

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	Generar una oferta personalizada 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.	Disminución de la retención de clientes 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.	Capturar un segmento más grande de clientes 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.	Riesgo de pérdida de relevancia en el mercado 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>Reducción de cuota de mercado. 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>Mayor competencia por parte de grandes ferreterías en zonas menos centrales. La descentralización urbana podría aumentar exponencialmente la competencia al ofrecer más beneficios respecto a negocios pequeños.</p>

		ferretería en áreas periféricas, lo que facilita el acceso de los consumidores a productos sin necesidad de viajar a grandes centros urbanos.		
	Empresas como Sodimac han implementado aplicaciones móviles y plataformas de e-commerce, destacándose en la venta de productos online con entrega rápida. Fuente: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/672230	Según investigaciones y entrevistas con empresarios del sector, las grandes ferreterías como Sodimac y Promart han invertido en estrategias digitales para ofrecer una experiencia de compra preferente, que combina las tiendas físicas y plataformas online. Esto incluye aplicaciones móviles, comercio electrónico y logística avanzada, mejorando la conveniencia y la rapidez de las compras.	Fortalece la competitividad , mejorando su presencia online, atraer más clientes y diversificar sus ingresos, destacándose frente a competidores grandes.	
	Aumento de la competencia por alianzas exclusivas con marcas internacionales Fuente: https://www.ie.edu/insights/es/articulos/alianzas-mas-menos-menos-mas/	Según investigaciones y entrevistas con empresarios del sector, las grandes ferreterías establecen acuerdos exclusivos con marcas reconocidas como Bosch y Stanley para ofrecer productos de alta calidad y tecnología avanzada, mejorando su posición competitiva. Además, destacan por una oferta de herramientas y equipos de alto rendimiento que atraen a consumidores que buscan confianza y durabilidad.		Crea barreras de entrada y dificulta que las pequeñas empresas ofrezcan productos similares , limitando su capacidad de competir en calidad y tecnología, y reduciendo su participación en el mercado.

	<p>Mayor enfoque en productos sostenibles ante normativas de construcción ecológica.</p> <p>Fuente:</p> <p>https://www.autodesk.com/es/design-make/articles/construccion-sostenible</p>	<p>Las ferreterías están adaptando sus ofertas para cumplir con normativas de construcción ecológica, incorporando productos como pinturas sin compuestos tóxicos y materiales reciclados. Esta tendencia responde a la demanda de consumidores más conscientes del medio ambiente y refuerza la imagen responsable de las empresas.</p>		<p>Alta inversión en productos sostenibles y dificultades de adaptación, esta inversión no solo implica un gasto significativo en inventario, sino también en capacitación y adecuación de procesos</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>- https://www.gob.pe/institucion/inei/informes-publicaciones/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023</p> <p>- https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682</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</p>	<p>Incremento de ventas de material de construcción. La ferretería puede capitalizar este crecimiento abasteciendo materiales de construcción para las nuevas urbanizaciones</p>	<p>Presencia considerable de nuevos competidores. 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>

		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 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. 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>Entregas inmediatas al sector cercano Usar la cercanía local como ventaja para brindar entregas rápidas y trato personalizado.</p>	<p>Pérdida de clientes 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. - https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/53</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</p>		<p>Dificultad para que la ferretería compita directamente con las grandes cadenas ferreteras. Esto ocurre porque las grandes cadenas cuentan con recursos tecnológicos y financieros que les permiten</p>

	77908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682	<p>implementado estrategias que incluyen la apertura de nuevas tiendas en puntos estratégicos, campañas de descuentos agresivos y servicios como compras digitales con entrega a 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>acaparar el mercado local con estrategias agresivas</p>
	<p>Presencia de nuevos emprendedores debido al incremento de la migración interna hacia áreas urbanas en Cajamarca. Fuente: https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072</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</p>	<p>Incremento de ventas 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>Presencia de nuevos competidores informales Que pueden operar con costos más bajos y captar parte del mercado local.</p>

		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 otros insumos relacionados con el sector ferretero. Esta situación también incentiva a nuevos emprendedores a establecer negocios en estas áreas, aumentando la competencia.		
	<p>Aumento de competencia de proveedores directos.</p> <p>Fuentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6073235/5377908-compendio-estadistico-cajamarca-2023.pdf?v=1710783682 - https://www.regioncajamarca.gob.pe/media/portal/YEPCK/documento/36903/Diagnostico_Brechas_PMI_2024-2026.pdf?r=1674574072 	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,		<p>Menor participación en el mercado.</p> <p>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>

		Cementos Pacasmayo reportó un crecimiento del 12% en sus ventas directas, evidenciando la efectividad de este modelo en regiones intermedias.		
	<p>Aumento de la presencia de competidores digitales en el sector ferretero.</p> <p>Fuente:</p> <p>https://observatorio.ceplan.gob.pe/ficha/t68</p>	<p>Según el Observatorio CEPLAN, el comercio electrónico en el sector ferretero peruano ha crecido un 25% en 2023. Este incremento está impulsado por la adopción de plataformas digitales por parte de más de un 30% de los ferreteros, quienes están expandiendo su presencia en línea para ofrecer productos como materiales de construcción y herramientas con opciones de entrega a domicilio y promociones exclusivas. Esta tendencia está modificando la competitividad del mercado, donde los nuevos competidores digitales están ganando cuota frente a las ferreterías tradicionales.</p>		<p>Competencia intensificada en el sector ferretero, la creciente presencia de competidores digitales, como empresas que adoptan plataformas de e-commerce, puede reducir la cuota de mercado de las ferreterías tradicionales</p>

	<p>Aumento de empresas ecoamigables en el sector ferretero.</p> <p>Fuente:</p> <p>https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2023-05/El%20necesario%20enca%20de%20la%20sostenibilidad_VF.pdf</p>	<p>Según un estudio realizado por Ipsos, la demanda de productos sostenibles ha crecido un 18% en el sector ferretero en comparación con 2022. Nuevas empresas en el sector están ofreciendo productos ecoamigables, como pinturas sin COV y materiales reciclados, en respuesta a las preferencias de los consumidores por soluciones más sostenibles. Este cambio refleja una creciente conciencia ambiental, que está impulsando la competencia en el mercado hacia una oferta de productos que cumplen con estándares más estrictos de sostenibilidad.</p>		<p>Entrada de nuevos competidores especializados en sostenibilidad, estos competidores pueden posicionarse como líderes en el segmento sostenible, reduciendo la cuota de mercado de las ferreterías que no se adaptan rápidamente a las exigencias de los consumidores</p>
Desarrollo potencial de productos sustitutos	<p>Aumento de la demanda de materiales eco amigables y reciclables en el sector ferretero,</p> <p>Fuente:</p> <p>https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana</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</p>	<p>Incorporación de productos ecológicos en el inventario.</p> <p>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>Competencia de precios de productos sostenibles.</p> <p>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>

		conciencia ambiental y por iniciativas de construcción ecológica que buscan minimizar el impacto ambiental.		
	<p>Incremento de materiales de construcción no convencionales</p> <p>Fuente: https://elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-peruana </p>	<p>Según la nota “Los nuevos retos de la industria ferretera peruana” del diario El Peruano, 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>Diversificación de productos: Diversificar el inventario con estos materiales puede abrir nuevas líneas de negocio en construcción sostenible.</p> <p>Establecer convenios: Establecer contactos con arquitectos y constructores que buscan materiales innovadores puede fortalecer la presencia de mercado.</p>	<p>Pérdida de fidelización de los clientes 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 materiales sostenibles o reciclables para proyectos de construcción.</p> <p>Fuente: Investigaciones y entrevista con el cliente.</p>	<p>La conciencia ambiental está influyendo en las decisiones 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</p>	<p>Introducir productos ecoamigables y destacar como una ferretería alineada con tendencias globales.</p>	<p>Productos ecoamigables costosos Proveedores de productos sustentables pueden tener precios más altos, dificultando competir con materiales tradicionales.</p> <p>Poca demanda de productos eco amigables La demanda de estos productos puede ser limitada en sectores más tradicionales o rurales.</p>

		tendencia, los consumidores jóvenes y empresas responsables socialmente están impulsando.		
	<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, debido a su proceso más industrializado, los ladrillos industriales son generalmente más caros que los artesanales</p>	<p>Ofrecer una variedad más amplia de productos 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>Reducción de demanda de productos que tienen alternativa artesanal 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>
	<p>Crecimiento de herramientas inalámbricas y sostenibles</p> <p>Fuente: https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19549/AMBROSIO_CHAVEZ_PEREZ_RAMOS.pdf?sequence=1</p>	<p>Las herramientas inalámbricas están transformando el sector de la construcción debido a su portabilidad y eficiencia. Marcas como DeWALT, con su línea XR (Extreme Runtime), ofrecen taladros y destornilladores con baterías de iones de litio de alta</p>	<p>Ampliación de la oferta: Incorporar herramientas con tecnologías avanzadas para diferenciarse de la competencia.</p> <p>Educación al cliente: Ofrecer talleres sobre el uso eficiente y seguro de estas</p>	<p>Costo inicial elevado: Los precios más altos pueden disuadir a los compradores tradicionales.</p>

		capacidad. Bosch ha lanzado herramientas como la amoladora angular GWS12V-30, que incorpora motores sin escobillas para mayor durabilidad. Por su parte, Makita destaca con su tecnología CXT (Compact Extreme Technology), diseñada para trabajos de precisión en espacios pequeños. Estas marcas lideran el mercado al integrar soluciones sostenibles y de bajo mantenimiento.	herramientas.	
	<p>Sustitución de herramientas manuales por robóticas</p> <p>Fuente: https://canalti.pe/automatizacion-y-robotica-en-el-peru/ </p>	<p>El uso de herramientas robóticas está en auge, especialmente en proyectos de construcción a gran escala. Hilti ha desarrollado herramientas robóticas como el Jaibot, un asistente para perforación en losas que mejora la productividad y la precisión. Por otro lado, la colaboración entre Hilti y Canvas ha introducido soluciones para automatizar el trabajo en paneles de yeso, como sistemas que aplican acabados de manera uniforme. Estas herramientas se enfocan en reducir riesgos laborales y optimizar tiempos en obra.</p>	<p>Diversificación tecnológica: Introducir herramientas robóticas para clientes especializados.</p> <p>Reducción de costos laborales: Estas herramientas pueden atraer empresas constructoras que buscan optimizar gastos.</p>	<p>Falta de capacitación: El desconocimiento sobre estas tecnologías puede generar resistencias en el mercado local.</p>

	<p>Uso de materiales y herramientas multifuncionales</p> <p>Fuente: https://www.a3d.cl/por-que-mas-conveniente-una-herramienta-multifuncion?srsId=AfmBOo03wce2FsYHjN5yMDHBF2LqItbVf4wwD3n36OwHiGNJ2KgOWwBH </p>	<p>Las herramientas multifuncionales son ideales para proyectos pequeños y medianos. Por ejemplo, Dremel, con su línea de herramientas rotativas, permite realizar cortes, lijados y pulidos con un solo dispositivo gracias a sus accesorios intercambiables. Ryobi, reconocida por su sistema ONE+, ofrece taladros y sierras circulares que comparten una misma batería, optimizando recursos. Además, marcas como Stanley Black & Decker comercializan herramientas con cabezales ajustables para adaptarse a múltiples tareas.</p>	<p>Promociones destacadas: Ofrecer paquetes que incluyan herramientas multifuncionales y accesorios complementarios.</p> <p>Creación de valor: Destacar el ahorro que generan en proyectos integrales.</p>	<p>Competencia directa: La disponibilidad de productos similares en tiendas en línea podría reducir ventas locales.</p>
<p>Poder de negociación de los proveedores</p>	<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: 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- </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>Establecer acuerdos estratégicos con los principales proveedores, 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</p>	<p>Dependencia excesiva de pocos proveedores, 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</p>

	construccion/		fortalecer su posición negociadora en el mercado.	y capacidad de respuesta de las ferreterías ante la demanda, especialmente en periodos de alta construcción
	<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 de la ferretería.</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. 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.</p>	<p>Diferenciación en el mercado. 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 desempeño, especialmente en proyectos de construcción y obras importantes.</p>	<p>Competencia en el acceso a las mismas marcas: Otras ferreterías también pueden distribuir estas marcas, reduciendo la exclusividad.</p> <p>Limitaciones en diversificación: Una oferta centrada en marcas premium podría restringir la inclusión de alternativas económicas para diversificar la base de clientes.</p>
	<p>Aparición de nuevos proveedores con propuestas competitivas</p> <p>Fuente: https://tytenlinea.com/quienes-dominan-realmente-el-mercado-ferretero-en-el-peru/</p>	<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</p>	<p>Diversificación: Ampliar la base de proveedores reduce riesgos de desabastecimiento.</p> <p>Presión competitiva: Negociar mejores condiciones con proveedores establecidos al demostrar alternativas viables.</p>	<p>Evaluación de calidad: Adoptar productos de menor calidad puede dañar la reputación de la empresa.</p>

		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>Aumento de la digitalización en las relaciones comerciales</p> <p>Fuente: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/co/sac/pdf/2024/02/Supply%20Chain%20Trends%202024_Esp.pdf </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</p>	<p>Optimización: Uso de plataformas digitales para evaluar y seleccionar proveedores de manera más eficiente.</p> <p>Mejoras en la logística: Seguimiento en tiempo real del estado de los pedidos.</p>	<p>Brechas de implementación: Las empresas que no adopten tecnologías pueden quedar en desventaja competitiva.</p>

		quienes no.		
	<p>Creciente consolidación del mercado de los proveedores</p> <p>Fuente: https://iec.capeco.org/descargas/IEC72_1223.pdf </p>	<p>Según el informe económico de CAPECO “El 2024 será un año retador para la construcción (y para el Perú)”, el sector proveedor en el Perú experimenta una creciente consolidación, con empresas como Aceros Arequipa y Cementos Pacasmayo ampliando su control sobre las cadenas de distribución. Esta tendencia permite a los grandes proveedores imponer condiciones más estrictas, como mayores volúmenes mínimos de compra y tiempos de entrega menos flexibles para ferreterías pequeñas. Según el informe, los proveedores han reforzado sus estrategias de fidelización con distribuidores mayoristas, dejando menos espacio de negociación a actores pequeños</p>	<p>Establecer relaciones directas con distribuidores medianos. Los distribuidores medianos suelen ofrecer mayor flexibilidad en los términos de negociación, como precios, plazos de entrega y volúmenes mínimos de compra, comparado con los grandes proveedores que tienen políticas más rígidas y estandarizadas.</p>	
	<p>Diversificación limitada de insumos clave.</p> <p>Fuente: https://iec.capeco.org/descargas/IEC72_1223.pdf </p>	<p>Según el informe económico de CAPECO “El 2024 será un año retador para la construcción (y para el Perú)”, el consumo de cemento, principal insumo en la construcción, ha sufrido contracciones significativas en los últimos meses. En 2023,</p>	<p>Fomentar alianzas con fabricantes locales. Trabajar directamente con pequeños o medianos fabricantes locales permite reducir la dependencia de los grandes proveedores y construir relaciones comerciales más flexibles.</p>	

		<p>se registraron caídas de hasta el 11.7% en su consumo debido a una combinación de disminución de la demanda y precios elevados. Esta dependencia al cemento tradicional limita la capacidad de las ferreterías para adaptarse a fluctuaciones de costos y disponibilidad. Adicionalmente, la baja adopción de materiales alternativos o sustentables agrava la concentración del mercado en pocos productos y proveedores</p>	<p>Esto puede traducirse en términos de pago más favorables, menor impacto de las fluctuaciones de precios globales y una diferenciación en el mercado al ofrecer productos únicos o personalizados.</p>	
	<p>Consolidación de grandes proveedores en materiales básicos Fuente: - https://iec.capeco.org/descargas/IEC72_1223.pdf - https://construir.com.pe/panorama-de-proveedores-de-construccion-2024-eficiencias-nuevos-mercados-e-innovacion/</p>	<p>Según el informe económico de CAPECO “El 2024 será un año retador para la construcción (y para el Perú)”, empresas como Cementos Pacasmayo, Aceros Arequipa y UNACEM dominan el mercado de materiales de construcción en Perú, con una oferta diversificada y amplia capacidad de producción. En 2023, Cementos Pacasmayo invirtió más de \$80 millones en modernizar su planta para ser más eficiente y reducir costos. Sin embargo, este dominio otorga a estas empresas un alto poder de negociación, ya que controlan gran parte de la oferta de productos básicos como cemento y fierro..</p>		<p>Precios elevados o volúmenes mínimos de compra. El alto poder de negociación de estos proveedores limita las opciones para las ferreterías, que pueden quedar atadas a condiciones desfavorables,</p>

Poder de negociación de los consumidores	Los clientes mayormente buscan precios bajos o calidad. Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.	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 segmento.	Segmentar a sus clientes según sus preferencias y ofrecer opciones adaptadas Es importante segmentar a sus clientes según sus preferencias y ofrecer opciones adaptadas.	
	Los clientes varían la demanda de productos de construcción en temporadas de verano y lluvias. Fuente: Entrevista realizada al dueño de la ferretería.	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.		Disminución de ingresos 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
	Aumento de clientes que compran grandes volúmenes (como contratistas o empresas constructoras) suelen tener más poder de negociación	Según Andina Noticias en "Análisis de mercado: los nuevos retos de la industria ferretera peruana". En comparación con otros sectores, especialmente en	Incremento de volumen de ventas Grandes compradores genera estabilidad en los ingresos y asegura una base sólida de clientes	

	https://andina.pe/agencia/noticia-analisis-mercado-los-nuevos-retos-de-industria-ferretera-peruana-946790.aspx	<p>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 compradores, quienes buscarán maximizar los beneficios obtenidos por su inversión creciente.</p>	<p>recurrentes, que permiten una adquisición y rotación rápida de inventario, optimizando costos, aumentando la rentabilidad y reduciendo la dependencia de consumidores ocasionales.</p>	
	<p>Aumento de control de calidad en la adquisición por parte del comprador institucional</p> <p>https://www.gob.pe/institucion/perucompras/noticias/80203-ferreteros-podran-venderle-al-estado-a-traves-de-peru-compras</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>Mayor reconocimiento en el mercado</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>Aumento de alternativas de proveedores, como Disensa para 2025.</p>	<p>Holcim, reconocido líder mundial en soluciones innovadoras y sostenibles</p>		<p>Disminución cartera de clientes</p>

	https://www.peru-retail.com/suiza-holcim-traeria-su-cadena-de-ferreterias-disensa-al-peru-competiria-con-sodimac-y-promart/	<p>para la construcción, comenzará operaciones en Perú. Holcim está preparando el terreno para el lanzamiento de su cadena de ferreterías Disensa en nuestro país para 2025. La cadena opera bajo un concepto de tiendas de proximidad, sin estar dirigida a un cliente específico. Su enfoque es ofrecer soluciones tanto para la autoconstrucción como para el sector industrial.</p>		<p>La presencia de nuevas ferreterías y grandes cadenas aumenta las opciones para los consumidores, lo que reduce su lealtad a una sola empresa y eleva su capacidad para negociar mejores condiciones.</p>
	<p>Crecimiento del 7% del sector construcción</p> <p>https://gestion.pe/economia/sector-construccion-cerraria-el-2024-con-solo-68-de-ejecucion-en-inversiones-publicas-capeco-vivienda-social-noticia/</p>	<p>El sector construcción cerraría octubre de este año con un crecimiento del 7.5%, lo que marcó su mejor desempeño en el año según la Cámara Peruana de Construcción, lo que marca su mejor desempeño del año y consolida una tendencia positiva en el corto plazo.</p>	<p>Mayor demanda de herramientas y materiales.</p> <p>El crecimiento del sector construcción aumenta la demanda de materiales y herramientas, lo que diversifica la base de clientes de nuestra ferretería, incluyendo tanto proyectos grandes como pequeños. Podemos ofrecer descuentos por volumen y programas de fidelización para contratistas y constructores frecuentes</p>	
	<p>Estabilización en la ejecución de obras de autoconstrucción</p> <p>Fuente:</p> <p>https://www.elperuano.pe/noticia/217581-los-nuevos-retos-de-la-industria-ferretera-</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</p>	<p>Abarcar el segmento de Autoconstrucción</p> <p>Aprovechando el segmento de la autoconstrucción podemos ofrecer soluciones accesibles y adaptadas,</p>	

	peruana	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.	como paquetes de materiales básicos a precios competitivos, asesoramiento técnico y facilidades de pago que permita tener reconocimiento en este mercado.	
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.	Operar con plena legalidad y confianza. Esto podría atraer a clientes y socios comerciales que valoran trabajar con negocios formalizados, además de evitar sanciones que afecten la rentabilidad.	Reducir los márgenes de ganancia. 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: https://busquedas.elperuano.pe/dispositivo/NL/2320775-1	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	Adelantarse al mercado ofreciendo productos que cumplan con las normativas de construcción sostenible. Esto no solo le permitiría captar clientes interesados en proyectos sostenibles, sino también posicionarse como un líder en innovación dentro del sector.	

		de sostenibilidad ambiental y cumplimiento regulatorio en el sector construcción.		
	El cumplimiento de normativas técnicas, como las certificaciones de calidad de INACAL, está adquiriendo mayor relevancia en los mercados industriales y residenciales Fuente: https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/356683/LEY-30224.pdf?v=1567030314	Estas certificaciones garantizan que los productos cumplan con los estándares de seguridad y calidad necesarios para su 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.	Asegurar que sus productos cumplan con los estándares requeridos, generando confianza en los clientes y abriendo puertas a mercados más amplios y regulados. 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.	
	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. Fuente: https://portal.indeci.gob.pe/wp-content/uploads/2019/01/3.2_alm_dc.pdf	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.	Cumplir con las normativas de Defensa Civil brinda a las ferreterías la posibilidad de mejorar su imagen y reputación, demostrando responsabilidad y compromiso con la seguridad, lo que puede atraer a más clientes que valoran estos estándares.	Derivar en sanciones legales, interrupciones en las operaciones comerciales e incluso un daño significativo a la reputación de la ferretería. La falta de cumplimiento con las normativas de Defensa Civil afectaría negativamente su competitividad en el mercado, causando un cierre temporal de la tienda.
	INDECOPI juega un papel clave en la fiscalización de productos, enfocados en	INDECOPI desempeña un papel esencial al supervisar la comercialización de productos,	Fortalece la confianza del cliente, lo que puede traducirse en una mayor	

	<p>impulsar un entorno de mayor transparencia y confianza en los productos en el mercado.</p> <p>Fuente:</p> <p>https://www.ana.gob.pe/normatividad/8-codigo-de-proteccion-y-defensa-del-consumidor-1</p>	<p>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 cumplan con lo prometido, lo cual fortalece la confianza del cliente y mejora la competitividad en el sector.</p>	<p>fidelización y preferencia por parte de los consumidores</p>	
--	---	--	---	--