



Universidad Del Sureste

Lic. Administración y estrategias de negocio

Administración Estratégica

Alumno: Jonathan Galindo Alfaro

“Ventajas competitivas”

Docente: Myreille Rodríguez Alfonzo

17 de Septiembre del 2020 Comitán de Domínguez, Chiapas.

Michael Porter Ventajas Competitivas

Definición

*Visión de las metas que están propuestas para un futuro con el fin de ser alcanzadas, formulando, originando nuevas oportunidades y amenazas, así creando estrategias potenciales que serán utilizadas a su favor.

Ventajas Competitivas

- 1.-Riesgo de los competidores potenciales: *Detectar empresas con las mismas características económicas, servicios y productos*
- 2.- Rivalidad entre compañías: *Rivalidad y competencia de la industria en el mercado.*
- 3.- Poder de negociación con clientes: *Poder de convencimiento al cliente demostrando tener el mejor servicio o producto, tomando en cuenta la disminución de precios y el aumento de costos, alcanzando una buena calidad de los mismos.*
- 4.- Poder de negociación con proveedores: *Se basa en buscar y encontrar lo mejor para la empresa obteniendo; Materiales, servicios y mano de obra a un precio mínimo optimizando el producto o servicio, siempre y cuando la mano de obra sea más efectiva, obteniendo una mejor calidad mayor demanda y elevando costos.*
- 5.- Productos sustitutos: *El tener P.S cerca de la empresa o industria, afecta la rentabilidad de las mismas, no teniendo esa amenaza competitiva la empresa puede aumentar precios y obtener utilidades extras*

Factores de F1

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

Factores de F1

- *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

Barreras de F3

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

Factores de F4

- *Propensión del comprador a sustituir
- *Precios relativos de los productos sustitutos
- *Costo o facilidad del comprador
- *Nivel percibido de diferenciación
- *Suficientes proveedores

Barreras de F5

- *Gran números de competidores
- *Costos fijos
- *Falta de diferenciación
- *competidores diversos
- *Barreras de salida