pasted-image.tiff

**Autores:**

Montilla Emilio

Muñoz Rosmel

Nava Kevin

Obregón Fernando

**Análisis Externo**

**POTENCIALES ENTRANTES**

¿HAY MAS SERVICIOS DE PARQUES? ¿AMENAZAN?

¿NOS FUNCIONAN? SI O NO

PROVEEDORES **PARQUE MERRYLAND** CLIENTES

¿HAY QUIÉN PUEDA SUSTITUIRNOS?

**SUSTITUTOS**

* **AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **BARRERAS DE ENTRADA** | **INTENSIDAD** | | **EXPLICACION Y CONCLUSION** |
| ALTA | BAJA |
| Economías de escala |  | **X** | Tiene impacto en la economía de Kansas City. |
| Políticas del Gobierno | **X** |  | Favorables a la inversión. |
| Requerimientos de Capital | **X** |  | Altos. |
| Cultura pro diversión en parques de atracciones | **X** |  | Genera más competencia. |
|  | 3 | 1 | Amenaza importante. |

* **PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ASPECTO | INTENSIDAD | | EXPLICACION Y CONCLUSION |
| ALTA | BAJA |
| Diferenciación de servicios. |  | **X** | Ninguna o poca. |
| Costo por cambio de proveedor. |  | **X** | Servicios similares. |
| Presencia de servicios sustitutos. |  | **X** | No hay. |
| Impacto en los costos. |  | **X** | Servicios a costos similares. |
|  | 0 | 4 | Poder de negociación bajo. |

* **PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ASPECTO | INTENSIDAD | | EXPLICACION Y CONCLUSION |
| ALTA | BAJA |
| Asociación de clientes. |  | **X** | No existe. |
| Cantidad de clientes. | **X** |  | Gran cantidad. |
| Servicios sustitutos. |  | **X** | No hay. |
| Fácil identificación del parque. | **X** |  | Si. |
|  | 2 | 2 | Poder de negociación. |

* **AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTOS:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ASPECTO | INTENSIDAD | | EXPLICACION Y CONCLUSION |
| ALTA | BAJA |
| Influencia del precio de servicios sustitutos. |  | **X** | Poca evidencia de otros parques. |
| Los clientes son propensos a cambiar a sustitutos. |  | **X** | No. |
| Cambio al servicio sustituto. |  | **X** | No. |
|  | 0 | 3 | Poder de negociación bajo. |

* **RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ASPECTO | INTENSIDAD | | EXPLICACION Y CONCLUSION |
| ALTA | BAJA |
| Crecimiento de la industria. |  | **x** | Poco crecimiento de parques de diversión. |
| Diferenciación de servicios. |  | **x** | Servicios similares. |
| Identificación de la marca. |  | **x** | No es importante. |
| Diversidad de competidores. |  | **x** | No. |
|  | 0 | 4 | Baja rivalidad. |

* **RESUMEN ANALISIS DE LAS 5 FUERZAS DE LA INDUSTRIA:**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| FUERZA | MAGNITUD | | EFECTO SOBRE LA RENTABILIDAD | TODO LO QUE CONDUZCA A BAJAR LA RENTABILIDAD ES AMENAZA |
| ALTA | BAJA |
| Amenaza de nuevos entrantes. | **X** |  |  | AMENAZA |
| Poder de negociación de proveedores. |  | **X** |  | OPORTUNIDAD |
| Poder de negociación de clientes. |  | **X** |  | OPORTUNIDAD |
| Amenaza de servicios sustitutos. |  | **X** |  | OPORTUNIDAD |
| Rivalidad entre competidores. |  | **X** |  | OPORTUNIDAD |

¿Qué está sucediendo en la industria en el periodo de estudio?

Existe una gran oportunidad para emprender la reapertura del parque de diversiones Merryland, ya que no hay peligros potenciales de apertura de otros parques con el mismo servicio hasta los momentos.

¿Cómo se desarrolla lo que está sucediendo?

Debido a que el parque Merryland posee alto significado histórico para la ciudad de Kansas, la reapertura del parque significa una oportunidad no sólo de emprender como empresa sino que también generará un incremento en el turismo regional.

¿Cómo Influye lo que está sucediendo en la competencia?

Existirá la tentación de crear parques similares en la zona con mejoras tecnológicas en sus atracciones las cuales se verán reflejadas en la rentabilidad de los mismos.

¿Qué factor de lo que está sucediendo merece atención especial?

Merece atención especial el tema de las nuevas tecnologías en las máquinas de los parques de diversiones ya que los clientes se verán atraídos por las atracciones innovadoras, sin embargo esto acarrea costos que pueden generar vulnerabilidad en la rentabilidad del parque, los cuales quizás puedan ser aprovechados en su ampliación y no en su mejora tecnológica; sin duda alguna Tony posee tres grandes opciones de inversión para el parque Merryland.