

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

Luz Dary Arias Martinez

Leidy Tatiana Garcia

Luis Jhan Peña

Seminario de Investigación

Administración de Negocios Internacionales

Universidad Pontificia Bolivariana

3. Las 5 fuerzas De Porter

3.1 Determinar el poder de negociación de tus clientes

- Número de clientes importantes:

La FCV maneja diversidad de clientes ya que cuenta con varias alianzas, agremiaciones, entre otras; por lo tanto su poder de negociación es baja.

Imagen 3 - Alianzas



Fuente: FCV

- Costos de cambio:

En la FCV los clientes obtienen mayor poder de negociación debido a la diversidad de costos que hay en el mercado, se cuenta con competidores que manejan diversos costos, entrando a jugar las necesidades de los clientes como la calidad del producto, los costos y entre otros aspectos y por lo tanto el poder de negociación del cliente es medio alto.

- Amenaza de integración hacia atrás:

No hay ninguna amenaza de integración hacia atrás porque no se tiene la posibilidad de que los clientes comiencen a desarrollar productos por su cuenta, donde el poder de negociación de nuestros clientes es baja.

3.2 Determinar el poder de negociación de tus proveedores:

- Importancia del proveedor en tu cadena de valor

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

La FCV ha establecido una serie Pautas de Conducta para las Relaciones entre la Institución y sus Proveedores. La FCV de Colombia ha establecido unas Normas, Políticas y Procedimientos para la ejecución de todos los procesos de compras y uso apropiado de los recursos, con el fin de lograr que sean ágiles, racionales y eficientes, garantizando el mejor apoyo en la atención de las necesidades de bienes y servicios que ayudarán al logro de los objetivos corporativos de la FCV de Colombia.

- Amenaza de integración hacia adelante:

La posibilidad de una integración hacia adelante es media ya que los proveedores trabajan con la producción de la materia prima así que su desempeño es diferente al que la FCV realiza pero con el asesoramiento adecuado pueden realizar productos sustitutos de menor calidad; y en la realización de sus servicios los proveedores se desempeñan en campos diferentes al manejado por la FCV o no cuentan con la infraestructura o la capacitación adecuada.

- Amenaza de integrarse hacia atrás:

El nivel de integración hacia atrás es bajo debido a que la FCV realiza la mayoría de productos y servicios y cuentan con altos estándares de calidad y certificados que dan veracidad a la calidad de la fundación cardiovascular.

- Importancia del proveedor para asegurar la calidad de tus productos o servicios

Para la selección de los proveedores se analizarán, entre otros, los siguientes aspectos: capacidad técnica y patrimonial, idoneidad y trayectoria en el mercado, infraestructura operativa, estabilidad financiera, precio ofrecido, calidad del producto o servicio y valor agregado del mismo. Con la finalidad de manejar procesos de compra de manera transparente

- Amenaza de proveedores sustitutos:

La FCV cuenta con una gran cantidad de proveedores de servicios alternativos que complementan nuestros servicios y productos los cuales se escogen aquellos proveedores se analizarán, entre otros, los siguientes aspectos: capacidad técnica y patrimonial, idoneidad y trayectoria en el mercado, infraestructura operativa, estabilidad financiera, pero en el

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

momento ninguno de nuestros proveedores cuenta con la capacitación adecuada para representar una amenaza en el desarrollo de la FCV.

3.3 Identificar la amenaza de nuevos competidores

Cuando hablamos de amenazas de nuevos competidores se refleja 2 grados de diferenciación, ya sea uno en un ámbito nacional y otro internacional, al referirnos al mercado nacional Colombia en estos momentos, tiene una amplia gama de empresas que se desarrollan en este sector como lo son Amarey Nova Medical, Medtronic Colombia entre otras, y es foco de inversión para nuevas empresas.

En un contexto internacional el riesgo es alto pues entraríamos en una competencia no solo en precios con las económicas a escalas sino también estarían ligados a las barreras arancelarias de cada país, incursionar en nuevos canales de distribución y demás, países como México y Brasil donde se encuentran las principales empresas que puntúan el ranking internacional del sector y son líderes en la producción y fabricación de insumos médicos, al entrar nuevos competidores al mercado nacional, la FCV y su principal proveedor sutmedical se ven orientados al cambio de canales de distribución, fidelizar nuevos clientes y hacer énfasis en la diferenciación del producto, frente a los nuevos actores; afrontando así una desventaja en costos independientemente de la escala.

3.4 Identificar la amenaza de productos o servicios sustitutos

Entre los Productos sustitutos de los Polipropileno - Sutura No Absorbible de FCV, se encuentran los adhesivos Quirúrgicos como sustitutos de las suturas para reestablecer la continuidad de los tejidos y de sellantes como alternativas a los pinzamientos, ligaduras y cauterio para el control de la hemorragia. Los adhesivos y sellantes tienen un uso muy amplio fuera del campo médico-quirúrgico, pero dentro del área quirúrgica su desarrollo ha sido un poco más limitado. Éste es el principal de los productos existentes en el mercado que satisface la misma necesidad de las Suturas.

3.5 Determinar rivalidad entre competidores

La Cámara de Dispositivos Médicos e Insumos para la Salud, de la ANDI, asocia empresas nacionales e internacionales, proveedoras (fabricantes e importadoras) de productos del

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

área diagnóstica, equipos biomédicos, insumos y productos del sector salud, elementos a los que genéricamente se les denomina dispositivos médicos.

Cuando se habla de la competencia en el sector de dispositivos médicos el nivel es medio-alto esto se debe a la concentración de las empresas que proveen a las diferentes entidades de salud con insumos médicos, las cuales representan un gran porcentaje de ventas y en la participación del mercado por los diferentes departamentos de Colombia, por ende, son las marcas referenciadas como competidoras.

Los costos y los objetivos de las empresas competidoras son similares, así como su estructura organizacional, mas no son idénticas, es por esto que la diversidad de competidores tiene una rivalidad media-alta

Entre las más destacadas están:

- AMAREY
- LM Instruments S.A
- TOP MEDICAL SYSTEMS S.A
- NOVAMEDICA
- DISTRIMEDICAL S.A.S
- SUTMEDICAL

El porcentaje de crecimiento que han tenido varias de las empresas competidoras ha sido notable pues la firma amarey noval medical sumaron \$ 74.868 millones (aproximadamente US\$ 38.1 millones) y aumentaron en un 64,9%, mientras que LM instruments sumo 18.472 millones (aproximadamente US\$ 9.4 millones) y un crecimiento del 9.3% por otro lado la empresa TOP Medical Systems obtuvo 16.006 millones (aproximadamente US\$ 8.1 millones) y un crecimiento del 43,3%

Según un estudio realizado por la FCV, se están haciendo alianzas con países “focos” en la producción y distribución de dispositivos médicos, con empresas importantes las cuales muestran un gran deseo de incursionar en mercados latinos viendo como principal mercado el nacional

Imagen 4 - Rivalidad en productos



TOP MEDICAL SYSTEMS S.A.
TECNOLOGIA Y SERVICIO A SU SALUD



Fuente: FCV

- Productos destacados:



La sutura es fabricada por **Ethicon**, marca ampliamente reconocida en el mercado quirúrgico mundial. La empresa afirma que las anclas a lo largo del hilo evitan su desplazamiento a través de la herida, lo que facilita el control de la tensión y minimiza el daño de tejido sano. Además, las anclas eliminan la necesidad de anudar, permitiendo realizar los procedimientos de forma más rápida, segura y eficiente.



Anclas de sutura **Twister** y **Mini Twister**, que tienen un diseño adecuado para la reparación de las partes blandas. El alma cónica de los tornillos en combinación con el aumento de la rosca favorece la compactación ósea y la resistencia al

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

arranque. La conexión aplicador-tornillo está dimensionada para soportar las necesidades de torque durante la introducción de las anclas de sutura al hueso.



V-Loc, que funciona como recarga con los dispositivos para cirugía laparoscópica de puerto único y de múltiples puertos Endo Stitch y SILS Stitch. La combinación del paso automatizado de la aguja con un dispositivo para suturas sin nudos ofrece beneficios sobre las opciones de sutura manual y convencional automática.



La sutura trenzada no absorbible **Force Fiber** de **Teleflex** combina la tecnología de trenzado Deknatel® con la fibra de polietileno de peso molecular ultra-alto (UHMWPE, por su sigla en inglés) para producir una sutura de alto rendimiento, fuerte y durable. La configuración del trenzado sin núcleo crea una sutura ortopédica flexible, de fácil manejo, que ofrece mayor resistencia a la tensión y un perfil más plano que el de las suturas de poliéster y polimezcla y permite hacer nudos más pequeños.

3.6 ASIGNAR UN VALOR A CADA FUERZA PARA REALIZAR UN DIAGNÓSTICO:

Tabla 6

	Grado
Poder de Negociación de tus clientes	Medio
Poder de Negociación de tus Proveedores	Medio
Amenaza de nuevos competidores	Medio

Anteproyecto – FCV - Polipropileno - Sutura No Absorbible

Amenaza Productos o Servicios Sustitutos	Medio - Bajo
Rivalidad Entre Competidores	Alta - Medio

Aunque la FCV se caracteriza por ser muy independiente en la elaboración de sus productos y servicios tiene la necesidad de tener proveedores eficientes que certifiquen la calidad ser una compañía eficiente.