

Tuxtla Gutiérrez, Chiapas. A 01 de Octubre de 2022.

Catedrático: Marcos Than Esponda

Materia: Tecnologías de la Información

Alumna: Marcela G. Solís Méndez

Actividad: Resumen

Semestre y grupo: 1° - A

RESUMEN

“LAS CINCO FUERZAS DE PORTER”

Michael Porter profesor de Harvard Business School creó las fuerzas de Porter en el año 1979. Este modelo nos permite observar el nivel competitivo de una industria para establecer y definir estrategias para potenciar fuerzas y oportunidades. Porter indica que dentro de la estrategia de la empresa se debe de estar acorde con la Visión, Misión y Valores.

La primera etapa, es el poder de negociación de los clientes nos habla de tener un producto único para que los clientes se vean en la necesidad de adquirir ese producto; la segunda etapa, es el poder de negociación de los proveedores se refiere a tener una amplia variedad de proveedores para que nosotros tengamos la posibilidad de negociar; la tercera etapa es el ingreso de nuevos competidores, debemos de tener un factor que no sea tan accesible de obtener para otras empresas; la cuarta etapa es el potenciar ingresos de nuevos productos, tenemos que tener una amplia capacidad de ingresar más productos para tener una variedad de producto; la quinta y última fuerza es la rivalidad entre los competidores que nos habla sobre la suma de las fuerzas anteriores, el tener poca rivalidad es lo mejor para la empresa ya que si la rivalidad es muy alta dificulta la rentabilidad.

En conclusión al cuidar estar cinco fuerza la empresa podrá obtener los objetivos planteados y desarrollará más habilidades empresariales en el mercado.