



---

## **PEYEA**

### **PERFIL AGRESIVO**

Empresa financieramente fuerte que ha obtenido ventajas competitivas importantes en una industria estable y creciente.

Su fuerza financiera es un factor dominante de la industria.

Tiene gran posibilidad de aprovechar sus fortalezas internas en las oportunidades del ambiente externo, por lo cual debe lanzar estrategias como: desarrollar nuevos productos, integración vertical, incursionar en nuevos mercados, etc.

### **PERFIL CONSERVADOR**

Empresa que ha obtenido fuerza financiera en una industria estable que no está creciendo; la empresa no tiene ventajas competitivas importantes.

Debe mantenerse en sus niveles básicos de producción y no tomar medidas con alto riesgo pues las circunstancias del mercado no nos brindan la seguridad necesaria.

Adolece de desventajas competitivas importantes en una industria tecnológicamente estable, pero con ventas descendientes.

### **PERFIL COMPETITIVO**

Empresa con ventajas competitivas importantes en industrias con alto crecimiento.

Organización que está compitiendo bastante bien en una industria inestable.

Puede diversificarse, y crecer más por estar en un nivel reconocido en el mercado.

### **PERFIL DEFENSIVO**

Empresa que tiene una posición competitiva muy débil en una industria estable, con crecimiento negativo.

Con problemas financieros en una industria muy inestable.

Redefinir sus productos y servicios, no intentar posicionar nuevos productos, mejorar lo ya existente.



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL  
ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO  
ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE ALTA TECNOLOGÍA



Ejemplos de factores que pueden estar en los ejes de la matriz PEYEA

Posición estratégica interna	Posición estratégica externa
Fuerza financiera (FF)	Estabilidad del Ambiente (EA)
Rendimiento sobre la inversión	Cambios tecnológicos
Apalancamiento	Tasa de inflación
Liquidez	Variabilidad de la demanda
Capital de trabajo	Escala de precios de productos competidores
Flujos de efectivo	Barreras para entrar en el mercado
Facilidad para salir del mercado	Presión competitiva
Riesgos implícitos del negocio	Elasticidad de la demanda
Ventaja Competitiva (VC)	Fuerza de la Industria (FI)
Participación en el mercado	Potencial de crecimiento
Calidad del producto	Potencial de utilidades
Ciclo de vida del producto	Estabilidad financiera
Lealtad de los clientes	Conocimientos tecnológicos
Utilización de la capacidad de la competencia	Aprovechamiento de recursos
Conocimientos tecnológicos	Intensidad de capital
Control sobre los proveedores y distribuidores	Facilidad para entrar en el mercado Productividad, aprovechamiento de la capacidad