

ANEXOS

Anexo 1

Análisis de la rivalidad del sector

		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
1	Nivel de concentración	x					
2	Nivel de costos fijos			x			
3	Velocidad de crecimiento del sector		x				
4	Costos de cambio		x				
5	Grado de hacinamiento	x					
6	Guerra de precios	x					
7	Presencia extranjera			x			
8	Nivel de barreras de salida			x			
	a. Activos especializados	x					
	b. Costos fijos de salida					x	
	c. Interrelaciones estratégicas				x		
	d. Barreras emocionales	x					
	e. Restricciones sociales-gubernamentales			x			
9	Oportunidad de alianzas		x				
	EVALUACIÓN FINAL	ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
	NIVEL DE RIVALIDAD	3	3	3	0	0	0
	PONDERACIÓN	33%	33%	33%	0%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2

Análisis de la amenaza de productos sustitutos.

		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
1	Tendencias a mejorar costos			x			
2	Tendencias a mejorar precios				x		
3	Tendencias a mejorar desempeño				x		
4	Tendencias a altos rendimientos			x			
EVALUACIÓN FINAL		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
BIENES SUSTITUTOS		0	0	2	2	0	0
PONDERACIÓN		0%	0%	50%	50%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3

Análisis del poder de negociación de los clientes.

		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
1	Grado de concentración			x			
2	Importancia del proveedor para el comprador		x				
3	Fidelización del cliente				x		
4	Costos de cambio				x		
5	Facilidad de integración hacia atrás					x	
6	Información del comprador sobre el proveedor				x		
7	Utilidad para clientes mayoristas			x			
8	Conocimiento de las necesidades del cliente	x					
9	Satisfacción de necesidades	x					
10	Tiempo de respuesta			x			
EVALUACIÓN FINAL		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
PODER DE NEGOCIACIÓN DE COMPRADORES		2	1	3	3	1	0
PONDERACIÓN		20%	10%	30%	30%	10%	0%

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4

Análisis del poder de negociación de los proveedores.

		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
1	Grado de concentración	x					
2	Presión de sustitutos					x	
3	Nivel de ventaja	x					
4	Nivel de importancia del insumo en procesos	x					
5	Costos de cambio				x		
6	Amenaza de integración hacia adelante			x			
7	Información del proveedor sobre el comprador		x				
8	Grado de hacinamiento		x				
EVALUACIÓN FINAL		ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES		2	3	1	1	1	0
PONDERACIÓN		25%	38%	13%	13%	13%	0%

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5

Análisis de riesgo de nuevos competidores.

	ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
Barreras de Entrada						
Niveles de economía a escala	x					
Operaciones compartidas						
Acceso privilegiado materias primas				x		
Procesos productivos especiales	x					
Curva de aprendizaje			x			
Curva de experiencia			x			
Costos compartidos			x			
Tecnología	x					
Costos de cambio		x				
Tiempo de respuesta	x					
Posición de marca		x				
Posición de diseño			x			
Posición de servicio		x				
Posición de precio		x				
Patentes			x			
Niveles de inversión		x				
Acceso a canales	x					
Políticas Gubernamentales						
Niveles de aranceles				x		
Niveles de subsidio		x				
Regulaciones y marco legal		x				
Grados de impuestos			x			
Respuesta de Rivales						
Nivel de liquidez		x				
Capacidad de endeudamiento		x				
EVALUACIÓN FINAL	ALTA	MEDIA ALTA	EQUILIBRADO	MEDIA BAJA	BAJA	INEXISTENTE
RIESGO DE INGRESO	5	9	6	2	0	0
PONDERACIÓN	22%	39%	26%	9%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia.