



Nombre de la alumna: Angélica Figueroa García

Nombre del profesor: Myreille Eréndira Rodríguez

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Administración estratégica

Grado: 7mo Cuatrimestre

Grupo: Único

Comitán de Domínguez Chiapas a 17 de septiembre del 2020.

Ventajas competitivas de Michael Porter

La tarea de los administradores es analizar las fuerzas competitivas en el ambiente de la industria para identificar las oportunidades y amenazas

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Riesgo de entrada de los competidores potenciales

Un elevado riesgo de que entren competidores potenciales es que representa una amenaza para la rentabilidad de las compañías establecidas

Factores

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

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, esfuerzos de ventas directas y servicio y apoyo después de las ventas

Factores

- 1) Estructura competitiva de la industria
- 2) Condiciones de la demanda
- 3) Condiciones de costos
- 4) La altura de las barreras para evitar la salida de la industria.

Poder de negociación de los compradores

Los compradores de una industria pueden ser los clientes individuales que consumen sus productos

Se refiere a

Su capacidad para negociar la disminución de los precios que cobran las compañías en la industria o de aumentar los costos

Barreras

- Inversiones en activos como máquinas específicas
- Los elevados costos fijos de salida,
- La adhesión emocional a una industria
- Dependencia económica de la industria
- La necesidad de mantener una colección de activos

Ventajas competitivas de Michael Porter

La tarea de los administradores es analizar las fuerzas competitivas en el ambiente de la industria para identificar las oportunidades y amenazas

Modelo de las cinco 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

Factores

Proveedores, las organizaciones que proporcionan insumos a la industria, como materiales, servicios y mano de obra

Productos sustitutos

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

Barreras

Los costos bajos de investigación y desarrollo, la eficiencia en la producción y su enfoque en los precios bajos caracterizan a los modelos de negocios de las compañías de este grupo estratégico que aplican una táctica de bajo riesgo y pocas ganancias