

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Poder de Negociación de los Clientes (Alto)

Los clientes tienen un alto poder de negociación debido a la intensa competencia local. Debido al alto número de competidores directos con productos similares ("Tacos Cuco", "Tacos Santa Rosa", etc.), es fácil para el cliente cambiar de negocio sin coste.

Poder de Negociación de los Proveedores (Bajo)

El poder de los proveedores para nuestro negocio de tacos al vapor (ingredientes frescos comunes como carne, tortilla, verduras) es bajo. Esto porque para los ingredientes básicos, existen múltiples proveedores alternativos en la región, lo que limita la capacidad de cualquier proveedor individual para imponer precios o condiciones.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores (Moderada)

La amenaza es moderada, debido a que las barreras de entrada en el sector de taquerías son bajas en comparación con otros negocios. Esto porque abrir un puesto o local pequeño de tacos al vapor no requiere una inversión de capital muy grande. Sin embargo, el éxito a largo plazo es difícil, ya que el nuevo competidor debe competir con otros negocios bien establecidos como nosotros (con ubicación estratégica, base de clientes y precios bajos).

Amenaza de Productos Sustitutos (Alta)

La amenaza de sustitutos es alta debido a la amplitud del mercado de alimentos rápidos y económicos. Dentro de ellos encontramos a los sustitutos directos, los cuales son cualquier otro tipo de comida rápida que cumpla la necesidad de ser rápida y económica. Esto incluye otros estilos de tacos (que son indirectos, como Taquería Taco T con menú diversificado, taquerías de tacos tradicionales, etc.).

Además, la presencia de sustitutos y la competencia limitan el precio máximo que se puede cobrar, forzando a mantener un precio bajo.

Rivalidad entre Competidores Existentes (Alta)

La competencia opera en un mercado local, ofreciendo alternativas muy similares a nosotros. Además, utilizan estrategias como servicio ágil, promociones, precios bajos y ubicación privilegiada. Esta competencia es constante e influye directamente en las decisiones de precios y promociones.