**Participacion relativa en el mercado**

### [☆](https://signosdemusica.com/estrellas/)

**BAJA**

**ALTA**

**ALTO**

?

**Crecimiento**

**De la demanda**

Ciclo de mercadeo

Ciclo del fracaso

**BAJO**

### [☠️](https://emojiterra.com/es/calavera-huesos/)

$

**Tasa de rentabilidad**

### [☆](https://signosdemusica.com/estrellas/)

**ALTA**

**BAJA**

**ALTO**

?

**Tasa de inversion**

Ciclo de mercadeo

Ciclo del fracaso

**BAJO**

$

### [☠️](https://emojiterra.com/es/calavera-huesos/)

**Ventas**

$

**Madurez**

**Estancamiento**

### [☆](https://signosdemusica.com/estrellas/)

**Crecimiento**

**Decadencia**

### [☠️](https://emojiterra.com/es/calavera-huesos/)

**dilema**

?

**Tiempo**

Portafolio de sectores estratégicos (Marketing)

* Producto
* Mercado
* Competencia

A su vez debemos identificar dentro de una empresa los sectores para invertir adecuadamente para no esforzarnos en productos o sectores que han dejado de ser rentable y enfocar en aquellos productos que son rentables.

Entonces podemos identificar 4 sectores o categorías para definir cada producto o sector.

Cuando hablamos de un producto o sector que tiene participación baja, pero el crecimiento de la demanda es alto, estamos hablando de un dilema, es un producto que no sabemos que chance tiene de explotar (es al que tenemos que apostar).

Cuando la participación es alta y el crecimiento es alto, estamos hablando de un producto estrella.

Si la participación relativa en el mercado es alta, pero el crecimiento es bajo hablamos de la vaca lechera (la que nos da ganancia utilidades, pero no crece más).

Cuando la participación relativa en el mercado es baja y el crecimiento de la demanda es baja, hablamos de los pesos muertos(calavera) no crece la demanda y no tiene participación en el mercado.

Lo habitual es que pase por el ciclo del mercadeo pero si tomamos malas decisiones

puede que pase de dilema a peso muerto (siclo de fracaso)