

# ANÁLISIS PORTER MICROENTORNO

**Itinerario Personal para la Empleabilidad II**

**Cristóbal Suárez Abad**

**2º ASIR**

**a) Servicio de Copias de Seguridad (Backup).**

- Rivalidad entre Competidores Existentes: Alta.

Como ya se comentó en el Análisis PEST, existe mucha competencia, tanto de grandes empresas (AWS, Microsoft (Azure), Backblaze, etc) y también hay proveedores locales. Las grandes empresas pueden competir en materia de precios y los locales en calidad y trato al cliente. Todo esto crea una fuerte presión por ajustar los precios, lo que reduce el margen de beneficios.

- Amenaza de Productos/Servicios Sustitutos: Baja.

Las opciones que tienen los posibles clientes son:

- i) No hacer nada, lo cual es una opción arriesgada porque les deja vulnerables ante fallos del sistema y atacantes, poniendo en peligro la viabilidad de la empresa.
- ii) Soluciones “caseras” y/o gratuitas: sistemas de almacenamiento local con software sencillo y gratuito y otros pequeños servicios de almacenamiento gratuito en la nube. Estos métodos no son los más fiables y apenas tienen seguridad, lo cual además hace que no cumpla las normativas de protección de datos.

Por lo tanto, los productos sustitutos no son fiables y en la mayoría de los casos no cumplen la ley. El riesgo de la pérdida de datos y las sanciones hacen que la demanda de servicios profesionales sea muy sólida.

- Amenaza de Nuevos Competidores: Baja.

Como hemos indicado antes en el PEST, los costes iniciales pueden ser bastante altos y la necesidad de estar al día con las nuevas tecnologías requiere de un coste en material y formación que puede echar para atrás a nuevos emprendedores. También hemos mencionado que el mercado está bastante saturado y además hay que tener en cuenta que el incumplimiento de las leyes de protección de datos puede acarrear cuantiosas multas que lleven a la empresa a la quiebra.

- Poder de Negociación de los Proveedores: Media-Alta

Nuestros proveedores son fabricantes de hardware y desarrolladores de software de backup. Los de hardware son grandes empresas (Western Digital, Seagate, Toshiba, etc), los cuales tienen capacidad para marcar el precio que ellos desean. Una situación parecida ocurre con los de software, aunque con menos fuerza.

- Poder de Negociación de los Compradores: Alta

Aunque es verdad que los clientes están casi obligados a contratar alguno de estos servicios, también es cierto que, al existir una gran competencia, ellos tienen una amplia cantidad de opciones.

**b) Software de Gestión de Almacén (WMS)**

- Rivalidad entre Competidores Existentes: Alta

Existen muchos proveedores de este servicio y la competencia se basa en la innovación (IA, automatización, etc) y en la capacidad de simplificar la tecnología para que no “eche atrás a los clientes. Esto implica una carrera constante por mejorar el producto y diferenciarse, lo que genera una rivalidad intensa.

- Amenaza de Productos/Servicios Sustitutos: Alta

Existen muchos productos sustitutivos (Excel o productos gratuitos), los cuales son más que suficientes para las necesidades de una pequeña empresa.

- Amenaza de Nuevos Competidores: Media

Aunque es verdad que existen ayudas gubernamentales para la digitalización (“Kit Digital”, etc) que incrementan la demanda por este tipo de servicios y por lo tanto la posible aparición de nuevos desarrolladores; hay que tener en cuenta que crear un software de robusto, y con las últimas tecnologías (IA, automatización, etc), requiere una fuerte inversión en tiempo y dinero (desarrollo, formación, etc). No es algo tan sencillo.

- Poder de Negociación de los Proveedores: Media

El poder de los proveedores es moderado, ya que, aunque son indispensables, existe competencia entre ellos: plataformas de almacenamiento de datos (nube), servidores y servicios de backup.

- Poder de Negociación de los Compradores: Alta

De igual manera que comentamos en la anterior, muchas empresas con poca capacidad de maniobra usarán productos básicos o gratuitos. Esto significa que el precio es un factor

decisivo y los clientes tienen alternativas de bajo coste. Por eso es necesario ajustar los precios y ofrecer un producto a la medida del cliente.

**c) Servicio de Instalación de Internet por Satélite.**

- Rivalidad entre Competidores Existentes: Alta

La barrera para entrar es relativamente baja: adquisición de materiales y conocimientos técnicos. Esto significa que hay muchas pequeñas empresas de instaladores compitiendo por los mismos clientes. La competencia se basará en la rapidez de la instalación, el precio del servicio y la calidad del servicio al cliente.

- Amenaza de Productos/Servicios Sustitutos: Baja

Para el cliente objetivo (vive en zona rural sin infraestructura de Internet), los sustitutos son muy limitados. Está la conexión 4G/5G, que puede ser una opción en algunas zonas, pero a menudo es inestable o tiene límites de datos. Por lo tanto, a corto y medio plazo no hay un producto sustitutivo de importancia.

- Amenaza de Nuevos Competidores: Alta

Muy baja, como se ha comentado antes, la barrera para entrar en este negocio es: adquirir herramientas y material y tener los conocimientos. Cualquier técnico de telecomunicaciones o informático de una zona rural podría ofrecer este servicio. Y si contamos con la revitalización del medio rural de los últimos años, muchos se habrán vistos atraídos.

- Poder de Negociación de los Proveedores: Extremadamente Alta

En España este servicio está subvencionado por el Estado, así que se entiende que a las empresas instaladoras (nosotros), se nos tiene que dar alguna ventaja, en este caso el uso del satélite de Hispasat para poder dar el servicio a Internet. El resto de los proveedores (herramientas y otros materiales), hay multitud de ellos.

- Poder de Negociación de los Compradores: Baja-Media

Apenas tiene alternativas como hemos comentado anteriormente. Aunque si es verdad que los nómadas digitales pueden ser más independientes en estos aspectos y montar su propia instalación, el cliente que suele haber en estos sitios no suele tener los conocimientos. Además, hay que tener en cuenta que, al poder adquirir un servicio subvencionado, muchos elegirán este sistema.