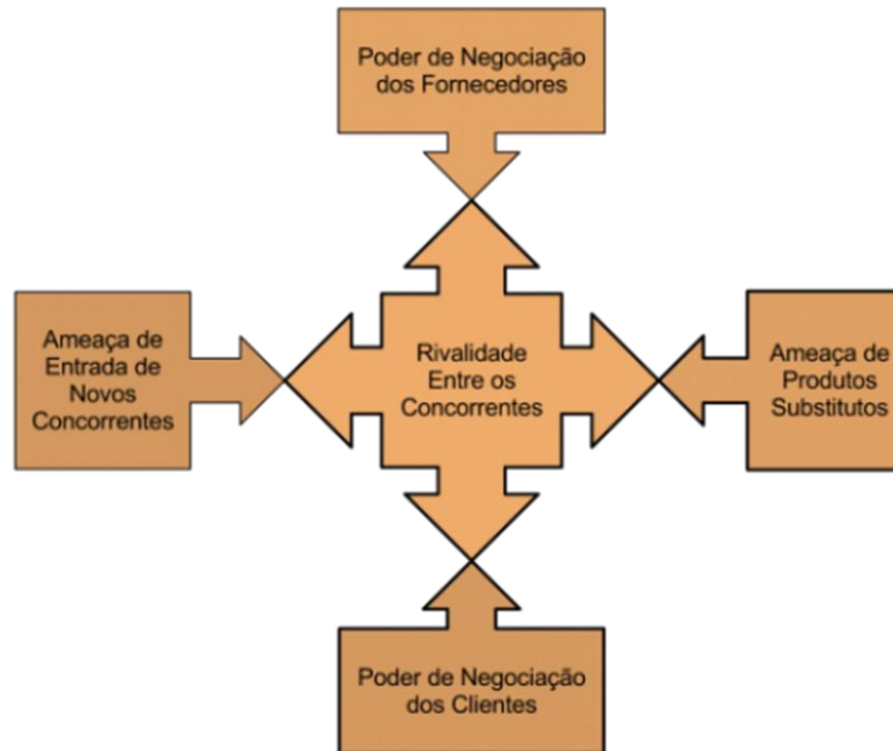


## Modelo das cinco forças de Michael Porter



## **Poder dos Fornecedores**

A D'ATERRA, LDA., produz e comercializa produtos de origem biológica, mais concretamente de produtos hortofrutícolas, como tal constitui-se um importante cliente para os produtores de sementes hortofrutícolas, tendo algum poder de negociação com os fornecedores.

## **Poder dos Compradores**

O consumidor de produtos biológicos efetua as suas compras em média semanalmente e mensalmente.

Tendo em consideração que os produtos hortofrutícolas biológicos colocados para comercialização pela D'ATERRA são produtos diferenciados, o comprador (consumidor) poderá ter alguma dificuldade em efetuar as suas compras em outro espaço comercial.

O livre e generalizado acesso às tecnologias de informação, mais concretamente através da Internet, relativamente aos produtos e preços dos mesmos, potencia o aumento do poder do cliente em relação à decisão da cadeia de valor.

## **Força da Concorrência**

Em relação à concorrência importa referir que existe uma acentuada concorrência entre as empresas fornecedoras de produtos hortofrutícolas produzidos no sistema de produção convencional. No entanto, no que diz respeito aos produtos biológicos expostos nestes mesmos espaços comerciais, verifica-se a inexistência de informação e a exposição inadequada desses mesmos produtos, o que dificulta a compra destes mesmos produtos pelo cliente nesses locais.

A comercialização de produtos biológicos por parte de grandes empresas de distribuição, significa em primeiro lugar o aumento da concorrência neste setor, de competição para alcançarem um melhor posicionamento e da manifestação da rivalidade entre as mesmas.

**PONTOS FORTES E FRACOS – IDENTIFICAR 3 CONCORRENTES**

## **Ameaças de Produtos Substituição**

As ameaças de substituição neste setor dizem respeito aos produtos substitutos, tal como os produtos hortofrutícolas produzidos no sistema convencional, os quais são colocados para venda ao consumidor por preços mais acessíveis ao consumidor, sendo estes produtos que compõem a maior fatia do mercado da produção de produtos hortofrutícolas.

## **Ameaças de Novas Entradas**

No setor da comercialização de produtos biológicos, o mercado concorrencial é constituído pelas grandes organizações de distribuição, como o Grupo SONAE e o Grupo Jerónimo Martins, operando através das empresas “Continente” e “Pingo Doce” respetivamente, através das quais comercializam estes mesmos produtos, entre outros. Estes mesmos grupos de distribuição possuem uma maior capacidade logística, financeira e de *Know-how*, operando em economia de escala no que diz respeito à compra de produtos ao fornecedor, podendo obter na fase de negociação de melhores preços.

Pode-se verificar que as principais ameaças de novas entradas, neste setor, dizem respeito à economia de escala, da necessidade de financiamento e de acesso aos canais de distribuição.

## Modelo das Cinco Forças no Ambiente Competitivo (Michel Porter)

