miMind

Universidad del Sureste

LAN 7o. "A"

Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo

"Administración estratégica"

Mapa Conceptual

Leslie Yazmín Moreno Alvarado

Comitán; Chiapas al 17 de Septiembre del 2020

VENTAJAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER

- Modelo de las 5 fuerzas
  - Estructura de rentabilidad de un sector al determinar cómo se distribuye el valor económico que crea
    - Rivalidad entre competidores existentes
    - Debilitarse por el poder
      - Proveedores y compradores
      - Amenaza de sustitutos
- 5 ventajas competitivas
  - Riesgo de nuevos competidores potenciales
    - No rivalizan en una industria
      - Tienen la capacidad de hacerlo si quieren
    - Representan amenaza para rentabilidad
      - Con costos elevados dificil la entrada de los competidores
  - Intensidad de rivalidad entre compañías de la industria
    - Lucha competitiva entre compañías
      - Ganar participación de mercados de otras
    - Rivalidad intensa
      - Reduce o aumentan los costos
        - Consituye poderosa amenaza de rentabilidad
  - Poder de negociación (compradores)
    - Capacidad para negociar la disminución de precios
      - Aumentar los costos
        - Demandando una mejor calidad y un mejor servicio
  - Poder de negociación (proveedores)
    - Organizaciones que proporcionan insumos a la industria
      - Capacidad de éstos para aumentar los precios de los insumos
    - Proveedores con poder
      - Reducen las ganancias
        - Elevan los costos que deben enfrentar las compañías
          - Son una amenaza
  - Cercanía de los sustitutos para los productos que ofrece la industria
    - Productos de diferentes negocios satisfacen necesidades semejantes
      - Amenaza competitiva poderosa
        - Limita el precio que puede cobrar la compañía
- Clasificación
  - Competencia horizontal
    - Amenaza de productos sustitutos
    - Amenaza de nuevos entrantes
    - Competidores de la industria
  - Competencia vertical
    - El poder de negocio de los proveedores
    - El poder de negociación de los clientes

VENTAJAS COMPETITIVAS DE MICHAEL PORTER

- Factores
  - Fuerza 1
    - Grado de dependencia
      - Canales de distribución existentes
    - Costos de cambio del comprador
    - Disponibilidad
      - Información del comprador
      - Productos sustitutos existentes
    - Sensibilidad al precio del comprador
    - Ventaja diferencial
      - Productos de la industria
    - Análisis del valor del cliente
  - Fuerza 2
    - Función a factores
      - Nivel de organización de los proveedores
      - Cantidad de proveedores en la industria
      - Poder de decisión
        - Precio por parte del proveedor
      - Nivel de poder adquisitivo
  - Fuerza 4
    - Propensión del comprador a sustituir
    - Precios relativos
      - Productos sustitutos
    - Costo o facilidad del comprador
    - Nivel percibido de diferenciación
      - Producto o servicio
    - Disponibilidad de sustitutos cercanos
    - Suficientes proveedores
- Barreras de entrada
  - Fuerza 3
    - Economías de escalas
    - Diferenciación del producto
    - Inversiones de capital
    - Desventaja
      - Independientemente de la escala
    - Acceso a los canales de distribución
    - Política gubernamental
    - Integración vertical
  - Fuerza 5
    - Gran número de competidores
    - Costos fijos
    - Falta de diferenciación
    - Competidores diversos
    - Barreras de salidas