



DANIELA DIAZ LOBOS

Nombre del profesor: MYREILLE RODRIGUEZ

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL

Materia: ADMINISTRACION ESTRATEGICA

Grado: SEPTIMO CUATRIMESTRE

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de septiembre de 2020.

LIDERAZGO ESTRATEGICO

5 VENTAJAS COMPETITIVAS

Las cinco fuerzas definen la estructura de rentabilidad de un sector al determinar cómo se distribuye el valor económico que crea.

Ese valor podría ser socavado mediante la rivalidad entre competidores existentes.

Se puede debilitar al poder de los proveedores y el poder de los compradores, o puede ser limitado por la amenaza de nuevos entrantes o a la amenaza de sustitutos.

CLASIFICACION DE LAS FUERZAS

Tres fuerzas de competencia horizontal: amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes y competidores de la industria.

Dos fuerzas de competencia vertical: El poder de negociación de los proveedores, y el de negociación de los clientes.

F1- PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES O CLIENTES

- Grado de dependencia de los canales de distribución de existentes
- Costos de cambio del comprador
- Disponibilidad de información del comprador
- Disponibilidad de productos sustitutos existentes
- Sensibilidad al precio de productos de la industria
- Análisis del valor del cliente

F2- PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES O VENDEDORES

- Cantidad de proveedores en la industria
- Poder de decisión en el precio por parte del proveedor
- Nivel de organización de los proveedores
- Nivel de poder adquisitivo

F3- AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

- Economía de escala
- Diferenciación del producto
- Inversión de capital
- Desventaja de costos de independiente de la escala
- Acceso a los canales de distribución
 - Política gubernamental
- Integración vertical