

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Panorama General Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Establecer un panorama general del Sector Textil en Bogotá y los elementos de la estrategia en los que sobresale para superar la competencia

**Datos Generales**

**Fecha:**

**Empresa:**

**Representante:**

**Cargo que desempeña:**

**Número de contacto**

**Correo electrónico:**

**CUESTIONARIO DIRIGIDO A EMPRESARIOS DEL SECTOR**

**Primera Parte**

**INSTRUCCIONES**

**Marque con una x la(s) respuesta(s) que considere más adecuada**

**1** ¿Qué diferencia al sector textil bogotano con respecto al de otras zonas de Colombia?

<input type="checkbox"/>	Diseño
<input type="checkbox"/>	Precio
<input type="checkbox"/>	Calidad
<input type="checkbox"/>	Duración
<input type="checkbox"/>	Eficiencia en el proceso productivo
<input type="checkbox"/>	Estilo y/o status

**2** ¿Cuáles son los costos más significativos del proceso productivo del sector textil bogotano?

<input type="checkbox"/>	Mano de obra
<input type="checkbox"/>	Materias primas
<input type="checkbox"/>	Métodos
<input type="checkbox"/>	Maquinaria
<input type="checkbox"/>	Canales de distribución
<input type="checkbox"/>	Publicidad
<input type="checkbox"/>	Medio Ambiente

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Panorama General Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Establecer un panorama general del Sector Textil en Bogotá y los elementos de la estrategia en los que sobresale para superar la competencia

**3**      Cuáles son los medios publicitarios más usados por el sector textil bogotano?

<input type="checkbox"/>	Radio
<input type="checkbox"/>	Televisión
<input type="checkbox"/>	Prensa escrita
<input type="checkbox"/>	Internet
<input type="checkbox"/>	POP

**4**      ¿Qué hace usted por fidelizar a su clientes?

---

---

---

**5**      En Colombia se han hecho esfuerzos por hacer la demanda más exigente y para ello los productores invierten más en:

<input type="checkbox"/>	Publicidad
<input type="checkbox"/>	Instructivos de uso y cuidado de las prendas
<input type="checkbox"/>	Instructivos de calidad

**6**      De las siguientes fuerzas del mercado, cuál es la que imprime mayor rivalidad:

<input type="checkbox"/>	Rivalidad con competidores directos
<input type="checkbox"/>	Rivalidad con proveedores
<input type="checkbox"/>	Rivalidad con competidores indirectos (Productores de productos sustitutos y complementarios)
<input type="checkbox"/>	Rivalidad con clientes exigentes e insatisfechos
<input type="checkbox"/>	Rivalidad con organismos estatales

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Panorama General Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Establecer un panorama general del Sector Textil en Bogotá y los elementos de la estrategia en los que sobresale para superar la competencia

**Segunda Parte**

7 Califique en orden de importancia las instituciones Gubernamentales y no Gubernamentales que ejercen mayor influencia en el sector:

<input type="text"/>	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
<input type="text"/>	Ascoltex
<input type="text"/>	Superintendencia de Sociedades
<input type="text"/>	Ministerio de Relaciones Exteriores
<input type="text"/>	Inexmoda
<input type="text"/>	Proexport
<input type="text"/>	Cámara de Comercio
<input type="text"/>	Dirección Nacional de Planeación
<input type="text"/>	Ministerio de la Protección Social
<input type="text"/>	DIAN
<input type="text"/>	Analdex
<input type="text"/>	Andi

8 Mida de 1 a 5 el impacto de la crisis financiera mundial en el sector textil en Bogotá

<input type="text"/>	1
<input type="text"/>	2
<input type="text"/>	3
<input type="text"/>	4
<input type="text"/>	5

9 La expectativa del sector textil bogotano para los próximos 10 años es:

<input type="text"/>	Excelente
<input type="text"/>	Buena
<input type="text"/>	Regular
<input type="text"/>	Mala

10 ¿Qué tan provechosas han sido las ruedas de negocios, ferias de moda, exposiciones, convenciones, etc en las que ha participado?

<input type="text"/>	Muy provechosas
<input type="text"/>	Provechosas
<input type="text"/>	Poco provechosas

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!**

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Análisis de Fuerzas del Mercado Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Identificar el funcionamiento de las empresas seleccionadas del sector textil en Bogotá

**Datos Generales**

**Fecha:**  
**Empresa:**  
**Representante:**  
**Cargo que desempeña:**  
**Número de contacto**  
**Correo electrónico:**

**Instrucciones**

**Parte I:** Marque con una X el nivel de funcionamiento de su empresa teniendo en cuenta la siguiente escala

Escala	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
--------	------	------------	------------	------------	------	-------------

1. ¿En qué nivel califica las siguientes variables según el funcionamiento de su empresa?

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
a. Costos fijos						
b. Incremento de la						
c. Activos especializados						
d. Costos fijos						
e. por salirse						
f. Inter-relaciones estratégicas						
g. Uso de economías de escala						

2. ¿La relación con sus proveedores						
-------------------------------------	--	--	--	--	--	--

3. ¿Qué grado de dificultad se presenta						
---	--	--	--	--	--	--

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Análisis de Fuerzas del Mercado Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Identificar el funcionamiento de las empresas seleccionadas del sector textil en Bogotá

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
4. ¿En qué nivel influyen los gobiernos y						

**Parte II:** Por favor seleccione la opción que considere representa la realidad de su empresa

5. ¿Con qué tipo de proveedor le es más fácil negociar?

- a. Nacional
- b. Internacional

6. ¿En cuál de las siguientes ciudades se ubican la mayoría de sus proveedores?

- a. Medellín
- b. Bogotá
- c. Cali
- d. Otra, ¿cuál? \_\_\_\_\_

7. ¿Las maquinas utilizadas para la producción sirven para fabricar distintos tipos o líneas de productos? (por ejemplo una maquina sirve para fabricar blusas y faldas tambien)

- a. Sí
- b. No

**Parte III:** Por favor conteste las siguientes preguntas abiertas en el espacio a continuación de las mismas.

8. A que países exportan?

\_\_\_\_\_

9. ¿Cuáles son los impuestos que pagan las empresas en este sector?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!**

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Análisis de Fuerzas del Mercado Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Identificar el funcionamiento de las empresas seleccionadas del sector textil en Bogotá

**Datos Generales**

**Fecha:**

**Empresa:**

**Representante:**

**Cargo que desempeña:**

**Número de contacto**

**Correo electrónico:**

**Instrucciones**

**Parte I:** Marque con una X el nivel de funcionamiento de su empresa teniendo en cuenta la siguiente escala

<b>Escala</b>	<b>Alto</b>	<b>Medio Alto</b>	<b>Equilibrio</b>	<b>Medio Bajo</b>	<b>Bajo</b>	<b>Inexistente</b>
---------------	-------------	-------------------	-------------------	-------------------	-------------	--------------------

1. ¿Cuál es el nivel de costos para la empresa, fuera de los de producción?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

2. ¿En qué nivel el volumen de productos elaborados ha aumentado en los últimos 5 años?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

3. ¿Cuál es el nivel de Tecnología altamente especializada para los procesos productivos de la empresa?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

4. ¿Cuál es el nivel de Costos para la empresa, fuera de los de producción, por salirse del sector?. P.e. administrativos, financieros, entre otros

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Análisis de Fuerzas del Mercado Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Identificar el funcionamiento de las empresas seleccionadas del sector textil en Bogotá

5. Nivel de importancia de alianzas o relaciones de mutuo beneficio de la empresa con otros competidores, proveedores o clientes a nivel nacional e internacional

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

6. ¿Cuando la empresa aumenta el nivel de producción, el precio por unidad del producto aumenta o tiende a mantenerse en el mismo nivel?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

7. ¿La relación de la empresa con sus proveedores es buena? ¿en qué nivel?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

8. ¿Tiene usted conocimiento si la empresa ha presentado un cambio de proveedores en los últimos 5 años? Si es así, ¿qué grado de dificultad se presentó para la empresa?

Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
------	------------	------------	------------	------	-------------

9. ¿En cuál de las siguientes ciudades se ubican la mayoría de sus proveedores?

- a. Medellín
- b. Bogotá
- c. Cali
- d. Otra, ¿cuál? \_\_\_\_\_

10. ¿Con cuál de los sgtes tipos de proveedores cree usted que le es más fácil negociar a la empresa?

- a. Nacional
- b. Internacional

11. ¿Las maquinas utilizadas para la producción sirven para fabricar distintos tipos o líneas de productos? (por ejemplo una maquina sirve para fabricar blusas y faldas tambien)

- a. Sí
- b. No

**UNIVERSIDAD COLEGIO MAYOR DEL ROSARIO**  
**Facultad de Administración**  
**Encuesta Análisis de Fuerzas del Mercado Sector Textil en Bogotá**

**Objetivo:** Identificar el funcionamiento de las empresas seleccionadas del sector textil en Bogotá

**Parte III:** Por favor conteste las siguientes preguntas abiertas en el espacio a continuación de las mismas.

**12** A que países exportan?

---

**13** ¿Cuáles son los impuestos que pagan las empresas en este sector?

---

---

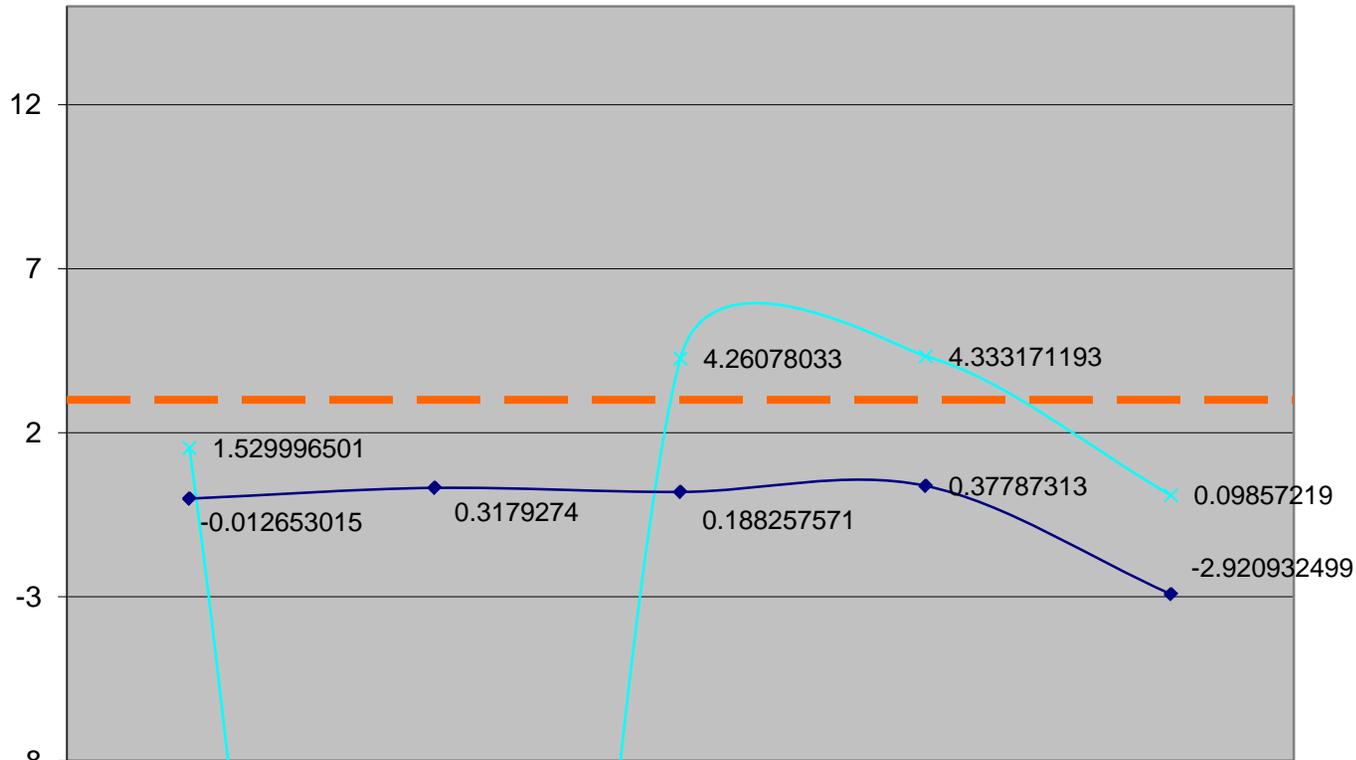
**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!**





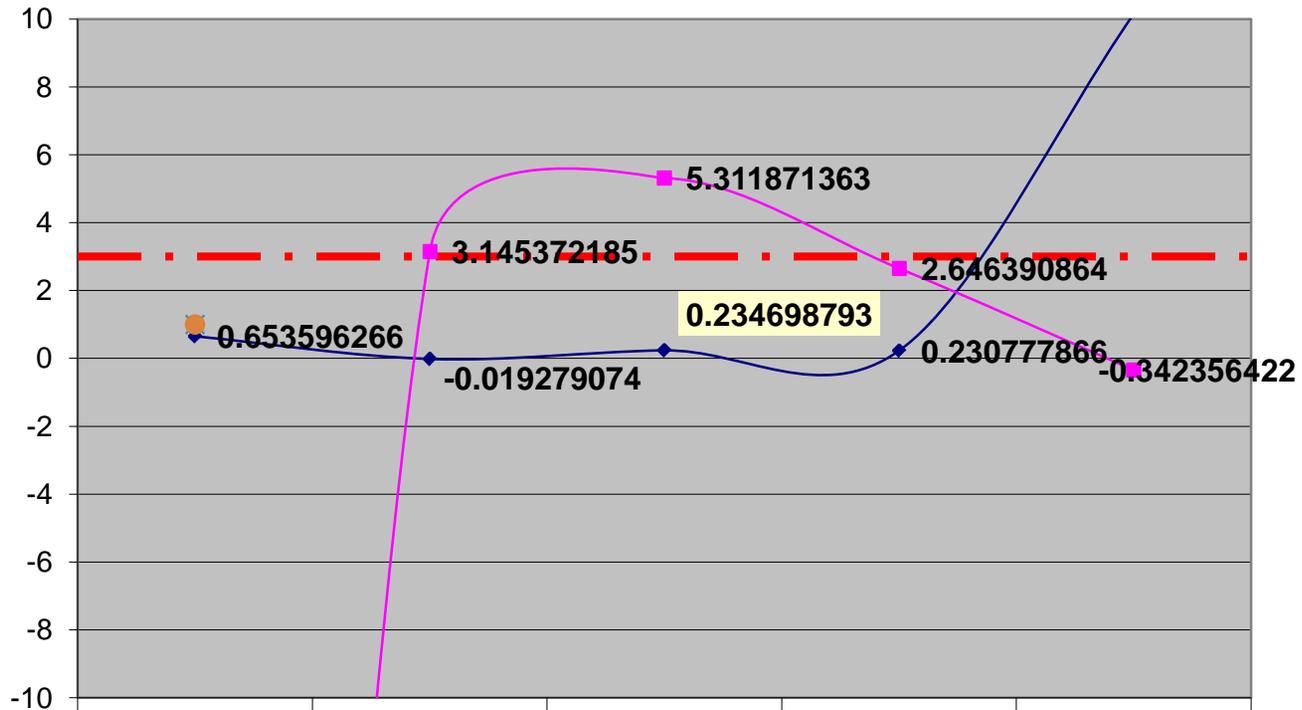


# Erosión de productividad



	<b>Luis Eduardo Caicedo S.A.</b>	<b>Jeans &amp; Jackets S.A.</b>	<b>Permoda S.A.</b>	<b>Nalsani S.A.</b>	<b>Manufacturas Eliot S.A.</b>
<span style="color: cyan;">—x—</span> <b>2005-2006</b>	<b>1.529996501</b>	<b>-51.86971085</b>	<b>4.26078033</b>	<b>4.333171193</b>	<b>0.09857219</b>
<span style="color: darkblue;">—◆—</span> <b>2006-2007</b>	<b>-0.012653015</b>	<b>0.3179274</b>	<b>0.188257571</b>	<b>0.37787313</b>	<b>-2.920932499</b>

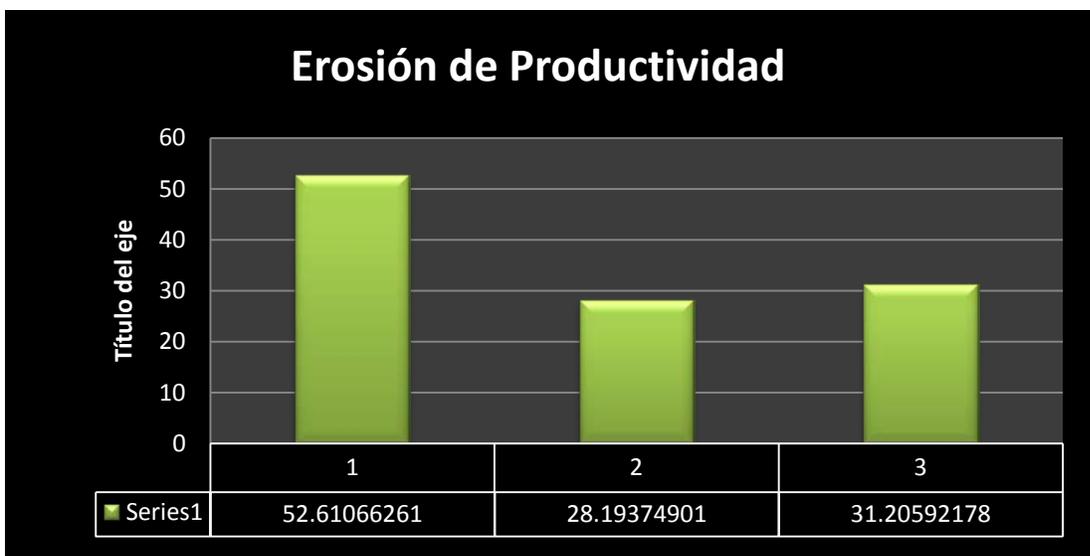
## Erosión de la estrategia



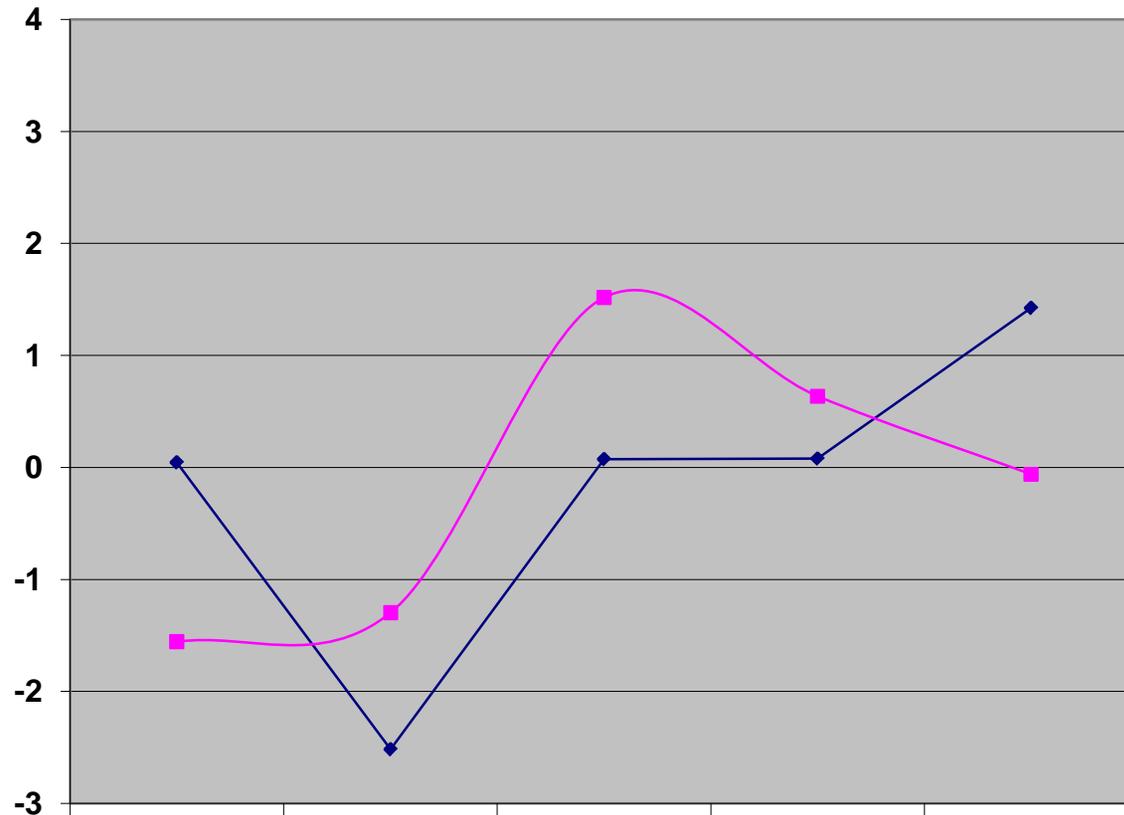
	Luis Eduardo Caicedo S.A.	Jeans & Jackets S.A.	Permoda S.A.	Nalsani S.A.	Manufacturas Eliot S.A.
✕	1				
✧ 1999	1				
● 2000	1				
◆ 2005-2006	0.653596266	-0.019279074	0.234698793	0.230777866	10.14484913
■ 2006-2007	-79.03254569	3.145372185	5.311871363	2.646390864	-0.342356422

	Erosión de la Estrategia (U/I)
2005	0.019007554
2006	0.035468855
2007	0.0320452

	Erosión de la Productividad (I/U)
2005	52.61066261
2006	28.19374901
2007	31.20592178

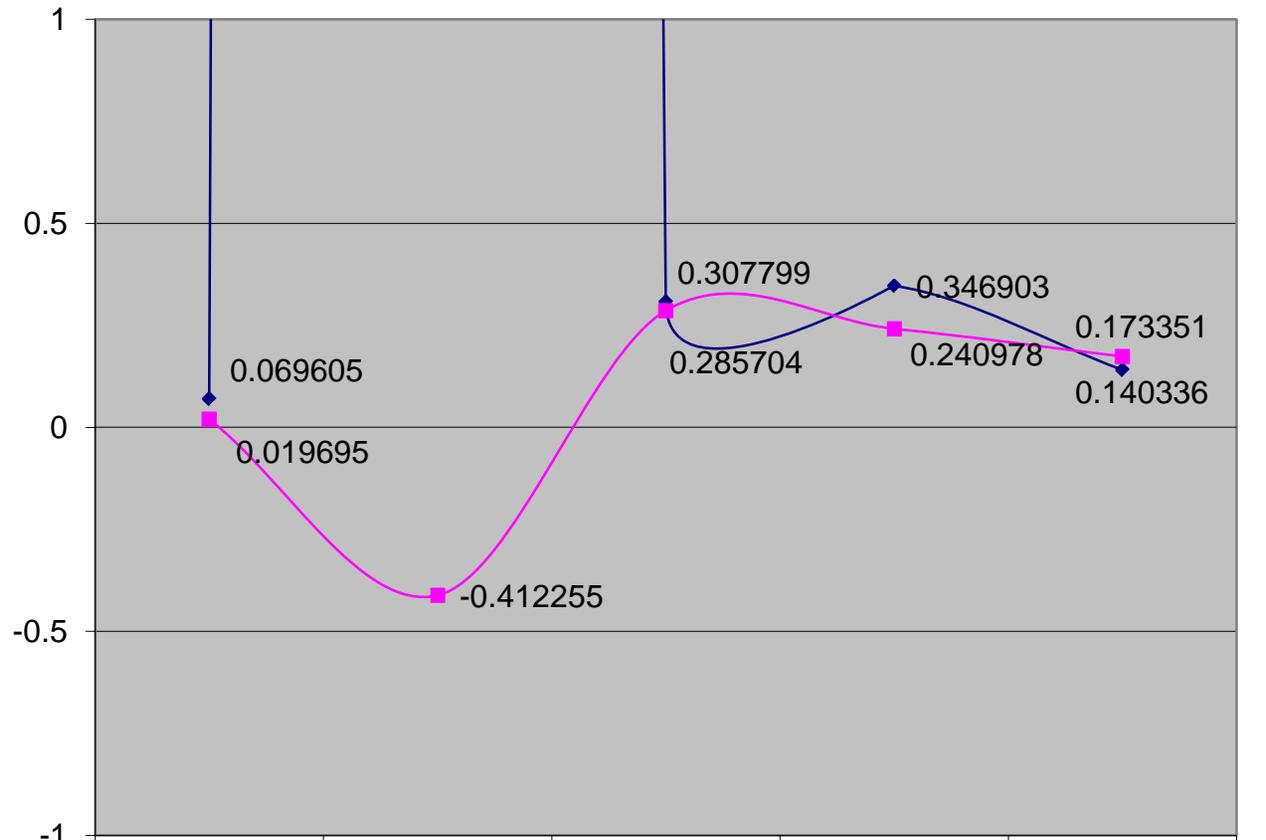


## Delta Utilidad



	Luis Eduardo Caicedo S.A.	Jeans & Jackets S.A.	Permoda S.A.	Nalsani S.A.	Manufacturas Eliot S.A.
—◆— 2005-2006	0.045493796	-2.517440994	0.072240091	0.080057485	1.423684693
—■— 2006-2007	-1.556533646	-1.296695538	1.517621684	0.637722179	-0.059347926

## Delta ingreso



	Luis Eduardo Caicedo S.A.	Jeans & Jackets S.A.	Permoda S.A.	Nalsani S.A.	Manufacturas Eliot S.A.
◆ 2005-2006	0.069605349	130.5789364	0.30779916	0.346902789	0.140335719
■ 2006-2007	0.019694844	-0.41225504	0.285703772	0.240978076	0.173351285

2005			
	Activo total	Ganancias	ROA
Luis Eduardo Caicedo S.A.	32,382,320	308,042	0.95%
Jeans & Jackets S.A.	3,831,967	- 1,220,802	-31.86%
Permoda S.A.	87,747,613	3,101,588	3.53%
Nalsani S.A.	80,172,008	1,735,403	2.16%
Manufacturas Eliot S.A.	319,531,892	7,697,309	2.41%
<b>TOTAL</b>	<b>523,665,800</b>	<b>11,621,540</b>	

2006			
	Activo total	Ganancias	ROA
Luis Eduardo Caicedo S.A.	42,154,333	322,056	0.76%
Jeans & Jackets S.A.	3,721,613	1,852,495	49.78%
Permoda S.A.	112,851,019	3,325,647	2.95%
Nalsani S.A.	105,775,708	1,874,335	1.77%
Manufacturas Eliot S.A.	389,416,976	18,655,850	4.79%
<b>TOTAL</b>	<b>653,919,649</b>	<b>26,030,383</b>	

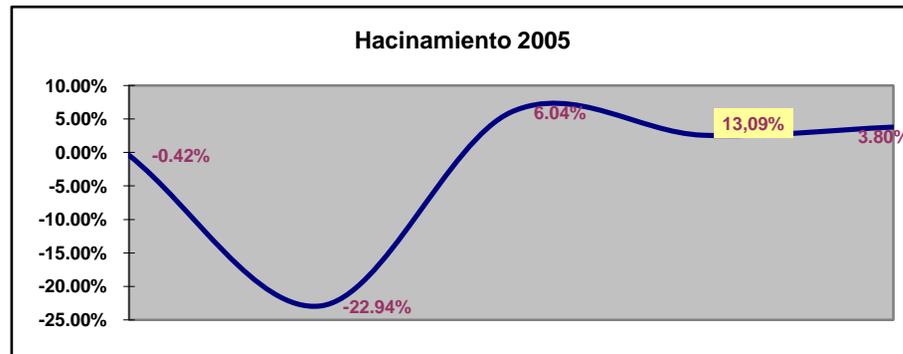
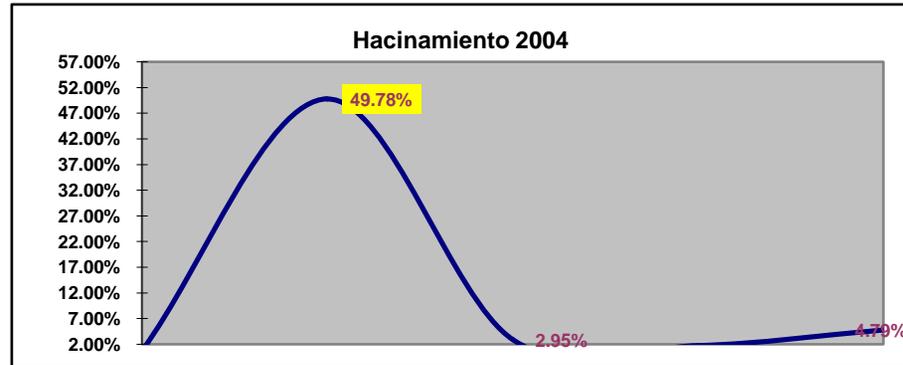
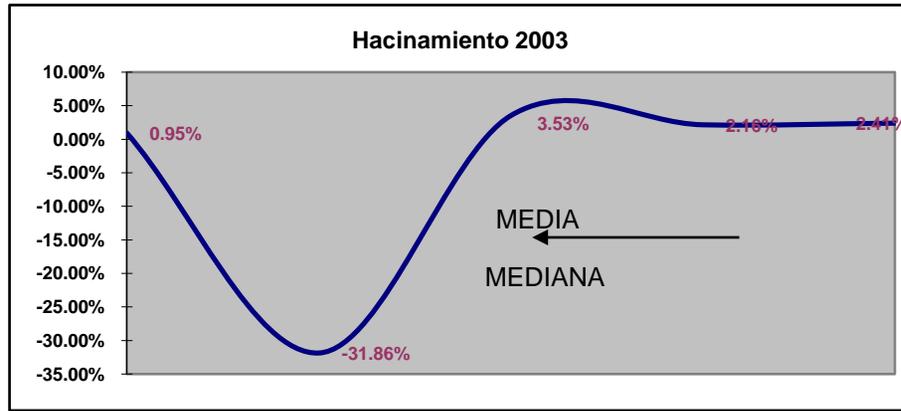
2007			
	Activo total	Ganancias	ROA
Luis Eduardo Caicedo S.A.	42,389,619	- 179,235	-0.42%
Jeans & Jackets S.A.	2,395,852	- 549,627	-22.94%
Permoda S.A.	138,509,704	8,372,721	6.04%
Nalsani S.A.	118,535,365	3,069,640	2.59%
Manufacturas Eliot S.A.	461,685,481	17,548,664	3.80%
<b>TOTAL</b>	<b>763,516,021</b>	<b>28,262,163</b>	

<b>Año</b>	<b>Media</b>	<b>Mediana</b>	<b>T. cuartil</b>	<b>Desviación Estándar</b>	<b>Curtosis</b>
2005	-4.6%	2.2%	2.4%	15.29%	492.80%
2006	12.0%	2.9%	4.8%	21.17%	489.92%
2007	-2.2%	2.6%	3.8%	11.83%	423.14%

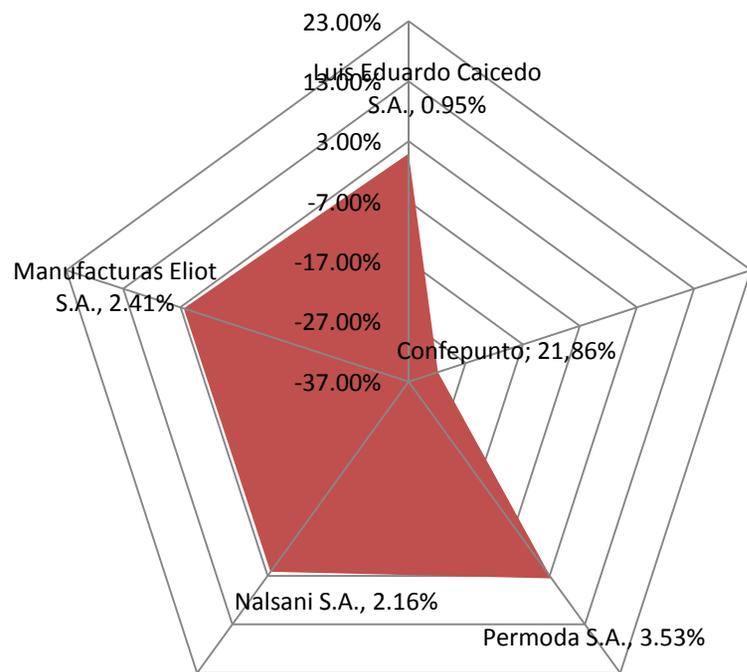
### Empresas del Sector Estratégico por Zonas de Hacinamiento 2005-2007

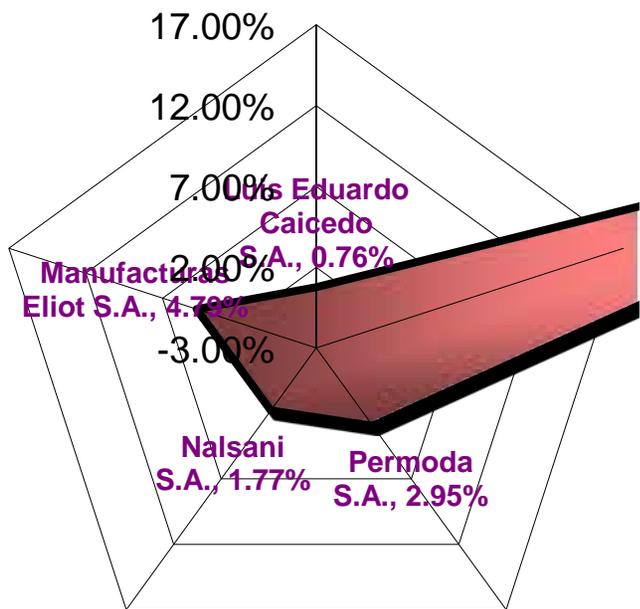
	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Zona 1 "Desempeño Superior"	1	1	1
Zona 2 "Desempeño medio"	3	1	3
Zona 3 "Morbilidad"	2	2	2
Zona 4 "Perdurabilidad comprometida"	-	1	0
Zona 5 "Estado Tanático"	1	-	2

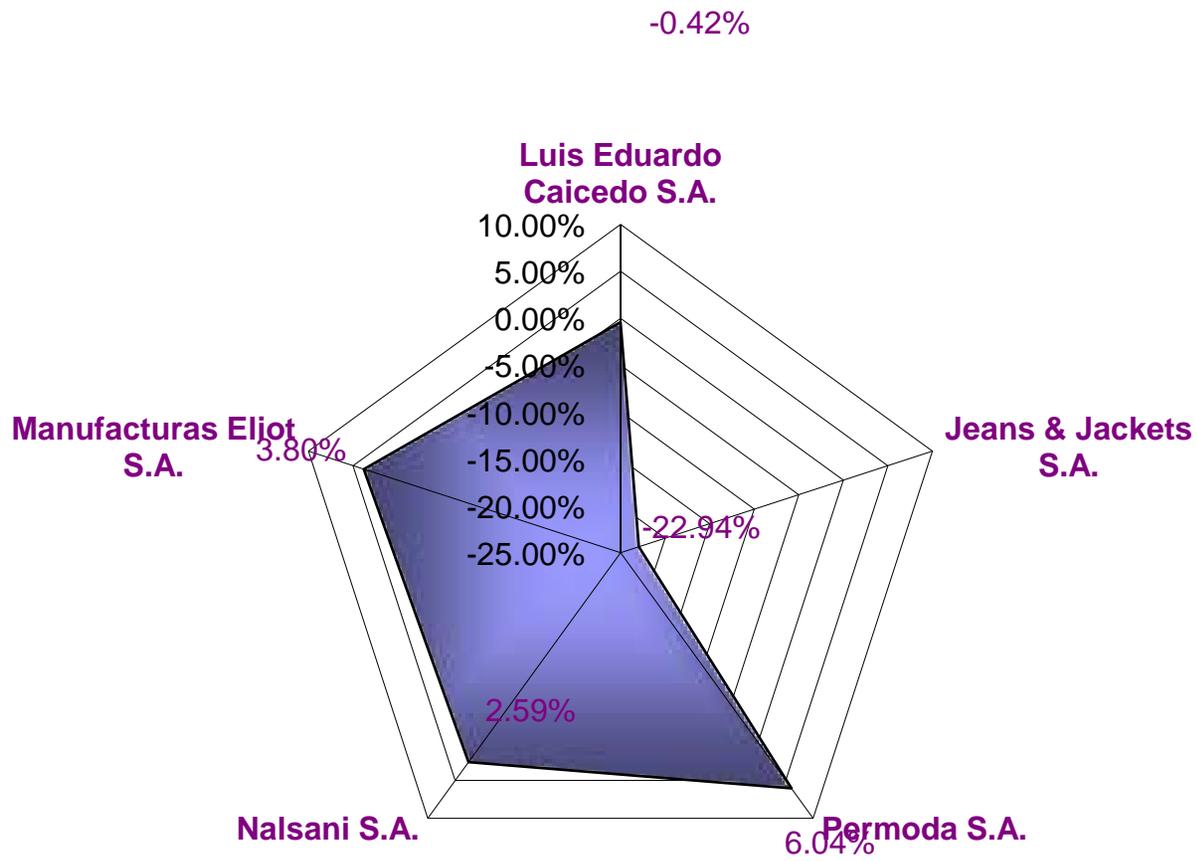
- Zona 1** Empresas con ROA mayor al tercer cuartil
- Zona 2** Empresas con ROA entre Media o Mediana y Tercer Cuartil
- Zona 3** Empresas con ROA entre Mediana y Media
- Zona 4** Empresas con ROA positivo inferior a la Media o Mediana
- Zona 5** Empresas con ROA negativo



<b>Coeficiente de variación</b>
-335.28%
176.23%
-541.49%







Años y Empresas	Activo total (AT)	Obligaciones Financieras	Dividendos	Pasivo Total (D)	Patrimonio ( E )
-----------------	-------------------	--------------------------	------------	------------------	------------------

2005					
Luis Eduardo Caicedo S.A.	32,382,320	6,657,260		14,365,258	18,017,062
Jeans & Jackets S.A.	3,831,967	236,339		13,959,320	- 10,127,353
Permoda S.A.	87,747,613	18,644,436		34,986,398	52,761,215
Nalsani S.A.	105,775,708	35,364,342		73,716,198	32,059,510
Manufacturas Eliot S.A.	319,531,892	71,861,102		191,492,694	128,039,198
<b>TOTAL</b>	<b>549,269,500</b>	<b>132,763,479</b>		<b>328,519,868</b>	<b>220,749,632</b>

2006					
Luis Eduardo Caicedo S.A.	42,154,333	8,035,872		16,793,996	25,360,337
Jeans & Jackets S.A.	3,721,613	216,917		11,748,080	- 8,026,467
Permoda S.A.	112,851,019	38,588,235		54,149,935	58,701,084
Nalsani S.A.	118,535,365	44,571,262		84,420,214	34,115,151
Manufacturas Eliot S.A.	389,416,976	105,192,627		236,166,716	153,250,260
<b>TOTAL</b>	<b>666,679,306</b>	<b>196,604,913</b>		<b>403,278,941</b>	<b>263,400,365</b>

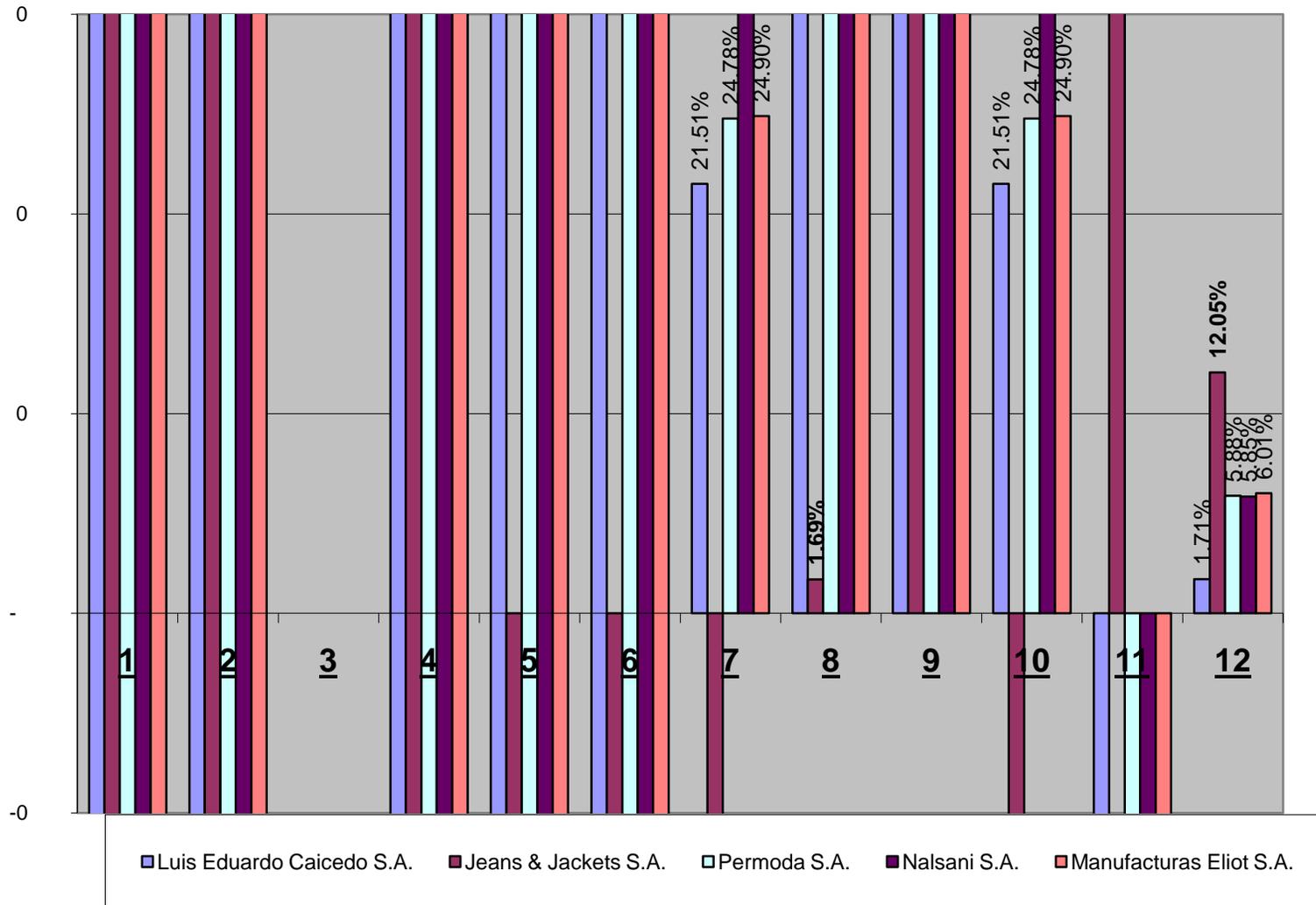
2007					
Luis Eduardo Caicedo S.A.	42,389,619	10,082,736		17,400,160	24,989,459
Jeans & Jackets S.A.	2,395,852	109,095		11,475,793	- 9,079,941
Permoda S.A.	138,509,704	43,208,734		71,594,044	66,915,660
Nalsani S.A.	149,452,402	59,030,311		110,249,178	39,203,224
Manufacturas Eliot S.A.	461,685,481	123,633,683		291,278,663	170,406,818
<b>TOTAL</b>	<b>794,433,058</b>	<b>236,064,559</b>	-	<b>501,997,838</b>	<b>292,435,220</b>

	2005	2006	2007
<b>Crec Interno</b>	26.3%	33.6%	33.58%
<b>Cr. Externo</b>	-21.0%	-23.2%	-23.08%
<b>CPS</b>	5.3%	10.3%	10.51%

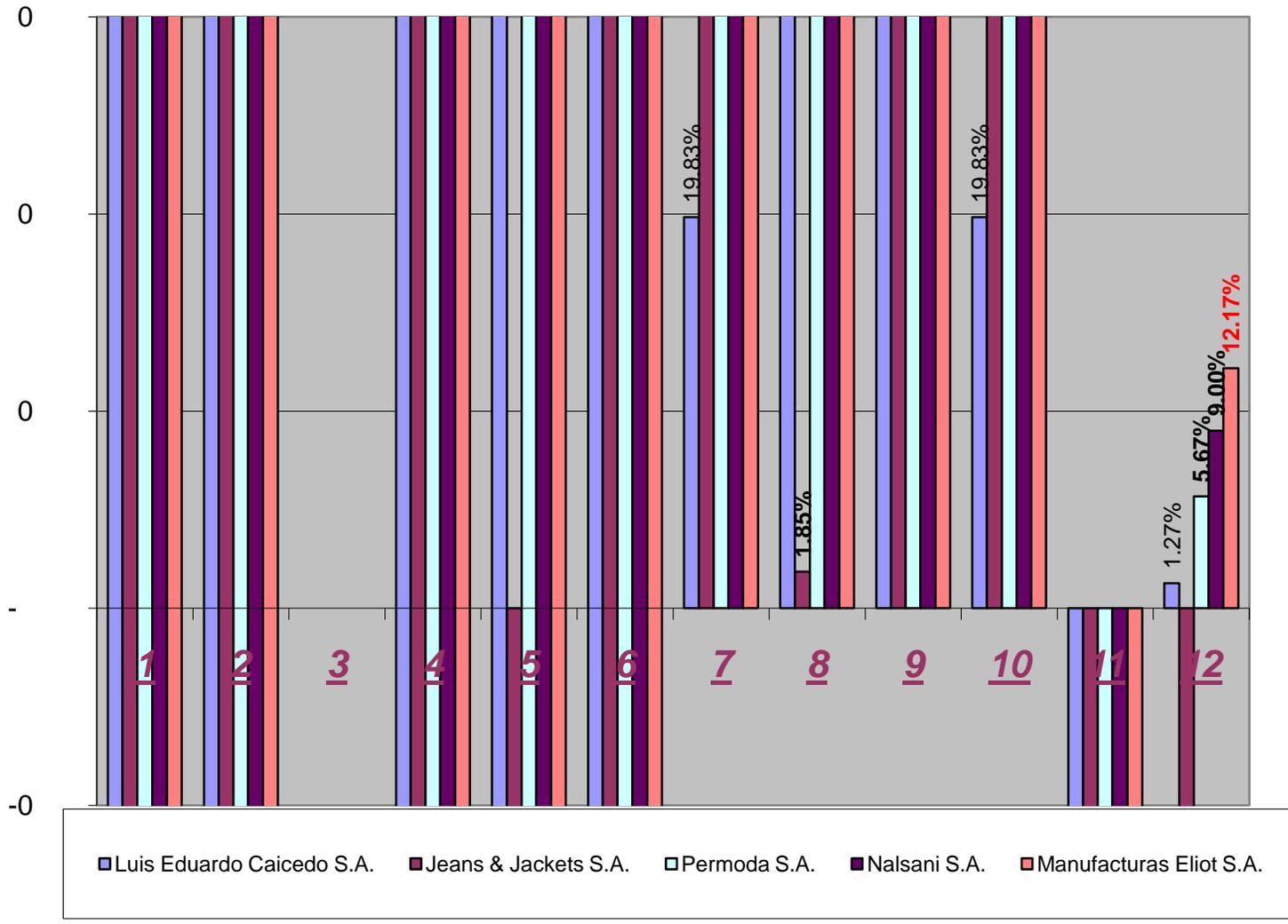
Años y Empresas	Ganancias (U)	R`a	Intereses	p 1-(divid/util)	Crecimiento intrinseco	Crecimiento extrinseco	Cps
<b>2005</b>							
Luis Eduardo Caicedo S.A.	308,042	21.51%	46.34%	1.00	21.51%	-19.80%	1.71%
Jeans & Jackets S.A.	- 1,220,802	-25.69%	1.69%	1.00	-25.69%	37.75%	12.05%
Permoda S.A.	3,101,588	24.78%	53.29%	1.00	24.78%	-18.90%	5.88%
Nalsani S.A.	1,874,335	35.21%	47.97%	1.00	35.21%	-29.36%	5.85%
Manufacturas Eliot S.A.	7,697,309	24.90%	37.53%	1.00	24.90%	-18.89%	6.01%
<b>TOTAL</b>	<b>11,760,472</b>	<b>26.31%</b>	<b>40.41%</b>	<b>1.00</b>	<b>26.31%</b>	<b>-20.98%</b>	<b>5.33%</b>
<b>2006</b>							
Luis Eduardo Caicedo S.A.	322,056	19.83%	47.85%	1.00	19.83%	-18.56%	1.27%
Jeans & Jackets S.A.	1,852,495	55.61%	1.85%	1.00	55.61%	-78.69%	-23.08%
Permoda S.A.	3,325,647	37.14%	71.26%	1.00	37.14%	-31.48%	5.67%
Nalsani S.A.	3,069,640	40.19%	52.80%	1.00	40.19%	-31.19%	9.00%
Manufacturas Eliot S.A.	18,655,850	31.80%	44.54%	1.00	31.80%	-19.63%	12.17%
<b>TOTAL</b>	<b>27,225,688</b>	<b>33.57%</b>	<b>48.75%</b>	<b>1.00</b>	<b>33.57%</b>	<b>-23.24%</b>	<b>10.34%</b>
<b>2007</b>							
Luis Eduardo Caicedo S.A.	- 179,235	23.36%	57.95%	1.00	23.36%	-24.08%	-0.72%
Jeans & Jackets S.A.	- 549,627	-18.39%	0.95%	1.00	-18.39%	24.44%	6.05%
Permoda S.A.	8,372,721	37.24%	60.35%	1.00	37.24%	-24.73%	12.51%
Nalsani S.A.	5,535,624	43.20%	53.54%	1.00	43.20%	-29.08%	14.12%
Manufacturas Eliot S.A.	17,548,664	30.58%	42.45%	1.00	30.58%	-20.28%	10.30%
<b>TOTAL</b>	<b>30,728,147</b>	<b>33.58%</b>	<b>47.03%</b>	<b>1.00</b>	<b>33.58%</b>	<b>-23.08%</b>	<b>10.51%</b>

<b>Crec Interno</b>
<b>Cr. Externo</b>
<b>CPS</b>

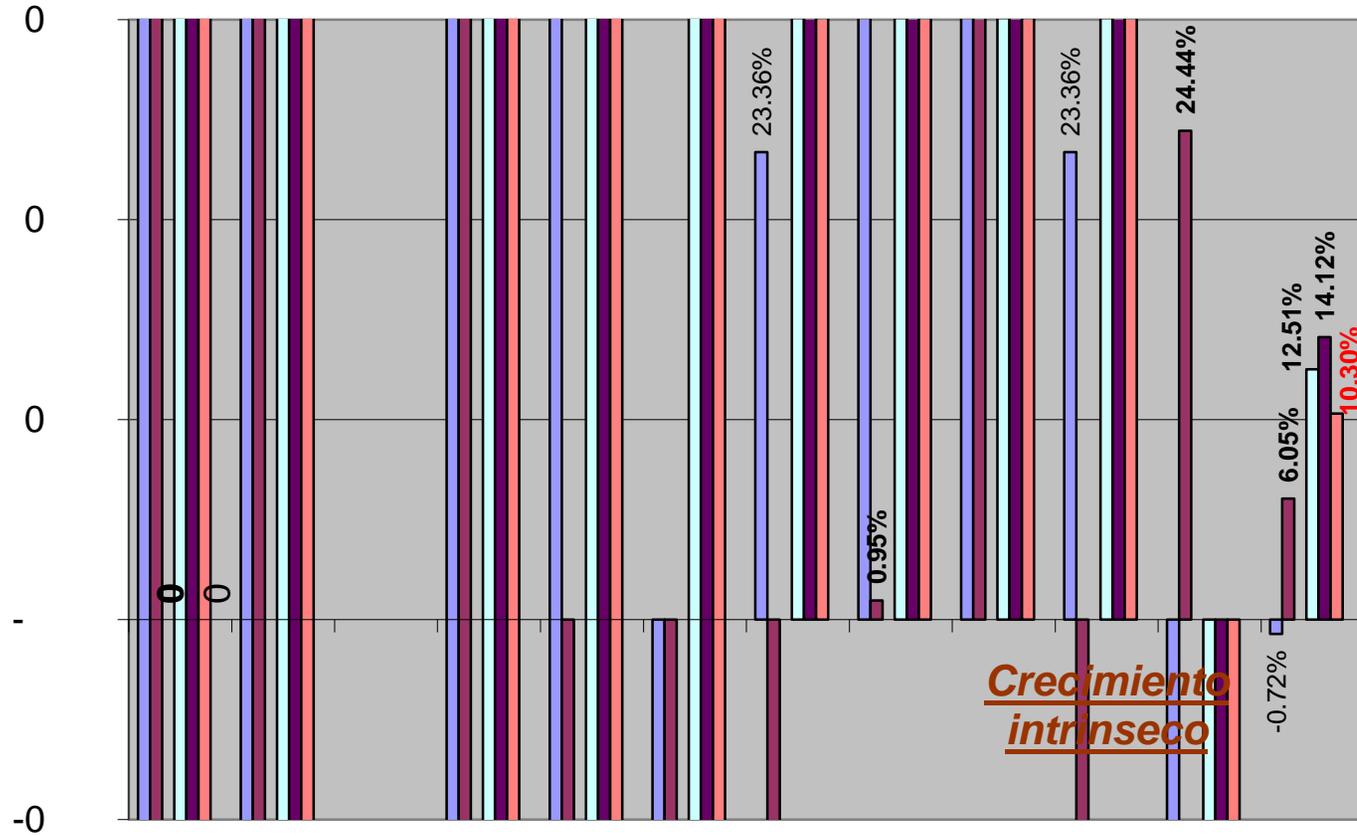
# Crecimiento 2005



# Crecimiento 2006



## Crecimiento 2007



Luis Eduardo Caicedo S.A.	Jeans & Jackets S.A.	Series3	Permoda S.A.
Nalsani S.A.	Manufacturas Eliot S.A.	Series7	

GRADO DE ATRACTIVIDAD

CALCULO DE BARRERAS DE ENTRADA

		Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
<b>Barreras de Entrada</b>							
1	Niveles de economías de escala						×
2	Operaciones Compartidas						×
3	Acceso privilegiado materias primas						×
4	Procesos productivos especiales		×				
5	Curva de aprendizaje	×					
6	Curva de experiencia	×					
7	Costos Compartidos						×
8	Tecnología	×					
9	Costos de Cambio						×
10	Tiempos de Respuesta	×					
11	Posición de Marca	×					
12	Posición de Diseño			×			
13	Posición de Servicio	×					
14	Posición de Precio				×		
15	Patentes			×			
16	Niveles de Inversión	×					
17	Acceso a Canales					×	

Tamaño Barreras de Entrada

Regresar al Menú

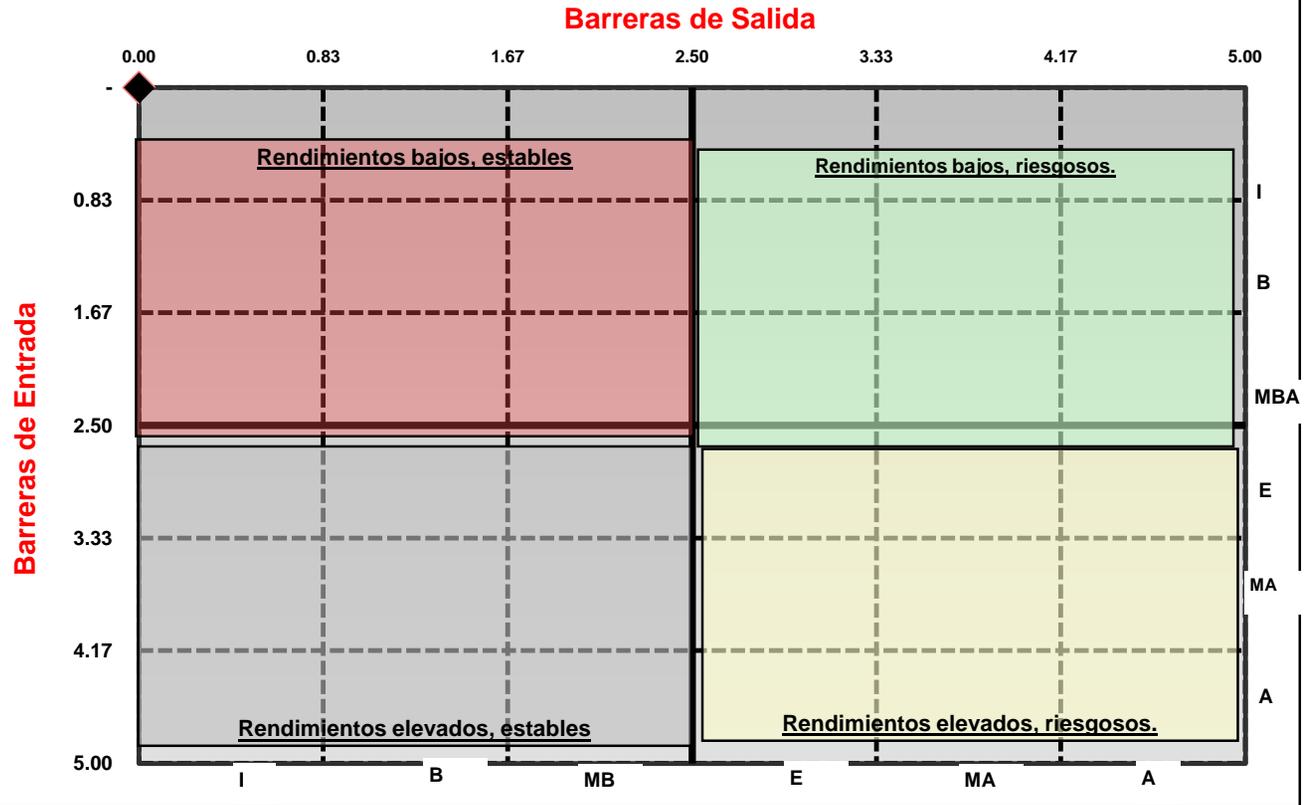
**GRADO DE ATRACTIVIDAD**  
**TAMAÑO BARRERAS DE SALIDA**

	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

Regresar al Menú

# ATRACTIVIDAD POR BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA



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

[Regresar al Menú](#)

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

BDO AUDIT AGE

### 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						///
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

BDO AUDIT AGE

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	0	0	0	0	0	1
%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

BDO AUDIT AGE

### 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**

**BDO AUDIT AGE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
<b>N</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>

RIESGO DE INGRESO

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
<b>Barreras de Entrada</b>						
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				
<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			

EVALUACION FINAL  
 RIESGO DE INGRESO  
 BDO AUDIT AGE

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	0	0	0	0	0	0
%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

BDO AUDIT AGE

### 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			x			

#### EVALUACION FINAL

#### PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

BDO AUDIT AGE

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	0	0	0	0	0	0
%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

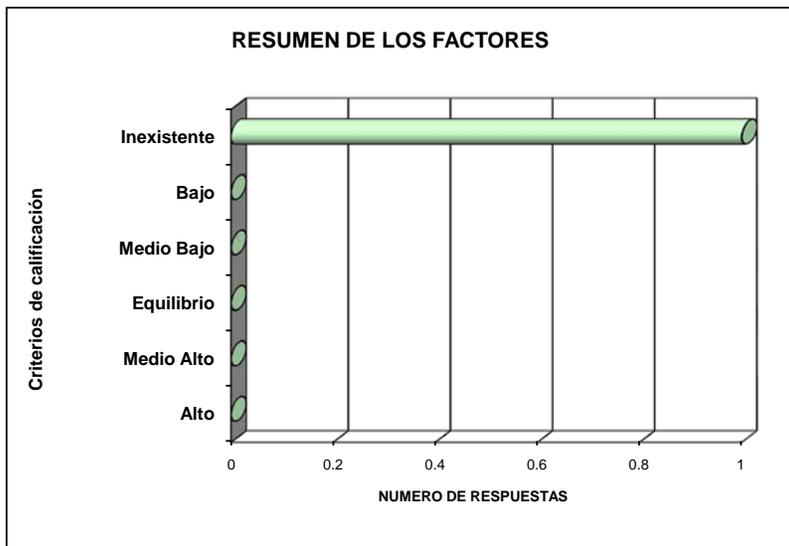
BDO AUDIT AGE

### BIENES SUSTITUTOS

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
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			x			
<b>EVALUACION FINAL</b>						
<b>BIENES SUSTITUTOS</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>BDO AUDIT AGE</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>

RESUMEN DE TODOS LOS FACTORES

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
N	0	0	0	0	0	1
%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%



## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

BDO AUDIT AGE

NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES  
PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES  
RIESGO DE INGRESO  
PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES  
BIENES SUSTITUTOS

0.00  
#;DIV/0!  
#;DIV/0!  
#;DIV/0!  
#;DIV/0!

