

3.- Análisis de la Situación Objeto de Estudio

A continuación se presenta un análisis de las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas para entender la situación de Perdue.

Análisis FODA

Fortalezas

Reducción de costos y operación eficiente:

- ❖ Perdue Farms reduce costos y opera eficientemente al ser una empresa verticalmente integrada, ya que hace desde la mezcla del alimento para pollos, hasta la distribución de sus productos en los supermercados.
- ❖ Perdue Farms tiene poca rotación de empleados, ya que busca la satisfacción y seguridad de los empleados en su empresa, lo cual contribuye a que los empleados trabajen eficientemente con pocos picos en la curva de aprendizaje, disminuyendo así costos.

Propuesta de valor al cliente:

- ❖ Perdue Farms está muy bien posicionado en el mercado como un producto de calidad.
- ❖ Perdue Farms ha detectado las necesidades de sus clientes importantes, por ejemplo sabe que Wal Mart requiere tener la cantidad exacta del producto en el momento preciso.
- ❖ Perdue Farms está invirtiendo en sistemas de información que le ayuden a tener un buen manejo de inventario con una excelente distribución y le permita abarcar varios puntos de entrega en un solo pedido.

Aumento de participación de mercado:

- ❖ Perdue Farms ha aumentado su participación de mercado al ofrecer productos, como alimentos precocidos, embutidos, alimento para mascotas.
- ❖ Perdue Farms ha ampliado sus ventas al mercado internacional

Campañas de publicidad eficaces:

- ❖ Perdue siempre ha tendido campañas de publicidad eficaces que llegan al mercado objetivo y posicionan a Perdue como una empresa con productos de calidad y socialmente responsable.

Oportunidades

Atención de nuevos mercados:

- ❖ Perdue Farms sólo cubre la parte Noreste de Estados Unidos, por lo que puede ampliar su cobertura atendiendo a más regiones de Estados Unidos.
- ❖ Perdue Farms puede diversificar sus productos para atender nuevos mercados, por ejemplo alimentos preparados o alimentos libres de grasa.
- ❖ Perdue Farms puede vender sus productos a cadenas de restaurantes y llegar al cliente final con estrategias de Mercadotecnia, para que sean ellos quienes lo pidan en los restaurantes.

Reducción de costos:

- ❖ Perdue Farms puede utilizar su experiencia en el mercado internacional para hacer economías de escala, por ejemplo, ser una empresa descentralizada, posicionarse como un producto de calidad.

Incremento de ganancias:

- ❖ Actualmente Perdue Farms podría hacerse una empresa pública para incrementar su capital.

Debilidades

Cobertura geográfica limitada:

- ❖ La distribución de los productos es únicamente hecha a través de trailers por lo que no llega a lugares lejanos.
- ❖ Sólo vende sus productos en el Noreste de Estados Unidos.

Costos operativos altos del mercado internacional:

- ❖ Los costos de operación del mercado internacional son altos, debido a la lejanía de los mercados, a que deben trasladarse los productos en corto tiempo para que lleguen frescos, lo cual implica altos costos.

Oferta limitada de productos:

- ❖ Perdue Farms sólo vende alimentos frescos pero no congelados.
- ❖ Sólo vende 8 productos, mientras que algunos de sus competidores venden hasta 30 productos agrupados en consumo, congelados, refrigerados, alternativos, servicio de alimentos, ingredientes.¹

Amenazas

Contaminación ambiental:

- ❖ Los problemas de contaminación ambiental pueden posicionar mal en el mercado a Perdue Farms y perder el liderazgo, además de las pérdidas monetarias que puede tener si legalmente lo acusan de ser el causante de la contaminación de los ríos.

¹ Business Review Sites, United Kingdom, <http://www.food-business-review.com> Estudio de la compañía: ConAgra Foods, Inc

Reducción de participación de mercado:

- ❖ Los productos de Perdue tienen un precio alto, lo cual puede ocasionar sensibilidad del mercado a precio de los productos y esto lleve a Perdue no tener la preferencia del cliente.

Bajo poder de negociación:

- ❖ El 60% de los ingresos de Perdue Farms proviene de los detallistas nacionales, siendo su principal cliente Wal Mart, lo cual puede convertirse en amenaza si las mayor parte de sus ganancias proviene de un solo cliente, ya que esto le da bajo poder de negociación, tiene que aceptar las exigencias de Wal Mart y además si llegara a perder este cliente perdería la mayor parte de sus ingresos.

Análisis:

Según el análisis FODA podemos detectar los siguientes 6 problemas:

1. Contaminación ambiental.
2. Sensibilidad del cliente por el precio alto.
3. Los costos de operación de las ventas internacionales altos.
4. El mayor porcentaje de sus ingresos proviene de un solo cliente, Wal Mart.
5. Cobertura geográfica limitada
6. Oferta limitada de productos