

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA**  
**FACULTAD DE INGENIERÍA**



**ESCUELA DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**PLANEAMIENTO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN I**

**ANÁLISIS DEL MACROENTORNO**  
**CUADRO RESUMEN**

**Docente:** Fernández Vargas Amalia Delicia Del Sagrario

**Equipo 6**

Caruajulca Tiglla, Alex  
Casanova Quiroz Alexis Eduardo  
Chilon Tocto José Walter  
Malca Diaz Angie Tatiana  
Villanueva Mendoza Rosselly

Ciclo: 2024 - II

Entorno	Hecho	Descripción	Descripción de la Oportunidad y/o Amenaza que se desprende del hecho	
			Oportunidad	Amenaza
Rivalidad entre empresas que compiten	Mayor presencia dominante de grandes empresas de productos de ferretería. Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.	Según la entrevista realizada al dueño de la empresa, grandes empresas de productos de ferretería tienen cada vez mayor presencia en el mercado, estos ofrecen precios significativamente más bajos y conveniencia en la compra en línea. Además muchos clientes prefieren las grandes tiendas por su capacidad de ofrecer descuentos y promociones constantes	<b>Generar una oferta personalizada</b>  La empresa puede aprovechar la tendencia hacia la personalización y el servicio al cliente para ofrecer productos exclusivos y asesoramiento especializado que atraiga a clientes que buscan un trato más cercano y experto.	<b>Disminución de la retención de clientes</b>  El dominio de las grandes ferreterías en el mercado implica que nuestra empresa enfrenta presión por los precios más bajos y la disponibilidad masiva de productos que las cadenas grandes pueden ofrecer, lo que puede dificultar la retención de clientes que priorizan el costo sobre la personalización
	Conocimiento sobre la distribución de la participación de los clientes dentro del mercado Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.	Según la entrevista realizada al dueño de la empresa las empresas ferreteras conocen la distribución de la participación de los clientes. Existen los que buscan producto bueno y está dispuesto a pagar un poco más por artículos duraderos y de marcas reconocidas, y los que buscan lo económico y frecuentemente se dirigen a las grandes cadenas de ferreterías que pueden ofrecer descuentos agresivos y precios más bajos.	<b>Capturar un segmento más grande de clientes</b>  La empresa puede atraer clientes que buscan productos de buena calidad, ofreciendo una experiencia de compra diferenciada, como asesoramiento experto, productos exclusivos, y un servicio personalizado.	<b>Riesgo de pérdida de relevancia en el mercado</b> La competencia podría estar acaparando segmentos clave mediante precios más competitivos, mejor servicio o mayor diversidad de productos, poniendo en peligro la sostenibilidad del negocio.

	<p>Expansión acelerada de cadenas de ferreterías grandes como Promart y Sodimac en el mercado local. Fuente: Investigación y entrevista realizada al dueño de la ferretería.</p>	<p>Según la investigación y entrevista realizada al administrador de la ferretería, la expansión acelerada de cadenas como Promart y Sodimac ha aumentado su presencia en el mercado local. Estas empresas, al ofrecer precios más bajos y una amplia gama de productos, han ganado terreno rápidamente. Su capacidad de operar tanto en tiendas físicas como en plataformas en línea les permite llegar a más clientes, lo que representa una presión competitiva para las ferreterías locales, que se ven desafiadas por los precios y promociones agresivas de las grandes cadenas.</p>		<p><b>Reducción de cuota de mercado.</b> La competencia creciente de las grandes ferreterías podría llevar a una disminución en la participación de mercado de las ferreterías locales.</p>
	<p>Descentralización urbana de grandes ferreterías como Promart y Sodimac para acercarse más a los clientes. Fuente: Investigación y entrevistas con empresarios del sector.</p>	<p>Según la investigación y las entrevistas con empresarios del sector, las grandes cadenas de ferreterías como Promart y Sodimac están estableciendo nuevas sucursales en zonas menos centrales, con el objetivo de estar más cerca de sus clientes. Esta expansión a regiones menos urbanizadas responde al crecimiento en la demanda de productos de</p>		<p><b>Mayor competencia por parte de grandes ferreterías en zonas menos centrales.</b> La descentralización urbana podría aumentar exponencialmente la competencia al ofrecer más beneficios respecto a negocios pequeños.</p>

		<p>ferretería en áreas periféricas, lo que facilita el acceso de los consumidores a productos sin necesidad de viajar a grandes centros urbanos.</p>		
<p>Entrada potencial de nuevos competidores</p>	<p>Crecimiento sostenido de la población urbana y proyectos habitacionales en la región de Cajamarca</p> <p>Fuente:</p> <p>- <a href="https://www.gob.pe/institucion/inei/informes-publicaciones/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023">https://www.gob.pe/institucion/inei/informes-publicaciones/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023</a></p> <p>- <a href="https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682">https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682</a></p>	<p>Según el compendio estadístico “Cajamarca Compendio Estadístico 2023”, la población urbana de Cajamarca ha experimentado un crecimiento constante, alcanzando el 39,9% del total departamental en 2023, con una tasa anual de crecimiento del 2%. Este fenómeno está impulsado por el desarrollo de proyectos habitacionales en áreas periféricas, como Baños del Inca y las cercanías de la ciudad de Cajamarca, que buscan satisfacer la creciente demanda de vivienda por parte de una población que migra desde zonas rurales. Los programas gubernamentales, como "Techo Propio", han jugado un papel clave, junto con el dinamismo del sector construcción, que creció un 8% anual en 2023. Estas condiciones están atrayendo nuevos negocios a las zonas urbanizadas, desde pequeños emprendimientos hasta ferreterías más grandes que buscan aprovechar esta</p>	<p><b>Incremento de ventas de material de construcción.</b></p> <p>La ferretería puede capitalizar este crecimiento abasteciendo materiales de construcción para las nuevas urbanizaciones</p>	<p><b>Presencia considerable de nuevos competidores.</b></p> <p>Esto se debe a que las nuevas áreas urbanizadas se convierten en puntos de alto interés comercial para empresas con mayor capacidad de inversión y logística.</p>

		oportunidad.		
	<p>Cadenas como Sodimac o Maestro cada vez más atraen clientes locales por sus promociones y diversidad de productos.</p> <p>Fuente: Investigaciones y entrevista con el cliente.</p>	<p>Las grandes cadenas como Sodimac, Maestro y Promart están ganando terreno en el sector ferretero gracias a sus amplias gamas de productos, promociones y estrategias de fidelización.</p> <p>Estas empresas tienen la ventaja de manejar economías de escala, lo que les permite ofrecer precios más bajos y mejores condiciones de compra. Sin embargo, muchas veces estas cadenas no pueden competir con la rapidez y cercanía de ferreterías locales en comunidades específicas.</p>	<p><b>Entregas inmediatas al sector cercano</b> Usar la cercanía local como ventaja para brindar entregas rápidas y trato personalizado.</p>	<p><b>Pérdida de clientes</b> hacia estas cadenas debido a promociones agresivas y mayor variedad de productos.</p>
	<p>Expansión de grandes cadenas ferreteras hacia Cajamarca.</p> <p>Fuentes: -Entrevista realizada al dueño de la ferretería. - <a href="https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682">https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682</a></p>	<p>En los últimos dos años, cadenas nacionales como Maestro y SODIMAC han incrementado su presencia en regiones intermedias como Cajamarca, atraídas por el dinamismo del sector construcción y el crecimiento urbano. Estas empresas han implementado estrategias que incluyen la apertura de nuevas tiendas en puntos estratégicos, campañas de descuentos agresivos y servicios como compras digitales con entrega a</p>		<p><b>Dificultad para que la ferretería compita directamente con las grandes cadenas ferreteras.</b> Esto ocurre porque las grandes cadenas cuentan con recursos tecnológicos y financieros que les permiten acaparar el mercado local con estrategias agresivas</p>

		<p>domicilio. Por ejemplo, en 2023, Maestro reportó un aumento del 35% en ventas online, lo que ha ampliado su alcance incluso a zonas más alejadas de las ciudades principales. Esta expansión representa una amenaza directa para las ferreterías locales, ya que estas grandes cadenas tienen recursos suficientes para ofrecer precios competitivos y una amplia variedad de productos.</p>		
	<p>Presencia de nuevos emprendedores debido al incremento de la migración interna hacia áreas urbanas en Cajamarca.</p> <p>Fuente:  <a href="https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072">https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072</a> </p>	<p>Según el “Diagnóstico de brechas de infraestructura y acceso a servicios públicos en el departamento de Cajamarca”, la migración desde áreas rurales hacia centros urbanos en Cajamarca sigue siendo una tendencia marcada en 2023, con un aumento del 5% en población urbana respecto al año anterior. Este fenómeno está asociado a la búsqueda de mejores oportunidades económicas y acceso a servicios básicos como educación y salud. Las nuevas familias que se instalan en zonas urbanas generan una mayor demanda de vivienda, lo que a su vez incrementa la necesidad de materiales de construcción, herramientas y</p>	<p><b>Incremento de ventas</b>  Esto es porque las familias recién llegadas necesitan productos básicos para adaptarse y construir en sus nuevos hogares, lo que puede aprovecharse con estrategias de proximidad.</p>	<p><b>Presencia de nuevos competidores informales</b>  Que pueden operar con costos más bajos y captar parte del mercado local.</p>

		<p>otros insumos relacionados con el sector ferretero. Esta situación también incentiva a nuevos emprendedores a establecer negocios en estas áreas, aumentando la competencia.</p>		
	<p>Aumento de competencia de proveedores directos. Fuentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682">https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682</a></li> <li>- <a href="https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072">https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072</a></li> </ul>	<p>Según el compendio estadístico “Cajamarca Compendio Estadístico 2023” y el “Diagnóstico de brechas de infraestructura y acceso a servicios públicos en el departamento de Cajamarca”, empresas proveedoras clave como Cementos Pacasmayo y Aceros Arequipa han comenzado a ofrecer sus productos directamente al cliente final en Cajamarca, utilizando plataformas digitales y puntos de venta exclusivos. Esta estrategia, impulsada por la búsqueda de mayor rentabilidad y control sobre la distribución, les permite ofrecer precios más competitivos al eliminar intermediarios como las ferreterías locales. En 2023, Cementos Pacasmayo reportó un crecimiento del 12% en sus ventas directas, evidenciando la efectividad de este modelo en regiones intermedias.</p>		<p><b>Menor participación en el mercado.</b> Esto se debe a que los proveedores ofrecen precios más competitivos al cliente final, eliminando los márgenes que anteriormente eran captados por las ferreterías locales..</p>

Desarrollo potencial de productos sustitutos	<p>Aumento de la demanda de materiales eco amigables y reciclables en el sector ferretero, Fuente: <a href="https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana">https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana</a></p>	<p>Según el artículo de <i>El Peruano</i>, los clientes están cada vez más inclinados a elegir materiales sostenibles y reciclables, como cerámicas recicladas, fibras naturales y polímeros biodegradables, como sustitutos en proyectos de construcción. Este cambio en las preferencias refleja una tendencia creciente hacia la construcción sostenible, impulsada por una mayor conciencia ambiental y por iniciativas de construcción ecológica que buscan minimizar el impacto ambiental.</p>	<p><b>Incorporación de productos ecológicos en el inventario.</b> La ferretería puede diversificar su oferta incluyendo cerámicas recicladas y polímeros biodegradables, lo que atraerá a clientes interesados en materiales sostenibles y la construcción ecológica, abriendo así un nicho en el mercado.</p>	<p><b>Competencia de precios de productos sostenibles.</b> El costo más alto de los productos ecoamigables puede hacer que la ferretería enfrente dificultades para competir con los precios bajos de materiales tradicionales, lo que podría desalentar a los clientes más sensibles al precio.</p>
	<p>Incremento de materiales de construcción no convencionales  Fuente: <a href="https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana">https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana</a></p>	<p>Productos como cerámicas recicladas, fibras naturales y polímeros biodegradables están siendo cada vez más considerados como sustitutos en proyectos de construcción y remodelación.</p>	<p><b>Diversificación de productos:</b> Diversificar el inventario con estos materiales puede abrir nuevas líneas de negocio en construcción sostenible.</p> <p><b>Establecer convenios:</b> Establecer contactos con arquitectos y constructores que buscan materiales innovadores puede fortalecer la presencia de mercado.</p>	<p><b>Pérdida de fidelización de los clientes</b> La percepción de calidad o durabilidad de materiales no convencionales podría ser una barrera para algunos clientes.</p>
	<p>Los clientes cada vez más empiezan a buscar</p>	<p>La conciencia ambiental está influyendo en las decisiones</p>	<p><b>Introducir productos ecoamigables</b> y destacar</p>	<p><b>Productos ecoamigables costosos</b></p>



	<p>materiales sostenibles o reciclables para proyectos de construcción.</p> <p>Fuente: Investigaciones y entrevista con el cliente.</p>	<p>de compra en el sector construcción y ferretería. Los clientes buscan materiales sostenibles y procesos que reduzcan el impacto ecológico.</p> <p>Pinturas ecológicas, herramientas recicladas y materiales biodegradables son cada vez más demandados.</p> <p>Aunque el mercado en Cajamarca puede no estar totalmente alineado con esta tendencia, los consumidores jóvenes y empresas responsables socialmente están impulsando.</p>	<p>como una ferretería alineada con tendencias globales.</p>	<p>Proveedores de productos sustentables pueden tener precios más altos, dificultando competir con materiales tradicionales.</p> <p><b>Poca demanda de productos eco amigables</b> La demanda de estos productos puede ser limitada en sectores más tradicionales o rurales.</p>
	<p>Mayor uso de ladrillos artesanales en las construcciones</p> <p>Fuente: Investigaciones y entrevista con el cliente.</p>	<p>Gracias a su proceso de fabricación más sencillo y, a veces, a la utilización de materiales menos controlados o de menor calidad los ladrillos artesanales suelen tener un precio más bajo, por lo que muchas veces suelen ser la preferencia del cliente, en contraste, los ladrillos industriales se fabrican bajo estrictos controles de calidad utilizando maquinaria avanzada y materiales uniformes, lo que garantiza una mayor durabilidad y resistenci. Sin embargo,</p>	<p><b>Ofrecer una variedad más amplia de productos</b> Asociándose con proveedores de ladrillos artesanales locales, podríamos ofrecer una variedad más amplia de productos sin tener que asumir todos los costos como es el transporte y nos permitirá captar un nuevo segmento de clientes..</p>	<p><b>Reducción de demanda de productos que tienen alternativa artesanal</b> Podríamos perder una parte del mercado que demanda estos productos debido a su menor precio y disponibilidad local, reduciendo la compra del ladrillo de fabricación industrial que ofrecemos.</p>

		debido a su proceso más industrializado, los ladrillos industriales son generalmente más caros que los artesanales		
Poder de negociación de los proveedores	<p>Los principales proveedores, como Cementos Pacasmayo, Aceros Arequipa y Celima, ejercen una fuerte influencia sobre los precios y los plazos de entrega, afectando directamente la competitividad de las pequeñas ferreterías.</p> <p>Fuente:  <a href="https://www.revistaeconomia.com/conoce-el-panorama-actual-del-canal-de-ferreteria-y-depositos-en-el-peru-un-analisis-especializado-de-tms-para-el-sector-construccion/">https://www.revistaeconomia.com/conoce-el-panorama-actual-del-canal-de-ferreteria-y-depositos-en-el-peru-un-analisis-especializado-de-tms-para-el-sector-construccion/</a></p>	<p>Revista economía (2023) explica que en el mercado peruano, los proveedores grandes dominan segmentos clave como cemento, acero y cerámica, definiendo precios y tiempos de entrega en función de la demanda. Esta situación limita el margen de maniobra de pequeñas ferreterías, especialmente durante picos de demanda, afectando la disponibilidad de inventarios y la fidelización de clientes.</p>	<p><b>Establecer acuerdos estratégicos con los principales proveedores,</b> con el fin de asegurar precios preferenciales y plazos de entrega garantizados. Esto permitirá mantener un inventario adecuado, mejorar la competitividad en precios y tiempos de respuesta, y satisfacer de manera más efectiva las necesidades de los clientes. Además, explorar alianzas o agrupaciones entre pequeñas ferreterías podría fortalecer su posición negociadora en el mercado.</p>	<p><b>Dependencia excesiva de pocos proveedores,</b> empresas como Cementos Pacasmayo y Aceros Arequipa controlan categorías clave, lo que limita las opciones de las ferreterías pequeñas y medianas. Si estos proveedores enfrentan problemas (como huelgas, desabastecimiento o incrementos de precios), el impacto se transmite rápidamente a las ferreterías. Eso afecta directamente la rentabilidad y capacidad de respuesta de las ferreterías ante la demanda, especialmente en períodos de alta construcción</p>
	<p>Los proveedores (Cementos Pacasmayo, Celima, entre otros) están incrementando la oferta de marcas reconocidas en el mercado, destacadas por su calidad y confiabilidad.</p> <p>Fuente: Entrevista realizada al dueño</p>	<p>En el mercado ferretero peruano, los proveedores han incrementado la oferta de productos de marcas reconocidas, como Cementos Pacasmayo, Celima, entre otros, líderes en el sector de materiales de construcción por su calidad y confiabilidad.</p>	<p><b>Diferenciación en el mercado.</b> Ofrecer productos de alta calidad y marcas confiables permite a la ferretería destacarse frente a la competencia. Esto le da una ventaja al atraer clientes que valoran durabilidad y buen</p>	<p><b>Competencia en el acceso a las mismas marcas:</b> Otras ferreterías también pueden distribuir estas marcas, reduciendo la exclusividad.</p> <p><b>Limitaciones en diversificación:</b></p>

	de la ferretería.	Estas marcas destacan por satisfacer las demandas de durabilidad y rendimiento de los consumidores, especialmente en proyectos de construcción y autoconstrucción, donde la calidad de los insumos es un factor clave. por productos de confianza.	desempeño, especialmente en proyectos de construcción y obras importantes.	Una oferta centrada en marcas premium podría restringir la inclusión de alternativas económicas para diversificar la base de clientes.
	<p>Aparición de nuevos proveedores con propuestas competitivas</p> <p>Fuente:  <a href="https://tytenlinea.com/quienes-dominan-realmente-el-mercado-ferretero-en-el-peru/">https://tytenlinea.com/quienes-dominan-realmente-el-mercado-ferretero-en-el-peru/</a> </p>	La industria de materiales de construcción ha experimentado un aumento de nuevos actores, especialmente en mercados emergentes. Estos nuevos proveedores suelen entrar con estrategias agresivas de precios y promesas de calidad, buscando ganar cuota de mercado frente a jugadores establecidos. Si bien representan opciones atractivas para empresas que buscan diversificar sus fuentes de abastecimiento, también traen desafíos, como la evaluación constante de la calidad y la fiabilidad de sus entregas. Esta tendencia genera un entorno dinámico donde las empresas deben estar alertas a nuevas ofertas y oportunidades para mejorar sus términos de negociación.	<p><b>Diversificación:</b>  Ampliar la base de proveedores reduce riesgos de desabastecimiento.</p> <p><b>Presión competitiva:</b>  Negociar mejores condiciones con proveedores establecidos al demostrar alternativas viables.</p>	<p><b>Evaluación de calidad:</b>  Adoptar productos de menor calidad puede dañar la reputación de la empresa.</p>

	<p>Aumento de la digitalización en las relaciones comerciales</p> <p>Fuente:  <a href="https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/co/sac/pdf/2024/02/Supply%20Chain%20Trends%202024_Esp.pdf">https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/co/sac/pdf/2024/02/Supply%20Chain%20Trends%202024_Esp.pdf</a> </p>	<p>La adopción de herramientas digitales en la relación entre proveedores y clientes ha transformado la forma de negociar y realizar transacciones. Las empresas ferreteras en Cajamarca reportan un acceso casi inmediato a sus proveedores a través de correos electrónicos y redes sociales. Esto no solo reduce tiempos de respuesta, sino que también facilita el seguimiento de pedidos y permite comparar rápidamente precios y ofertas. Sin embargo, el uso eficiente de estas herramientas depende de la capacidad tecnológica de la empresa, lo que podría representar una brecha competitiva entre quienes adoptan sistemas digitales y quienes no.</p>	<p><b>Optimización:</b> Uso de plataformas digitales para evaluar y seleccionar proveedores de manera más eficiente.</p> <p><b>Mejoras en la logística:</b> Seguimiento en tiempo real del estado de los pedidos.</p>	<p><b>Brechas de implementación:</b> Las empresas que no adopten tecnologías pueden quedar en desventaja competitiva.</p>
<p>Poder de negociación de los consumidores</p>	<p>Los clientes mayormente buscan precios bajos o calidad. Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.</p>	<p>Según la entrevista realizada al dueño de la empresa, los clientes de la ferretería incluyen maestros de obra y albañiles buscan productos accesibles y duraderos, sin embargo existen clientes particulares que priorizan el precio por sobre la calidad. Este comportamiento fragmenta el mercado, requiriendo estrategias diferenciadas para cada</p>	<p><b>Segmentar a sus clientes según sus preferencias y ofrecer opciones adaptadas</b> Es importante segmentar a sus clientes según sus preferencias y ofrecer opciones adaptadas.</p>	

		segmento.		
	<p>Los clientes varían la demanda de productos de construcción en temporadas de verano y lluvias.</p> <p>Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.</p>	<p>Según la entrevista realizada al dueño de la empresa, los clientes de la ferretería varían la demanda de productos según la estacionalidad lo que hace que nuestra ventas sean dependientes de esta. En verano los productos de construcción son más demandantes porque las condiciones son favorables, sin embargo en temporadas de lluvia pueden existir retrasos o lluvias que puedan complicar el avance de las obras.</p>		<p><b>Disminución de ingresos</b> La baja demanda de productos relacionados con proyectos al aire libre, como materiales para la construcción de viviendas u obras públicas influyen directamente a los ingresos percibidos</p>
	<p>Aumento de clientes que compran grandes volúmenes (como contratistas o empresas constructoras) suelen tener más poder de negociación</p> <p><a href="https://andina.pe/agencia/noticia-analisis-mercado-los-nuevos-retos-de-industria-ferretera-peruana-946790.aspx">https://andina.pe/agencia/noticia-analisis-mercado-los-nuevos-retos-de-industria-ferretera-peruana-946790.aspx</a></p>	<p>Según Andina Noticias en “Análisis de mercado: los nuevos retos de la industria ferretera peruana”. En comparación con otros sectores, especialmente en categorías de consumo masivo, el sector ferretero obtuvo un sólido crecimiento del 6% post pandemia. Esto indica que los consumidores están invirtiendo más en proyectos de construcción y remodelación, lo que aumenta el volumen de compras. Sin embargo, este crecimiento también potencia el poder de negociación de los grandes</p>	<p><b>Incremento de volumen de ventas</b> Grandes compradores genera estabilidad en los ingresos y asegura una base sólida de clientes recurrentes, que permiten una adquisición y rotación rápida de inventario, optimizando costos, aumentando la rentabilidad y reduciendo la dependencia de consumidores ocasionales.</p>	

		compradores, quienes buscarán maximizar los beneficios obtenidos por su inversión creciente.		
	<p>Aumento de control de calidad en la adquisición por parte del comprador institucional</p> <p><a href="https://www.gob.pe/institucion/perucompras/noticias/80203-ferreteros-podran-venderle-al-estado-a-traves-de-peru-compras">https://www.gob.pe/institucion/perucompras/noticias/80203-ferreteros-podran-venderle-al-estado-a-traves-de-peru-compras</a></p>	<p>El poder de negociación del comprador institucional es cada vez más controlado, donde se evalúa antecedentes, experiencia, capacidad máxima, calidad y cumplimiento estricto de normativas y estándares. Esto ocurre porque las instituciones gubernamentales suelen realizar adquisiciones en grandes volúmenes, lo que le permite imponer condiciones contractuales sobre los productos ferreteros.</p>	<p><b>Mayor reconocimiento en el mercado</b></p> <p>Contar con antecedentes, experiencia, capacidad amplia, calidad y cumplimiento normativo por parte de compradores institucionales como el gobierno brinda a la ferretería la oportunidad de destacarse si cumple o supera estos estándares.</p>	
	<p>Estabilización en la ejecución de obras de autoconstrucción</p> <p>Fuente: <a href="https://www.elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana">https://www.elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana</a></p>	<p>Según el diario El Peruano: El sector autoconstrucción, a pesar de presentar una caída en lo que va del 2023 tanto en unidades como en valores, es el menos golpeado del sector construcción y permanece constante. Los consumidores de este sector son clave en el mercado ferretero, impulsado por familias y pequeñas comunidades que construyen o amplían sus viviendas sin recurrir a grandes empresas constructoras.</p>	<p><b>Abarcar el segmento de Autoconstrucción</b></p> <p>Aprovechando el segmento de la autoconstrucción podemos ofrecer soluciones accesibles y adaptadas, como paquetes de materiales básicos a precios competitivos, asesoramiento técnico y facilidades de pago que permita tener reconocimiento en este mercado.</p>	

Reguladores	Obligaciones con SUNAT, municipalidades y defensa civil planean seguir al día a futuro. Fuente: Encuesta realizada al dueño de la ferretería.	Según la entrevista realizada al dueño de la empresa, La ferretería cumple con las normativas legales, incluyendo la emisión de comprobantes de pago y los permisos municipales necesarios para operar, práctica que espera mantener en el futuro . Esto permite operar a la ferretería sin interrupciones legales o sanciones administrativas.	<b>Operar con plena legalidad y confianza.</b> Esto podría atraer a clientes y socios comerciales que valoran trabajar con negocios formalizados, además de evitar sanciones que afecten la rentabilidad.	<b>Reducir los márgenes de ganancia.</b> Cualquier cambio normativo inesperado podría aumentar la carga fiscal o administrativa, impactando la operatividad de la ferretería.
	Nuevas normativas sobre construcción sostenible pueden influir en las ventas de la ferretería. Fuente: <a href="https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2320775-1">https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2320775-1</a>	Según el diario “El peruano”, en su artículo publicado el 03/09/2024, el código Técnico de Construcción Sostenible en Perú ha sido modificado para incluir medidas que promuevan el uso de materiales sostenibles, eficiencia energética, manejo adecuado de residuos y aprovechamiento de recursos renovables. Estas normativas aplican tanto a nuevas edificaciones como a renovaciones significativas, alineándose con los objetivos de sostenibilidad ambiental y cumplimiento regulatorio en el sector construcción.	<b>Adelantarse al mercado ofreciendo productos que cumplan con las normativas de construcción sostenible.</b> Esto no solo le permitiría captar clientes interesados en proyectos sostenibles, sino también posicionarse como un líder en innovación dentro del sector.	
	El cumplimiento de normativas técnicas, como las certificaciones de calidad de INACAL, está adquiriendo mayor relevancia en los	Estas certificaciones garantizan que los productos cumplan con los estándares de seguridad y calidad necesarios para su	<b>Asegurar que sus productos cumplan con los estándares requeridos, generando confianza en los clientes y abriendo</b>	

	<p>mercados industriales y residenciales</p> <p>Fuente:</p> <p><a href="https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/356683/LEY-30224.pdf?v=1567030314">https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/356683/LEY-30224.pdf?v=1567030314</a></p>	<p>funcionamiento. Esta creciente relevancia de las normativas responde a la demanda de mayor seguridad y confianza por parte de los consumidores, así como a la necesidad de alinearse con las exigencias del mercado y las regulaciones locales e internacionales.</p>	<p><b>puertas a mercados más amplios y regulados.</b> Este enfoque puede mejorar la competitividad de la empresa, aumentar la satisfacción del cliente y facilitar la expansión a nuevos mercados que exigen productos certificados y seguros.</p>	
	<p>El cumplimiento de las normativas del Reglamento de Defensa Civil se ha vuelto crucial para las ferreterías, asegurando la seguridad en el almacenamiento y comercialización de productos como reguladores.</p> <p>Fuente:</p> <p><a href="https://portal.indeci.gob.pe/wp-content/uploads/2019/01/3.2_alm_dc.pdf">https://portal.indeci.gob.pe/wp-content/uploads/2019/01/3.2_alm_dc.pdf</a></p>	<p>El cumplimiento de las normativas del Reglamento de Defensa Civil se ha vuelto crucial para las ferreterías, ya que asegura la correcta gestión de la seguridad en el almacenamiento y comercialización de productos, como los reguladores, minimizando riesgos y promoviendo un entorno seguro tanto para los empleados como para los clientes.</p>	<p><b>Cumplir con las normativas de Defensa Civil brinda a las ferreterías la posibilidad de mejorar su imagen y reputación,</b> demostrando responsabilidad y compromiso con la seguridad, lo que puede atraer a más clientes que valoran estos estándares.</p>	<p><b>Derivar en sanciones legales, interrupciones en las operaciones comerciales e incluso un daño significativo a la reputación de la ferretería.</b></p> <p>La falta de cumplimiento con las normativas de Defensa Civil afectaría negativamente su competitividad en el mercado, causando un cierre temporal de la tienda.</p>
	<p>INDECOPI juega un papel clave en la fiscalización de productos, enfocados en impulsar un entorno de mayor transparencia y confianza en los productos en el mercado.</p> <p>Fuente:</p> <p><a href="https://www.ana.gob.pe/normatividad/8-codigo-de-proteccion-y-defensa-del-consumidor-1">https://www.ana.gob.pe/normatividad/8-codigo-de-proteccion-y-defensa-del-consumidor-1</a></p>	<p>INDECOPI desempeña un papel esencial al supervisar la comercialización de productos, garantizando que no se realice publicidad engañosa ni se ofrezcan artículos con garantías falsas o deficientes. Este organismo asegura que las ferreterías cumplan con los estándares de calidad y que los consumidores reciban productos que realmente</p>	<p><b>Fortalece la confianza del cliente,</b> lo que puede traducirse en una mayor fidelización y preferencia por parte de los consumidores</p>	



		cumplan con lo prometido, lo cual fortalece la confianza del cliente y mejora la competitividad en el sector.		
--	--	---	--	--