

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA

7° CUATRIMESTRE

MATERIA: ADMINISTRACION DE ESTRATEGICA

TITULO: MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

CATEDRATICO: EZEQUIEL LOPEZ HERNANDEZ

NOMBRE: LUIS CRESENCIO MOLINA DIAZ

MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

El riesgo de que entren nuevos competidores.

Los competidores potenciales son compañías que actualmente no rivalizan en una industria pero que tienen capacidad para hacerlo si así lo deciden.

El riesgo de que entren competidores potenciales es una función de la altura de las barreras que impiden la entrada, es decir, de los factores que elevan los costos para que las compañías ingresen en una industria

Las elevadas barreras pueden mantener fuera a competidores potenciales de una industria aun cuando las ganancias de ésta sean altas.

La intensidad de la rivalidad entre las compañías establecidas en una industria.

Rivalidad significa la lucha competitiva entre compañías de una industria para ganar participación de mercado de las otras. La lucha competitiva se puede basar en precios, diseño del producto, gastos de publicidad y promoción.

La demanda creciente de clientes nuevos o de compras adicionales por parte de los clientes existentes suele moderar la competencia.

Condiciones de los costos que operan en una industria es un tercer determinante de la rivalidad, en las que los costos fijos son altos, la rentabilidad tiende a estar muy ligada al volumen de ventas.

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

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.

Si logran reducir los precios y aumentar los costos, los compradores poderosos pueden sacar ganancias de una industria. Por lo tanto, los compradores poderosos deben considerarse una amenaza.

MODELO DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

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 ejemplo, al ofrecer insumos de baja calidad o un servicio deficiente.

Las organizaciones que proporcionan insumos a la industria, como materiales, servicios y mano de obra (que pueden ser individuos, organizaciones como los sindicatos o compañías que proveen mano de obra por contrato).

La cercanía de los sustitutos para los productos que ofrece

La existencia de sustitutos cercanos es una amenaza competitiva poderosa porque limita el precio que pueden cobrar las compañías de una industria por su producto y, por consiguiente, la rentabilidad de la industria.

Si los productos de una industria tienen pocos sustitutos cercanos, de modo que sean una fuerza competitiva débil y otros factores quedan igual, las compañías de la industria tienen la oportunidad de aumentar los precios y obtener ganancias adicionales.

