



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere Santis

Nombre del Profesora: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

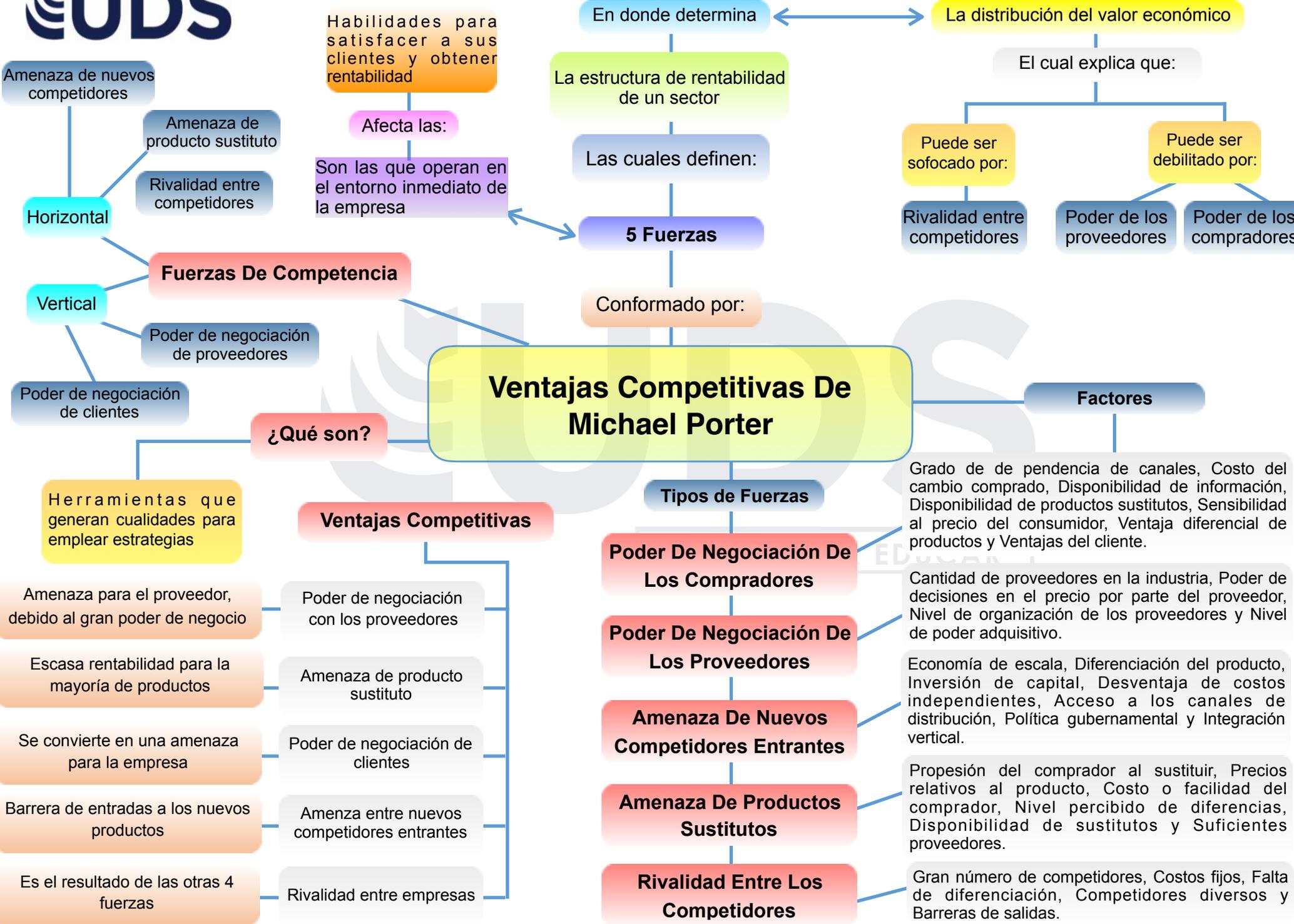
Nombre del Trabajo: Las 5 Ventajas Competitivas De Michael Porter

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7° Cuatrimestre

Grupo: Único

Ventajas Competitivas De Michael Porter



¿Qué son?

Fuerzas De Competencia

Horizontal

Vertical

Amenaza de nuevos competidores

Amenaza de producto sustituto

Rivalidad entre competidores

Poder de negociación de proveedores

Poder de negociación de clientes

Habilidades para satisfacer a sus clientes y obtener rentabilidad

Afecta las:

Son las que operan en el entorno inmediato de la empresa

En donde determina

La estructura de rentabilidad de un sector

Las cuales definen:

5 Fuerzas

Conformado por:

La distribución del valor económico

El cual explica que:

Puede ser sofocado por:

Rivalidad entre competidores

Puede ser debilitado por:

Poder de los proveedores

Poder de los compradores

Factores

Grado de dependencia de canales, Costo del cambio comprado, Disponibilidad de información, Disponibilidad de productos sustitutos, Sensibilidad al precio del consumidor, Ventaja diferencial de productos y Ventajas del cliente.

Tipos de Fuerzas

Poder De Negociación De Los Compradores

Cantidad de proveedores en la industria, Poder de decisiones en el precio por parte del proveedor, Nivel de organización de los proveedores y Nivel de poder adquisitivo.

Poder De Negociación De Los Proveedores

Economía de escala, Diferenciación del producto, Inversión de capital, Desventaja de costos independientes, Acceso a los canales de distribución, Política gubernamental y Integración vertical.

Amenaza De Nuevos Competidores Entrantes

Propensión del comprador al sustituir, Precios relativos al producto, Costo o facilidad del comprador, Nivel percibido de diferencias, Disponibilidad de sustitutos y Suficientes proveedores.

Amenaza De Productos Sustitutos

Gran número de competidores, Costos fijos, Falta de diferenciación, Competidores diversos y Barreras de salidas.

Ventajas Competitivas

Amenaza para el proveedor, debido al gran poder de negocio

Poder de negociación con los proveedores

Escasa rentabilidad para la mayoría de productos

Amenaza de producto sustituto

Se convierte en una amenaza para la empresa

Poder de negociación de clientes

Barrera de entradas a los nuevos productos

Amenaza entre nuevos competidores entrantes

Es el resultado de las otras 4 fuerzas

Rivalidad entre empresas