



Nombre del alumno: JHONATAN MEZA G.

**Nombre del profesor: VICTOR MANUEL
MARTINEZ PEREZ**

Materia: ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

Nombre del trabajo: TAREA

Grado: 7

5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER DE TRABAJO

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES

Esta es la fuerza central y más visible en la mayoría de las industrias. La rivalidad puede variar de leve a intensa, dependiendo de la cantidad de empresas, su tamaño y el ritmo de crecimiento del mercado.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA RIVALIDAD

Número de competidores
Crecimiento de la industria
Costos fijos altos
Diferenciación del producto
Costos de cambio



AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

Cuando los nuevos actores pueden ingresar fácilmente a una industria, las empresas existentes enfrentan presión adicional. Esto puede limitar los precios y la rentabilidad. Las barreras de entrada son clave para determinar si una industria es atractiva para nuevos competidores



FACTORES QUE AFECTAN

- Barreras de entrada: Estas pueden incluir fuertes inversiones de capital inicial, acceso limitado a materias primas, o regulaciones gubernamentales estrictas.
- Economías de escala: Si las empresas existentes tienen costos más bajos debido a su gran tamaño, los nuevos entrantes podrían tener dificultades para competir.



PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Los proveedores tienen el poder de influir en los precios de los insumos que compran las empresas, afectando su rentabilidad. Cuando los proveedores tienen un poder considerable, pueden subir los precios o disminuir la calidad

FACTORES QUE AUMENTAN

- Costos de cambio: Si es caro o difícil para las empresas cambiar de proveedor, los proveedores tendrán más poder.
- Importancia del insumo para la industria: Si un insumo es crítico para la industria, los proveedores de ese insumo tendrán más poder.



5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER DE TRABAJO

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

Esta fuerza examina el poder que tienen los clientes para influir en los precios o en la calidad de los productos o servicios de una industria. Los compradores pueden exigir precios más bajos

FACTORES QUE AFECTAN

- Número de compradores: Si hay pocos compradores que compran grandes volúmenes, tienen más poder para negociar precios.
- Productos estandarizados: Si los productos ofrecidos por las empresas en la industria son commodities, los compradores pueden negociar fácilmente mejores precios.



AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Los productos sustitutos son aquellos que satisfacen la misma necesidad que el producto o servicio de una industria, pero de manera diferente. Cuando existen alternativas atractivas a los productos de una industria

FACTORES QUE DETERMINAN

- Precio relativo de los sustitutos: Si los sustitutos ofrecen un precio más bajo que el producto de la industria, los consumidores podrían optar por ellos.
- Calidad de los sustitutos: Si el sustituto ofrece una mejor calidad o valor, será una amenaza mayor.



6	2.930	27.000	2.180	5.690	4.500	5.900	0.000
0	2.160	1.225	5.350	0.410	564.484	2.600	0.000
0	5.340	0	0.000	2.750	92.484	1.600	0.000
0	0.450	30.393	2.440	1.830	56.512	2.290	0.000
0	2.600	5.000	1.600	2.310	128.544	3.090	0.000
0	1.600	73.778	2.300	3.100	874.820	2.950	0.000
		0	0.000			1.450	0.000
							0.951