



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

ANÁLISIS DEL SECTOR Y PLAN DE ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA NELKAREL SAC.

Nelpio Otero-Amasifuén

Lima, octubre de 2016

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Administración de Empresas

Otero, N. (2016). *Análisis del sector y plan de estrategias de la empresa Nelkarel SAC.* (Trabajo de investigación de bachiller en Administración de empresas). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Administración de Empresa. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una [licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](#)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)

UNIVERSIDAD DE PIURA - CAMPUS LIMA
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Análisis del Sector y Plan de Estrategias de la Empresa

Nelkarel SAC.

ALUMNO:

NELPIO FELIPE OTERO AMASIFUEN

Para optar por el grado de bachiller en Administración de Empresas

ASESOR:

EDUARDO PELLEGRINI ROGGERO

Lima, 25 de octubre de 2016

Introducción

NELKAREL SAC es una empresa familiar dedicada a la comercialización e importación de productos ferreteros para la industria desde hace 19 años. Tiene como visión: Consolidar su posición de líderes dentro de su rubro comercial y persigue la misión de ser la empresa líder en la comercialización de productos ferreteros para la Industria manteniendo la calidad del personal enfocado a la satisfacción de sus clientes, contando con una administración de la Calidad en todos los aspectos de sus operaciones cotidianas dentro de una perspectiva global haciendo de Nelkarel una empresa sólida y confiable.

Dentro de la gama de productos que distribuye la empresa podemos mencionar:

- ✓ Válvulas: Bronce, Fierro y Acero: Tipo compuerta, check, globo y esférica en 150 y 300 Libras. Tipo Acero Forjado x 800 Lbs, Esféricas en Acero Inoxidable, Esféricas Acero bridada, Esféricas acero al carbono, Válvulas Tipo Mariposa y Check disco inoxidable.
- ✓ Conexiones: Acero 3000 Lbs y Fierro Galvanizado – negro en 150 y 300 libras.
- ✓ Bridas: Bridas tipo anillo, cuello, ciegas y roscadas por 150 y 300 Lbs.
- ✓ Otros accesorios como: niples de fierro galvanizado, de acero y empaquetaduras, sockolets y threadolets.

Análisis del Entorno: ¿Dónde competimos?

El año 2015 estuvo marcado por expectativas de bajo crecimiento; los principales países desarrollados no cumplieron sus proyecciones de crecimiento a causa de incertidumbres macroeconómicas, bajos precios de las materias primas, flujos de comercio decrecientes, volatilidad de las monedas y flujos de capital, y estancamiento de la inversión. La desaceleración de China tuvo un impacto importante en los precios de los commodities, determinando una constante caída de sus precios, los cuales han llegado a mínimos cercanos a los de la última crisis financiera del 2008. La economía nacional tuvo un crecimiento de 3.3% respecto al año 2014 (2.4%), originado por la mayor actividad registrada en los sectores primarios, tales como Pesca 15.9% (0.4% en el 2014), Minería e Hidrocarburos 9.3% (11.7% en el 2014) en contraste, el sector construcción registró una caída del -5.9% (6.8% en el 2014). En este contexto, Nelkarel supo sobrellevar los últimos años con una estabilidad financiera y un fortalecimiento con sus principales

clientes. El mercado en el cual la empresa Nelkarel se desempeña presenta los siguientes factores:

Dentro de los Factores Económicos:

Podemos indicar que durante todo este periodo de existencia de la empresa se ha visto favorecida por el crecimiento que ha tenido la Industria, donde destacan los proyectos de inversión en las áreas de pesquería, minería, petróleo, metal mecánico y construcción. Sin embargo este crecimiento paulatino se ha visto mermado en los últimos dos años dado el descenso económico que se ha tenido como país. Otro de los efectos que ha influido (en temas pesqueros) son los climáticos: El fenómeno del niño que afectó al Sector Pesquero en el 2015, problemas sociales que afectan las relaciones con empresas mineras (ejemplo: Yanacocha) y el descenso en el sector construcción (cayó la demanda de manera brusca con respecto a los años 2010 al 2012), adicional a que este año por ser de elecciones el mercado sufrió una contracción en temas de inversión.

Además que el apoyo del Gobierno central para estimular a las empresas y sector se ha evidenciado en estos primeros meses lo cual es alentador para el sector.

Dentro de los Factores Socio Culturales:

Al ser una empresa familiar fomenta el bienestar de la persona como pilar primordial y busca alinear los objetivos personales a los objetivos de la empresa.

Dentro del Factor Legal y Medio ambiental: El desarrollo de la organización no se ha visto influenciado por dichos factores.

Dentro del Entorno medioambiental: se contribuye con el avance de sus clientes dado que solo distribuimos el material.

La Creación de Valor desde la persona es el modelo a seguir en Nelkarel, tenemos como objetivo crear valor en beneficio de nuestros trabajadores y de nuestros clientes, haciendo una administración sostenible en el tiempo, sin dejar de trabajar cada día para hacer a la empresa más competitiva en el largo plazo.

A continuación analizaremos las cinco fuerzas de Porter, como se viene trabajando actualmente en beneficio de sus clientes y trabajadores, logrando mantenerse competitivo en el mercado local:

- **Relación con nuestros Clientes:**

Tenemos el compromiso de proporcionar productos de calidad a todos nuestros clientes, adicional a ello mantenemos un servicio post venta que se viene implementando desde el presente año. La relación con nuestros principales clientes viene de años y se ha visto consolidada en muchos de los casos con contratos y acuerdos de distribución anual o bianuales que afianzan nuestra relación con los mismos y nos permite tener un mejor panorama de ventas y rentabilidad en el año. Asimismo mejorar nuestro abastecimiento de importaciones.

Nuestra estrategia empresarial central gira en torno a la calidad del producto que se le brinda a nuestro cliente y al objetivo de consolidar nuestra marca como empresa en el sector en el cual nos desempeñamos. Entre nuestros principales clientes tenemos: Refinería La Pampilla, Pesquera Diamante, G y M, Corporación Aceros Arequipa, Minera Colquisiri, Cia. Química, Petróleos del Perú, Construcciones A. Maggiolo, Consorcio Terminales, Haug, Cime Ingenieros, Pesquera Cantabria, Maple Gas, Agroindustrias San Jacinto, entre otros.

- **Relación con nuestros Proveedores :**

Exigimos a nuestros proveedores mantener la calidad de los productos que suministran como también la rapidez de atención. Manteniendo un control estricto de las normas y estándares ISO de calidad y su respectiva certificación en cada uno de los productos que se distribuyen. Asimismo reforzamos nuestra estrategia directamente haciendo un control trimestral y constantes evaluaciones de nuestros proveedores a fin de poder liderar el mercado en el cual nos desempeñamos. Nelkarel es distribuidor exclusivo de las válvulas en marca Walworth y Crane en el Perú. Entre sus principales proveedores se tiene: Industrial de Válvulas (México), Crane Fluid Systems (Inglaterra), Metals and Mineral Hebei (China), Genebre (España), Novasfer y Lame (Italia), Cifunsa (China), Both Well y Sun (Taiwán).

- **Amenaza de Productos Sustitutos:**

Dentro del sector no se presentan productos sustitutos dado que el uso y empleo de cada válvula y/o brida y conexión es establecido y definido por el requerimiento de cada usuario. Lo que si se aprecia en el sector es una alta gama de productos industriales.

- **Amenaza de nuevos Entrantes:**

En los últimos años se ha dado el ingreso de mayores revendedores y el incremento del mercado informal de productos industriales (los cuales presentan ciertas características sin los estándares de calidad requeridos para su instalación y uso). Dentro de la empresa se aplica la estrategia en diferenciación, ya que se concentra en hacer sus operaciones de la manera más eficiente dado que se encuentra enfocada en poder lograr distinción y productos de buena calidad para sus clientes. De esa manera mantiene una oferta atractiva en el mercado y dificulta el ingreso de nuevos competidores.

- **Rivalidad entre competidores:**

Dentro del sector que Nelkarel se desempeña existe un alto número de competidores. Lo que respalda a Nelkarel es la imagen que ha ganado en estos años de empresa, brindando un servicio rápido, brindando productos de calidad y comprometido con el cliente. Cuenta con un adecuado sistema de post venta, un seguimiento constante de los clientes y el face to face en las relaciones que ahora con los involucrados. En los últimos tres años se ha sentido el impacto económico en el sector, es por ello que muchas empresas del sector han reducido su nivel de ventas y han presentado problemas financieros. Entre sus principales clientes tenemos: Fiorella Representaciones, Vaneco, Proinsa, Onegesa, Alsisac, Speed Logistic, etc.

Análisis FODA

<p style="text-align: center;"><u>FORTALEZAS</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>DEBILIDAD</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del mercado (19 años de experiencia en el rubro Industrial) • Fidelización de una cartera de clientes. • Contratos adjudicados a la fecha con importantes clientes. • Cuenta con una cartera de proveedores a nivel global. 	<ul style="list-style-type: none"> • No hay una gran cantidad de staff en la fuerza de ventas. • No hay un seguimiento post – venta hacia nuestros clientes ya atendidos en años anteriores. • Mayor trabajo sistemático entre las áreas de la empresa:
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDAD</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>AMENAZA</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Las inversiones en el Perú genera una gran demanda de nuestros productos, si se daría una mayor inversión habría un mayor crecimiento en nuestra rentabilidad. • El nuevo proyecto de modernización en la refinería en Talara es una oportunidad para nuestra empresa en lo concerniente a ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • La llegada de nuevas marcas asiáticas en nuestro mercado puede producir una diferencia notoria en los costos ya establecidos en nuestra mercadería. • La reducción de inversiones en el Perú, genera un efecto contrario a la de incremento, puesto que nuestra oferta de nuestros productos tiende a reducirse. • Reducción de precios de la competencia puede perjudicar a la nuestra.

Valores únicos que provee la empresa - Ventaja Competitiva

Dentro de Nelkarel se trata en todo momento aprovechar su ventaja competitiva a la estrategia planteada (diferenciación), pero se enfoca primordialmente en llevarla a cabo en base a la consecución de sus objetivos empresariales y el compromiso de su equipo de trabajo.

Sus valores corporativos son las reglas, pautas y conductas éticas mediante las cuales Nelkarel exhorta a sus miembros a comportarse de acuerdo a la misión y visión de la empresa.

Así crea una fuente de ventaja competitiva: logrando disponer de precios cómodos y competitivos, ofreciendo el mejor producto y garantía, adecuando la oferta al uso del cliente.

Recursos y Capacidades

Como mencionamos se ha ganado una buena reputación en el mercado, comercializando productos de calidad. En cuanto a los recursos que refuerzan esta premisa dentro de la empresa se enfoca el tema cultural como principal indicador para la búsqueda de los objetivos.

Trabajo en nuestro personal:

Logrando mantener una motivación constante en el personal, a través de actividades de involucramiento e integración. Asimismo se ha implementando capacitaciones trimestrales en las diferentes áreas de la organización y existe una adecuada comunicación y delegación entre las áreas que permite un flujo de trabajo rápido y eficiente. Se cuenta en la empresa con personas competentes y motivadas que respetan los valores, se le ofrece igualdad de oportunidades de desarrollo y promoción profesional, y no se tolera ninguna forma de acoso o discriminación.

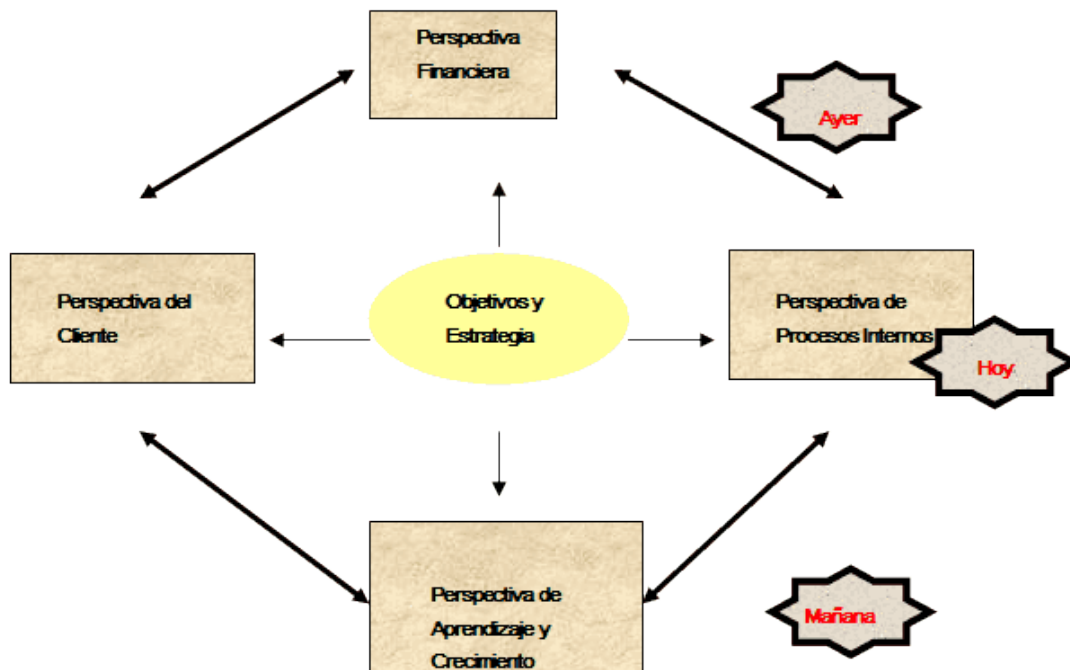
Trabajo en el mantenimiento de nuestros clientes:

Mantenimiento un trabajo y evaluación constante de nuestros clientes, actualizando los contratos y los convenios de manera oportuna. Y brindando un servicio post venta diferenciado.

Estrategia y Modelo de Negocio

Nelkarel se enfoca en la capacidad de liderar el mercado en base a tener mejores precios y poder ofrecer productos con una calidad y garantía total. Enfocando su creación de valor al capital humano que en ella se desempeña. Requiere identificar cada proceso de la cadena de valor para poder hacer sostenible en el tiempo su modelo de negocio.

Enfoca su estrategia de diferenciación que implica ofrecer algo distinto (en el caso de las válvulas), productos con certificación ISO y pruebas hidrostáticas que le agregan valor agregado hacia sus compradores. Ello complementado por el servicio post venta que la empresa ofrece y que ha hecho que se genere relaciones comerciales sólidas y de amistad con muchos de sus clientes.



Conclusiones y Recomendaciones

Hemos definido que el mercado en que se desenvuelve Nelkarel presenta muchas oportunidades de crecimiento y que es importante saber tener un adecuado control de los clientes y contar con los recursos y capacidades idóneas para poder reforzar su estrategia en el mercado.

Dentro de las mejoras que se proyectan implementar en la empresa Nelkarel se puede mencionar: mayor agilidad en el crecimiento, sobre la base de un replanteamiento de propósitos que eleve la competitividad, generar un mayor valor como organización, impactando positivamente en sus principales grupos de interés: accionistas, personal y clientes, clarificar mejor la propuesta de valor de Nelkarel, establecer las bases y mantener una Cultura organizacional fuerte, acompañada de un Clima laboral saludable, contar con procesos transversales y consistentes entre sí y preparar a las personas para el cambio, de adentro hacia afuera.

----- .. -----