



Teoria Geral dos Sistemas Ms. Eng. Claudio Ferreira de Carvalho



Vantagens competitivas e a Teoria Geral dos Sistemas



Modelo de Porter

Concorrentes tradicionais

Modelo de Porter das forças competitivas Novos entrantes no mercado

Produtos e serviços substitutos

Clientes

Fornecedores

Ms. Eng. Claudio F de Carvalho

Modelo de Porter

Concorrentes tradicionais



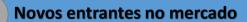
Para disputar mercado com seus concorrentes as empresas:

- ✓ Apresentam e exploram a marca;
- ✓ Produzem mudanças nos produtos;
- ✓ Impõe novos modelos com mudanças;
- ✓ Mostram diferenças de seus produtos.

Concorrentes atuando no mercado, subsistema de produção precisa ficar atento para que produtos não fiquem abaixo dos oferecidos por concorrentes



Modelo de Porter



Concorrentes podem aparecer a qualquer momento:

✓ Em alguns ramos é fácil entrar;

Informações que podem aparecer novos concorrentes

✓ Em outros ramos exige-se know-how e investimentos.

Sem dívidas

Novas empresas podem ter custos menores

Sem equipamentos antigos

Mão de obra mais barata

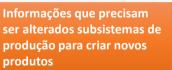
Ms. Eng. Claudio F de Carvalho

Modelo de Porter

Produtos e serviços substitutos

Concorrentes podem apresentar novos produtos:

- ✓ Menor preço;
- ✓ Melhor qualidade;
- √ Nova tecnologia mais atrativa;
- ✓ Muito mais recursos.











Modelo de Porter



Clientes



Podem pesquisar novos produtos ou serviços:

- ✓ Podem comparar custos com facilidade;
- ✓ Podem comparar preços;
- ✓ Podem trocar de plano pela Internet.

Informações sobre opiniões de cliente indicam mudanças em subsistemas de produção, de marketing, etc.



Modelo de Porter



Fornecedores

Podem elevar preços ou perder qualidade:

- ✓ Empresas precisam ter vários fornecedores;
- ✓ Empresas precisam ficar atentas a
 variações de preços de insumos para que
 seu produto não fique fora do mercado.



Informações sobre condições ambientais ou financeiras que podem afetar fornecedores é preciso ativar subsistemas de compras



Ms. Eng. Claudio F de Carvalho

