

Propuesta de brainstorming para analizar la viabilidad de la gestión de tres negocios familiares según un enfoque e-Business.

---

Se trata de una serie de negocios familiares situados en la provincia de Cádiz, gestionados por varios hermanos que ejercen una supervisión conjunta.

Los que nos ocupan son tres:

- Un almacén de materiales de construcción, con 7 empleados y una facturación anual de 460 M.Pts. aproximadamente. Este negocio opera desde hace 30 años sirviendo a constructoras de los alrededores. Dispone de instalaciones de almacén en las que reciben los materiales de sus proveedores y están a disposición de sus clientes. Ultimamente están extendiendo el negocio en el sentido de llegar a constructoras de otras provincias colindantes, aunque no se plantean una expansión mucho más allá por las dificultades que supone.
- El segundo negocio es una empresa vendedora de electrodomésticos ( minorista) con un volumen de negocio de 330 M.Pts. al año y 6 empleados. Su actividad se centraba en la venta de electrodomésticos, pero está ampliando desde hace 1,5 años de manera que hoy también montan cocinas bajo pedido con muebles que compran en almacenes mayoristas. Hasta hace unos años tenían un negocio de carpintería, donde fabricaban, y que prácticamente han abandonado.
- El último que nos ocupa es un pequeño almacén de ferretería que atiende a las demandas domésticas en el pueblo. Está atendido por un solo empleado en el mostrador y la ayuda de algún otro en tareas administrativas. Venden 175 M.Pts. al año, sus clientes son los profesionales o habitantes en general del pueblo y no tienen una expectativa de crecimiento a corto plazo.

Para estos tres negocios se plantea la posibilidad de trabajar según un nuevo enfoque de e-Business, con lo que esto supone de interrelación en la relación con sus clientes y proveedores.

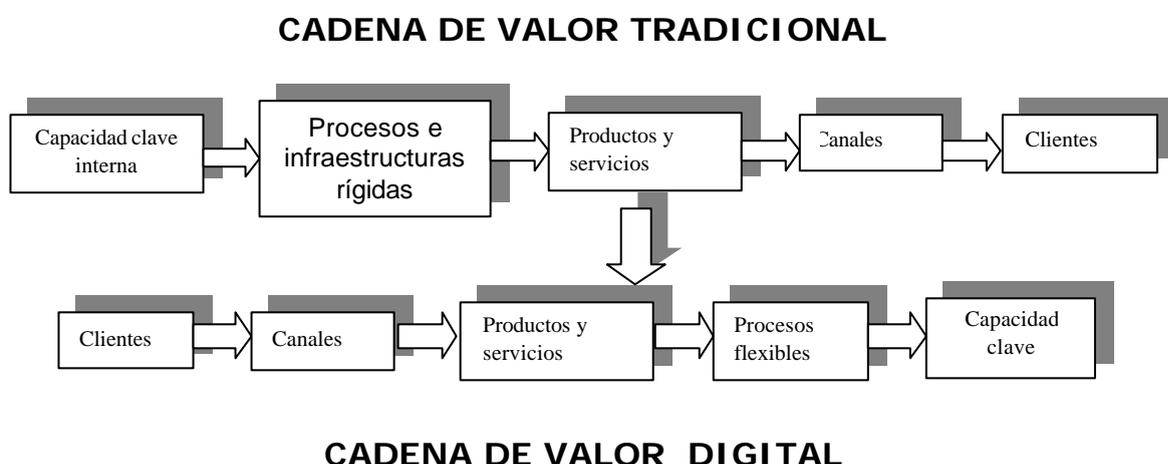


La idea que encierra e-Business es unir *procesos de negocios, aplicaciones empresariales y estructura organizacionales* para obtener un nuevo modelo de negocio.

Las ventajas que se esperan de él son:

- La tecnología es: facilitadora en el desarrollo de actividades, elemento de cohesión entre procesos y elemento de integración entre organizaciones.
- Posibilidad de manejar flujos de información (más baratos, potentes y fáciles de mover) y no flujos físicos.
- Capacidad para afrontar nuevos diseños antes que tus competidores.
- Alianzas flexibles para rebajar costes y atraer consumidores.

Con el e-Business la cadena de valor se ve modificada:



A continuación aparece una relación de amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades que pueden aparecer al implantar e-Business en el negocio que estudiamos:

**OPORTUNIDADES**

Desaparece la necesidad de grandes departamentos de compras.  
 Reducción del tiempo de acceso al producto.  
 Las transacciones se realizan ON-LINE y con bajo coste.

**AMENAZAS**

Poca participación en portales de empresas del sector.  
 Las PYMES no estén preparadas para este nuevo comercio.  
 Las grandes empresas absorban la mayor parte del comercio.



**FORTALEZAS**

Existencia de un plan global para gestionar los recursos.  
Seguimiento mensual de objetivos y presupuestos.  
Empresa informatizada.

**DEBILIDADES**

Problemas de liquidez.  
Tiempos de decisión y puesta en marcha elevados.  
No se analiza la competencia.

El ejercicio que se propone es la realización de un brainstorming en el que se alcance a detectar las posibles líneas de actuación en el desarrollo de estos negocios según el citado enfoque.

Para ello se someterá a la consideración de los concurrentes las siguientes cuestiones:

- ☞ ¿Tiene sentido pensar en una gestión en común de todo o parte de estos tres negocios?
- ☞ ¿Qué parte de los mismos se gestionarían en común?
- ☞ ¿Cómo caracterizaría a los clientes de los tres negocios?
- ☞ ¿Y a los proveedores?
- ☞ ¿Piensa que se podría acceder a los clientes de forma telemática, por Internet?
- ☞ ¿Y a los proveedores?
- ☞ ¿Qué tipo de ventaja competitiva se alcanzaría con el enfoque e-Business?
- ☞ ¿Qué cambios internos conllevaría el e-Business?
- ☞ ¿Podría ampliarse en un futuro a otros sectores del negocio (planta de cemento, hormigonados, distribución de carburantes,...)?

