

Practica 3

1.Principales jugadores:

Los principales competidores son: Ryanair, Vueling, Iberia, Easyjet y Air Europa.

Clientes: En 2017 hubo 36,5 millones de pasajeros, aumentando un 8,5% respecto a años anteriores.

Principales proveedores españoles: Iren Engineering (Diseño de maquinaria), Air-rail(Componentes de aviones), Aertec (Consultoría), Tratercom (Fabricación de piezas), Ramem (Distribución de equipo) y Novalti (Desarrollo de componentes).

Productores de productos sustitutivos: Renfe, Adif, Alsa y Unionbus.

2.Fuerzas competitivas de Porter:

Competencia de los productos sustitutivos: Estos productos limitan la actividad de la empresa ya que pueden tener una mayor versatilidad respecto a lo legal, sobre todo teniendo en cuenta la emisión de gases. Aparte de esto, los precios juegan un papel fundamental, ya que en muchos casos, se pueden realizar los mismos trayectos por tierra por un menor precio.

Amenaza de entrada de nuevos competidores: Los nuevos competidores en este sector se pueden ver tanto impulsados como cohibidos por el marco legal del comercio aeronáutico, lo que genera cierta incertidumbre a la hora de establecer si habrá rivales lo suficientemente competidores para entrar a las altas posiciones del mercado. Aparte de esto, existen muchas aerolíneas alternativas, por lo que se necesitaría algo innovador y arriesgado para tener una posición relevante.

Rivalidad entre los competidores establecidos: Este sector es un oligopolio, ya que el coste de entrada a este es muy grande, debido a que se necesitaría una flota de aeronaves para competir en el mercado.

El poder de negociación de los compradores: Los compradores tienen el control sobre el mercado si se produce una centralización de los mismos, ya que tienen el poder de dar preferencia a un producto alternativo por su coste o calidad.

El poder de negociación de los proveedores: Los proveedores pueden llegar a tener el control de la empresa debido a que son los que suministran los componentes, a menor número de proveedores que tenga una empresa, más dependencia tendrán y serán mas controlados por la misma.

3.Reflexion de la competencia y la rentabilidad del sector:

El sector aeronáutico ha experimentado un crecimiento exponencial en las últimas décadas, aunque hoy en día cada vez aparecen más alternativas a este. Esto genera que se necesiten planes mas arriesgados y emprendedores para seguir aumentando tanto popular como económicamente. Una de las medidas tomadas para competir es la bajada de precios, que se ha hecho evidente en diversas aerolíneas (low-cost). Esta competencia beneficia al usuario medio, por lo que la rentabilidad del sector seguirá creciendo siempre y cuando esta lucha con los proveedores de productos sustitutivos siga presente.