

## El entorno y la competencia:

Nos encontramos en un momento bueno con relación a la **economía** ya que muchos sectores están innovando en mejoras tecnológicas, del plano **político y legislativo** tendríamos algo más de problema ya que al introducirnos en el sector farmacéutico, muchas de las cosas están reguladas como bien he dicho antes.

Es un entorno en el cual no avanza mucho la innovación ya que suele hacerse muy poco a poco, pero como en todo tipo de mercado todo va cambiando y actualizándose a mejor para dar siempre facilidades en el ámbito **social** a los clientes. Nuestro negocio requiere un gran conocimiento en varios tipos de sectores como el **tecnológico**, ya que no solo es venderlo a los clientes sino también su desarrollo para crear el producto.

En principio el producto está dirigido hacia un solo estilo de mercado y al no haber mucha competencia sería una manera muy buena de introducirnos y poder innovar.

Todo es posible y siempre pueden aparecer competidores que mejoren el producto, pero una vez que el nuestro este vendido hay poca posibilidad de que se sustituya, eso siempre ocurre cuando no te adaptas a los tiempos en los que vivimos ya que siempre hay que estar innovando y creando la mejor manera de que un producto no se quede obsoleto.

Por ello el cliente tiene poco poder a la hora de negociar ya que de momento solo existe un producto de este tipo.

Respecto a los proveedores sí que habría más posibilidad de nuestra empresa negociar con ellos, ya que existen diferentes negocios que se dedican a la creación de la infraestructura mecánica y tecnológica que buscamos para nuestro producto. Pero de primeras la compra sería algo pequeño y una vez tengamos clientes iríamos desarrollando más, para abastecer a los clientes.



