



Profundiza más

Recurso de Profundización

Administración Estratégica en una Empresa de Alimentos en Quito

Para profundizar en los conceptos de Administración Estratégica, Niveles y Proceso Estratégico, y Análisis de la Industria, utilizaremos un caso práctico basado en una empresa ficticia llamada "Delicias Andinas", una compañía de alimentos ubicada en Quito que produce y comercializa productos orgánicos derivados de la quinua y el amaranto.

Caso Práctico: Delicias Andinas

Contexto:

Delicias Andinas es una empresa familiar que ha operado en Quito durante 10 años. Inicialmente, se enfocó en el mercado local, vendiendo sus productos en ferias y tiendas especializadas. Sin embargo, en los últimos años, ha enfrentado una mayor competencia de empresas nacionales e internacionales que ofrecen productos similares. Además, ha identificado oportunidades en mercados internacionales, especialmente en países con alta demanda de alimentos saludables y orgánicos, como Estados Unidos y la Unión Europea.



Profundiza más

Expansión de Delicias Andinas



Made with Napkin

Aplicación de los Conceptos

Niveles de la Administración Estratégica

- **Nivel Corporativo**

Delicias Andinas decide expandirse a mercados internacionales, específicamente a Estados Unidos y la Unión Europea. Para ello, establece una visión clara: "Ser líder en la exportación de productos andinos orgánicos a nivel global en los próximos 5 años".

Acción: La empresa asigna recursos para investigar los mercados objetivo, adaptar sus productos a las normativas internacionales y establecer alianzas con distribuidores extranjeros.



Profundiza más

- **Nivel de Negocios**

En el mercado local, Delicias Andinas enfrenta una fuerte competencia. Para diferenciarse, adopta una estrategia de **diferenciación**, enfocándose en la calidad premium y el origen sostenible de sus productos.

Acción: Lanza una campaña de marketing que resalta los beneficios para la salud y el apoyo a los agricultores locales.

- **Nivel Funcional**

El departamento de producción implementa tecnologías más eficientes para aumentar la capacidad de producción sin comprometer la calidad. El área de marketing desarrolla una estrategia digital para llegar a consumidores jóvenes en Quito.

Acción: Se crean perfiles en redes sociales y se lanzan campañas publicitarias dirigidas a millennials interesados en alimentación saludable.



Profundiza más

Niveles de Administración Estratégica



Made with Napkin

Análisis de la Industria (Cinco Fuerzas de Porter)

- Poder de Negociación de los Proveedores**

Delicias Andinas depende de pequeños agricultores para obtener quinua y amaranto. Aunque estos proveedores tienen cierto poder, la empresa ha establecido relaciones a largo plazo que le permiten negociar precios favorables.
- Poder de Negociación de los Compradores**

En el mercado local, los compradores tienen múltiples opciones, lo que aumenta su poder de negociación. Para contrarrestar esto, Delicias Andinas ofrece productos únicos y de alta calidad.
- Amenaza de Nuevos Competidores**



Profundiza más

El mercado de alimentos orgánicos tiene barreras de entrada relativamente bajas, lo que aumenta la amenaza de nuevos competidores. Sin embargo, la reputación de Delicias Andinas y su enfoque en la calidad le dan una ventaja competitiva.

- **Amenaza de Productos Sustitutos**

Los consumidores podrían optar por otros productos saludables, como barras de cereal o suplementos alimenticios. Para mitigar esta amenaza, la empresa resalta los beneficios únicos de sus productos andinos.

- **Rivalidad entre Competidores**

La competencia en el mercado local es intensa, con marcas nacionales e internacionales compitiendo por el mismo segmento de consumidores. Delicias Andinas se diferencia mediante su enfoque en la sostenibilidad y el comercio justo.

Análisis de la Dinámica del Mercado para Delicias Andinas

