

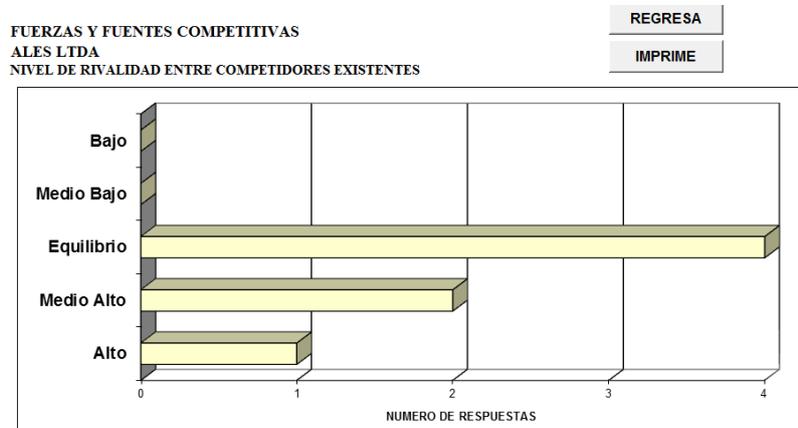
ANEXOS

Anexo 1: NIVEL DE RIVALIDAD

FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS						Regresar al Menú
ALES LTDA						Imprimir
NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	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 Incrementos en la capacidad			x			
7 Presencia Extranjera		x				
8 Nivel de Barreras de Salida			x			
a. Activos Especializados		x				
b. Costos Fijos de Salida	x					
c. Inter-relaciones Estratégicas						x
d. Barreras Emocionales	x					
e. Restricciones Sociales - Gubernamentales						x
9						
10						

EVALUACION FINAL						
NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES						
ALES LTDA						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	1	2	4			1
%	12,5%	25,0%	50,0%			12,5%

Anexo 2: GRAFICO NIVEL DE RIVALIDAD



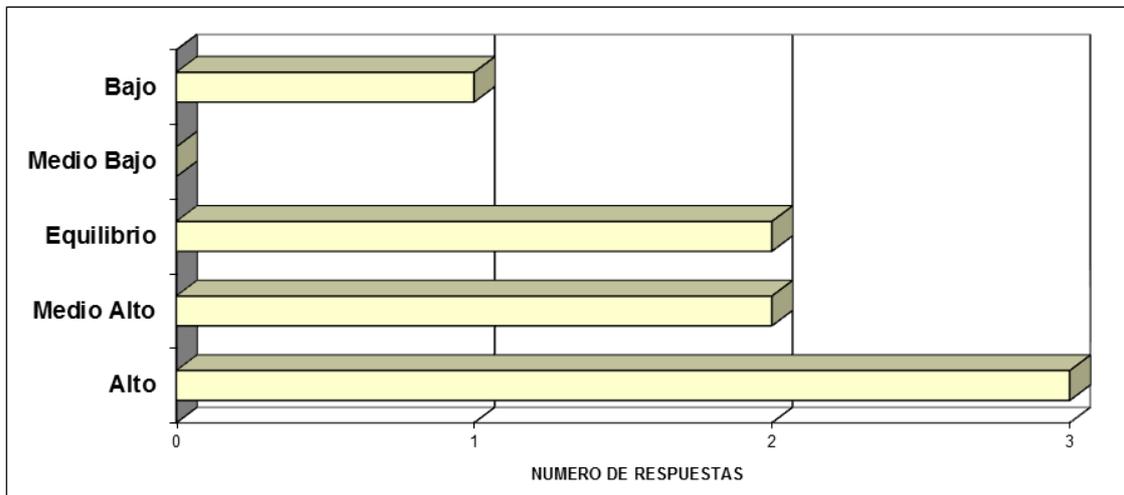
Anexo 3: PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Grado de concentración			x			
2 Importancia del proveedor para el comprador		x				
3 Grado de hacinamiento			x			
4 Costos de cambio	x					
5 Facilidad de Integración hacia atrás	x					
6 Información del comprador sobre el proveedor	x					
7 Los compradores devengan bajos márgenes					x	
8 Grado de Importancia del Insumo		x				
9						
10						

EVALUACION FINAL						
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES						
ALES LTDA						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	3	2	2		1	
%	37,5%	25,0%	25,0%		12,5%	

Anexo 4: GRAFICO PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

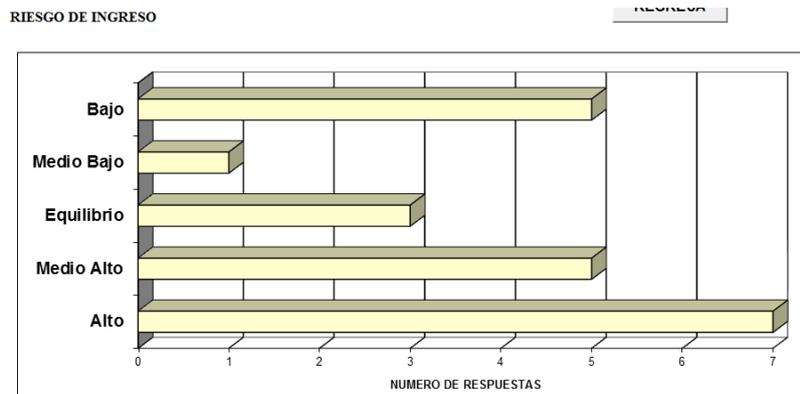
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES



Anexo 5: RIESGO DE INGRESO

RIESGO DE INGRESO						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
Barreras de Entrada Ocultar detalle						
1 Niveles de economías de escala					x	
2 Operaciones Compartidas Mostrar	x					
3 Acceso privilegiado materias primas					x	
4 Procesos productivos especiales					x	
5 Curva de aprendizaje	x					
6 Curva de experiencia	x					
7 Costos Compartidos		x				
8 Tecnología		x				
9 Costos de Cambio					x	
10 Tiempos de Respuesta		x				
11 Posición de Marca	x					
12 Posición de Diseño	x					
13 Posición de Servicio	x					
14 Posición de Precio	x					
15 Patentes						x
16 Niveles de Inversión		x				
17 Acceso a Canales			x			
Políticas Gubernamentales						
18 Niveles de Aranceles					x	
19 Niveles de Subsidio						x
20 Regulaciones y marco legal	x					
21 Grados de Impuestos			x			
Respuesta de Rivales						
22 Nivel de liquidez			x			
23 Capacidad de endeudamiento				x		
EVALUACION FINAL						
RIESGO DE INGRESO	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	7	5	3	1	5	2
%	30,4%	21,7%	13,0%	4,3%	21,7%	8,7%
Ver Gráfico						

Anexo 6: GRAFICO RIESGO DE INGRESO



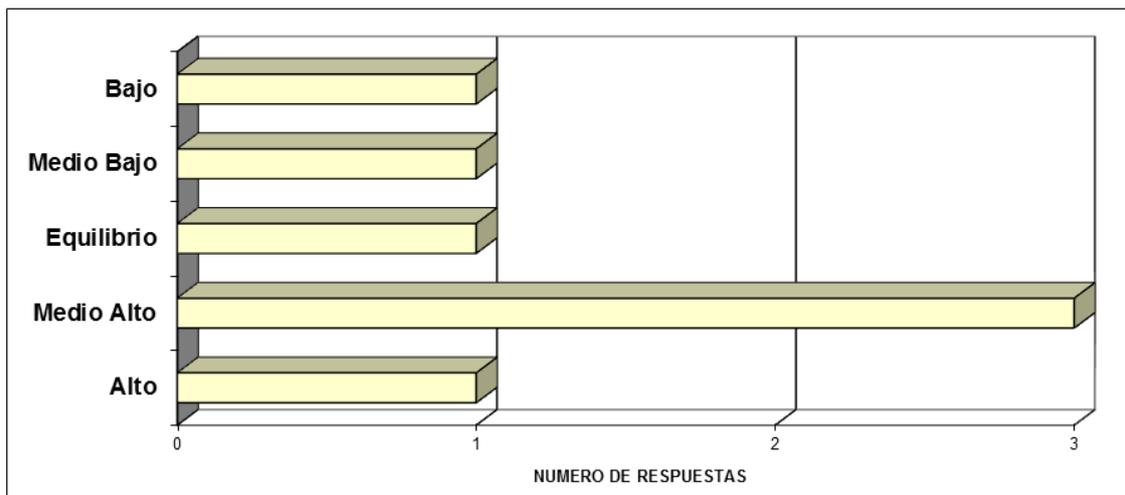
Anexo 7: PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	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 delante						x
7 Información del proveedor sobre el comprador				x		
8 Grado de hacinamiento					x	
9						
EVALUACION FINAL						
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES						
ALES LTDA						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	1	3	1	1	1	1
%	12,5%	37,5%	12,5%	12,5%	12,5%	12,5%

[Ver Gráfico](#)

Anexo 8: GRAFICO PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES



Anexo 9: BIENES SUSTITUTOS

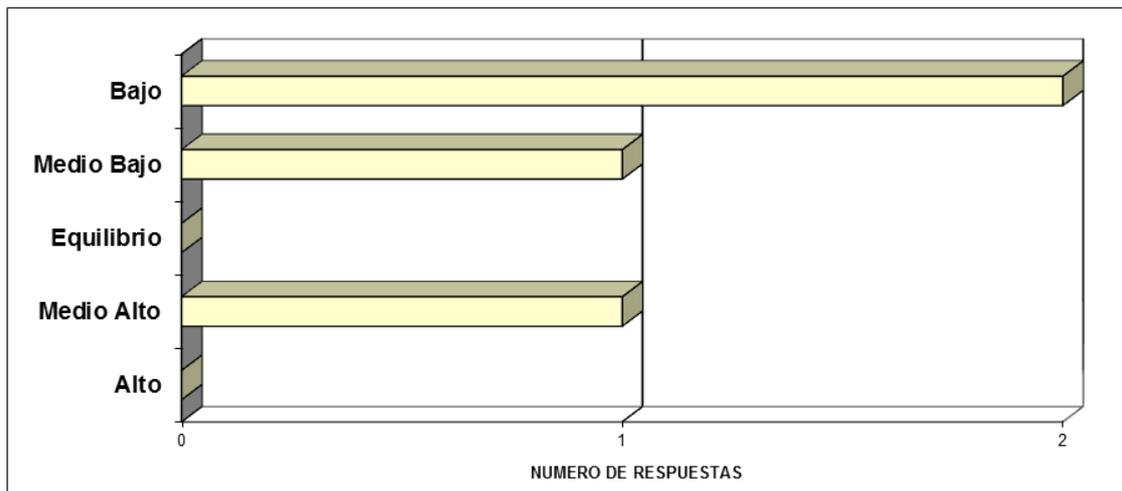
BIENES SUSTITUTOS						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Tendencias a mejorar costos		*				
2 Tendencias a mejorar precios				*		
3 Tendencias a mejoras en desempeño					*	
4 Tendencias a altos rendimientos					*	
5						

EVALUACION FINAL BIENES SUSTITUTOS ALES LTDA						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N		1		1	2	
%		25,0%		25,0%	50,0%	

[Ver Gráfico](#)

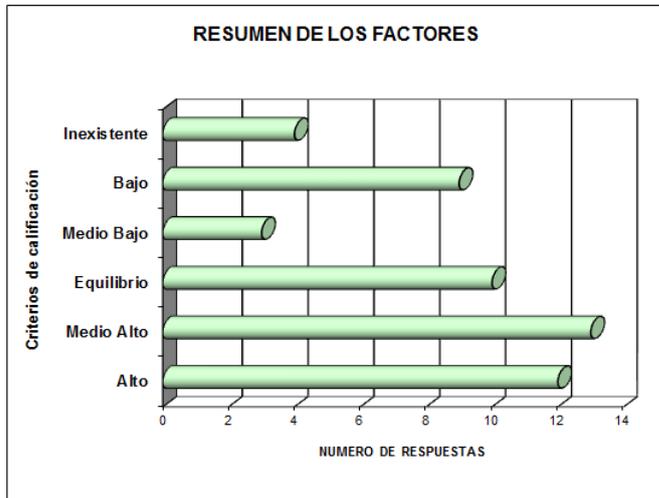
Anexo 10: GRAFICO BIENES SUSTITUTOS

BIENES SUSTITUTOS



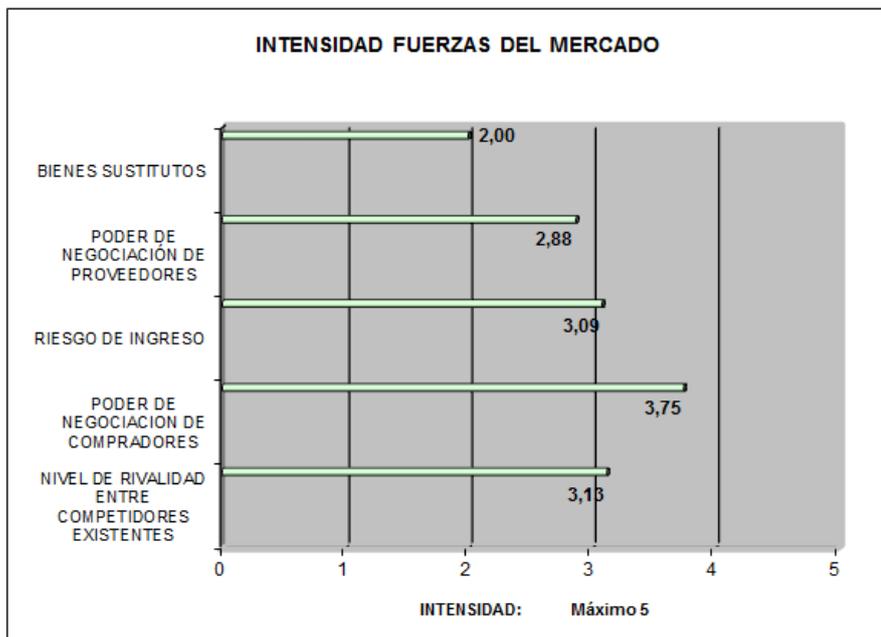
Anexo 11: RESUMEN DE LOS FACTORES

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	12	13	10	3	9	4
%	23,5%	25,5%	19,6%	5,9%	17,6%	7,8%



Anexo 12: INTENSIDAD FUERZAS DEL MERCADO

NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES	3,13
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES	3,75
RIESGO DE INGRESO	3,09
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES	2,88
BIENES SUSTITUTOS	2,00



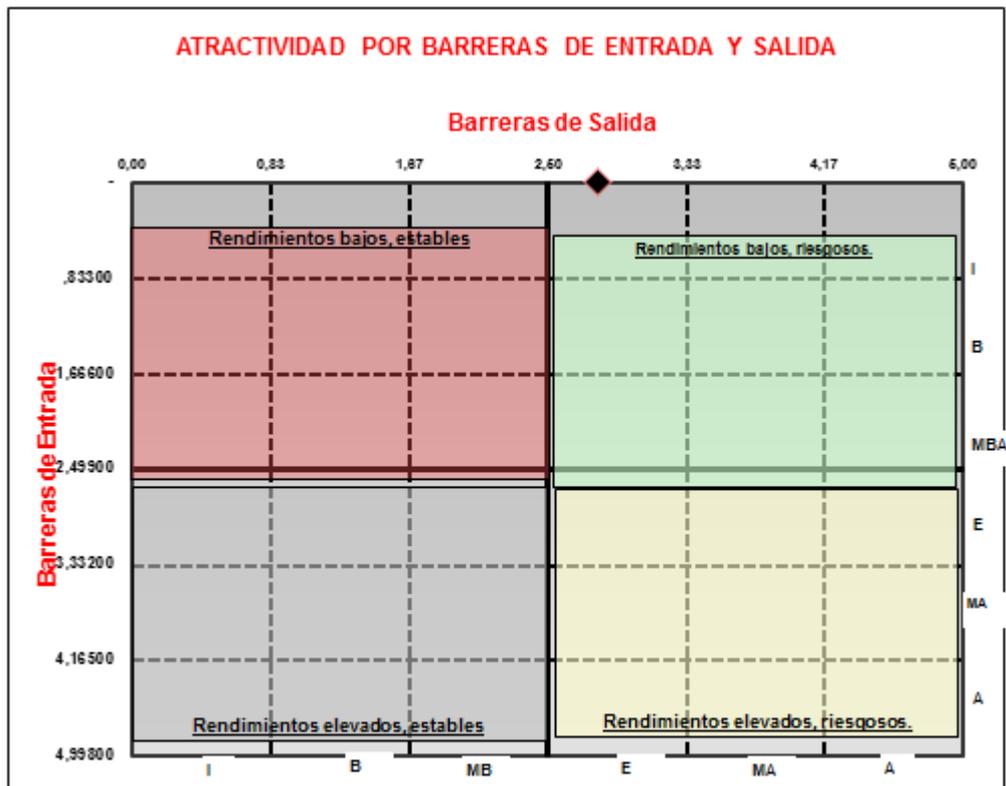
Anexo 13: BARRERAS DE SALIDA

GRADO DE ATRACTIVIDAD
TAMAÑO BARRERAS DE SALIDA

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
Barreras de Salida						
a. Activos Especializados		x				
b. Costos Fijos de Salida	x					
c. Inter-relaciones Estratégicas						x
d. Barreras Emocionales	x					
e. Restricciones Sociales - Gubernamentales						x

Tamaño Barreras de Salida

Anexo 14: ATRACTIVIDAD POR BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA



A: Alto	MB: Medio Bajo
MA: Medio Alto	B: Bajo
E: Equilibrio	I: Inexistente

Regresar al Menú