

CAPITULO IV

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

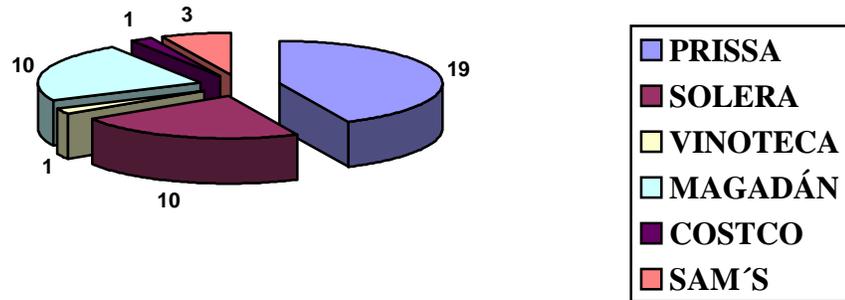
El objetivo de este capítulo es la presentación de los resultados obtenidos a partir de la recolección de datos, mediante la aplicación del cuestionario a las cadenas de licorerías mencionadas anteriormente.

Se utilizarán gráficas ya que estas representan una de las formas más simples y efectivas de representar las relaciones proporcionales. A continuación se presenta un breve análisis para una mejor comprensión de la situación

La respuesta del censo fue de un 90% debido a que la empresa “El Palacio de Hierro” no estuvo disponible para contestar el cuestionario.

GRÁFICA 1

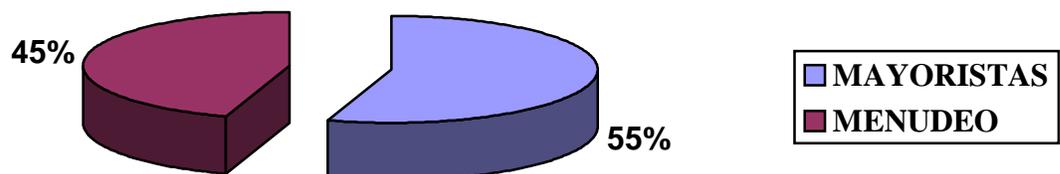
SUCURSALES EN LA CIUDAD DE PUEBLA



Uno de los aspectos importantes a evaluar para determinar el número de botellas de Ron a importar es el número de sucursales de cada licorería a la que se le va a surtir. Los resultados obtenidos indican que existen un total de 44 tiendas en la Ciudad de Puebla.

GRÁFICA 2

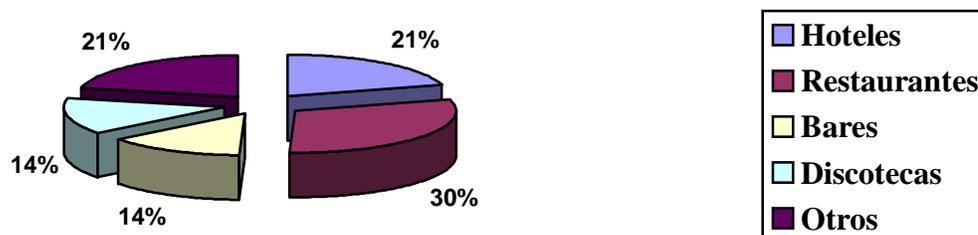
PORCENTAJE DE VENTAS



Esta pregunta fue realizada con el fin de obtener información sobre los clientes para así poder establecer la demanda. Las ventas al mayoreo son los principales clientes pues la mayor parte de las ventas van destinadas a estos obteniendo un porcentaje ligeramente por encima de las ventas al menudeo.

GRÁFICA 3

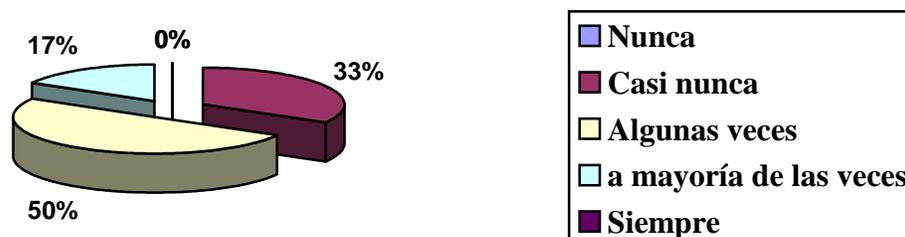
CLIENTES MAYORISTAS



En la gráfica anterior pudimos ver que los clientes al mayoreo son los principales clientes. Esta pregunta fue realizada con el fin de obtener información sobre los clientes de las empresas así como también para determinar el número de botellas a importar. Según las encuestas los restaurantes son los principales clientes para la mayor parte de las empresas de este sector.

GRÁFICA 4

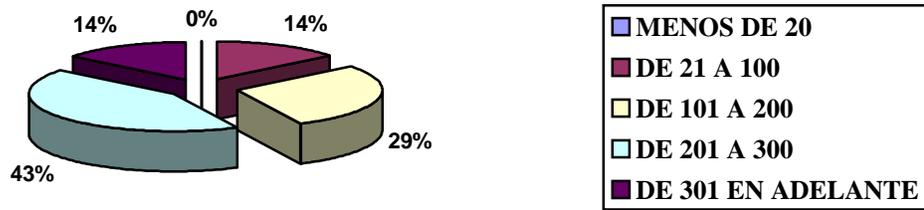
FRECUENCIA CON QUE LOS CLIENTES MINORISTAS BUSCAN BEBIDAS PREMIUM



En la gráfica 2 observamos que los clientes al menudeo representan menor porcentaje de las ventas de las empresas. Pero al preguntarles con qué frecuencia estos clientes buscan bebidas de tipo “Premium” la mayoría de las empresas mencionaron que algunas veces las personas piden este tipo de bebidas.

GRÁFICA 5

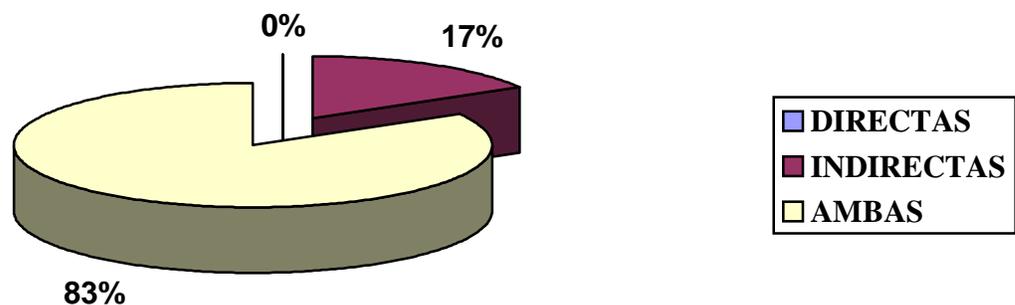
COMPRAS DE BEBIDAS PREMIUM MENSUALMENTE



La respuesta obtenida en este punto nos muestra la cantidad de botellas que las empresas compran para todas sus sucursales. La mayoría de las empresas por tener un gran número de sucursales en la Ciudad de Puebla compran aproximadamente de 201 a 300 botellas de bebidas Premium mensualmente.

GRAFICA 6

TIPO DE IMPORTACIONES



La mayoría de las empresas realizan ambos tipos de importaciones, tanto directas lo cual les brinda mejores márgenes de utilidad como indirectas. Sin embargo existen algunas empresas que solamente compran sus productos en la Ciudad de México.

GRAFICA 7

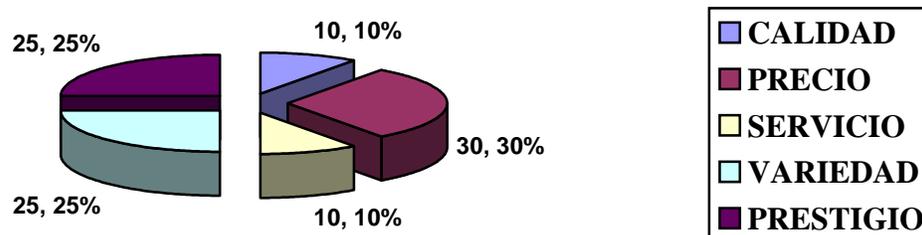
COMPARACIÓN DE PRECIOS CON LA COMPETENCIA



Al interrogar sobre la condición de los precios de los productos en comparación con la competencia, el sector en general consideró que estos se encuentran “igual” que los que ofrecen las demás empresas, debido a la intensa competencia que existe en el mercado lo que las obliga a establecerse en un determinado nivel de precios.

GRAFICA 8

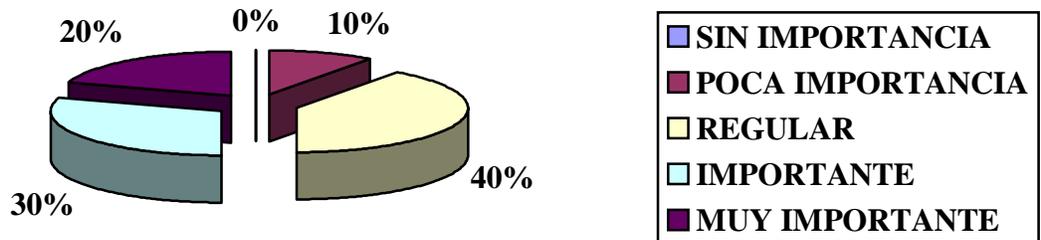
FORTALEZAS DE LA EMPRESA



Al preguntar cuál era la principal fortaleza con que cuentan sus empresas, de entre aspectos como precio, calidad, servicio variedad y prestigio, la mayoría de las empresas mencionaron que tanto el precio, la variedad y el prestigio son las principales fuerzas con las que compiten.

GRAFICA 9

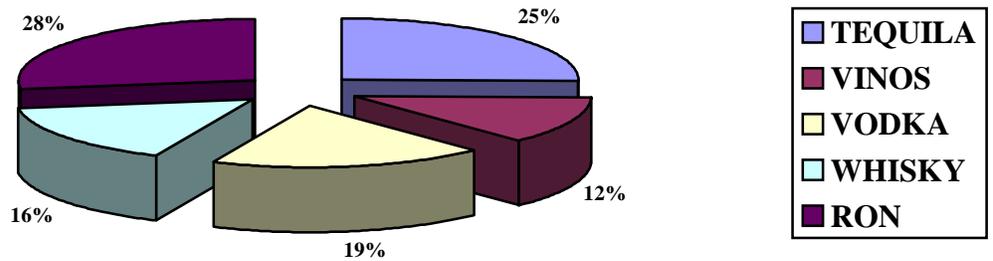
INOVACIÓN DE PRODUCTOS



Sólo al 20% de las empresas mencionó que el innovar productos es un punto muy importante para ellos. Para la mayoría de las empresas este punto se consideró entre regular como importante. Sin embargo ninguna de las empresas mencionó que era sin importancia lo que nos ayuda a tomar la decisión a importar.

GRAFICA 10

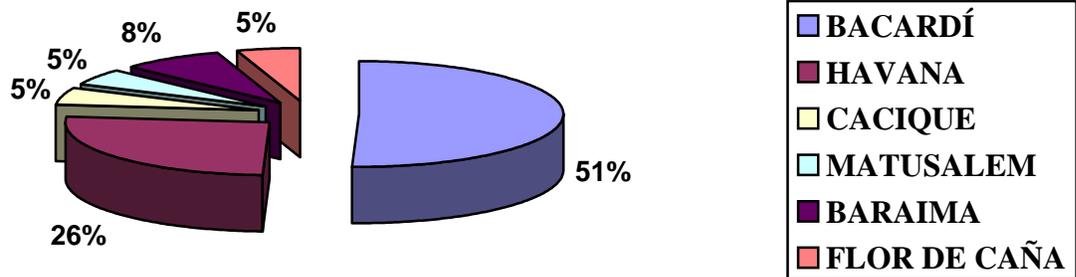
VENTAS DE BEBIDAS



Para determinar cuales son las preferencias de los clientes es necesario mencionar que el Ron es de las bebidas de mayor demanda seguida por el tequila. Sin embargo no hay gran diferencia entre la demanda de las demás bebidas.

GRAFICA 11

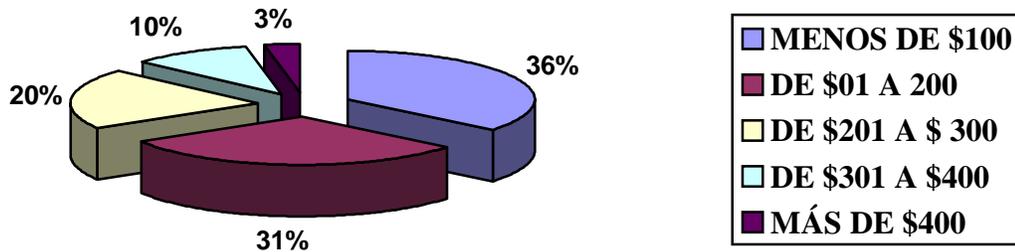
RONES MÁS VENDIDOS



Dentro de los ronnes más vendidos existe una gran diferencia ya que el ron Bacardí es el de mayor venta ocupando un 51% seguido del ron Havana. Los cuales serán gran amenaza para nuestro producto a importar ya que estos están ya muy bien posicionados en el mercado mexicano y sus bajos precios los hacen más llamativos y accesibles.

GRÁFICA 12

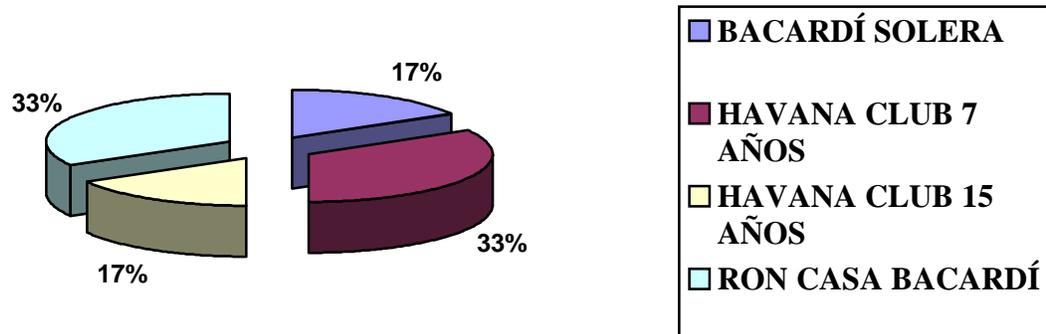
PRECIOS DE RONNES MÁS VENDIDOS



Este punto está relacionado con la gráfica anterior pues al ser el ron Bacardí el más vendido, también es el precio de éste el que mayor porcentaje de ventas tuvo. Siendo los ronnes más vendidos menores a \$100 con un 36% y seguido de \$101 a \$200 con un 31%. Quedando en último lugar los ronnes de más de \$400.

GRAFICA 13

RON MÁS CARO EN LAS LICORERIAS



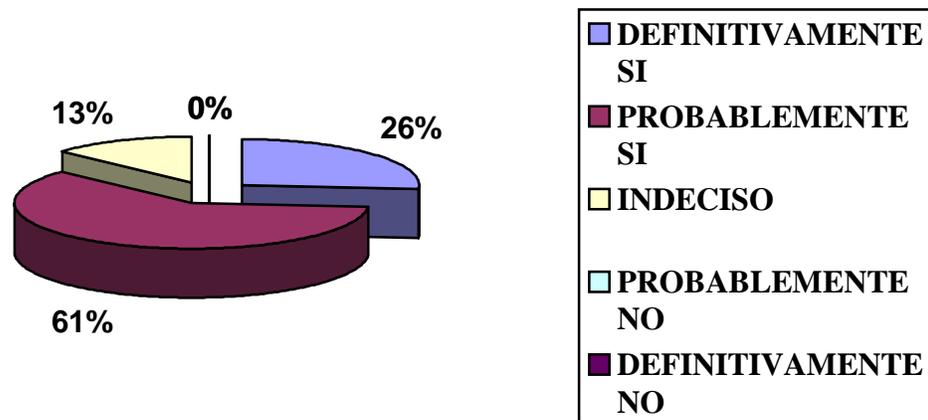
Los rones más caros que se venden en las empresas son los siguientes:

- Bacardí Solera (de \$139 a \$150)
- Havana Club 7 años (de \$208 a \$230)
- Havana Club 15 años (\$2,391)
- Ron Casa Bacardí (de \$470 a \$500)

En esta gráfica podemos ver que si existe competencia y rones con precios similares al Ron Zacapa Centenario.

GRÁFICA 14

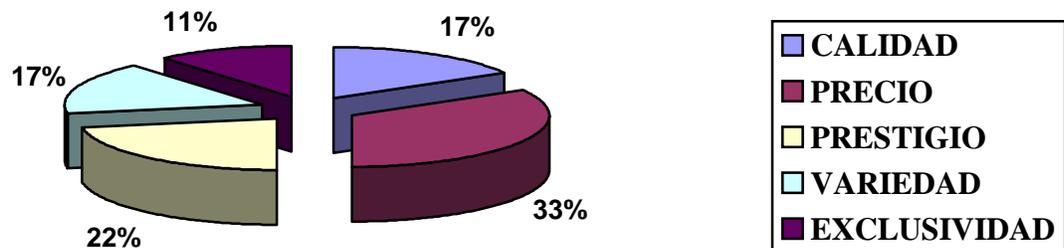
¿EXISTEN RONES QUE LA GENTE PIDE Y NO TIENEN?



Esta gráfica nos muestra que si existe demanda de rones que no hay en existencia en las empresas Poblanas dedicadas a la venta de bebidas alcohólicas.

GRÁFICA 15

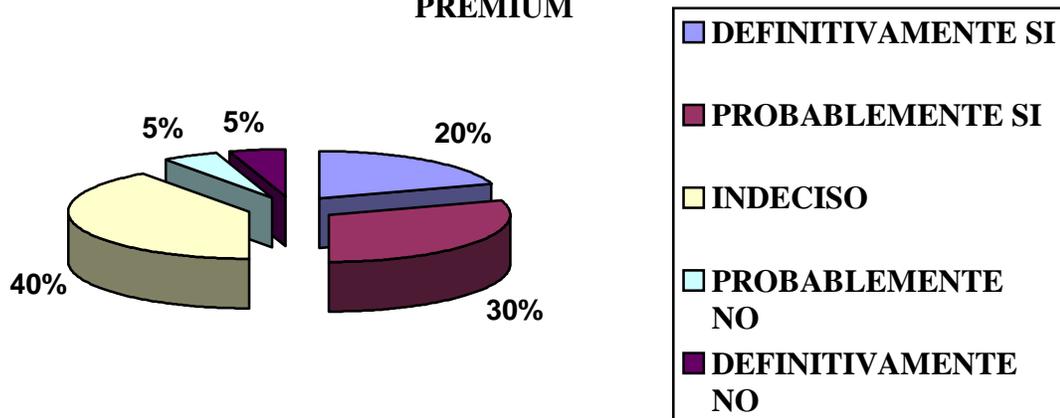
FACTORES QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE RON



Podemos observar que al preguntar los factores que influyen en la compra de Ron, el precio es el punto más importante para los consumidores, sin embargo el prestigio y la calidad son también factores muy importantes en la decisión de compra de este. Por lo que podemos concluir que el ron está posicionado como una bebida alcohólica de bajo costo.

GRÁFICA 16

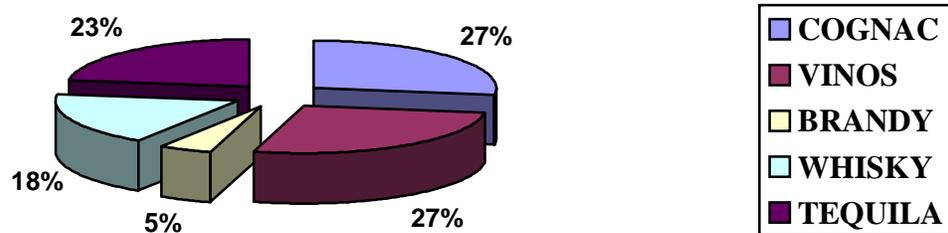
EXISTENCIA DE UN RON DESTINADO AL MERCADO PREMIUM



Algunas de las empresas no están seguras de la existencia de un ron destinado al mercado Premium. Sin embargo las empresas que tienen en existencia rones como el Ron casa Barcadí y el Ron Havana 15 las consideran por su precio destinadas al mercado Premium.

GRÁFICA 17

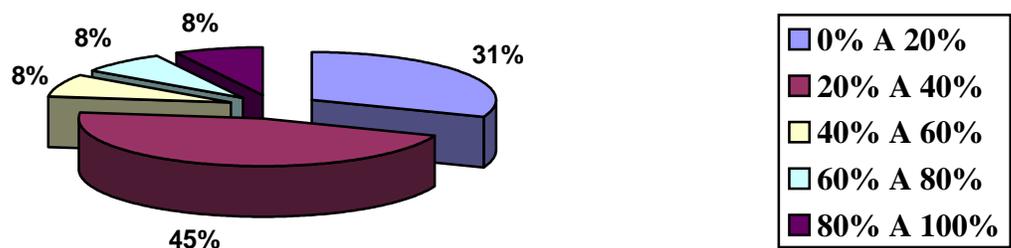
BUEN INDICE DE VENTAS DE BEBIDAS DE MÁS DE \$400



Esta pregunta se hizo con el fin de identificar a la competencia indirecta con la que nos enfrentamos en base al precio y pudimos observar que la mayoría de las bebidas alcohólicas arriba de \$400 tienen buen índice de ventas siendo el Cognac y los vinos los más vendidos.

GRÁFICA 18

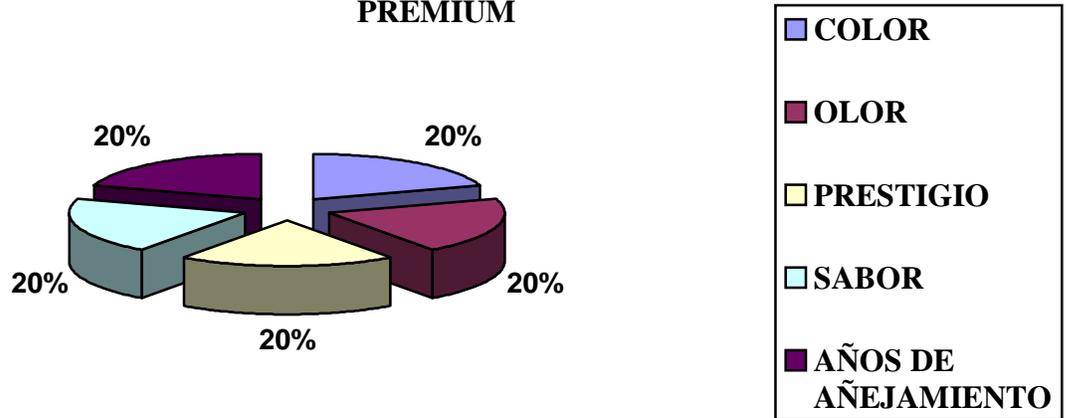
PRODUCTOS DE CALIDAD PREMIUM



La mayoría de las empresas tienen de un 20% a un 40% en existencia de bebidas Premium en su establecimiento, lo que nos muestra que si hay demanda de este tipo de bebidas.

GRÁFICA 19

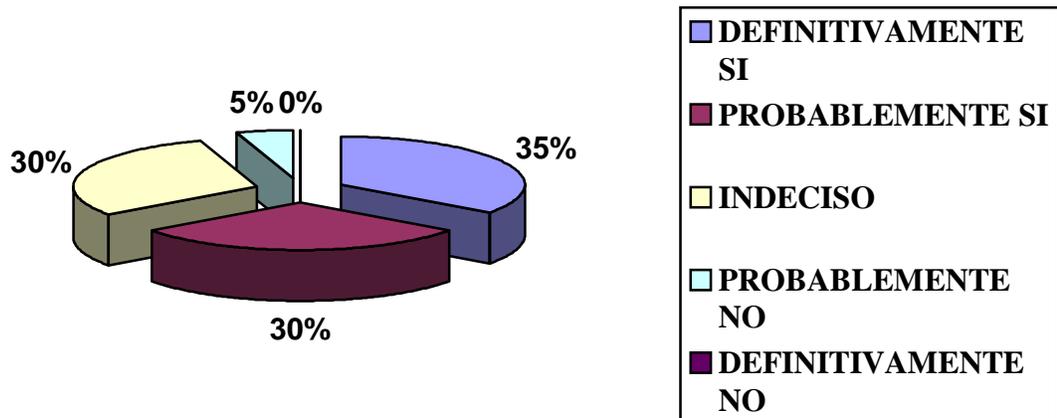
FACTORES QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE BEBIDAS PREMIUM



Los resultados muestran que todos los factores son de igual importancia e influyentes en la compra de las bebidas Premium. Debido a que este tipo de bebidas tienen un mayor precio, el cliente espera encontrar tanto cualidades como de color, olor, prestigio, sabor y años de añejamiento en ellas.

GRÁFICA 20

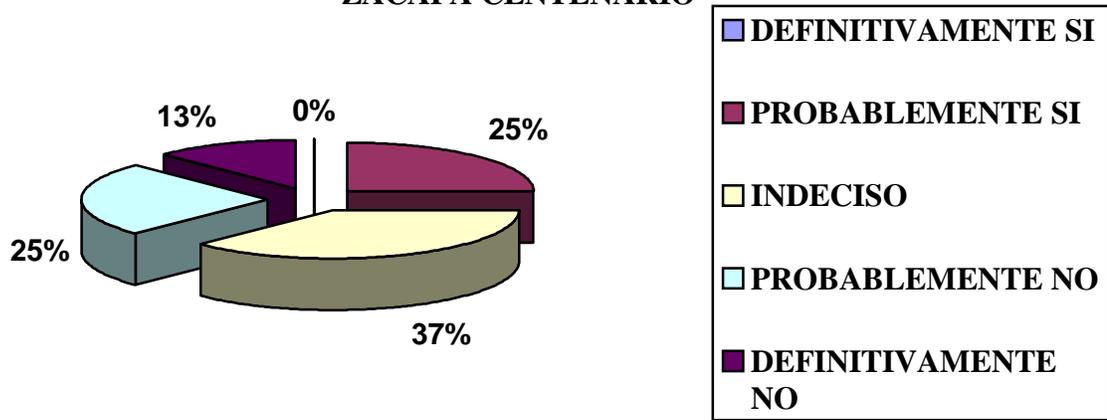
CONOCIMIENTO DEL RON ZACAPA CENTENARIO



Esta pregunta se elaboró con el fin de saber acerca del conocimiento que las empresas tienen sobre el Ron Zacapa Centenario y la mayoría de ellas sabían de la existencia de este, sin embargo hubo algunas que no estaban enterados de los galardones con los que cuenta el producto.

GRÁFICA 21

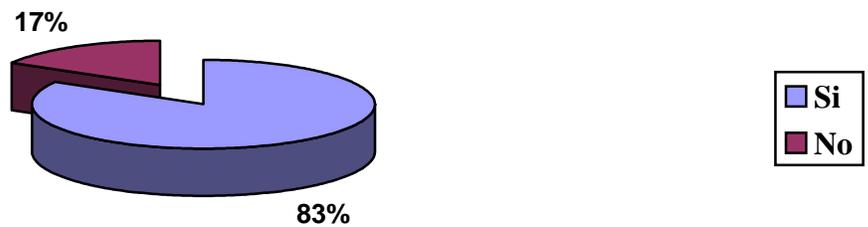
**CONOCIMIENTO DE LOS PREMIOS OTORGADOS AL RON
ZACAPA CENTENARIO**



En base a la pregunta anterior observamos que aunque la mayoría de las empresas tienen conocimiento de la existencia del Ron Zacapa Centenario, no están muy bien informados acerca de las características de este y de sus últimos nombramientos como “El mejor Ron del Mundo”

GRÁFICA 22

**PROBABILIDAD DE ÉXITO EN EL MERCADO PREMIUM
MEXICANO**



Después de estar informados sobre las características y los nombramientos del Ron Zacapa Centenario a las empresas, se les preguntó qué probabilidad de éxito ellos veían al importar el Ron Zacapa Centenario para las empresas Poblanas y la mayoría de ellas contestaron positivamente. Con lo que llegamos a la conclusión de que si existe mercado para el Ron Zacapa Centenario.