



Universidad del sureste

Tarea: cuadro sinóptico

Materia: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

docente: López Hernández Ezequiel

Alumno: Hugo Alberto Pérez González

Licenciatura: contaduría pública

Cuatrimestre: 7°

Modalidad: semiescolarizada

Matrícula: 409418871

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Su modelo, se enfoca en las cinco fuerzas que conforman la competencia en una industria:

Riesgo de entrada de los competidores potenciales: Los competidores potenciales son compañías que actualmente no rivalizan en una industria pero que tienen capacidad para hacerlo si así lo deciden

Rivalidad entre las compañías establecidas: La segunda de las cinco fuerzas competitivas de Porter es la intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria

Demanda de la industria: El nivel de demanda de la industria es un segundo determinante del alcance de la rivalidad

- El riesgo de que entren nuevos competidores,
- La intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria
- El poder de negociación de los compradores
- el poder de negociación de los proveedores
- La cercanía de los sustitutos para los productos que ofrece una industria.

En la estructura de Porter, una fuerza competitiva poderosa puede considerarse como una amenaza porque deprime las ganancias.

- Un elevado riesgo de que entren competidores potenciales es que representa una amenaza para la rentabilidad de las compañías establecidas. Pero si el riesgo de una nueva entrada es bajo, las compañías establecidas pueden aprovechar esta oportunidad para elevar sus precios y obtener mayores ganancias.
- Las elevadas barreras pueden mantener fuera a competidores potenciales de una industria aun cuando las ganancias de ésta sean altas.

- La lucha competitiva se puede basar en precios, diseño del producto, gastos de publicidad y promoción, esfuerzos de ventas directas y servicio y apoyo después de las ventas.
- La intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria es en gran medida una función de los siguientes cuatro factores

- 1) Estructura competitiva de la industria, 2) condiciones de la demanda, 3) condiciones de costos y 4) la altura de las barreras para evitar la salida de la industria.

- La demanda creciente tiende a reducir la rivalidad porque todas las compañías pueden vender más sin restar participación de mercado a otras compañías
- Por el contrario, la disminución de la demanda da como resultado mayor rivalidad debido a que las compañías luchan por conservar su participación de mercado y sus ingresos

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Condiciones de los costos: La estructura de costos de las empresas que operan en una industria es un tercer determinante de la rivalidad

En industrias en las que los costos fijos de producción son altos, si el volumen de ventas es bajo, las empresas no pueden pagar los costos fijos, por lo que no son rentables.

En situaciones en las que la demanda no crece tan rápido y hay demasiadas compañías dedicadas a las mismas acciones (reducir los precios o aumentar los gastos de promoción en un intento por pagar los costos fijos), el resultado puede ser una rivalidad intensa y la disminución de las ganancias

Inversiones en activos como máquinas específicas, equipo e instalaciones de operación on poco o ningún valor en usos alternativos o que no pueden venderse

Barreras para evitar salida: Las barreras para impedir la salida son factores económicos, estratégicos y emocionales que impiden a las compañías abandonar una industria.

Los elevados costos fijos de salida, como pagos por despido, prestaciones de salud y pensiones que deben pagarse a los trabajadores que ya no tienen ocupación

Dependencia económica de la industria porque una compañía obtiene sus ingresos y ganancia de un solo sector

La necesidad de mantener una colección de activos caros en cierto nivel mínimo o por encima de él a fin de participar con eficacia en la industria.

Poder de negociación de los compradores: La tercera de las cinco fuerzas competitivas de Porter es el poder de negociación de los compradores.

Los compradores de una industria pueden ser los clientes individuales que consumen sus productos en última instancia (los usuarios finales) o las compañías que distribuyen los productos de una industria a los usuarios finales, como comercializadores al menudeo y mayoreo.

El poder de negociación de los compradores se refiere a su capacidad para negociar la disminución de los precios que cobran las compañías en la industria o de aumentar los costos de éstas demandando una mejor calidad de producto y servicio

Poder de negociación de los proveedores: La cuarta de las cinco fuerzas competitivas de Porter es el poder de negociación de los proveedores, las organizaciones que proporcionan insumos a la industria, como materiales, servicios y mano de obra

El poder de negociación de los proveedores se refiere a la capacidad de éstos para aumentar los precios de los insumos o elevar de otro modo los costos de la industria

Por el contrario, si los proveedores son débiles, las compañías que integran la industria tienen la oportunidad de forzar la reducción de precios de los insumos y demandar insumos de mayor calidad