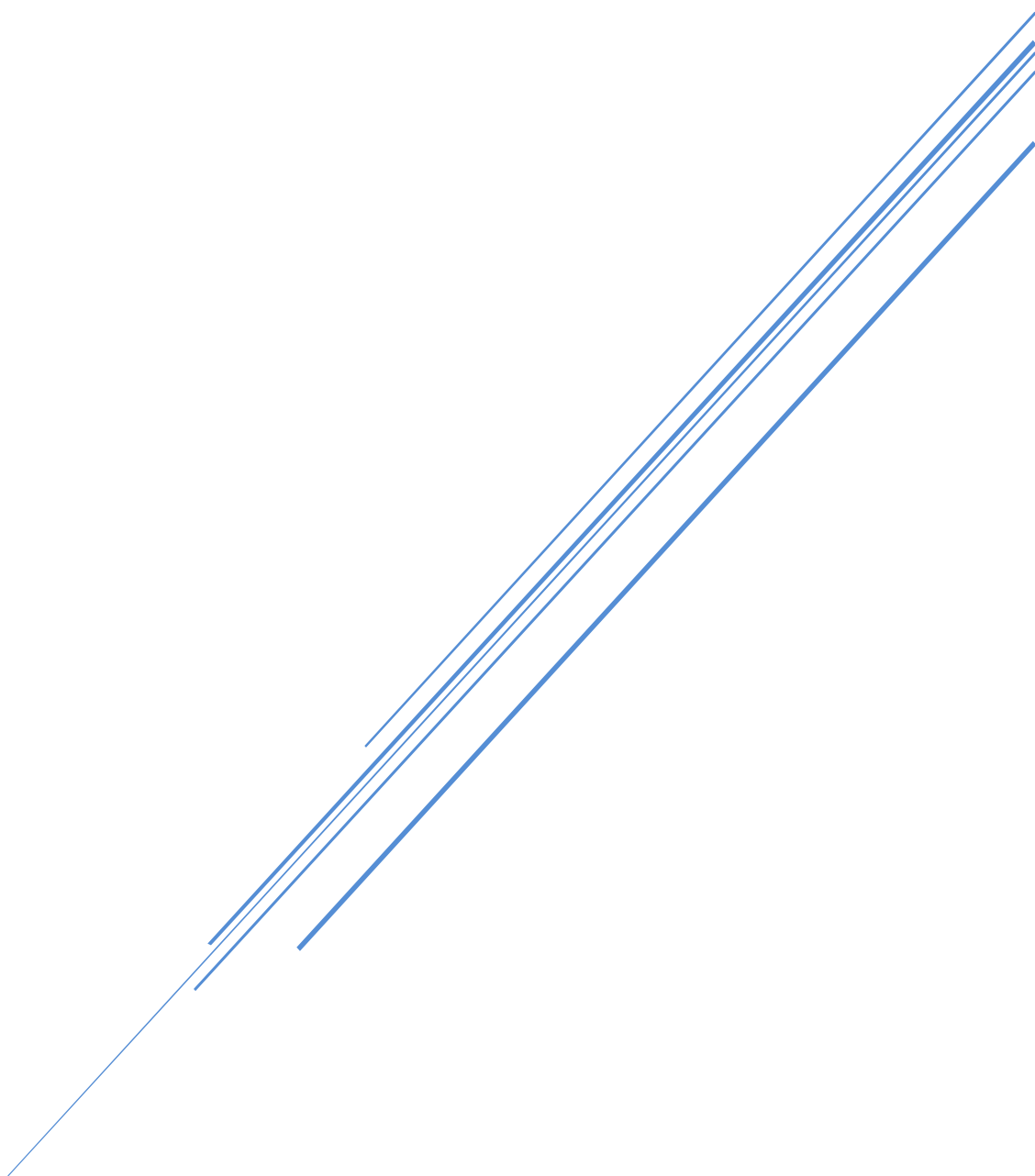


# PRÀCTICA 3

by TERAD



## **Missió:**

Facilitar l'accés a una necessitat bàsica, segons el nostre criteri, com és l'avortament a gent que al seu país no es legal o està regulat, organitzant el viatge, l'allotjament i el servei de la clínica, minimitzant el preu del conjunt.

## **Visió:**

Donar la possibilitat a la gent d'escollir el futur de la seva vida.

## **Valors:**

- Tracte excel·lent amb el client.
- Confidencialitat amb les dades dels clients.
- Honestedat.
- Buscar i oferir un servei segur i de qualitat.
- Amplia disponibilitat.

## **Descripció de l'activitat productiva de l'empresa: clients, productes, mercats, etc.**

### **Relació amb els clients:**

Degut a que el motiu principal de l'aplicació no és d'ús diari, no és viable mantenir clients habituals, per aquesta raó oferim serveis addicionals com ajuda psicològica pels clients que la sol·licitin.

Per donar a conèixer la nostra aplicació ens centrem en posar anuncis a internet, oferir a "influencers" que promocionin l'aplicació. A més, creiem que la polèmica generada per l'avortament està al nostre favor.

### **Segment de mercat/clients**

L'aplicació va dirigida especialment a dones embarassades que tinguin entre 18 i 30 anys amb dificultats per avortar al seu país de residència.

### **Aliats claus**

Els aliats claus són les clíniques d'avortament, hotels, aerolínies i agents legals.

### **Recursos claus**

Advocats que coneguin els termes legals de cada país, una base de dades que contingui les clíniques aerolínies i hotels amb els quals treballarem. A més, requerirem de servidors per mantenir la web online i desenvolupadors per desenvolupar-la i fer-n'hi el manteniment.

## **Proposta de valor**

La nostra aplicació ajudarà a dones que tinguin dificultats per avortar al seu país, ja sigui perquè no és legal o per un elevat preu.

## **Canals de distribució**

L'aplicació estarà disponible en iOS, android i via web.

## **Activitats claus**

Buscar el país ideal per avortar, contractar el transport, buscar l'allotjament i concertar la cita a la clínica i per últim oferir serveis opcionals com suport psicològic.

## **Estructura d'ingressos**

Parlant amb les clíniques i negociant patrocini tindrem descomptes que ens permetin quedar-nos amb un percentatge del preu total.

Els mitjans de pagament seran: targeta de crèdit/dèbit i PayPal.

## **Estructura de costos**

Els costos es divideixen en fixes i variables. Els fixes venen donats pel lloguer del servidor, pagar als treballadors, pagar als advocats i els impostos. Els costos variables venen donats per la publicitat.

## PLANTILLA PER L'ELABORACIÓ DE L'ANÀLISI DE L'ENTORN DE L'EMPRESA I DIAGNÒSTIC

### ANÀLISI DE L'ENTORN:

GENERAL

ESPECÍFIC (MODEL DEL NUCLI COMPETITIU BÀSIC)

### DIAGNÒSTIC

MATRIU DAFO

ORIENTACIÓ ESTRATÈGICA

LÍNIES ESTRATÈGIQUES

ANÀLISI DE L'ENTORN GENERAL	
FACTORS	DESCRIPCIÓ
ECONÒMICS	<p>Actualment s'està patint una crisi a nivell mundial que afecta a Espanya de primera mà. aquesta crisi ve donada pel COVID-19 que ha obligat a tota la població a confinar-se a casa i a tancar tot negoci que no sigui de primera necessitat. Com és obvi, les fronteres del país estan plenes de controls deixant passar només a la gent amb un motiu de pes. Inclús s'han prohibit els vols als aeroports.</p> <p>Aquests fets afecten a l'economia espanyola dràsticament, creant un estat de crisi alarmant. S'estimen unes pèrdues milionàries de les quals l'estat se'n farà càrrec injectant 14.000 milions d'euros a empreses i autònoms.</p> <p><b>Política monetaria d'Espanya.</b></p> <p>l'Eurosistema gestiona la política monetària i el seu objectiu principal és mantenir l'estabilitat dels preus mitjançant:</p> <p><b>-Variació dels tipus d'interès</b></p> <p><b>-Afecta a los tipos de interés bancarios y de mercado</b></p> <p>El sistema bancari demanda diners per satisfer la demanda de efectiu en circulació, compensar els saldos interbancaris i complir les exigències de reserves mínimes que han de depositar en el banc central.</p>

Factors economics

<https://www.salamanca24horas.com/texto-diario/mostrar/1844446/gobierno-aprueba-moratoria-impuestos-seis-meses-inyectara-14000-millones-pymes-autonomos>

	<p>Indirectament afecta als tipus de mercat ja que el sistema bancari els trasllada als seus clients modificant la remuneració dels dipòsits i el cost dels crèdits.</p> <p><b>-Te impacte sobre les expectatives.</b></p> <p>La variació dels tipus oficials incideix en les expectatives que es tenen sobre la trajectòria de la política monetària i de la inflació.</p> <p><b>-Afecta el preu dels actius financers.</b></p> <p>La variació en la en la política monetaria incideixen sobre els preus i els rendiments dels actius financers.</p> <p>Aquestes variacions en el preu dels actius afecten a les decisions d'estalvi, gastos e inversión dels llars i empreses.</p> <p><b>-Condiciona les decisions d'estalvi i inversió dels agents econòmics.</b></p> <p>Els canvis en els tipus d'interès condicionen les decisions d'estalvi i inversió dels consumidors i empreses. Uns tipus d'interès baix afavoreix per una part, el consum i d'altra banda la inversió.</p> <p><b>-Afecte a l'oferta de credit.</b></p> <p>El cost del crèdit i la seva Disponibilitat són dos importants factors que determinen les inversions empresarials.</p> <p><b>-Afecten als tipus de canvi de la moneda.</b></p> <p>Les variacions del tipus d'interès poden afectar al tipus de canvi a través dels fluxos internacionals de capital de tal manera es pot apreciar o deprecia el valor de la moneda.</p> <p><b>-Incideix en la fixació dels salaris i preus.</b></p> <p>Si la política monetaria aconsegueix el seu objectiu primordial, el qual es, la estabilitat dels preus,les expectatives d'inflació es mantindran baixes i la fixació dels salaris i els preus es mantindran al mateix nivell.</p> <p><b>El tipus d'interès és baix</b> ja que com hem explicat anteriorment un tipus d'interès baix afavoreix per una part, el consum, donat que la rendibilitat esperada pels estalvis es menor, i d'altra banda la inversió donat que el rendiment de la inversió pot ser fàcilment superior al cost del efectiu de la inversió realitzada.</p>
--	---

	<p><b>Tendencia inflacionista dels preus</b></p> <p>S'entén per Tendència inflacionista la variació en els preus dels béns i serveis de l'IPC, però excloent els béns energètics i sense elaborar. Reflecteix la situació estructural de l'economia de país i indica quan s'ha d'intervenir en l'economia per corregir la inflació.</p> <p>Actualment estem en un període de tendència inflacionista creixent tot i que al més de febrer ha estat lleugerament decreixent. Això pot ser degut a la pandèmia ja mencionada anteriorment.</p>
LEGALS	<p>Les empreses poden ser Societat Civil, Societat Colectiva, Societat de Responsabilitat Limitada, Societat Cooperativa, etc.</p> <p>En el nostre cas, l'empresa serà una Societat de Responsabilitat Limitada ja que les seves característiques, que són les que més s'adeqüen a la idea que tenim, són les següents:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Mínim 1 soci. (La nostra empresa està formada per 5)</li> <li>•Responsabilitat limitada al capital aportat. (En cas de bancarrota, com que la responsabilitat és limitada, no hauriem de pagar els deutes de l'empresa)</li> <li>•El capital a aportar per a començar el negoci ha de ser de mínim 3000€. (Aquest negoci no requereix en un principi molt capital)</li> </ul> <p>Respecte a la protecció de dades, no està permès fer públiques les dades privades sense consentiment de la persona en qüestió.</p> <p>A efectes legals, l'avortament a Espanya és legal durant les 14 primeres setmanes d'embaràs, podent-ho sol·licitar la dona embarassada quan vulgui sense haver de donar motius.</p> <p>A partir de la setmana 14 està únicament permès fins la setmana 22 si l'embaràs posa en greu risc la vida o la salut de l'embarassada, si existeixen greus malformacions en el feto o si es detecta una malaltia greu al fetus incurable en el moment del diagnòstic.</p>

Inflació Subjacent .

[https://www.guiasjuridicas.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMTYwMztlLUouLM\\_DxblwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAxKkcDTUAAAA=WKE#13](https://www.guiasjuridicas.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASMTYwMztlLUouLM_DxblwMDS0NDQ3OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoAxKkcDTUAAAA=WKE#13)

[https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/3293/Tendencia\\_BE\\_1989.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://e-archivo.uc3m.es/bitstream/handle/10016/3293/Tendencia_BE_1989.pdf?sequence=2&isAllowed=y)

GOVERNAMENTALS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Espanya és una democràcia, un estat de dret i un estat de benestar. Tenim una economia social de mercat.</li> <li>La Constitució protegeix els drets fonamentals de les persones i estableix uns principis per orientar les actuacions dels poders públics.</li> <li>Espanya és membre de la Unió Europea i participa en aquest projecte econòmic i polític de forma que et pots moure amb total llibertat entre els països que la formen sempre i quan tinguis passaport. Com altres estats ha cedit competències econòmiques i polítiques a les institucions europees; comparteix el seu exercici amb altres 28 estats membres i els seus ciutadans. Veure l'apartat Unió Europea.</li> </ul>
SOCIALS	<p>Tot i que és un tema molt polèmic, la majoria de la població i cada vegada més gent està a favor de l'avortament per moviments com el feminisme el qual reivindica la lliure elecció de la dona sobre el seu cos especialment al tema de l'avortament. Aquesta polèmica pot generar cert rebuig per la part de la població que no està a favor de l'avortament com podrien ser les persones que està a favor de la vida.</p> <p>La taxa d'avortament creix anualment trobant-se les més altes a catalunya i a les Illes Balears, on es troba al voltant de 14 per cada 1000 dones.</p>
DEMOGRÀFICS	<p>La població d'Espanya actualment és d'uns 46.000.000 habitants dels quals el 50% són dones. D'aquestes 23.000.000 de dones, estan en edat fèrtil les que es troben en el rang d'edat de 15 a 45. En total son 8.500.000 dones, de les quals 240.000 tenen embarassos no desitjats. La meitat decideix abortar mentres que l'altra meitat, sigui per un motiu o per un altre, no.</p>
TECNOLÒGICS	<p>No importants.</p>

## TASA DE ABORTO

<https://www.epdata.es/datos/cifras-abortos-comunidad-estadisticas/248/cataluna/297>

## POBLACION FEMENINA

<https://datosmacro.expansion.com/demografia/estructura-poblacion/espana>

## ANÀLISI DEL ENTORN ESPECÍFIC (MODEL DEL NUCLI COMPETITIU BÀSIC DE PORTER)

### MODEL DE LES CINC FORCES COMPETITIVES BÀSIQUES (PORTER)

		Molt poc atractiva	Poc atractiva	Neutral	Atractiva	Molt atractiva	
<b>AMENANÇA DE NOUS COMPETIDORS</b>							
Economies de escala	Petites		x				Grans
Diferenciació de producte	Escassa					x	Alta
Identificació de marques	Baixa			x			Alta
Cost de canvi de proveïdor	Baix		x				Alt
Accés a Canals de distribució	Ampli				x		Restringit
Accés a matèries primeres	Ampli			x			Restringit
Corba d'Experiència	Poc imp.				x		Molt imp.
Protecció del Govern	Inexistent	x					Existent
Reacció esperada	Ràpida				x		Lenta
Taxa de Creixement del Sector Industrial	Lent				x		Ràpid
Recursos de las empreses	Pocs			x			Molts
Història	Inexistent	x					Existent
<b>PODER DE NEGOCIACIÓ DELS PROVEÏDORS</b>							
Número de proveïdors	Pocs					x	Molts
Costos de canvi de proveïdor	Alts				x		Baixos
Amenaça de la industria de integració vertical enrere	Baixa	x					Alta
Amenaça de proveïdors de integració vertical al davant	Alta					x	Baixa
Importància de la industria s/ rendib. del proveïdor	Poca				x		Molta
Amenaça de substitutius de productes de proveïdors	Baixa	x					Alta
<b>PRODUCTES SUBSTITUTIUS</b>							
Preu relatiu dels substitutius	Baix			x			Alt
Relació qualitat/preu	Alt			x			Baixa
Disponibilitat de substitutius propers	Alta			x			Baixa
Cost de canvi de client o distribuïdor	Baix			x			Alt
Preferència del client cap al substitut	Favorable			x			Favorable
<b>PODER DE NEGOCIACIÓ DELS CLIENTS</b>							
Número de clients importants	Pocs		x				Molts
Importància del cost dels inputs en els costos totals	Molts		x				Pocs
Grau d'estandardització del producte	Alt					x	Baix
Importància o Utilitat dels clients	Baixa			x			Alta
Amenaça d'integració enrere per part del client	Alta		x				Baixa
Amenaça d'integració al davant	Baixes			x			Altes
Acció del client sobre l'empresa	Molta				x		Poca
Importància de la qualitat o dels serveis/productes del client	Grande	x					Petita
<b>COMPETIDORS DEL SECTOR</b>							
Número de competidors amb recursos i capacitats semblants	Molts					x	Pocs
Taxa de creixement del Sector industrial	Lenta		x				Ràpida
Magnitud dels Costos Fixos o Costos de Magatzem	Gran		x				Petita



Competidors amb diferents objectius, estratègies o interessos	Molts					x	Pocs
Característiques del producte	Genèric					x	Únic
Incentius especialitzats	Molts	x					Pocs
Costos fixos de sortida	Alts		x				Baixos
Barreres emocionals	Altes	x					Baixes
Restriccions socials i governamentals	Baixes					x	Altes

ATRACTIU DEL SECTOR INDUSTRIAL						
FACTOR ANALIZAT	ACTUAL			FUTUR		
	Baix	Mig	Alt	Baix	Mig	Alt
Poder de Negociació dels Proveïdors			x			x
Amenaça de Nous Competidors	x			x		
Productes substitutius	x			x		
Competidores Actuals	x			x		
Poder de Negociació dels Clients		x		x		
<b>ATRACTIU MIG</b>	<b>x</b>			<b>x</b>		

## REPRESENTACIÓ DEL NUCLI COMPETITIU BÀSIC



## DIAGNOSTIC

### MATRIU DAFO

Anàlisi de l'Empresa	
Punts forts o fortaleces de l'empresa	Punts febles o debilitats de l'empresa
<ul style="list-style-type: none"> <li>Habilitats tecnològiques adequades</li> <li>No requereix una gran aportació de capital inicial ni necessita un gran capital per sobreviure.</li> <li>Disponibilitat total.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Incapacitat per diversificar els productes.</li> <li>El creixement de la empresa implica un creixement dels costos en relació a personal.</li> <li>Possibles dificultats legals en certs llocs</li> <li>Feble imatge al mercat.</li> </ul>
Anàlisi de l'Entorn	
Oportunitats de l'entorn	Amenaces de l'entorn
<ul style="list-style-type: none"> <li>Moviments socials com el feminisme que estan totalment a favor del abortament això significa que les polítiques prendrien un caire més liberal al país on nosaltres ens podem aprofitar.</li> <li>Gran quantitat de clients.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Problemes legals.</li> <li>Creixement lent del mercat</li> <li>Situació mèdica greu.(coronavirus)</li> <li>Dependència de les polítiques específiques dels països on treballem.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran indignació per la prohibició del dret de l'abort</li> <li>• Inexistència de una competencia clara</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Canvis a la política en el tema del abortament en el país podria significar un tancament total de les vies de merca</li> <li>• Part de la societat en contra de l'abort i podria comportar generar polemica..</li> </ul>
--	---

POSSIBLES ORIENTACIONS ESTRATÈGIQUES		
Anàlisi de l'entorn		
Anàlisi de l'empresa:	Amenaces	Oportunitats
Punts forts	<p>Estratègies defensives</p> <p>Si l'empresa es troba amb una nova amenaça, s'intentaria contrarestar amb recursos interns com per exemple oferir un nou servei adicional.</p>	<p>Estratègies ofensives</p> <p>Si el negoci va correctament, es prendria una estrategia de selecció de mercat, pujant lleugerament els preus per així obtenir més benefici. També s'invertiria en publicitat de la millor qualitat.</p>
Punts febles	<p>Estratègies de supervivència</p> <p>Ja que la situació seria molt precària pel negoci, seria convenient baixar tant els preus com els costos del servei, buscant si és necessari, serveis més barats i de menys qualitat.</p>	<p>Estratègies de reorientació</p> <p>El convenient seria seguir una estrategia on s'ajustessin els preus al màxim sense baixar la qualitat del servei per captar clients</p>

## PROPOSTES DE LINIES ESTRATÈGIQUES

Actuació estratègica	Temporalització	Pressupost
Estratègia de supervivència: Publicitat de qualitat	1 dia de grabació	( 3000€ grabació + 20.000€ emissió)
Advocats especialitzats en el tema legal de l'abort en els països on treballem	-	(5000€ al mes)