

Michael e. Porter

Las fuerzas competitivas básicas.

En cualquier sector industrial se dan las siguientes fuerzas competitivas básicas:

- La amenaza de nuevos competidores
- La rivalidad dentro del sector entre los competidores existentes
- La amenaza de productos o servicios sustitutivos
- El poder de negociación de los compradores
- El poder de negociación de los vendedores

Las estrategias competitivas genéricas

La estrategia competitiva de una empresa es la manera que tiene ésta de competir.

Las empresas que quieran tener éxito en la lucha competitiva deben adoptar alguna de las siguientes líneas estratégicas:

- Ser líderes en costes (producir más barato y vender más barato para atraer clientes)
- Conseguir una diferenciación efectiva del producto o servicio (diseño diferente, imagen de marca, para hacer los productos o servicios más atractivos)
- Realizar una oferta dirigida o de alta segmentación (adaptar el producto o servicio a las necesidades de cada grupo homogéneo de clientes)

La ventaja competitiva es el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores. Valor significa en este contexto el desembolso que los compradores están dispuestos a realizar por los productos o servicios que una empresa les proporciona.