

Análisis de las 5 fuerzas de Porter aplicado a una refaccionaria de bicicletas y motocicletas

Analysis of the 5 forces of Porter applied to a refaccionaria of bicycles and motorcycles.

Ana Leidy Villarreal-Gómez^a, Clara Carlson-Morales^b

Abstract:

The five forces of Porter, is considered as a very practical model when conducting a business analysis, specifically in the sector to which it belongs; the way the business behaves in relation to the various market players and as a result allows identifying competitive advantages or distinctions to make decisions on where to direct the strategies.

This technique of sector analysis and company competition, by Michael E. Porter, since 1979, today is a classic and reference for the owners and managers of companies.

The practical application is shared in a micro family garage and motorcycles refaccionaria located in the State of Chiapas.

Keywords:

5 Porter forces, refaccionaria, bicycles, motorcycles

Resumen:

Las cinco fuerzas de Porter, es considerado como un modelo muy práctico al momento de realizar un análisis empresarial, de forma específica en el sector al que pertenece; la forma como el negocio se comporta en relación a los diversos actores del mercado y como resultado permite identificar las ventajas o distingos competitivos para tomar decisiones hacia dónde se debe direccionar las estrategias.

Esta técnica de análisis del sector y la competencia de la empresa, por Michael E. Porter, desde 1979, al día de hoy es un clásico y referente para los dueños y directivos de empresas.

Se comparte la aplicación práctica en una micro refaccionaria familiar de bicicletas y motocicletas ubicada en el Estado de Chiapas.

Palabras Clave:

5 fuerzas de Porter, refaccionaria, bicicletas, motocicletas

Introducción

El uso de las bicicletas y motocicletas en México, y en especial en los pueblos y comunidades pequeñas, es común, debido a la accesibilidad económica de adquisición y a la facilidad de manejo por varias condiciones, entre ellas el mal estado de las carreteras, calles y callejones, así como la distancia entre el hogar, la escuela, el trabajo y otros puntos a donde acostumbra movilizarse las personas en su diario vivir.

El mantenimiento de las bicicletas y motocicletas, es necesariamente constante por el uso frecuente.

Refaccionaria MOGAL, inició por un gusto y pasatiempo, pero aumento la demanda y hoy es un micro negocio; en México es muy común el uso de la expresión changarro, refiriéndose a “cualquier local pequeño y de pocos recursos donde se ofrece algún servicio”. (lexico.com, s.f.) [1]

Independientemente de cómo inició y el giro al que pertenece, se consideró pertinente, hacer un breve análisis de la situación actual para ver la posibilidad de

^a Autor de Correspondencia, Universidad Linda Vista, AC., Pueblo Nuevo Solistahuacán, Chiapas, <https://orcid.org/0000-0002-9752-8033>, Email: agomez1610@gmail.com, ana.villarreal@ulv.edu.mx

^b Profesor del área de contaduría, Universidad Linda Vista, AC., Pueblo Nuevo Solistahuacán, Chiapas, <https://orcid.org/0000-0002-9752-8033>, Email: clarita.carlson@ulv.edu.mx

crecimiento y darle formalidad, por la naturaleza se decide utilizar la herramienta de las 5 fuerzas de Porter, que permite realizar dicho análisis, considerando la forma como lo expresa Magretta (2014: 194), que el análisis de los competidores es el conjunto de inteligencias y análisis de la misma, cuyo fin es ayudar a la compañía a enfrentar la dinámica competitiva al evaluar las intenciones y capacidades de los rivales., por la cual compartimos el primer análisis. [2]

Metodología

Por la naturaleza de esta investigación, tiene la bondad de ubicarse en la micro etnografía, ya que se trata de un caso de estudio en particular y la información obtenida de primera fuente, es provista por el dueño del local. Y es el dueño y sus familiares quienes ayudan a buscar y obtener la información que nosotros les solicitamos., siendo una de las integrantes de éste escrito familiar directo del negocio, quien conoce la historia de inicio, y ello permitió tener la primera información por la observación directa, donde se puede apreciar las formas usos y costumbres de la naturaleza del changarro y para darle formalidad a la obtención de la información se utilizó un cuestionario semi estructurado, así como entrevistas por teléfono y por email. En cuanto a la herramienta y el diagrama, se utiliza la propuesta de las 5 fuerzas por Michael E. Porter.

Desarrollo

5 fuerzas de Porter

El modelo de las 5 fuerzas de Porter es una herramienta fundamental a la hora de comprender la estructura competitiva de una industria. Esta herramienta de análisis se considera simple y eficaz porque permite identificar la competencia en el más amplio sentido de la palabra de una empresa, así como entender en qué medida esta es susceptible de reducir su capacidad de generar beneficio (Publishing, 2016) [3]

Como marco de dicho análisis se identifica las ventajas del uso de las bicicletas y motocicletas:

Ventajas del uso de las bicicletas

- Según estudios científicos, se ha confirmado que el frecuente uso de la bicicleta, es de alta beneficio para la salud, mejorando y previniendo distintas enfermedades, así como disminución del stress y control de peso. (Suárez Lastra & Galindo, 2016) [4]

- El sector del transporte es uno de los mayores contribuyentes a la contaminación afectando directamente al planeta, es por ello que en los últimos años se ha concientizado a la población sobre los beneficios de sustituir el automóvil por la bicicleta.
- El impacto que genera el uso de la bicicleta como medio de transporte en la economía es indiscutible en el presupuesto, por esta razón más personas lo utilizan.

Ventajas del uso de las motocicletas

- Comparado al costoso mantenimiento de los automóviles, las bicicletas y motocicletas con sus respectivos cascos, siguen ganando terreno en la población.

Ahora se describe las 5 fuerzas aplicadas a la refaccionaria MOGAL.

F1.- Amenaza de nuevos competidores

La probabilidad de amenaza es baja debido al incremento del uso de dichos medios de transporte. Aproximadamente, según las estadísticas, a partir del 2016 el uso de bicicletas y motocicletas ha ido en aumento (ArenaPública, 2017) [5], esto debido a diversas razones; las cuales se describen a continuación respectivamente:

En los alrededores del domicilio en donde se encuentra el negocio no existen posibles amenazas pues no hay negocios chicos o grandes dedicados a brindar servicio en este sector, esto debido a los bajos ingresos que crean que genera por lo que la única posible amenaza pero que tiene el sector a nivel global es el programa de “autos ecológicos avanzados” el cual incluye, en un simple paquete coordinado, el control de emisiones de sustancias contaminantes que generan smog y de gases de efecto invernadero. Sin embargo, dicho programa es sumamente costoso, por lo que no es de fácil acceso para la población

En una zona más cerca se encuentra la frontera de Guatemala, en donde hay una distribuidora, sin embargo, el precio es muy variable.

F2.- Rivalidad de nuevos competidores

Una de las decisiones más importantes que el administrador debe tomar al organizar la empresa es precisamente sobre la estrategia empresarial a seguir y puede condicionar de forma notable el resultado alcanzado por la organización (Monge, 2010) [6]. Y es que en un mercado tan variable es importante para toda empresa ser competitiva ante las demás, posicionándose en su sector respectivo

En el caso de refaccionarias MOGAL, sus principales competidores se encuentran ubicados en Tapachula,

Chiapas., porque el negocio se ubica en la zona urbana de la localidad de Metapa de Domínguez, Chiapas. Los cuales son:

- Motos Keymo: se encuentra ubicado en Central Norte 53, Tapachula de Córdoba y Ordóñez, Centro CP: 30830. Tapachula, Chiapas. Es una de las principales tiendas dedicada a la venta de bicicletas de diferentes marcas, así como variedad de refacciones.
- Motorefacciones Gonzáles: se ubica en la Ciudad de Tapachula, Chiapas en Avenida Novena Sur, Calle Vigésima Octava Oriente. Dicho negocio se dedica a la venta de refacciones para Motocicletas y Bicicletas, siendo prestigiosa en dicha zona.

Un punto característico de esta refaccionaria, es que es oferente y ofertante de Refaccionaria MOGAL.

F3.- Poder de negociación de los proveedores

El tema de selección de proveedores es un proceso que está presente en toda organización, debido a que es necesaria para la obtención de los productos con los que se solventará el negocio.

La selección del proveedor tiene como misión la comparación de las distintas propuestas obtenidas por los proveedores más adecuados en función de las necesidades del negocio; se ha tener en cuenta aspectos como el precio, calidades de los bienes o servicios, condiciones de pago, plazos de entrega, etc. (Dueñas Nogueras, 2017) [7].

Y basándose en lo anterior, Refacciones MOGAL se ha concentrado en 3 proveedores, con quienes ha trabajado de manera eficiente, y con quienes satisface la necesidad de los productos necesarios, por lo que actualmente no está en busca de nuevos proveedores.

- Refacom: Tiene sus instalaciones en Av. Universidad No. 1464, Ocotlán, Jalisco, dicha venta se maneja de contado y vía paquetería, cuyo costo es cubierto con el 8% de descuento que ofrece la empresa en compras mayores a \$25,000.00
- Motos y equipos: ubicada en la Ciudad de Monterrey, Nuevo León, es una empresa mayorista de refacciones y accesorios para motocicletas y equipo personal en México, goza de prestigio en el sector que labora. El modo de pago que maneja MOGAL es al contado y vía paquetería, cuyo gasto es cubierto por la empresa cuando las compras son mayores a a cierto monto.
- Moto refacciones Gonzales Se ubica en Avenida Novena Sur, Calle Vigésima Octava Oriente,

Tapachula, Chiapas. Con quien se maneja pagos de contado. Y quien también es cliente de Refacciones Mogal.

F4.- Poder de negociación con el cliente

La oferta de motocicletas ha ido en aumento considerable, y fue a partir del año 2009 cuando en Centroamérica el negocio de las motocicletas fue expandiéndose, dándose a conocer en los diferentes países. (Fernández, 2017) [8]. Fue así como este nuevo sector abrió paso a un nuevo negocio que hoy en día continúa siendo prometedor.

Dicho sector de negocio no ha sido la excepción en México, prueba de ello son las incrementadas ventas de ITALIKA, empresa perteneciente al Grupo Salinas, las cuales en el año 2017 obtuvieron una cuota de mercado del 70% y para el año 2018 se espera llegará de un 80 a 85%, además, a la empresa destacó el aumento de sus puntos durante su ciclo de vida, afirmando no haber tenido un retroceso en los puntos. (Celis, 2017) [9].

Conocido como transporte o movilidad alternativo, el día 19 de abril, se reconoce el día internacional de la bicicleta; en cuanto al uso de las bicicletas, es importante destacar que cada año a nivel mundial se producen más de 100 millones de bicicletas, cifra tres veces mayor que la de automóviles fabricados en el mismo lapso. De acuerdo con la revista *Forbes*, en nuestro país circulan diariamente más de 20 millones de bicicletas y las ventas y uso de este sencillo vehículo ha crecido 60 por ciento en los últimos años. (<https://www.gob.mx/semarnat>, s.f.) [10]

El negocio de refacciones tanto para las bicicletas, como para las motocicletas, es amplio. Ya que a mayor cantidad y uso de dichos medios de transporte habrá mayor demanda de servicios para los mismos. Además, cabe mencionar que dicho negocio permite extender la cantidad de accesorios, pues el cliente demuestra satisfacción al tener su motocicleta o bicicleta en buen estado y muy bien equipado.

Refacciones MOGAL puede confirmar lo dicho en las estadísticas anteriores, pues las ventas de refacciones, aunque es muy pequeño, se han mantenido.

Además, ha logrado incursionar la distribución de sus productos en seis lugares; Huehuetán, Huixtla, Mazatán, Tapachula y Mapastepec, en donde ha localizado a veinte clientes fijos, de los cuales, las refaccionarias; El ring, Motos Gonzales, Joni, el puerto, Huehuetán y Moto mundo. Actualmente está transitando nuevas rutas, en busca de otras refaccionarias que pueden ser sus clientes.

F5.- Amenaza de productos sustitutos

Es de suma importancia conocer los productos sustitutos que podrían ser amenaza para el sector en el que el negocio se desenvuelve y usualmente se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria.

En cuanto al sector de las motocicletas y bicicletas, la entrada de productos sustitutos es muy baja y débil. Exceptuando la posible entrada de automóviles ecológicos, sin embargo, con un alto costo de adquisición y un costo bastante elevado de las piezas que lo conforman además de lo difícil que será adquirirlas tanto por el factor del costo y de la demanda.

En cuanto a marcas sustitutas, Refaccionaria MOGAL por el momento se identificó que tiene una amenaza débil, puesto que a pesar de que maneja los mismos productos, es el único que maneja las marcas que distribuye, en las cuales destaca; Tking, Motul, Bujias NGK, Matsuma, Akron y Kumoto.

Resultados

Podríamos resumir como resultados, la nueva información que se obtuvo, por medio la siguiente imagen:



Conclusiones

La información que arroja este análisis de las cinco fuerzas de Porter en la refaccionaria de bicicletas y motocicletas MOGEL, sin duda permite conocer mejor donde se encuentra ubicado, como está el sector al que pertenece, y le permite aspirar a continuar, mantenerse y crecer, también le permite identificar dónde debe poner más atención y a conocer los puntos a mejorar y las áreas a resaltar. Los resultados obtenidos le motivaron a buscar otras herramientas para ampliar su análisis, conocimiento y tener más respaldo para la toma de decisiones en diversas áreas o funciones del negocio. Cualquiera que sea el método o forma de análisis es importante realizarlo y actualizarlo, ya que la toma de decisiones con información es poder.

Referencias

- [1] lexico.com. (s.f.). Obtenido de powered by Oxford: <https://www.lexico.com/es/definicion/changaro>
- [2] Magretta, J. (2014). *Para entender a Michael Porter: guía esencial hacia la estrategia y la competencia*. México, D.F: Magretta, Joan. Grupo Editorial Patria. Accessed March 16, 2020. ProQuest Ebook Central
- [3] Publishing, P. (2016). Economía y empresa en 50 minutos. En *Las 5 fuerzas de porter*.
- [4] Suárez Lastra, M., & Galindo, P. M. (2016). *Bicicletas para la ciudad: Una propuesta metodológica para el diagnóstico y la planeación de infraestructura ciclista*. Obtenido de Bicicletas para la ciudad: Instituto de Geografía, UNAM, Colección: Geografía para el siglo XXI, Serie: Libros de Investigación, núm. 17, México: ISBN: 978-607-02-7602-6.
- [5] Arena Pública, A. (12 de Septiembre de 2017). *Crece 916% el número de motos registradas en México en 16 años*. el-boom-de-las-motocicletas-en-el-pais-aumenta-900-en-16-años Obtenido de: <https://www.arenapublica.com/articulo/2017/09/12/7206/>
- [6] Monge, E. c. (2010). *Ciencias Económicas 28-No. 1: 2010 / 247-276 / ISSN: 0252-9521*. Obtenido de Ciencias económicas: recuperado de: <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/viewFile/7073/6758>
- [7] Dueñas Noguera, J. (2017). *Gestión de proveedores. COMLO210. Certificado de profesionalidad, Gestión y Control de Aprovisionamiento*. IC.
- [8] Fernández, j. M. (2017). *Motocicletas, un mercado sobre ruedas de 800 mdd en Centroamérica*. *Forbes*.
- [9] Celis, F. (2017). *El mercado de motos en México tiene dueño y es Italka*. *Forbes*.
- [10] <https://www.gob.mx/semamat>. (s.f.). *La bicicleta gana espacio en las urbes*: Obtenido de: <https://www.gob.mx/semamat/articulos/la-bicicleta-gana-espacio-en-las-urbes+&cd=1&hl=es419&ct=clnk&gl=mx>