

ANÁLISE DAS CINCO FORÇAS DE POTER EM UMA EMPRESA DO RAMO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

SANCHEZ, N.¹; GUIMARÃES, ANA PAULA.²; RODRIGUES, L.J.⁴; PEREIRA, J.A.⁵.

RESUMO

O presente trabalho visa analisar as cinco forças de Poder em uma empresa de materiais de construção da cidade de Apucarana. O método de pesquisa utilizada trata-se de uma pesquisa bibliográfica e pesquisa de campo realizada na empresa. A realização do trabalho proporcionou uma visão ampla por parte dos envolvidos e busca por ferramentas e controles que trouxeram benefícios para a empresa.

Palavras-chave: Análise; Ferramentas; Benefícios.

ABSTRACT

The present work aims to analyze the five forces of Potter in a building materials company in the city of Apucarana. The research method used is a bibliographic research and field research carried out in the company. The completion of the work provided a broad view on the part of those involved and the search for tools and controls that brought benefits to the company.

Keywords: Analysis; Tools; Benefits.

INTRODUÇÃO

O trabalho visa abordar pontos que foram trabalhados com a junção da teoria juntamente com a prática em uma empresa de materiais de construção, a respeito das cinco forças de Poder, com o objetivo de promover o conhecimento, verificando

¹ Nayhara Sanchez. Graduanda do Curso de Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – PR. 2021. E-mail: Nayhara.sanchez32@gamail.com.

² Ana Paula Guimarães. Docente da Faculdade de Apucarana – FAP. Apucarana – PR. 2021. E-mail: profapguimaraes@gmail.com

³ Lucileide Jacinto Rodrigues. Professora do curso de bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. E-mail: proflucileidejacinto@gmail.com

⁴ José Alcione Pereira. Professor do curso de bacharelado em Administração da Faculdade de Apucarana – FAP. E-mail: incaelo.pereira@gmail.com

seu ambiente organizacional e identificando a possibilidade de melhorias e inovação para a empresa.

Porter é o autor que mais aborda a área das estratégias competitivas, as cinco forças citadas por ele são, rivalidade entre os concorrentes, poder de negociação dos clientes, poder de negociação dos fornecedores, ameaça de entrada de novos concorrentes e ameaça de produtos substitutos (RODRIGUES, 2016). É a partir das cinco forças que determinam o potencial lucrativo da empresa, sendo a melhor estratégia encontrar o melhor posicionamento e saber se defender através do mercado competitivo. (ROJO & COUTO, 2008).

OBJETIVO

Analisar as cinco forças de Porter em uma empresa de materiais de construção da cidade de Apucarana.

MÉTODO

A pesquisa utilizada trata-se de uma pesquisa bibliográfica com abordagem qualitativa. A pesquisa qualitativa preocupa-se em analisar e interpretar aspectos mais profundos, descrevendo a complexidade do comportamento humano. (MARCONI E LAKATOS, 2011. p. 269) sendo realizada pesquisa de campo em uma empresa do ramo de material de construção.

RESULTADO

De acordo com Porter as cinco forças consiste em uma ferramenta estratégica de análise ambiental, seu foco está mais voltado aos mercados industriais, porém devido ao seu caráter genérico pode-se utilizar também nos demais mercados. (ROJO & COUTO, 2008).

Rivalidade Entre Concorrentes, sabendo que a concorrência é um fator que está sempre em crescimento, sendo visto por muitos administradores não veem como necessário, a falta de boas informações e a dificuldade de encontrá-la, fez com que a batalha com a concorrência seja mais difícil, desta forma aplica-se na

empresa, analisando quais dos concorrentes oferece mais risco a mesma buscando identificar os pontos fortes e fracos e assim tornar-se destaque como empresa no ramo de materiais de construção e acabamento. (RODRIGUES, 2016).

A segunda força aplicada Poder de Negociação do cliente, sabendo que a negociação está presente em nossas vidas rotineiramente, os avanços nessas habilidades podem proporcionar recompensas consideráveis, como melhores preços e trabalhos mais eficientes que proporcionou a empresa a obter a credibilidade no setor de materiais de construção através dos mesmos, seja pela qualidade dos produtos, o preço de venda, a agilidade na entrega ou atendimento ao cliente. (GUIMARÃES, MOREIRA & BAETA, 2013).

A terceira força consiste no Poder de Negociação do Fornecedores, no qual para entender melhor o segmento em que se está inserido e a viabilidade do mesmo, é necessário entender qual a intensidade do poder de barganha dos fornecedores e o quanto eles podem influenciar na sua organização ou no mercado como um todo, buscando sempre na empresa a qualidade no preço adequado e prazo de entrega para melhor atender o cliente através da assertividade na negociação para assim tornar-se destaque no segmento de materiais de construção e acabamento. (GUIMARÃES, MOREIRA & BAETA, 2013).

A quarta força Ameaça de Produtos Substitutos, se dá em virtude dos produtos e serviços substitutos oferecidos por empresas rivais suprirem necessidades semelhantes dos produtos ofertados por determinadas empresas, exercendo função igual ou semelhante ao produto do determinado setor, satisfazendo a mesma necessidade, esta ameaça se torna relevante mais no segmento industrial, no segmento da empresa a ameaça se torna contrária pois quanto mais diversidade em produtos substitutos melhor para o ramo da mesma. (SOUSA, 2019 et al.).

A quinta força Ameaça de Novos Entrantes, constitui-se com a possibilidade de entrada de novas empresas que trazem recursos geralmente substanciais, como nova capacidade de produção e um grande desejo de ganhar *marketshare*, mesmo a aquisição de uma empresa já existente em uma indústria, por outras companhias de outros mercados, deve ser encarada como uma entrada, pois muito provavelmente com esta aquisição, seja injetada nesta indústria novos recursos e

nova capacidade gerencial, visando um aumento da parcela de mercado da empresa já existente.

A análise desta força aplica-se no seguimento do mesmo ramo o qual apresenta aproximadamente vinte e duas lojas, aumentando a concorrência, fator que dificulta para obter uma maior fatia de mercado, mais obtém-se uma maior ameaça com uma empresa estruturada no ramo de materiais de construção explorando o mercado do município de Apucarana.

CONCLUSÃO

Considera-se que cada força apresentou-se muito importante para a empresa, tornando possível a proposta de estratégias para o desenvolvimento das áreas abordadas como vendas, compras, e conhecimento das mesmas, contribuindo para a empresa observar de maneira crítica áreas no qual apresenta-se necessidade de melhorias e aprimoramento.

De maneira geral, a aplicação dos pontos analisados no trabalho trouxe benefícios tanto pra empresa como também pra todos os envolvidos, com a aplicação das cinco forças de Porter obteve maior análise de mercado nas áreas internas e externas da empresa as quais revela pontos fortes e fracos da mesma, promovendo benefício na estratégia de vendas afim de obter maior fatia de mercado. Por meio da análise, a empresa conseguiu obter melhores lucros, auxiliando a mesma a ter olhar sistêmico da aplicação das cinco forças para melhor administração de seu negócio.

REFERÊNCIAS

GUIMARÃES, A, T; MOREIRA, C, N; BAETA, V, O. **A negociação com clientes nas empresas juniores da universidade federal de Viçosa.** 2013.

MARCONI, LAKATOS; M; A; E; M. **Metodologia Científica.** 5° ed. São Paulo: Atlas, 2011.

RODRIGUES, C, V. **A elaboração do planejamento estratégico à luz das cinco forças de Poter.** 2016.

ROJO, C, A; COUTO, E, R. **Diagnostico estratégico com utilização integrada das 5 forças de, analise SWOT e BSC em um atelier de alta costura.** 2008.

SOUSA, E et al. A influência e a percepção das cinco forças competitivas de Michael Poter no setor de panificação de Sobral - Ceará. 2019.