

Taller

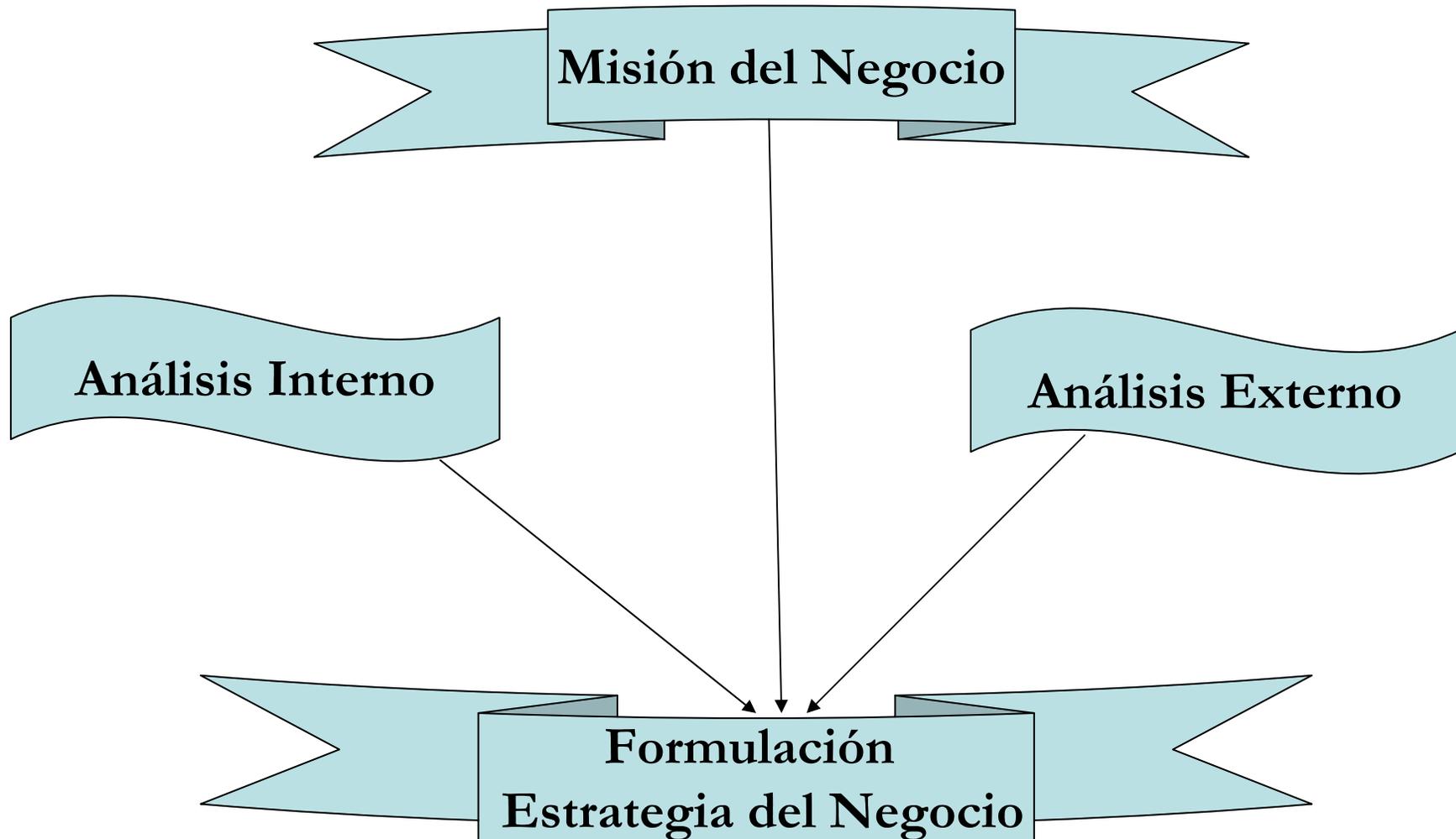
“ Análisis del Mercado ”

Curso: BT66D - IQ66C

Pía Rodríguez N.

Marzo, 2007

Análisis Estratégico del Mercado





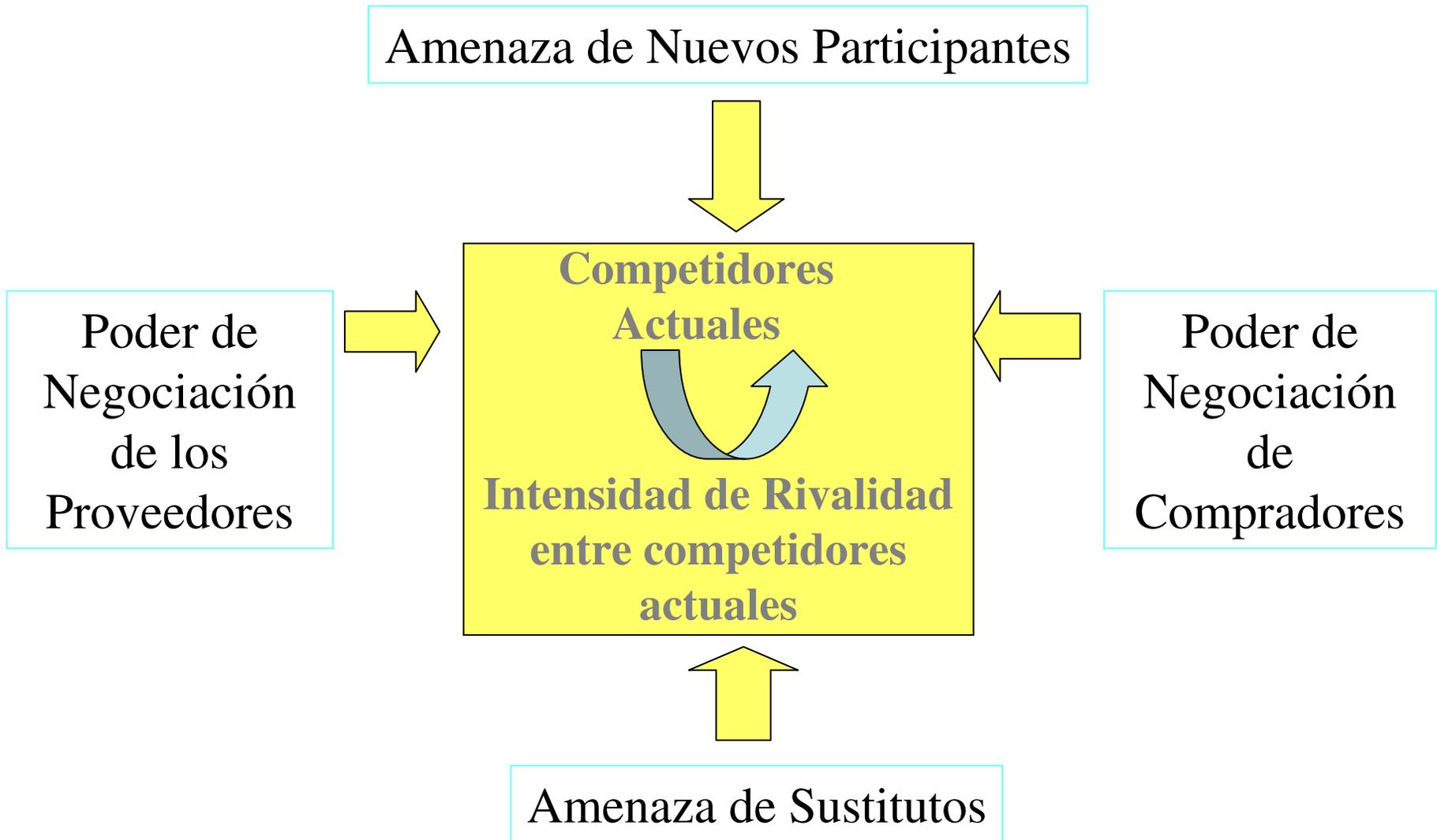
Misión del Negocio

Es la **Declaración General** respecto del que hacer del negocio/actividad para alcanzar el objetivo de la organización. Se define con:

- ✓ Mercado
- ✓ Producto/servicio
- ✓ Cobertura geográfica
- ✓ Ventaja competitiva

Análisis Externo

Modelo de las 5 fuerzas de Porter



Amenaza de Nuevos Participantes

Barreras a la Entrada:

- Economía de Escala
- Costo de cambio de los compradores
- Diferenciación del producto
- Acceso a canales de distribución

Acciones de Gobierno

- Sistema política estable
- Protección a la industria
- Facilidad a la inversión extranjera



Fuerza Media-Alta

Poder de
Negociación
de los
Proveedores

- Número de proveedores importantes ↓
- Disponibilidad de Sustitutos competitivos ↓
- Costo de cambio de los competidores ↓
- Amenaza de integración vertical hacia atrás de los competidores (marcas propias) ↑
- Contribución a la calidad/servicio de los productos de los competidores ↓
- Importancia de la industria para los beneficios netos de los proveedores ↑



Fuerza Media-Baja

•Número de compradores de nula concentración



•Disponibilidad de sustitutos



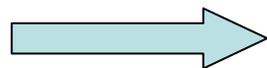
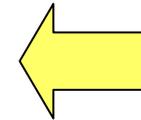
•Costo de cambio compradores



•Amenaza de compradores de integración vertical hacia atrás



Poder de
Negociación
de
Compradores

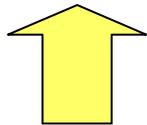


Fuerza Media-Baja

Disponibilidad de sustitutos cercanos 
Costo de cambio a sustitutos 
Agresividad del productor del sustituto 
Valor precio del sustituto 

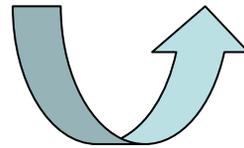
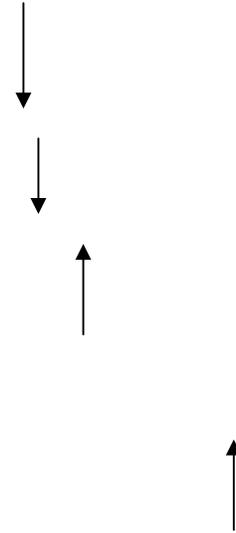


Fuerza Baja



Amenaza de Sustitutos

- Número de compradores
- Concentración de competidores
- Crecimiento de la industria
- Costo fijo
- Costo de cambio



**Intensidad de Rivalidad
entre competidores
actuales**



Fuerza Media-Alta

Análisis Externo

Conclusión:

Las expectativas de rentabilidad de largo plazo son medias-bajas

- **Oportunidades (por ejemplo introducción de marcas propias)**
- **Amenazas (por ejemplo Ingreso y desarrollo exitoso de cadenas internacionales)**

Análisis Interno

Cadena del Valor

Infraestructura de la Firma				
Manejo de Recursos Humanos				
Desarrollo de Tecnología				
Adquisiciones				
Logística de Entrada	Operaciones	Logística de Salida	Marketing /Ventas	Servicios

Infraestructura de la Firma

Pertenece a un grupo con sólida capacidad financiera y técnica en el negocio pero sólo dentro de Chile

Manejo de Recursos Humanos

Escuela de servicio para formar a su personal, poseer profesionales destacados

Desarrollo de Tecnología

Implementación de sistema de lectura de códigos de barra, ingreso de puntos a una base de datos, páginas en internet, etc..

Adquisiciones

¿Terrenos para plan de crecimiento?

Logística de Entrada

Operaciones

Logística de Salida

Marketing /Ventas

Servicios

Infraestructura de la Firma

Manejo de Recursos Humanos

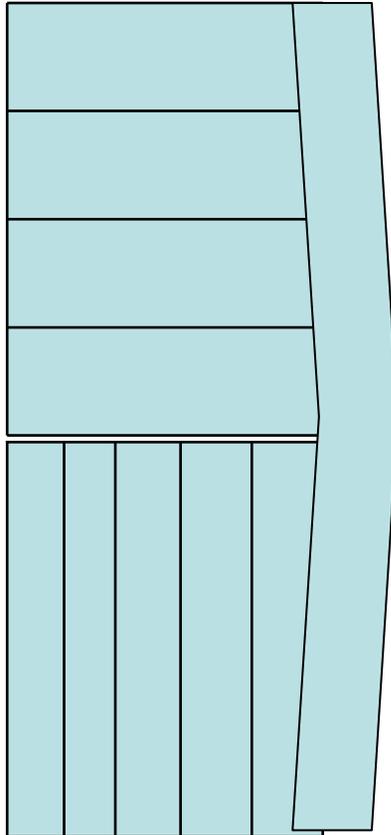
Desarrollo de Tecnología

Adquisiciones

Logística de Entrada Compra de insumos (centro de distribución centralizado, etc)	Operaciones Proceso productivo (megamercado, marcas propias)	Logística de Salida Como vendo mis productos, en lugares muy concurridos de gente,	Marketing /Ventas Como hago que lo compren con Agresiva estrategia de precio?	Servicios Servicios adicionales como ventas de seguros, etc
--	---	---	--	--

centrales. (1 de 4 P)

Conclusión de Cadena del Valor

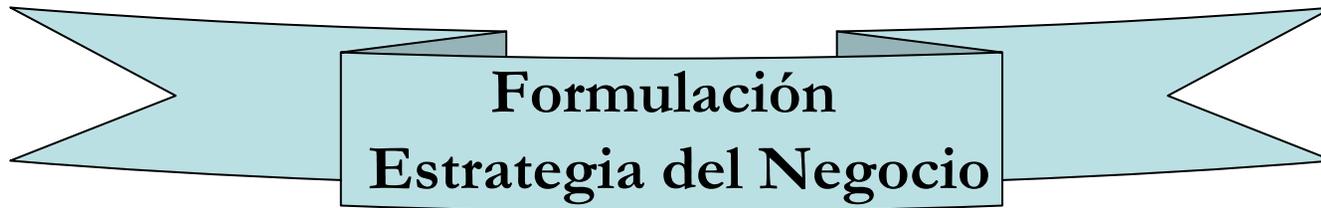


- **Fortalezas:**

Primera en introducir tarjetas de crédito a sus clientes

- **Debilidades:**

Pocas salas de ventas en regiones



**Formulación
Estrategia del Negocio**