

Modelo de las cinco fuerzas de Porter

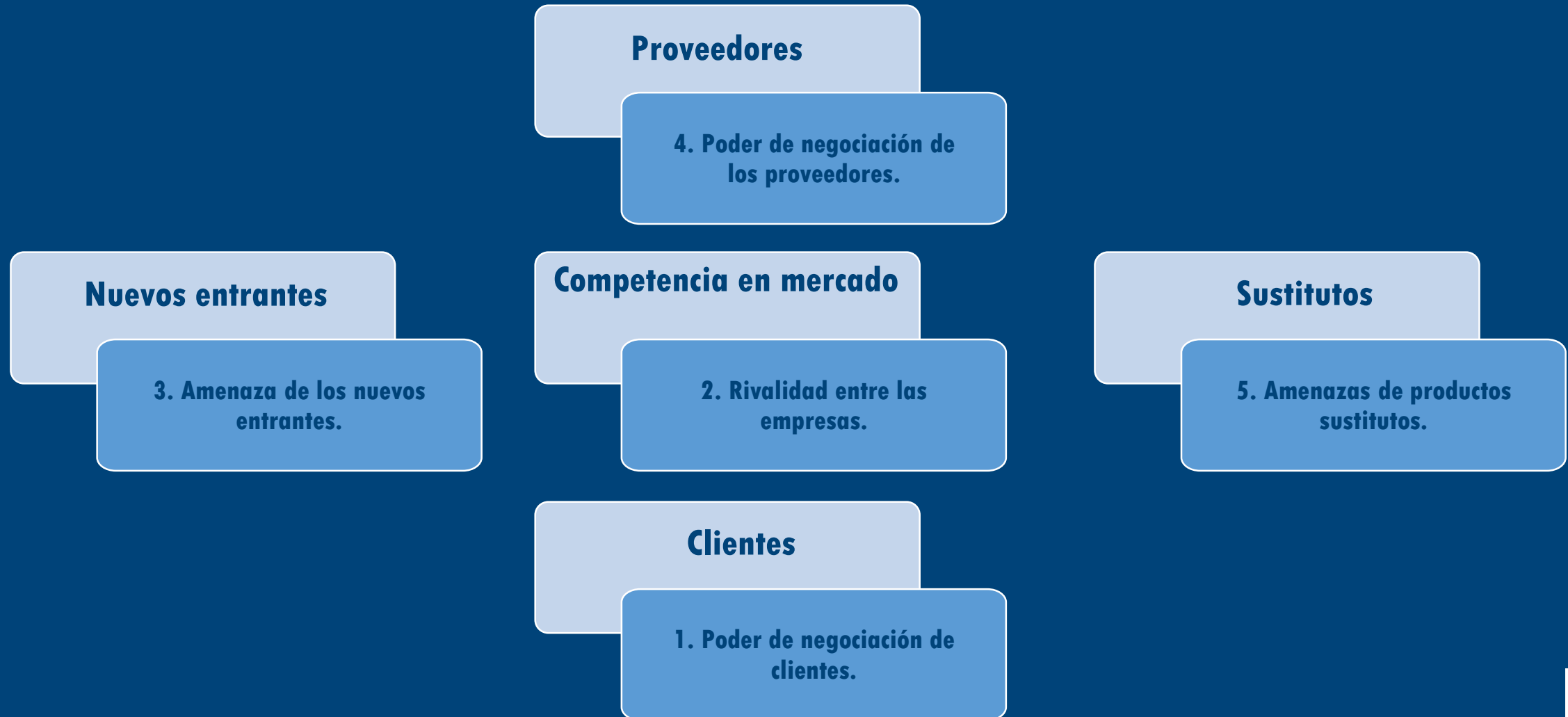
Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Por medio de las cinco fuerzas de Porter se pueden maximizar los recursos y superar a la competencia, independientemente del giro de la organización.

Debemos contar con un plan estructurado para permanecer en el mercado, es por ello la importancia del desarrollo de una estrategia competente que brinde soporte a toda el área de la organización.



Modelo de las cinco fuerzas



¿Qué son las fuerzas de Porter?

Las cinco fuerzas de Porter es un análisis que se hace mediante una herramienta, para poder comprender los factores que determinan la rentabilidad de una empresa a largo plazo en el mercado y su nivel de competencia en el contexto global; de esta manera se conoce dónde está colocada en ese momento.

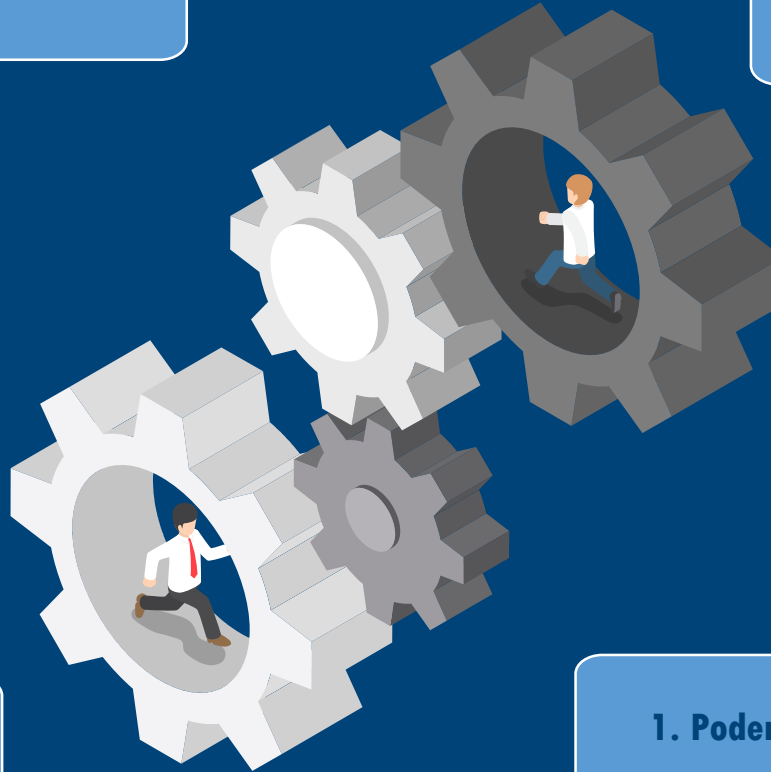


¿Cuáles son las cinco fuerzas de Porter?

4. Poder de negociación de los proveedores.

5. Amenazas de productos sustitutos.

3. Amenaza de los nuevos entrantes.



2. Rivalidad entre las empresas.

1. Poder de negociación de clientes.

¿Cuál es el objetivo con el que fueron creadas?

Calcular la rentabilidad de la empresa con el fin de ver su valor actual y su proyección a futuro.

“Las cinco fuerzas de Porter es una de las herramientas de marketing más utilizadas en todo el mundo y están pensadas para apoyar a los negocios y las empresas que quieran conseguir el máximo rendimiento en un buen tiempo.” (Riquelme, 2015).



¿Cómo se usan?

Al ser capaz de clasificar y usar las cinco fuerzas de Porter se puede conseguir un excelente análisis de la empresa en todos los sentidos; se pueden detectar nuevas amenazas, diseñar estrategias y encontrar un sinfín de nuevas oportunidades (Riquelme, 2015).

Amenaza de la entrada de los nuevos competidores. Es una de las fuerzas más famosas y se usa en la industria para detectar empresas con las mismas características económicas o con productos similares en el mercado.

Este tipo de amenazas puede depender de las barreras de entrada. Hay seis tipos de barreras diferentes: la economía de escalas, la diferenciación, el requerimiento de capital, el acceso a canales de distribución o las ventajas de los costos independientes (Riquelme, 2015).

Poder de negociación de los proveedores. Proporciona a los proveedores de la empresa las herramientas necesarias para poder alcanzar un objetivo (Riquelme, 2015).

Poder de negociación de los compradores. Los clientes identifican un producto que tiene varios sustitutos en el mercado, o que puede llegar a tener un costo más alto que otros productos similares. Si los compradores están bien organizados, sus exigencias pueden ser más altas para exigir una reducción de precios notable (Riquelme, 2015).

Amenaza en tus ingresos por productos sustitutos. Cuando los sustitutos de los productos comienzan a ser reales, eficaces y más baratos que el que vende la empresa inicial, provoca que dicha empresa baje su precio, y a su vez, reduzca sus ingresos (Riquelme, 2015).

¿De qué sirven estas fuerzas?

El análisis de las cinco fuerzas nos permite recopilar información relevante de la empresa y crear un plan estratégico para la organización.



Herramienta de aplicación Porter

		DEFINICIÓN Y VALORACIÓN DE FACTORES EXTERNOS	
		OPORTUNIDADES	AMENAZAS
5 FUERZAS DE PORTER	PODER DE LOS COMPRADORES	-	-
		-	-
		-	-
	NUEVOS O POTENCIALES COMPETIDORES	-	-
		-	-
		-	-
	RIVALIDAD CON LOS ACTUALES COMPETIDORES	-	-
		-	-
		-	-
	PODER DE LOS PROVEEDORES	-	-
		-	-
		-	-
	PRODUCTOS SUSTITUTOS	-	-
		-	-
		-	-

Video

Interacción de las cinco fuerzas en las industrias:

<https://youtu.be/dxB-lsq2nrQ>



Referencias bibliográficas

Riquelme Leiva, M. (2015). Las 5 Fuerzas de Porter – Clave para el Éxito de la Empresa. Santiago, Chile. <https://www.5fuerzasdeporter.com/>

Parada, P. (2013). Las 5 fuerzas de Porter. <http://www.pascualparada.com/las-5-fuerzas-de-porter/>

Network3E (2010). Las cinco fuerzas de Michael Porter. <https://youtu.be/dxB-Isq2nrQ>

Elaborado por María Guadalupe Torres Arriaga, junio, 2019