




ADMINISTRACION ESTRATEGICA

CUADRO SIPNOTICO

KARLA MARIA MOLINA MENDOZA
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

INTRODUCCION

EN EL SIGUIENTE CUADRO SINOTICO
HABLARE SOBRE LAS 5 FUERZAS DE
PORTER IDENTIFICAR SUS
PROCEDIKIENTOS Y LAS IDEAS QUE NOS
MUESTRA SU ESTRATEGIAS, QUE LIMITE
PUEDE TENER UNA INDUSTRIA, SUS
RIEGOS, SU PODER, SU INTENSIDAD Y
SUS AMENAZAS



Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Riesgo de entrada de los competidores

No rivalizan en una industria pero que tienen capacidad para hacerlo si así lo deciden.

Mientras más compañías entren, más difícil será para las ya Establecidas proteger su participación de mercado y generar ganancias.

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 barreras más importantes incluyen economías de escala, lealtad a la marca, ventajas absolutas de costos, costos de cambiar de clientes y normas oficiales.

Rivalidad entre las compañías establecidas

Lucha competitiva entre compañías de una industria para ganar participación de mercado de las otras.

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 rivalidad intensa entre compañías establecidas constituye una poderosa amenaza para la rentabilidad. Estructura competitiva de la industria, condiciones de la demanda, condiciones de costos y la altura de las barreras para evitar la salida de la industria.



Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Demanda de la industria

Determina el alcance de la rivalidad entre compañías establecidas.

La demanda creciente tiende a reducir la rivalidad porque todas las compañías pueden vender más sin restar participación de mercado a otras compañías.

La demanda descende cuando los clientes salen del mercado o compran menos.

La disminución de la demanda constituye una amenaza importante, pues aumenta el grado de rivalidad de compañías establecidas.


Condiciones de los costos

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

Los costos fijos se deben considerar antes de que las empresas hagan una sola venta.

El resultado puede ser una rivalidad intensa y la disminución de las ganancias.

Diversas investigaciones sugieren que con frecuencia las empresas más débiles de una industria inician dichas acciones, precisamente porque son las que luchan de manera permanente por pagar sus costos fijos.



Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Barreras para evitar salida

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

- Inversiones en activos como máquinas específicas, equipo e instalaciones de operación con poco o ningún valor en usos alternativos o que no pueden venderse.
- La adhesión emocional a una industria.
- Los elevados costos fijos de salida, como pagos por despido, prestaciones de salud y pensiones que deben pagarse a los trabajadores
- • 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

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.

Si logran reducir los precios y aumentar los costos, los compradores poderosos pueden sacar ganancias de una industria.



Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Poder de negociación de los proveedores

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).

Los proveedores con poder reducen las ganancias de una industria al elevar los costos que deben enfrentar las compañías que operan en ella

Al igual que con los compradores, la capacidad de los proveedores de exigir ciertas conductas a una compañía depende de su poder en relación con ella.

Productos sustitutos

Los productos de diferentes negocios o industrias que pueden satisfacer necesidades semejantes de los clientes.

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.