

Análisis fuerzas de Porter empresa Súper de Alimentos

Katherine Gualdron Pinzón

Natalia Suarez Jiménez

Iván Jiménez Escobar

Universidad Pontificia Bolivariana

2016

1.) Poder de negociación de los clientes: (alto)

número de clientes importantes	medio-alto
Importancia del costo de tu producto o servicio en los costos totales de tus clientes.	medio-alto
Grado de estandarización de tu producto	alto
Costos de cambio	alto
Amenaza de integración hacia atrás	alto
Amenaza de integración hacia delante	medio-bajo
Importancia de tu producto o servicio para asegurar la calidad de tus clientes.	medio-bajo
Información que manejen	-

Costo Vs Beneficio

Número de clientes importantes

La empresa Super cuenta con numerosos clientes, distribuidores entre otros, por lo tanto su poder de negociación es medio-alto, es una empresa reconocida que crea, produce y comercializa golosinas para el disfrute, y placer de los clientes.

Importancia del costo de tu producto o servicio en los costos totales de tus clientes

Debido a la gran oferta y bajo costo del super coco, sus costos son bajos frente a otros productos, presentándose un ahorro frente a estos.

Grado de estandarización de tu producto

Es alto porque es un producto único, otras empresas no lo tienen, por ser un dulce de turrón con un sabor único a coco natural. También cuenta con una gran trayectoria de más de

50 años en el mercado, esto hace que el super coco sea reconocido no solo por su sabor sino por su antigüedad.

Costos de cambio

El bajo precio que ofrece Super ha hecho que los clientes, distribuidores, consumidores, escojan como uno de sus preferidos para los que quieran comerse un dulce como aperitivo. Los clientes obtienen menor poder de negociación debido a la diversidad de costos que hay en el mercado, se cuenta con competidores que manejan diversos costos, entran a competir las necesidades de los clientes, como calidad del producto, los costos entre otros, por lo tanto el poder de negociación del cliente es alto.

Amenaza de integración hacia atrás

Existe poca amenaza de integración atrás, porque la empresa Super tiene sus propios productos y manejan una confidencialidad de su producción, los clientes no reciben información detallada de su elaboración. No existe ninguna posibilidad de que los clientes comiencen a desarrollar productos por su cuenta.

Amenaza de integración hacia delante

Existe poca amenaza de integración hacia delante, debido a que Super es una empresa que se especializa en la producción de golosinas, no estaría interesado en producir otros dulces.

Importancia de tu producto o servicio para asegurar la calidad de tus clientes

Importancia medio bajo porque los clientes consumen el producto por la tradición del mismo más no por los componentes del producto, como por ejemplo que sea para limpiar la piel, un dulce para diabéticos, o con algún otro valor agregado que motive la compra.

2.) Poder de negociación de los proveedores: (Medio-Bajo)

Número de proveedores importantes	Medio-bajo
Costos de cambio	Medio-bajo
Importancia del proveedor en tu cadena de valor	Medio-bajo
Amenaza de integrarse hacia adelante	Bajo
Amenaza de integrarse hacia atrás	Medio-alto
Importancia del proveedor para asegurar la calidad de sus productos o servicios	Bajo
Importancia en la rentabilidad del proveedor	
Amenaza de proveedores sustitutos	Alto

Número de proveedores importantes

Para el caso de la empresa Súper de Alimentos la cantidad de proveedores es baja puesto que tienen proveedores para cada línea y la empresa maneja muchas líneas por lo tanto para la empresa es difícil el poder de negociación de los proveedores.

Costos de cambio

Por la poca cantidad de proveedores existentes es complicado y costoso cambiarse de proveedores, por razones ya que si la empresa queda sin insumos esto provocara déficit en ventas y retraso para los clientes que necesiten del producto.

Importancia del proveedor en tu cadena de valor

Los proveedores son importantes y necesarios en este proceso productivo pues, si no se tienen no se podrá cumplir a los clientes y distribuidores de la empresa con las entregas de los productos, es por esto que Super tienen un poder de negociación medio-bajo por la poca cantidad de proveedores.

Amenaza de integrarse hacia adelante

Es posible que los proveedores existentes se inclinen por realizar el producto y ya teniendo la materia prima básica será aún más fácil para ellos lograr hacer el producto final.

Amenaza de integrarse hacia atrás

Para la empresa Súper de Alimentos cabría la posibilidad de empezar a desarrollar los insumos sería un poco complicado pues tendría que especializarse en la producción de materia primas básicas, pero lo podrían hacer y sus costos se reducirían.

Importancia del proveedor para asegurar la calidad de sus productos o servicios

En esta variable se dio una calificación baja pues es de gran importancia la calidad de las materias primas para el producto y estas dependen de que el proveedor sea elegido correctamente y sea quien se haya elegido por obtener la mejor materia prima para obtener un producto final de excelente calidad.

Amenaza de proveedores sustitutos

El poder de negociación en este caso es alto pues si la empresa busca de forma ordenada e imponiendo exigencias a sus proveedores respecto a calidad podrá encontrar proveedores sustitutos que puedan tener un mejor producto.

3.) Identificar la amenaza de nuevos competidores (Media-Baja)

Economías de escala	Medio bajo
Diferenciación del producto o servicio	Baja
Identificación de marcas	Alto
Costo de cambio	Alto
Requerimiento de capital	Media-baja
Acceso a canales de distribución	alta
Acceso a insumos	Medio – alta
Tasa de crecimiento del sector	Media -Baja
Reacción esperada	Media- baja
Protección del gobierno o legal	baja

Economía de escala

En este factor podemos observar que el producto super coco en presentación turrón tiene un precio bajo a comparación de sus productos sustitutos, por esta razón valorizamos esta amenaza como media baja ya que los precios de los otros productos son iguales o mayores que el super coco turrón.

Diferenciación del producto o servicio

Analizamos que en este factor nuestro producto tiene una amenaza baja ya que super coco para el mercado es único por su sabor natural a coco y lo diferencia a los otros.

Identificación de marcas

Podemos observar que en este factor la amenaza es alta, nuestros clientes consumen el producto por su sabor y no por la imagen de la empresa.

Costo de cambio

La amenaza en este factor es alta ya que SuperCoco turro tiene un precio bajo y para nuestros clientes se les facilita adquirir otro producto.

Requerimiento de capital

Analizando esta amenaza podemos decir que es medio- bajo la posibilidad que un nuevo producto tenga competencia con SuperCoco turrón, ya que la inversión generada de la empresa es bastante alta.

Acceso a canales de distribución

Teniendo en cuenta que el canal de distribución principal de nuestro producto son las tiendas analizamos que SuperCoco turrón tiene una amenaza alta ya que en estos lugares se están vendiendo todos sus competidores.

Acceso a insumos

Tomando como referencia las cifras de producción de la asocaña podemos concluir que nuestro producto tiene una amenaza valorada en media- alta ya que en Colombia hay una producción bastante alta de azúcar.

Protección del gobierno o legal

Esta amenaza es baja ya que el gobierno tiene normas que protegen marcas constituidas de las nuevas competencias Ley 155 de 1959, el Decreto 2153 de 1992 y la Ley 1340 de 2009.

Tasa de crecimiento del sector

En este factor la amenaza de que entre nuevos competidores es mínima ya que el crecimiento del sector es neutro.

Reacción esperada

En este factor podemos concluir que la amenaza de un nuevo competidor es media baja ya que super es una empresa que ya está muy bien posicionada en Colombia.

4.) Amenaza de productos sustitutos: (alto)

Precio relativo de los sustitutos	Bajo
Precio/Calidad	Bajo
Disponibilidad de sustitutos cercanos	Alto
Costo de cambio para el cliente	Alto
Preferencia del cliente hacia el sustituto	Alto

Muchos sustitos

Precio relativo de los sustitutos

El precio del super coco tiene un precio igual al de los sustitos, no existe mucha diferencia de precios de estos.

Precio/Calidad

Si es determinante ante los productos sustitutos, el super coco es un producto económico y su sabor único a coco natural lo hace único, calidad en el sabor.

Disponibilidad de sustitutos cercanos

En los supermercados hay variedad de productos y se pueden conseguir los sustitutos. La amenaza es alta por que los clientes pueden consumir el super coco, pero existe la posibilidad que cambie de producto por la facilidad que los sustitutos se pueden conseguir en el mismo lugar.

Costo de cambio para el cliente

El cliente no pierde nada a la hora de elegir un nuevo producto (igual precio), otros sustitutos se encuentran en la misma escala de precios al super coco.

Preferencia del cliente hacia el sustituto

Si los clientes prefieren o cambiar por algún sustituto la harán por innovación, identificación, facilidad de acceso, super coco es reconocido por su sabor, al cambiarse por un sustituto seria por el gusto de cada persona.

5.) Determinar la rivalidad entre los competidores existentes: (Alto)

Concentración	Alto
Diversidad de competidores	Alto
Diferenciación del producto servicio	Alto
Barreras de salida	Alto
Costo de cambio	Medio-Alto
Tasa de crecimiento del sector	Medio-Alto

Concentración

Para el caso de Super Alimentos tiene una alta concentración ya que las empresas con las cuales compite están Colombina S.A, Cadbury Adams Colombia SA, Nestlé de Colombia SA, las cuales son empresas grandes con gran poder en el sector de confitería.

Diversidad de competidores

En la calificación de diversidad de competidores se califica como alta puesto que la mayoría de las empresas competidoras utilizan una estructura organizacional similar, costos y objetivos similares lo cual hace que sea más intensa la rivalidad entre las empresas competidoras existentes.

Barreras de salida

Como se catalogan las empresas competidoras existentes fuertes y con gran reconocimiento, es difícil para estas salirse de la industria y es por esto que para Súper de alimentos es alta la calificación.

Costo de cambio

Las empresas competidoras manejan precios similares a los de nuestro producto SuperCoco, esto quiere decir que para los clientes por facilidad de precio pueden cambiarse a otro producto que maneje el mismo margen de precio así la rivalidad será más intensa.

Tasa de crecimiento del sector

Super de alimentos es una empresa que está incursionando hace muchos años en el mercado de la confitería, pero esta tiene mucho por crecer ya que sus productos son de excelente calidad y algunos como el caso de súperCoco tienen sabor natural a coco y esto agrada a los consumidores.

Poder de negociación de los clientes	Alto
Poder de negociación de los proveedores	Medio- Bajo
Identificar la amenaza de nuevos competidores	Medio- Bajo
Amenaza de productos sustitutos	Alto
Determinar la rivalidad entre los competidores existentes	Alto

En el poder de negociación de los clientes después de analizar los diferentes factores que contiene esta amenaza concluimos que esta fuerza tiene una amenaza alta, ya que nuestro producto tiene varios sustitutos y hace que los clientes sean más exigentes al momento de la compra, teniendo en cuenta calidad, precios, facilidad de adquirir. Por otro lado hablando del poder de negociación de los proveedores valoramos esta amenaza como media- baja ya que súper cuenta con varios proveedores que satisfacen las necesidades de la empresa, teniendo en cuenta que Colombia es un gran productor de azúcar se facilita adquirir la materia prima de nuestro producto. Algo que tuvimos en cuenta fue los proveedores que pueden ser competencia en un futuro por la facilidad de adquirir la materia prima, concluimos que es difícil entrar al mercado de la confitería ya que súper es una empresa que está muy bien posicionada y además de vender por su calidad de producto vende al público por lo tradicional que es en Colombia. Analizando la entrada de nuevos competidores al mercado observamos una amenaza media- baja ya que hay varios factores que favorece a nuestro producto, como lo es la diferenciación de producto que es a base de fruta natural en este caso el

coco, factor que no manejan otras empresas de confitería, igualmente las diferentes leyes que tiene Colombia protegiendo la competencia internacional.

Un aspecto que analizamos detenidamente fue el de los productos sustitutos y lo valoramos como una amenaza alta, ya que tiene una gran cantidad de productos sustitutos en el mercado, tanto internacionales y nacionales. Esto debido a que el sector confitería tiene una demanda bastante alta y hace a las empresas innovar en sus productos. En el caso de súper coco turrón hay un punto a favor que es un sabor que casi no se maneja en el sector, pero esta amenaza no deja de ser alta para la empresa. En la rivalidad entre nuevos competidores vemos una amenaza alta ya que sabemos que es un sector que cada vez coge más fuerza en el mercado y siempre va a ver más competencia ya que es un sector apetecido por los grandes empresarios que ven una buena oportunidad de negocios, respecto a nuestro producto podemos decir que tiene un punto a favor que ya se había hablado anteriormente que es el sabor a coco que lo hace diferente a sus productos de rivalidad.