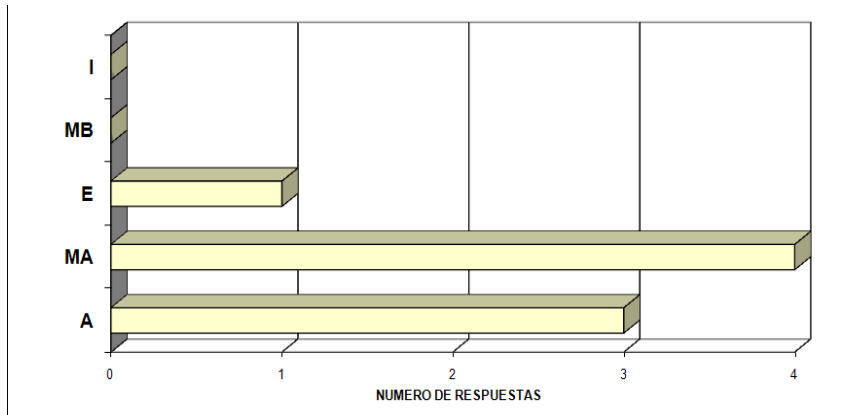


NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES						
		A	MA	E	MB	I
1	Nivel de concentración	x				
2	Nivel de costos fijos		x			
3	Velocidad de crecimiento del sector	x				
4	Costos de cambio		x			
5	Grado de hacinamiento		x			
6	Incrementos en la capacidad		x			
7	Presencia extranjera	x				
8	Nivel 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		A	MA	E	MB	I
NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES		3	4	1	0	0
0		37.5%	50.0%	12.5%	0.0%	0.0%



PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

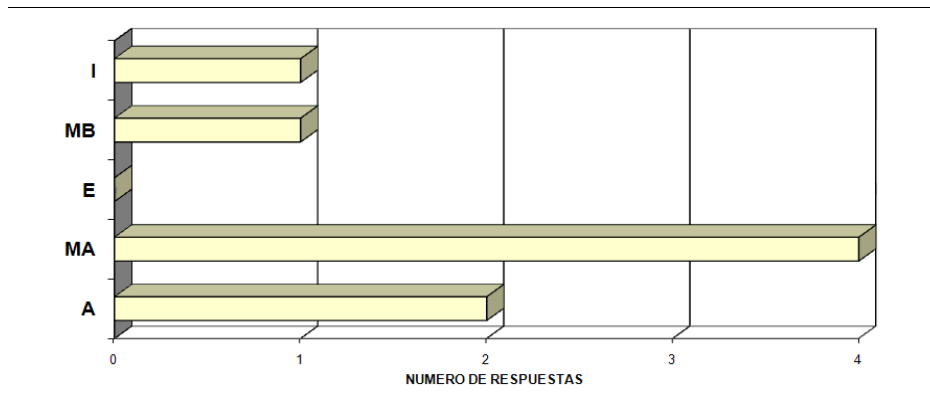
	A	MA	E	MB	I
1 Grado de concentración		x			
2 Importancia del proveedor para el comprador	x				
3 Grado de hacinamiento		x			
4 Costos de cambio		x			
5 Facilidad de Integración hacia atrás					x
6 Información del comprador sobre el proveedor		x			
7 Los compradores devengan bajos márgenes				x	
8 Grado de Importancia del Insumo	x				
9					
10					

EVALUACION FINAL

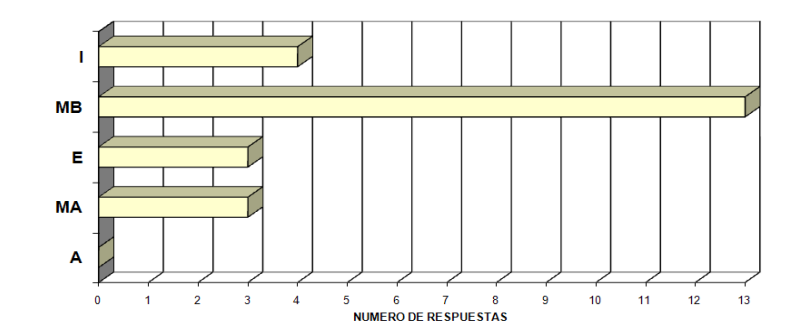
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

0

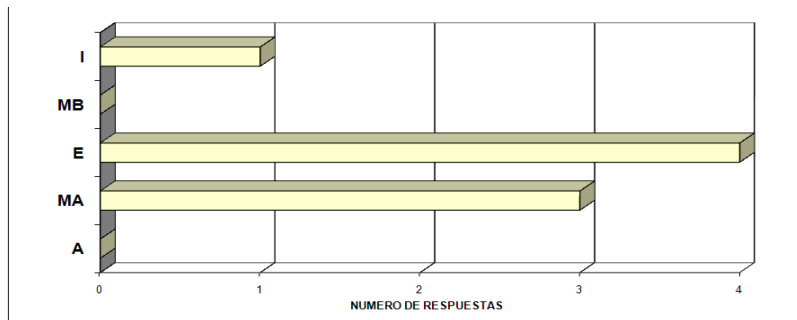
	A	MA	E	MB	I
N	2	4	0	1	1
%	25.0%	50.0%	0.0%	12.5%	12.5%



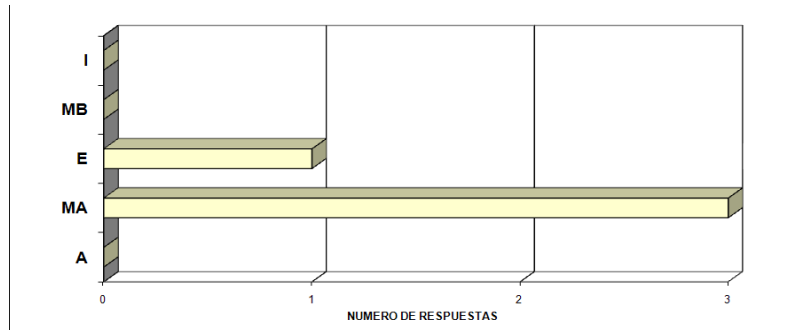
RIESGO DE INGRESO					
	A	MA	E	MB	I
Barreras de Entrada					
1 Niveles de economías de escala				x	
2 Operaciones Compartidas					x
3 Acceso privilegiado materias primas					x
4 Procesos productivos especiales				x	
5 Curva de aprendizaje				x	
6 Curva de experiencia				x	
7 Costos Compartidos				x	
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	A	MA	E	MB	I
0	0	3	3	13	4
	0.0%	13.0%	13.0%	56.5%	17.4%



PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES					
	A	MA	E	MB	I
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	A	MA	E	MB	I
0	0	3	4	0	1
	0.0%	37.5%	50.0%	0.0%	12.5%



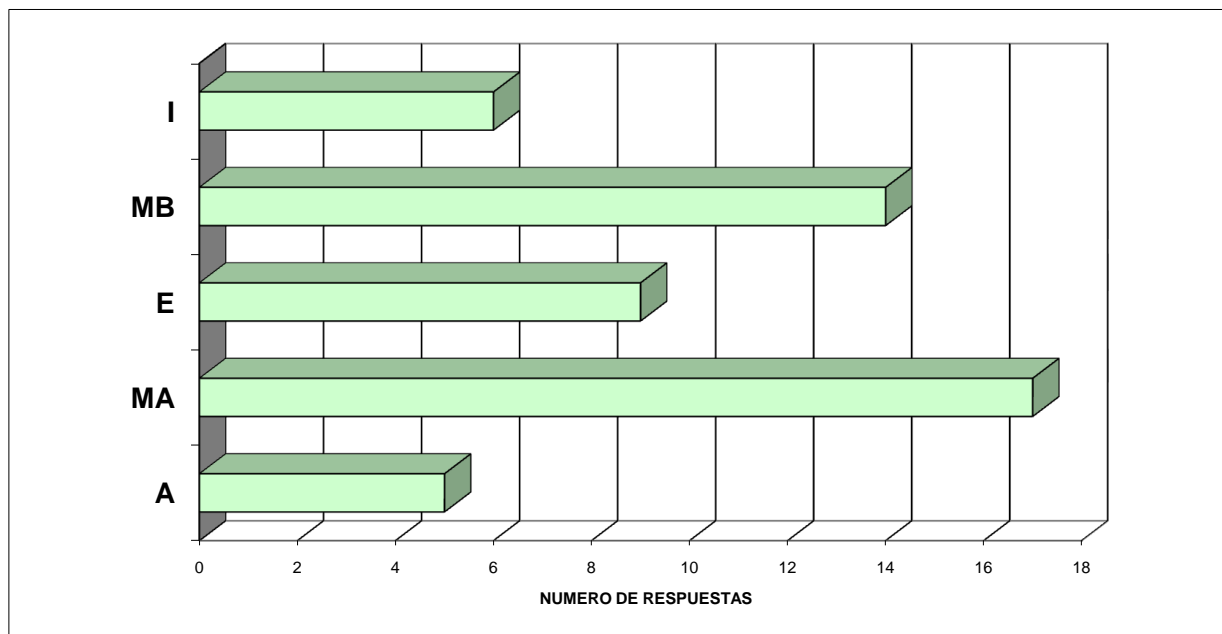
BIENES SUSTITUTOS					
	A	MA	E	MB	I
1 Tendencias a mejorar costos			x		
2 Tendencias a mejorar precios		x			
3 Tendencias a mejoras en desempeño		x			
4 Tendencias a altos rendimientos		x			
5					
EVALUACION FINAL BIENES SUSTITUTOS					
N	0	3	1	0	0
%	0.0%	75.0%	25.0%	0.0%	0.0%
OK					



RESUMEN DE TODOS LOS FACTORES

	A	MA	E	MB	I
N	5	17	9	14	6
%	9.8%	33.3%	17.6%	27.5%	11.8%

OK



NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

42.50

Puntos

PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

36.25

Puntos

RIESGO DE INGRESO

22.17

Puntos

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

31.25

Puntos

BIENES SUSTITUTOS

37.50

Puntos



