

Les cinc forces de Porter aplicades a un gimnàs low cost

Exercici guiat per a puntuar i justificar les cinc forces competitives d'un sector concret i deduir el seu atractiu i l'estratègia recomanable.

DURADA

50 min · 1 sessió

AGRUPAMENT

parelles + posada en comú

UNITAT 3

L'entorn empresarial i les estratègies

MATERIALS

- Fitxa del sector de gimnasos low cost a Espanya
- Plantilla de les cinc forces amb escala 1-5
- Calculadora (opcional)

ENCAIX CURRICULAR · Sabers A.5, A.6, A.7 · Comp. específiques CE2 · Comp. clau STEM, CPSAA, CE

Plantejament

El model de les cinc forces de Michael Porter servix per a mesurar l'atractiu d'un sector abans d'entrar-hi. Aplicareu este model al sector dels **gimnasos low cost** a Espanya (Basic-Fit, McFIT, VivaGym, Altafit...), un mercat que ha crescut amb força però on els marges s'estretixen.

Per parelles, puntuareu cada força d'1 (poc intensa, favorable) a 5 (molt intensa, amenaça) i justifiicareu cada nota amb un argument del sector.

Objectius didàctics

- Aplicar el model de les cinc forces a un sector real amb dades concretes.
- Distingir entre intensitat de la força i atractiu del sector (a més intensitat, menys atractiu).
- Deduir una estratègia competitiva coherent amb el diagnòstic.

Passos

- 1. Lectura del sector (10 min).** La parella llig la fitxa: nombre de cadenes, quotes mensuals típiques (20-30 €), costos fixos d'un local, facilitat de copiar el model, alternatives (entrenar a casa, parcs, apps).
- 2. Puntuació de les cinc forces (20 min).** Completen la plantilla puntuant i justificant:
 - Rivalitat entre competidors actuals
 - Amenaça de nous entrants
 - Poder de negociació dels clients
 - Poder de negociació dels proveïdors (locals, maquinària)
 - Amenaça de productes substitutius
- 3. Diagnòstic (10 min).** Sumen les cinc notes i decidixen: és un sector atractiu per a entrar-hi hui? Per què?
- 4. Estratègia recomanada (10 min).** Proposen una estratègia genèrica de Porter (lideratge en costos, diferenciació o segmentació) coherent amb el seu diagnòstic, en un paràgraf.

Pistes per a la correcció

- La **rivalitat** sol ser alta (4-5): moltes cadenes amb oferta pareguda i guerra de preus.
- L'**amenança de nous entrants** és notable perquè el model és fàcil d'imitar, encara que la inversió en locals actua com a barrera parcial.
- El **poder del client** és alt: canviar de gimnàs costa poc i la quota és comparable.
- Suma alta de forces = sector poc atractiu per a entrar-hi de manera indiferenciada → l'estratègia raonable és la **diferenciació** (classes exclusives, ubicació, comunitat) o la **segmentació** (un nínxol concret).

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Justificació de cada força	Arguments del sector, no genèrics	40 %
Coherència del diagnòstic	L'atractiu deduït encaixa amb les puntuacions	25 %
Estratègia recomanada	Coherent amb el diagnòstic i ben raonada	25 %
Treball en parella	Repartiment i posada en comú	10 %

Variants i extensions

- **Variant amb un altre sector:** assignar a cada parella un sector distint (cafeteries d'especialitat, dark kitchens, papereries) i comparar atractius.
- **Connexió amb la Unitat 5:** redissenyar el model de negoci del gimnàs per a reduir la intensitat de la força més amenaçadora.

Material obert de profedeeconomia.es · Llicència Creative Commons BY-NC-SA · Currículum LOMLOE