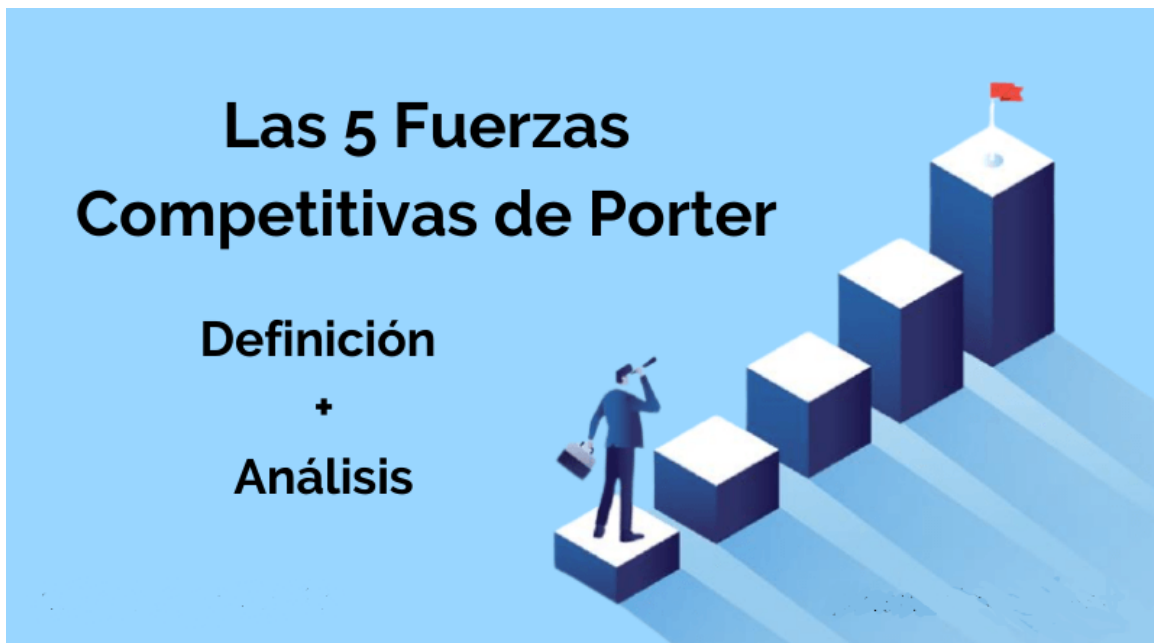




CARRERA:

Técnico Superior Agente de Propaganda Médica

ASIGNATURA: Marketing General



PROFESOR

Lic. Carlos P. Bergese.

Las **Cinco Fuerzas de Porter** es un concepto muy popular en el sector empresarial, ya que se tiene muy en cuenta a la hora de establecer un modelo de negocio.

Sin embargo, hay muchas empresas a día de hoy que no lo conocen y no lo tienen en cuenta. Esto se debe a que vienen de un sector totalmente diferente y se les escapan los términos empresariales. Y por eso suelen fallar en cuanto a estrategia.



Por si no sabes **quién es Michael Porter**, es un ingeniero y profesor estadounidense que escribió más de 18 libros y 125 artículos sobre teorías empresariales. Se ha convertido en todo un referente en estrategias competitivas.

¿Y para qué sirven las 5 fuerzas de Porter?

Pues esta matriz o diagrama sirve para **analizar la competencia que existe** dentro de nuestro sector, **cuál es nuestro entorno** y así **definir una estrategia de negocio** efectiva a largo plazo.

Debes tener muy en cuenta el diagrama de Porter antes de crear un modelo de negocio o si tu estrategia necesita retoques porque algo no va bien.





Poder de Negociación de los Clientes

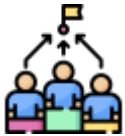
Cuanto mayor sea el número de empresas en el mercado, más sencillo es para los clientes escoger.

Ellos tienen el poder de decidir a quién comprar. Esto hace que los negocios estén “a su merced” y no puedan hacer y deshacer a su antojo ni mirar por su propio beneficio.

No sé si sabes lo que son los **cárteles**.

Tanto si es así como si no, voy a explicártelo brevemente.

Los cárteles son **acuerdos a nivel de precio o producción entre empresas del mismo sector** para establecer, por ejemplo, unos precios similares. De esta forma están velando por su beneficio propio y el cliente no tiene poder. Los cárteles son ilegales y por eso se fomenta que exista mucha competencia, para que el cliente tenga la potestad de escoger.



Rivalidad entre los Competidores

Esta fortaleza está relacionada con la anterior, y es que **a mayor número de competidores más difícil será tener el poder**. Tendrás que adaptarte al mercado e intentar diferenciarte, pero al final son los clientes quienes escogen.

Si tienes mucha competencia, tienes que trabajar muy bien las condiciones que ofrecerás a tus clientes. Si no es el caso, podrás actuar más en tu beneficio.

Es muy importante **analizar el sector y tratar de cubrir todas las necesidades de tus clientes**, incluso ir más allá.



Amenaza de Ingreso de Nuevos Competidores

Este es un factor importante a tener en cuenta cuando creas un modelo de negocio.

De hecho, las StartUp están intentando cada vez más entrar en el mercado a lo grande. Procuran expandirse lo máximo posible aunque esto suponga pérdidas iniciales.

Y dirás, ¿qué sentido tiene esto?

Pues esto lo hacen con el fin de que, una vez asentadas, hayan creado unas **barreras de entrada** muy fuertes.

Las nuevas empresas tendrían que realizar una gran inversión, cumplir con ciertas condiciones y disponer de una tecnología mínima para entrar en el mercado y convertirse en competidores.

Por eso es importante **trabajar la estrategia**, porque si estamos en un sector con pocas barreras de entrada, la competencia aumentará constantemente y la amenaza será mayor. Cuantas más barreras pongas, más tranquilidad para tu empresa.



Poder de Negociación de los Proveedores

Tienes que plantearte quién tiene el poder: ¿tu empresa o los proveedores?

En este caso influye muchísimo el tamaño de tu proyecto.

Cuanto más volumen de mercancía compres, más poder tendrás sobre tus proveedores porque se verán obligados a darte buenos precios.

Al proveedor no le conviene perder un cliente que compre grandes cantidades de mercancía.

Aquí es muy común el concepto de “**Rappel**”.

Esto es un descuento que se suele hacer por volumen de mercancía comprada.

Un ejemplo muy claro de empresas que tienen un gran poder sobre sus proveedores son los supermercados.



Amenaza de Nuevos Productos Sustitutos

Debes tener mucho cuidado con esto.

Es más, muchas empresas que no han trabajado el análisis de las 5 fuerzas de Porter han fallado en este aspecto.

Y es que **el entorno evoluciona semana tras semana y las empresas deben adaptarse o morir.**

Más aún hoy en día, cuando las nuevas tecnologías tienen un papel tan importante.

Los productos sustitutos pueden fastidiarnos el modelo de negocio e incluso hacernos quebrar.

Eso si tu empresa no procura evolucionar y mejorar constantemente. **Tienes que estar alerta a los cambios y trabajar a nivel de producto y fabricación.**

Solo tienes que pensar en la cantidad de empresas que han muerto por no saber adaptarse. Nokia con la llegada de los smartphone, por ejemplo.