

Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere Santis

Nombre del Profesora: Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

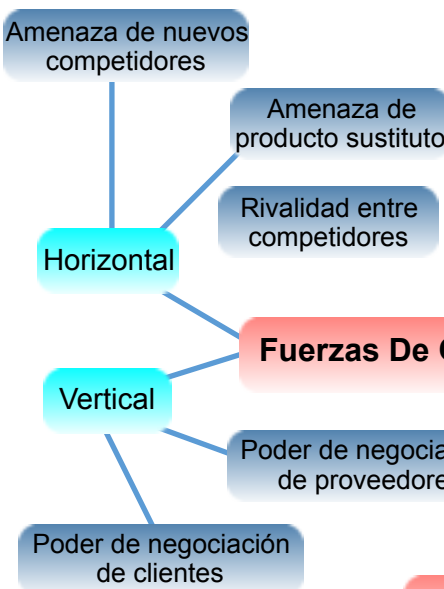
Nombre del Trabajo: Las 5 Ventajas Competitivas De Michael Porter

Materia: Administración Estratégica

Grado: 7º Cuatrimestre

Grupo: Único

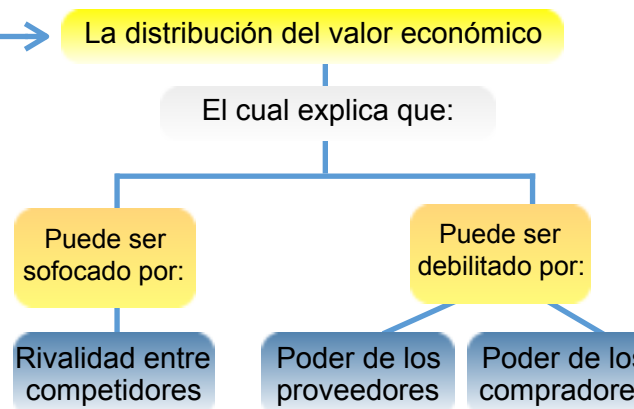
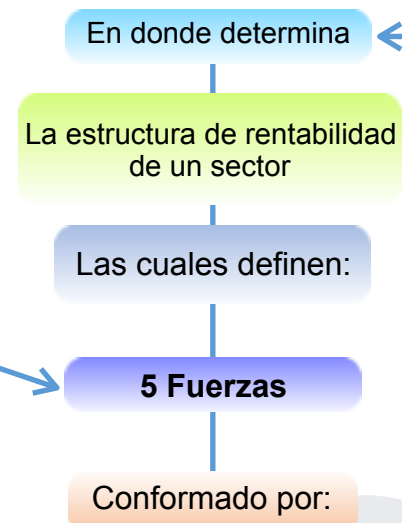
Ventajas Competitivas De Michael Porter



Habilidades para satisfacer a sus clientes y obtener rentabilidad

Afecta las:

Son las que operan en el entorno inmediato de la empresa



¿Qué son?

- Herramientas que generan cualidades para emplear estrategias
- Amenaza para el proveedor, debido al gran poder de negocio
- Escasa rentabilidad para la mayoría de productos
- Se convierte en una amenaza para la empresa
- Barrera de entradas a los nuevos productos
- Es el resultado de las otras 4 fuerzas

Ventajas Competitivas

- Poder de negociación con los proveedores
- Amenaza de producto sustituto
- Poder de negociación de clientes
- Amenaza entre nuevos competidores entrantes
- Rivalidad entre empresas

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.

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.

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

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

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

Tipos de Fuerzas

- Poder De Negociación De Los Compradores**
- Poder De Negociación De Los Proveedores**
- Amenaza De Nuevos Competidores Entrantes**
- Amenaza De Productos Sustitutos**
- Rivalidad Entre Los Competidores**