

• GO IN · OUT — HERRAMIENTA GO IN

5 Fuerzas de Porter

Entiende qué tan dura es tu competencia real: proveedores, clientes, sustitutos, nuevos jugadores y rivalidad directa. Con prompts de IA para llegar a números, no opiniones.

Plantilla gratuita

Con prompts de IA

goingoout.pro



GO IN · OUT

1 ANTES DE EMPEZAR

Dale contexto a tu IA, una sola vez

Copia el siguiente texto en ChatGPT, Claude o cualquier asistente de IA que uses. Reemplaza lo que está en mayúsculas con los datos reales de tu negocio. La IA usará este contexto para ayudarte a calificar las 5 fuerzas — no necesitas repetirlo.

PROMPT DE CONTEXTO — COPIA Y PEGA ESTO PRIMERO

Quiero que me ayudes a analizar a mi negocio con el modelo de las 5 Fuerzas de Porter. Aquí está el contexto:

- Nombre del negocio: [NOMBRE]
- A qué se dedica en una frase: [DESCRIPCIÓN CORTA]
- Ciudad o zona donde opera: [ZONA]
- Mis 2-3 proveedores principales: [PROVEEDORES]
- Mi competencia directa más cercana: [COMPETENCIA]

Quiero que recuerdes este contexto durante toda la conversación. Te voy a hacer preguntas específicas por cada una de las 5 fuerzas, una a la vez. Empújame a dar números y ejemplos concretos — no aceptes respuestas como "hay mucha competencia" sin que yo diga cuántos son y qué tan fuertes. Responde siempre en español.

Paso 1 — Contexto

Pega el prompt de arriba en tu IA, con tus datos reales. Espera su confirmación antes de seguir.

Paso 2 — Fuerza por fuerza

Usa los 5 prompts de la página siguiente, uno a la vez, y pasa las respuestas al mapa visual.

2 LAS 5 FUERZAS

Preguntas guiadas, para llegar a números reales

El modelo falla cuando se contesta con impresiones. Cada prompt está diseñado para empujar a la IA — y a ti — a dar evidencia concreta de tu negocio y tu zona.

1 Rivalidad entre competidores actuales

"¿Cuántos negocios como el mío hay en mi zona de influencia? ¿Compiten principalmente por precio, por ubicación o por algo más? Dame un ejemplo de cómo me ha afectado esa rivalidad en los últimos 3 meses."

2 Poder de negociación de los clientes

"¿Qué tan fácil es para mi cliente irse con otro proveedor o negocio similar? ¿Tiene muchas opciones para comparar precio? ¿Compra en volumen y eso le da poder para exigirme descuentos?"

3 Poder de negociación de los proveedores

"¿Cuántos proveedores alternativos tengo para lo que más compro? Si mi proveedor principal me subiera el precio 10% mañana, ¿qué tan rápido podría cambiarme sin afectar mi operación?"

4 Amenaza de nuevos competidores

"¿Qué tan caro o complicado es para alguien nuevo abrir un negocio como el mío en mi zona? ¿Necesita mucho capital, permisos, conocimiento especializado, o lo puede hacer cualquiera en pocas semanas?"

5 Amenaza de productos o servicios sustitutos

"¿Con qué más, distinto a mi categoría, me podría sustituir mi cliente? No solo competencia directa — piensa en otra forma de resolver la misma necesidad."

💡 Tip

Si la respuesta se siente genérica, pídele a la IA: "dame un número o un ejemplo concreto de mi zona, no un promedio nacional."

➡ Siguiente

Con las 5 fuerzas calificadas, pasa a la página 5 y vacía el resultado en el mapa visual.

3 CÓMO CALIFICAR CADA FUERZA

De "alta/media/baja" a una decisión real

Calificar una fuerza no es poner una etiqueta — es entender qué tanto te quita margen de maniobra. Usa esta guía rápida para pasar de la respuesta de tu IA a una calificación con sentido.

CÓMO LEER CADA RESPUESTA

Fuerza ALTA (te quita poder) — Si tu IA te dio ejemplos de que tienes pocas alternativas, que cualquiera puede copiarte fácil, o que tu cliente/proveedor tiene muchas opciones distintas a ti. Aquí compites en desventaja si no haces algo distinto.

Fuerza BAJA (tienes poder) — Si la respuesta mostró que tienes algo difícil de replicar, pocos sustitutos reales, o que cambiar de ti le cuesta caro o complicado al cliente o proveedor. Aquí tienes margen para no competir solo por precio.

Regla práctica: entre más fuerzas altas tengas, menos control tienes sobre tu propio margen — y más urgente es diferenciarte en algo que no sea el precio.

Ejemplo — Fuerza alta

"Tengo 8 competidores directos a 5 cuadras, todos con precios casi idénticos, y cualquiera puede copiar mi oferta en un mes." → Rivalidad alta.

Ejemplo — Fuerza baja

"Soy el único en mi zona con esa certificación, y conseguirla toma 8 meses y una inversión importante."
→ Nuevos competidores: amenaza baja.

4 TU MAPA DE 5 FUERZAS

Vacía aquí el resultado de cada fuerza

Anota, en cada cuadro, tu calificación (alta / media / baja) y la razón concreta en una línea. Este es el mapa que puedes imprimir y pegar para tu siguiente reunión de equipo.

Amenaza de nuevos competidores ¿Qué tan fácil es entrar a tu mercado? ----- Calificación: _____		
Poder de los proveedores ¿Qué tanto te pueden subir el precio? ----- Calificación: _____	Rivalidad entre competidores actuales ¿Qué tan agresiva es la guerra de precios? ----- Calificación: _____	Poder de los clientes ¿Qué tanto te pueden exigir o regatear? ----- Calificación: _____
Amenaza de sustitutos ¿Con qué más te pueden cambiar? ----- Calificación: _____		

5 SIGUIENTE PASO

Ya calificaste las 5 fuerzas. ¿Sabes en cuál te conviene jugar?

El valor real está en decidir: si la rivalidad es alta y los sustitutos abundan, ¿compites por precio o te vas a un nicho donde pesas más? Eso requiere ver las 5 fuerzas juntas, no una por una.

Asesoría Go Out — Postura competitiva

Una sesión 1 a 1 donde cruzamos juntos tus 5 fuerzas y salimos con una postura competitiva clara para los próximos meses — no una tabla de "alta/media/baja" sin acción.

Solicitar asesoría → goingoout.pro/asesoria

Crédito: el modelo de las 5 Fuerzas fue desarrollado por Michael E. Porter (Harvard Business School) y es una herramienta clásica de análisis competitivo de uso académico libre. Go In · Out diseñó las preguntas guiadas, los prompts de IA y el formato visual para la micro, pequeña y mediana empresa de México y Latinoamérica.