

# Hermanos Rausch: Innovación y Calidad

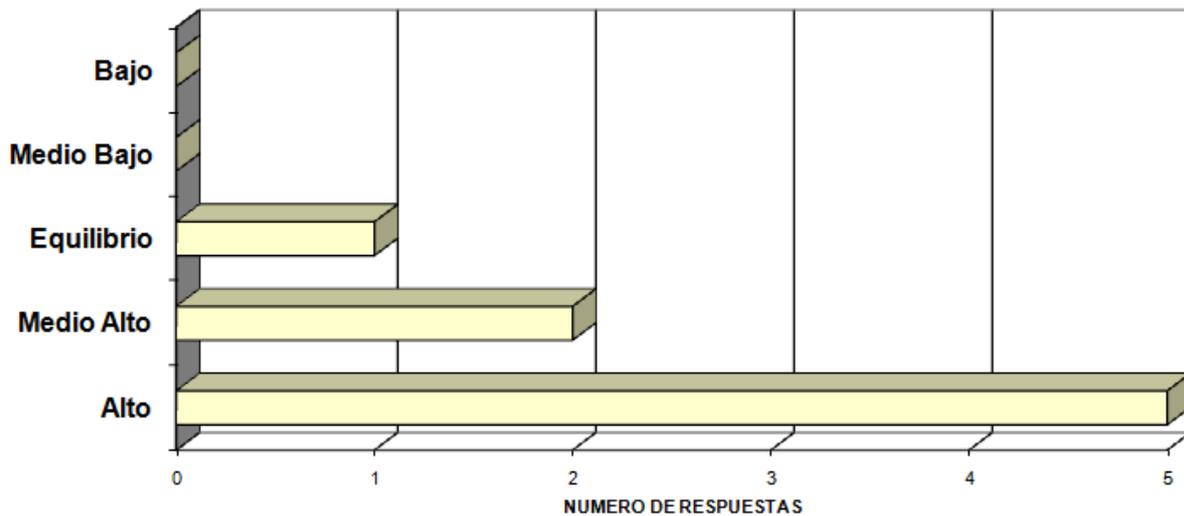
## Anexos

### Anexo 1. Nivel de rivalidad entre competidores existentes

NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Nivel de concentración	×					
2 Nivel de costos fijos	×					
3 Velocidad de crecimiento del sector	×					
4 Costos de Cambio	×					
5 Grado de hacinamiento		×				
6 Incrementos en la capacidad	×					
7 Presencia Extranjera		×				
8 Nivel de Barreras de Salida			×			
9						
10						

EVALUACION FINAL		Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES		N	5	2	1	0	0
		%	62,5%	25,0%	12,5%	0,0%	0,0%



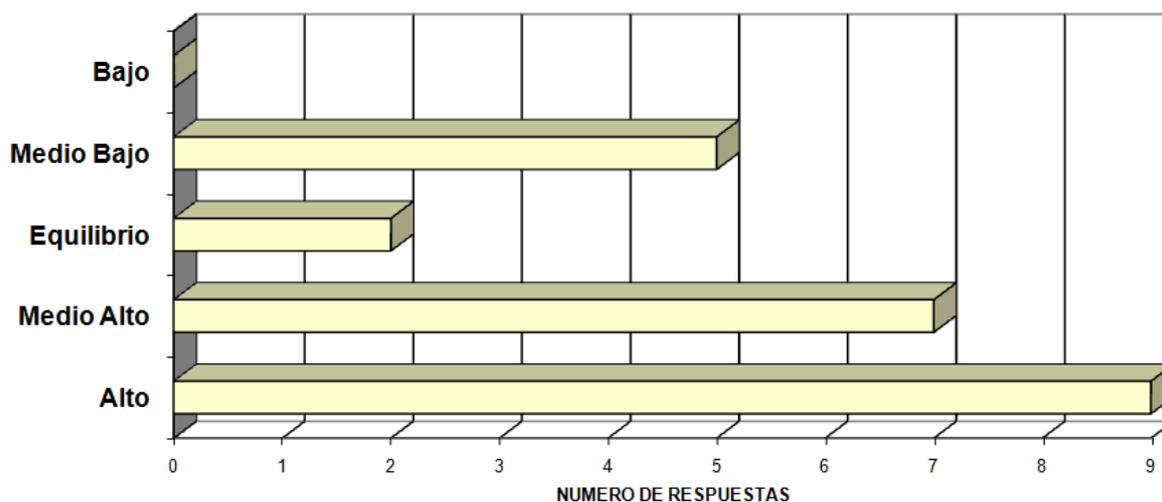
## Anexo 2. Poder de negociación de compradores

PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Grado de concentración			×			
2 Importancia del proveedor para el comprador					×	
3 Grado de hacinamiento					×	
4 Costos de cambio		×				
5 Facilidad de Integración hacia atrás					×	
6 Información del comprador sobre el proveedor	×					
7 Los compradores devengan bajos márgenes		×				
8 Grado de Importancia del Insumo	×					
9						
10						
<b>EVALUACION FINAL</b>						
<b>PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES</b>						
<b>CASO HERMANOS RAUSCH</b>						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	2	2	1	0	3	0
%	25,0%	25,0%	12,5%	0,0%	37,5%	0,0%



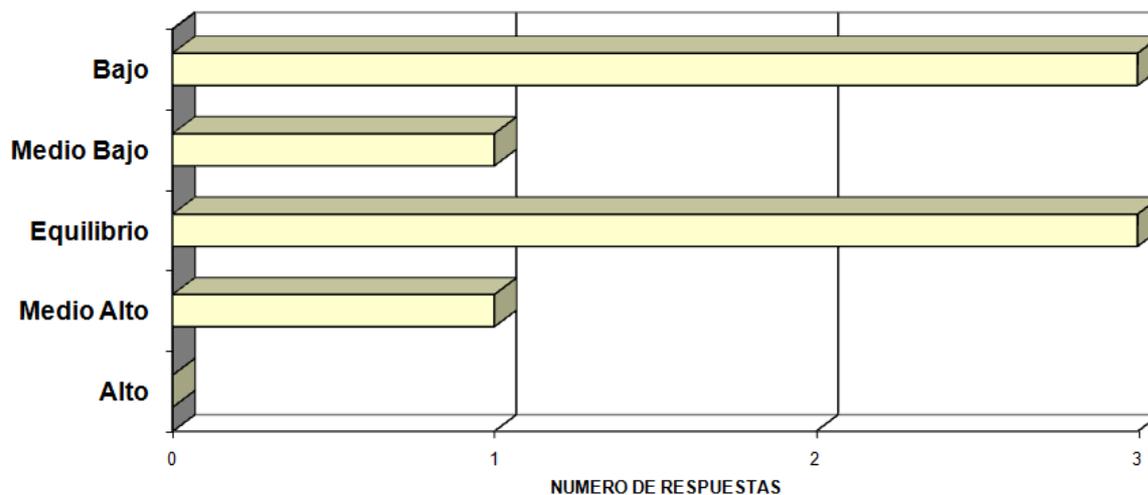
### Anexo 3. Riesgo de ingreso

RIESGO DE INGRESO						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
<b>Barreras de Entrada</b> <span style="float: right;">Ocultar detalle</span>						
1 Niveles de economías de escala	x					
2 Operaciones Compartidas <span style="float: right;">Mostrar</span>	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					
<b>Políticas Gubernamentales</b>						
18 Niveles de Aranceles	x					
19 Niveles de Subsidio	x					
20 Regulaciones y marco legal		x				
21 Grados de Impuestos		x				
<b>Respuesta de Rivales</b>						
22 Nivel de liquidez			x			
23 Capacidad de endeudamiento		x				
<b>EVALUACION FINAL</b>						
<b>RIESGO DE INGRESO</b>						
N	9	7	2	5	0	0
%	39,1%	30,4%	8,7%	21,7%	0,0%	0,0%



## Anexo 4. Poder de negociación de los proveedores

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
1 Grado de concentración					×	
2 Presión de sustitutos					×	
3 Nivel de ventaja			×			
4 Nivel de importancia del insumo en procesos			×			
5 Costos de cambio					×	
6 Amenaza de integración hacia delante				×		
7 Información del proveedor sobre el comprador			×			
8 Grado de hacinamiento		×				
9						
<b>EVALUACION FINAL</b>						
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES</b>						
<b>CASO HERMANOS RAUSCH</b>						
N	0	1	3	1	3	0
%	0,0%	12,5%	37,5%	12,5%	37,5%	0,0%

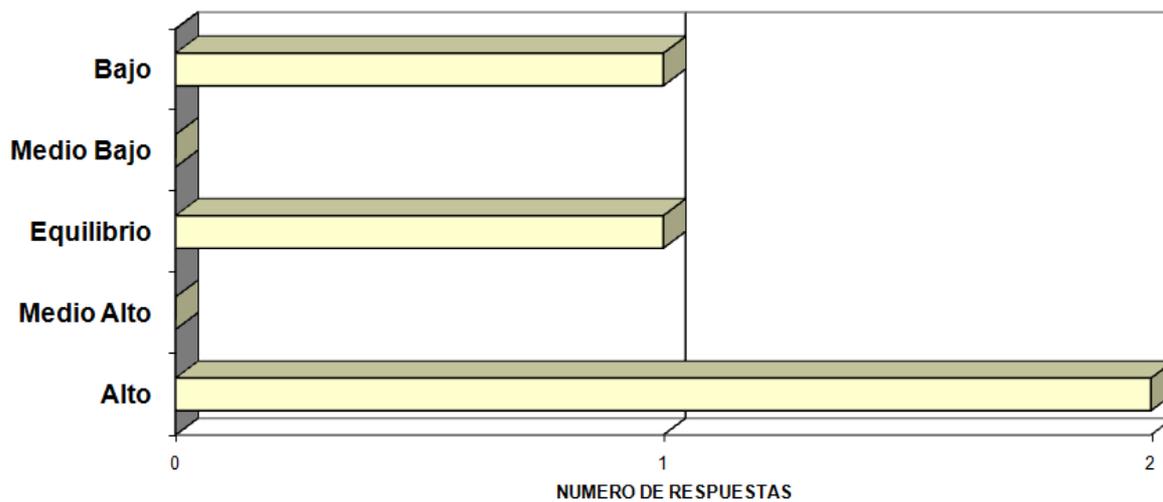


## Anexo 5. Bienes sustitutos

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 CASO HERMANOS RAUSCH						
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	2	0	1	0	1	0
%	50,0%	0,0%	25,0%	0,0%	25,0%	0,0%



## Anexo 6. Intensidad fuerzas del mercado

<b>NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES</b>	<b>4,13</b>
<b>PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES</b>	<b>3,00</b>
<b>RIESGO DE INGRESO</b>	<b>3,87</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES</b>	<b>2,25</b>
<b>BIENES SUSTITUTOS</b>	<b>3,50</b>

