

Las cinco fuerzas de Porter aplicadas a un gimnasio low cost

Ejercicio guiado para puntuar y justificar las cinco fuerzas competitivas de un sector concreto y deducir su atractivo y la estrategia recomendable.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

parejas + puesta en común

UNIDAD 3

El entorno empresarial y las estrategias

MATERIALES

- Ficha del sector de gimnasios low cost en España
- Plantilla de las cinco fuerzas con escala 1-5
- Calculadora (opcional)

ENCAJE CURRICULAR · Saberes A.5, A.6, A.7 · Comp. específicas CE2 · Comp. clave STEM, CPSAA, CE

Planteamiento

El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter sirve para medir el atractivo de un sector antes de entrar en él. Vais a aplicarlo al sector de los **gimnasios low cost** en España (Basic-Fit, McFIT, VivaGym, Altafit...), un mercado que ha crecido con fuerza pero donde los márgenes se estrechan.

Por parejas, puntuaréis cada fuerza de 1 (poco intensa, favorable) a 5 (muy intensa, amenaza) y justificaréis cada nota con un argumento del sector.

Objetivos didácticos

- Aplicar el modelo de las cinco fuerzas a un sector real con datos concretos.
- Distinguir entre intensidad de la fuerza y atractivo del sector (a más intensidad, menos atractivo).
- Deducir una estrategia competitiva coherente con el diagnóstico.

Pasos

- 1. Lectura del sector (10 min).** La pareja lee la ficha: número de cadenas, cuotas mensuales típicas (20-30 €), costes fijos de un local, facilidad de copiar el modelo, alternativas (entrenar en casa, parques, apps).
- 2. Puntuación de las cinco fuerzas (20 min).** Completan la plantilla puntuando y justificando:
 - Rivalidad entre competidores actuales
 - Amenaza de nuevos entrantes
 - Poder de negociación de los clientes
 - Poder de negociación de los proveedores (locales, maquinaria)
 - Amenaza de productos sustitutivos
- 3. Diagnóstico (10 min).** Suman las cinco notas y deciden: ¿es un sector atractivo para entrar hoy? ¿Por qué?
- 4. Estrategia recomendada (10 min).** Proponen una estrategia genérica de Porter (liderazgo en costes, diferenciación o segmentación) coherente con su diagnóstico, en un párrafo.

Pistas para la corrección

- La **rivalidad** suele ser alta (4-5): muchas cadenas con oferta parecida y guerra de precios.
- La **amenaza de nuevos entrantes** es notable porque el modelo es fácil de imitar, aunque la inversión en locales actúa como barrera parcial.
- El **poder del cliente** es alto: cambiar de gimnasio cuesta poco y la cuota es comparable.
- Suma alta de fuerzas = sector poco atractivo para entrar de forma indiferenciada → la estrategia razonable es la **diferenciación** (clases exclusivas, ubicación, comunidad) o la **segmentación** (un nicho concreto).

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Justificación de cada fuerza	Argumentos del sector, no genéricos	40 %
Coherencia del diagnóstico	El atractivo deducido encaja con las puntuaciones	25 %
Estrategia recomendada	Coherente con el diagnóstico y bien razonada	25 %
Trabajo en pareja	Reparto y puesta en común	10 %

Variantes y extensiones

- **Variante con otro sector:** asignar a cada pareja un sector distinto (cafeterías de especialidad, dark kitchens, papelerías) y comparar atractivos.
- **Conexión con la Unidad 5:** rediseñar el modelo de negocio del gimnasio para reducir la intensidad de la fuerza más amenazante.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE