

Análisis Competitivo - Cervezas

FMCG / Cervezas

PERIODO

2025-10

Generado automáticamente

19 de October de 2025

TwoLaps Intelligence Platform | 2025-10 | Confidencial

Dashboard Ejecutivo



INICIATIVAS

2

Resumen Ejecutivo

El mercado de cervezas FMCG está dominado por Heineken, pero hay una fuerte competencia por parte de marcas como Estrella Galicia y La Virgen en términos de percepción positiva.

Hallazgos Clave

- ▶ Heineken lidera el mercado con un SOV del 30% y un sentimiento positivo medio-alto.
- ▶ Estrella Galicia y La Virgen destacan por su alto score de sentimiento positivo de 0.8.
- ▶ Existe una oportunidad para mejorar la presencia de San Miguel y Amstel, ambas con un SOV del 6.67%.

Panorama del Mercado

El mercado de cervezas FMCG es altamente competitivo, con múltiples marcas luchando por la cuota de mercado.

TAMAÑO Y CRECIMIENTO

No disponible

Drivers de Categoría

Innovación en sabores

Marketing digital

Preferencias de los consumidores

Factores PESTEL Clave

- Regulaciones gubernamentales sobre alcohol
- Tendencias de consumo saludable

Fuerzas Competitivas (Porter)

La intensidad competitiva es alta, con varias marcas establecidas y nuevas entradas en el mercado.

Estado del Mercado

Análisis Competitivo

Actividad de Marketing y Campañas

La actividad de marketing es intensa, con un enfoque en campañas digitales y promociones.

MARCA MÁS ACTIVA:

Heineken

EFFECTIVIDAD:

Las estrategias que destacan incluyen promociones en redes sociales y eventos en vivo.

Insights de Marketing

- El marketing digital está impulsando la percepción positiva de Estrella Galicia.
- La promoción de eventos en vivo es efectiva para Heineken.

Estrategias de Canal y Distribución

Las estrategias de distribución están enfocadas en presencia omnicanal, con un equilibrio entre online y offline.

MEJOR PRESENCIA:

Heineken

TENDENCIAS:

Aumento en la venta online y asociaciones con plataformas de entrega.

Insights de Canal

- La venta online está creciendo rápidamente.
- Las asociaciones con plataformas de entrega son clave para el éxito.

Análisis del Consumidor

Voz del Cliente

Los consumidores valoran la calidad y la innovación en sabores.

Drivers de Elección

- Calidad del producto
- Innovación en sabores

Barreras de Compra

- Precio alto
- Disponibilidad limitada

Ocasiones de Consumo

- Reuniones sociales
- Eventos deportivos

Sentimiento y Reputación

Estrella Galicia y La Virgen tienen los sentimientos más positivos, con un score de 0.8.

Oportunidades y Riesgos

Plan de Acción 90 Días



Detalle de Iniciativas

Expansión de canales de distribución online

ALTA

QUÉ:

Aumentar la presencia en plataformas de entrega y e-commerce.

POR QUÉ:

La tendencia de crecimiento en ventas online es una oportunidad significativa.

CÓMO:

Establecer asociaciones con plataformas de entrega y optimizar la presencia en e-commerce.

CUÁNDO: Mes 1-2

Campaña de marketing digital para San Miguel

ALTA

QUÉ:

Lanzar una campaña digital enfocada en mejorar el SOV y percepción de San Miguel.

POR QUÉ:

San Miguel tiene un bajo SOV del 6.67%, lo que indica la necesidad de aumentar su visibilidad.

CÓMO:

Desarrollar contenido atractivo en redes sociales y colaborar con influencers.

CUÁNDO: Mes 2-3

Anexos

Metodología

Este informe ha sido generado automáticamente mediante un sistema de inteligencia competitiva multi-agente que analiza respuestas de 4 modelos de IA líderes (GPT-4, Claude, Gemini, Perplexity) a preguntas estructuradas sobre el mercado y marcas.

El sistema procesa las respuestas mediante 7 agentes especializados:

- **Quantitative Agent:** Análisis cuantitativo y SOV
- **Sentiment Agent:** Análisis de sentimiento y reputación
- **Attributes Agent:** Atributos y percepciones de marca
- **Competitive Agent:** Análisis competitivo
- **Trends Agent:** Identificación de tendencias
- **Strategic Agent:** Análisis estratégico
- **Executive Agent:** Síntesis y recomendaciones

Métricas de Calidad

Hallazgos identificados:	3
Oportunidades detectadas:	N/A
Riesgos identificados:	N/A
Iniciativas en plan 90 días:	2

Nota: Este informe es una herramienta de inteligencia competitiva basada en análisis automatizado. Las recomendaciones deben ser validadas por expertos del sector antes de implementarse.