

Grandes Barreras de Salida

- Esta fundamentado en las relaciones con las otras compañías que producen productos complementarios al propio.
- Busca dejar al cliente sin opción, ya que los otros productos se basan en el nuestro.
- Es el caso de Microsoft, con Windows, donde todos los fabricantes de computadores traían instalado Windows, dejando con pocas opciones a los clientes.