



INSTITUTO NACIONAL  
DE ESTUDIOS FISCALES

*Licenciatura en Negocios con enfoque en emprendimiento*

*Fernando Daniel Aquino Hernández*

*Tecnologías de la información y soluciones para negocios*

*Resumen 5 Fuerzas de Porter*

*Catedrático. Marcos Than Esponda*

*25 de septiembre del 2022*

*Tuxtla Gutiérrez, Chiapas*

### ***Modelo de las fuerzas de Porter***

Porter resalta que la empresa debe tener 3 cosas importantes para tener una mejor estrategia y mejor productividad, menciona a la misión, el valor y los valores como puntos relevantes a resaltar en una organización.

#### *Poder de negociación de los clientes:*

Son las personas que compran nuestros productos, cuando tenemos un producto que tiene mucha competencia y muchos reemplazos tenemos un poco poder del mercado y de los clientes, pero si nosotros tenemos un producto único y diferente a los clientes no les quedaría de otra que comprarlo siendo así que nuestro poder de negociación sea superior hacia los clientes.

#### *Poder de negociación de los proveedores:*

Son los negocios a los que le compramos los productos o servicios para nuestra empresa, si solo hubiera un proveedor el poder lo tendría él ya que a fuerzas tendríamos que comprar con él sin importar el precio, pero si hay varios proveedores nosotros podemos escoger el que más nos convenga o nos beneficie ahí el poder lo tendríamos nosotros.

#### *Amenaza de competidores entrantes:*

El ingreso de nuevos competidores en nuestro mercado, si nuestro mercado es uno común y de fácil acceso entrarán varios competidores haciendo que sea difícil destacar así que el poder lo tendría la competencia, pero si nuestro mercado es uno diferente y único la competencia será limitada y por lo tanto seríamos siguiendo liderando dicho mercado entonces el poder lo tendríamos nosotros.

#### *Amenaza de nuevos productos sustitutivos :*

El potencial ingreso de nuevos productos por cambios tecnológicos o por cambios de consumo, si en nuestro mercado entran demasiados productos nuevos ocasiona que disminuyan nuestras ventas y ventajas entonces los nuevos productos tendrían el poder, pero si nosotros innovamos y creamos los nuevos productos hará que estemos adelantados a la competencia logrando así el poder del mercado.

*Rivalidad entre competidores:*

Si la rivalidad y la competencia es muy alta la facilidad para obtener rentabilidad será más complicada, si tenemos a un rival de mercado y es más atento con sus clientes, su precio es más económico y es más innovador el poder lo tendrá él, pero si soy más innovador, creativo, soy más accesible y doy un mejor servicio sin duda la competencia no podrá contra mi el poder de posicionamiento lo tendré yo.