

QUIENAPORTAVALOR.COM

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

QUIEN ES MICHAEL PORTER



- ▶ Nacido en 1947 en EEUU, Michael Porter es un economista y profesor de Harvard Business School.
- ▶ Es autor de 18 libros y más de 125 artículos. Los trabajos de Porter han recibido el reconocimiento de numerosos gobiernos, empresas y círculos académicos.
- ▶ Destacado en varios rankings como el más influyente experto académico en dirección de empresas y competitividad.
- ▶ El campo principal de trabajo de Porter es la estrategia competitiva. Es considerado como el padre de la estrategia empresarial y la consultoría actual.
- ▶ Sus modelos y teorías inspiran muchos cursos sobre estrategia y competitividad en las escuelas de negocio. Entre sus ideas más influyentes destacamos, sus teorías sobre la Cadena de Valor, los Clústeres o las Cinco Fuerzas.

LAS 5 FUERZAS DE PORTER

EN QUÉ ÁREA

Rentabilidad
del Sector



EMPRESA



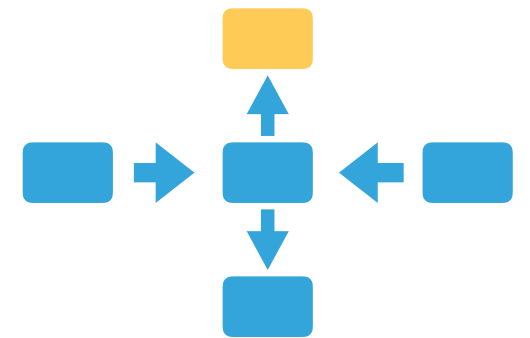
QUE ES

- ▶ Un modelo que nos proporciona un marco de reflexión estratégica para determinar la rentabilidad de un sector con el fin de evaluar su valor a largo plazo.
- ▶ Permite entender la rivalidad a largo plazo de cualquier sector, así como de qué forma las compañías pueden mejorar su competitividad en el sector en el que se encuentran.
- ▶ Para entender la competencia es esencial saber por qué algunas empresas son capaces de superar a sus rivales.
- ▶ Una compañía alcanza la rentabilidad superior en su sector, si consigue precios más elevados o costes más bajos que sus rivales.

MODELO

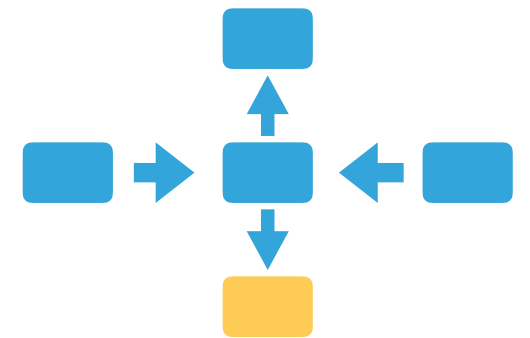


PODER CLIENTE



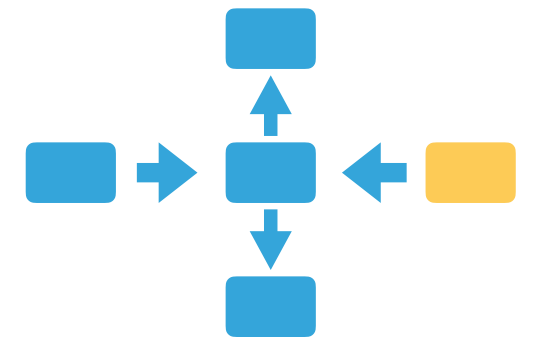
- ▶ Los clientes influyentes pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones (lo cual hace subir los costes) y enfrentando, en general, a los distintos participantes en una industria.
- ▶ Los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque emplean ese peso para ejercer presión en la reducción de precios.

PODER PROVEEDOR



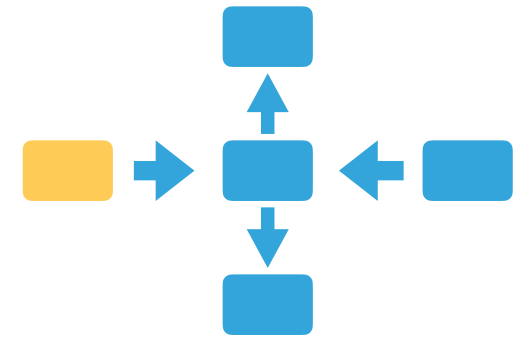
- ▶ Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios.
- ▶ También influyen si son capaces de traspasar sus costes a los participantes en la industria.
- ▶ Los proveedores poderosos pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final.

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES



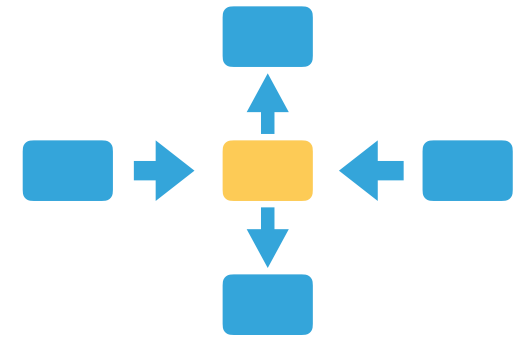
- ▶ Los aspirantes a entrar en una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y la inversión necesaria para competir.
- ▶ La amenaza de entrada en una industria depende de lo elevadas que sean las barreras de acceso y de la relación que pueden esperar los aspirantes por parte de los miembros establecidos.
- ▶ La amenaza de entrada es lo que sustenta la rentabilidad y no el hecho de si se produce o no.

RIESGO PRODUCTOS SUSTITUTIVOS



- ▶ Un sustitutivo realiza una función idéntica o similar a la del producto de una industria, pero de distinta manera.
- ▶ Cuando la amenaza de sustitutos es elevada, la rentabilidad de la industria se resiente por ello.
- ▶ Los productos o servicios sustitutivos limitan el potencial de rendimiento de una industria al colocar un techo en los precios.

RIVALIDAD COMPETIDORES SECTOR



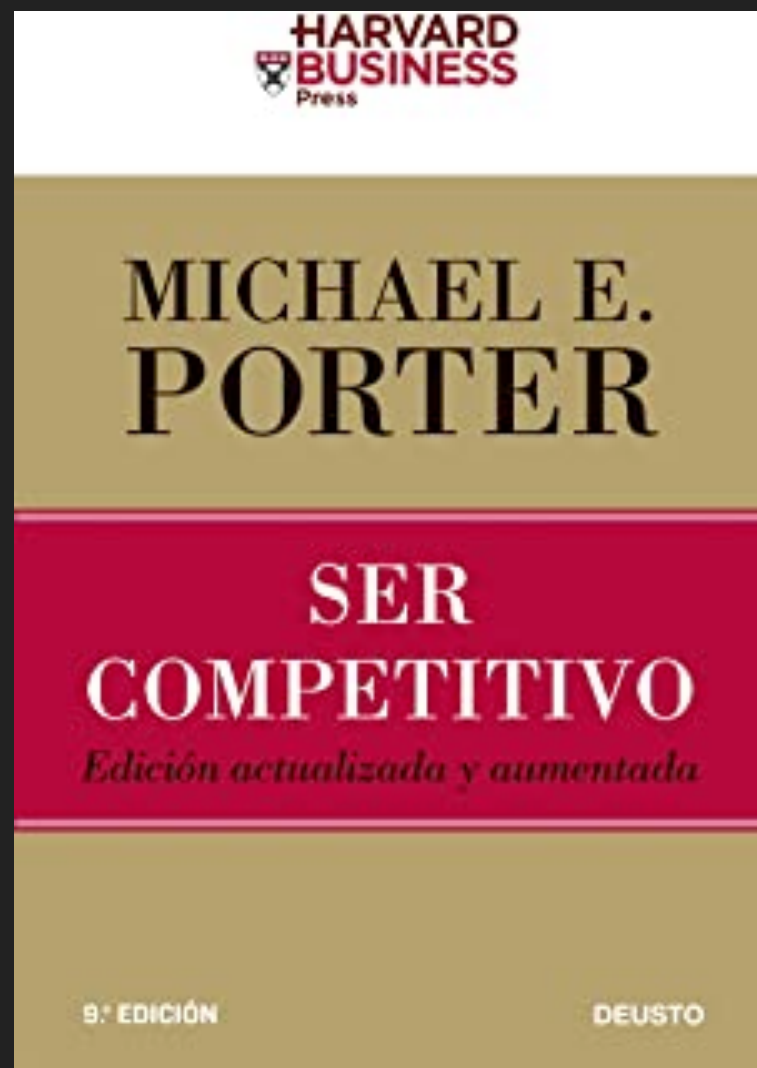
- ▶ La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas:
 - ▶ descuentos en los precios
 - ▶ nuevas mejoras en el producto
 - ▶ campañas de publicidad y
 - ▶ mejoras en el servicio.

POR QUÉ ES UNA HERRAMIENTA MUY ÚTIL

- ▶ La estructura competitiva de cualquier sector se puede analizar utilizando el modelo de las 5 fuerzas.
- ▶ Si las fuerzas del sector son intensas, prácticamente ningún participante obtiene beneficios de la inversión. Por el contrario, si éstas son débiles, muchas compañías son rentables.
- ▶ Comprender las fuerzas competitivas, así como sus causas subyacentes, revela los orígenes de la rentabilidad actual de una industria, al tiempo que nos ofrece un marco para anticipar e influir en la competencia y la rentabilidad a lo largo del tiempo.

DONDE ENUNCIÓ PORTER LAS 5 FUERZAS

- ▶ En su libro “Ser Competitivo”



Gracias

