

GRADO DE ATRACTIVIDAD

CALCULO DE BARRERAS DE ENTRADA

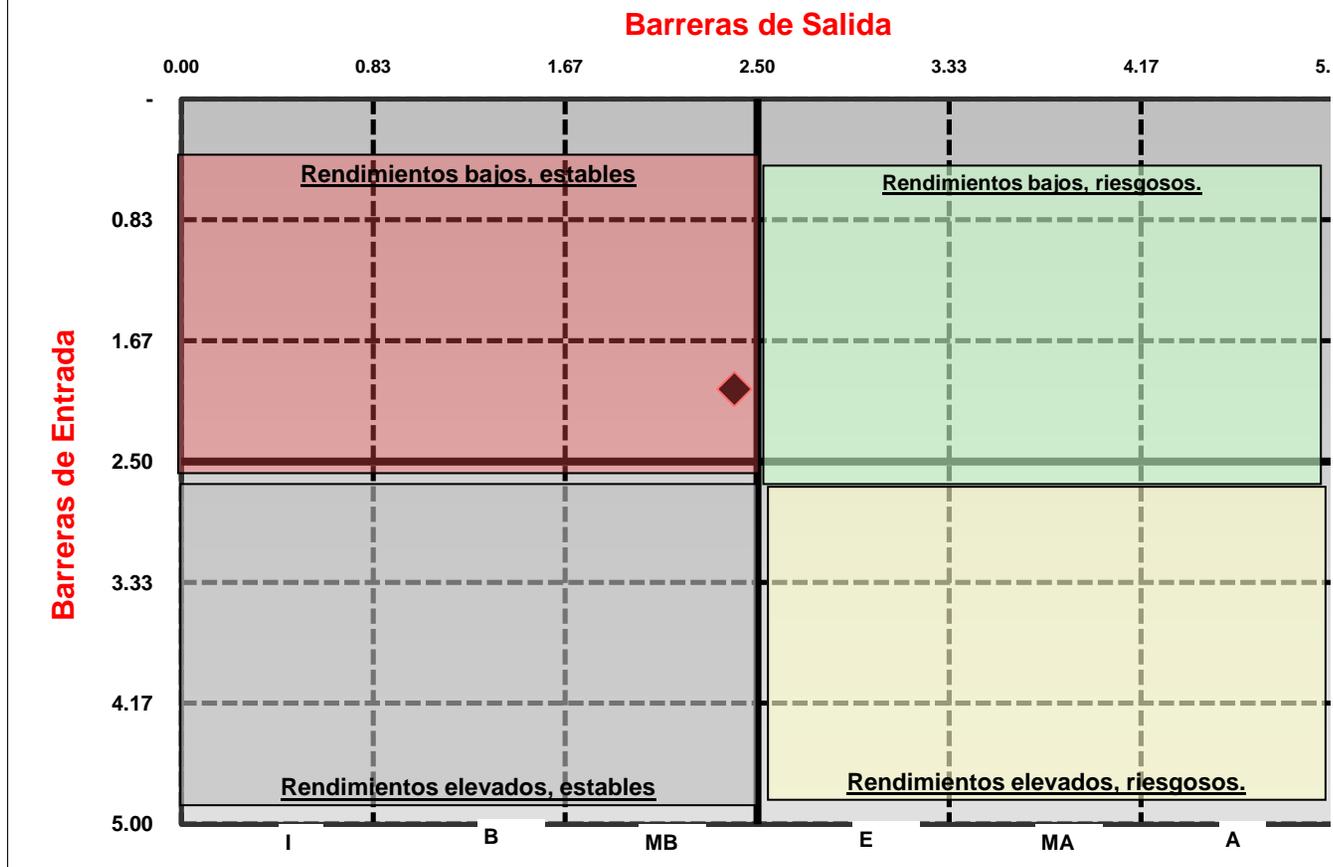
		Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo	Inexistente
<b>Barreras de Entrada</b>							
1	Niveles de economías de escala					×	
2	Operaciones Compartidas					×	
3	Acceso privilegiado materias primas				×		
4	Procesos productivos especiales				×		
5	Curva de aprendizaje		×				
6	Curva de experiencia			×			
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			×			







# ATRACTIVIDAD POR BARRERAS DE ENTRADA Y SALIDA



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

Regresar al Menú

[Regresar al Menú](#)

.00  
I  
B  
MBA  
E  
MA  
A

Regresar al Menú

[Regresar al Menú](#)

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

### NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
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				×	
a. Activos Especializados		×			
b. Costos Fijos de Salida			×		
c. Inter-relaciones Estratégicas				×	
d. Barreras Emocionales				×	
e. Restricciones Sociales - Gubernamentales					×
9					
10					

#### EVALUACION FINAL

**NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES  
NUEVO ALOE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
N	1	2	2	2	1
%	10.0%	20.0%	20.0%	20.0%	10.0%

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

### PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
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**

**NUEVO ALOE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
<b>N</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>%</b>	<b>0.0%</b>	<b>50.0%</b>	<b>30.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>

RIESGO DE INGRESO

**Barreras de Entrada**

Ocultar detalle

- 1 Niveles de economías de escala
- 2 Operaciones Compartidas Mostrar
- 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

**Políticas Gubernamentales**

- 18 Niveles de Aranceles
- 19 Niveles de Subsidio
- 20 Regulaciones y marco legal
- 21 Grados de Impuestos

**Respuesta de Rivales**

- 22 Nivel de liquidez
- 23 Capacidad de endeudamiento

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

x				
x				
	x			
	x			
			x	
		x		
x				
	x			
	x			
		x		
x				
x				
x				
	x			
x				
			x	
		x		

		x		
x				
	x			
		x		

			x	
			x	

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

**EVALUACION FINAL  
RIESGO DE INGRESO  
NUEVO ALOE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
<b>N</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>0</b>
<b>%</b>	<b>34.8%</b>	<b>26.1%</b>	<b>21.7%</b>	<b>17.4%</b>	<b>0.0%</b>

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

### PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
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					

#### EVALUACION FINAL

**PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES  
NUEVO ALOE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
<b>N</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
<b>%</b>	<b>11.1%</b>	<b>22.2%</b>	<b>22.2%</b>	<b>22.2%</b>	<b>11.1%</b>

## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

### BIENES SUSTITUTOS

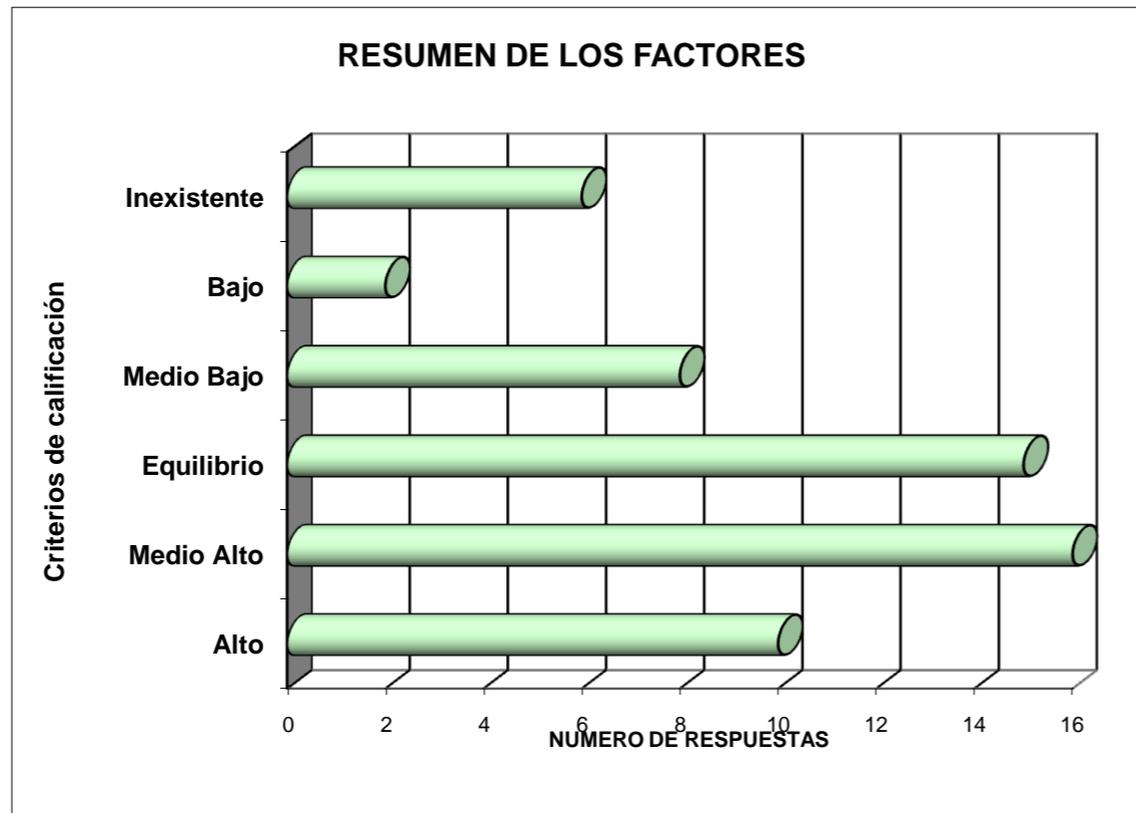
	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
1 Tendencias a mejorar costos		x			
2 Tendencias a mejorar precios			x		
3 Tendencias a mejoras en desempeño			x		
4 Tendencias a altos rendimientos			x		
5					

**EVALUACION FINAL**  
**BIENES SUSTITUTOS**  
**NUEVO ALOE**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
<b>N</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>%</b>	<b>0.0%</b>	<b>20.0%</b>	<b>60.0%</b>	<b>0.0%</b>	<b>0.0%</b>

**RESUMEN DE TODOS LOS FACTORES**

	Alto	Medio Alto	Equilibrio	Medio Bajo	Bajo
<b>N</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>8</b>	<b>2</b>
<b>%</b>	<b>17.5%</b>	<b>28.1%</b>	<b>26.3%</b>	<b>14.0%</b>	<b>3.5%</b>

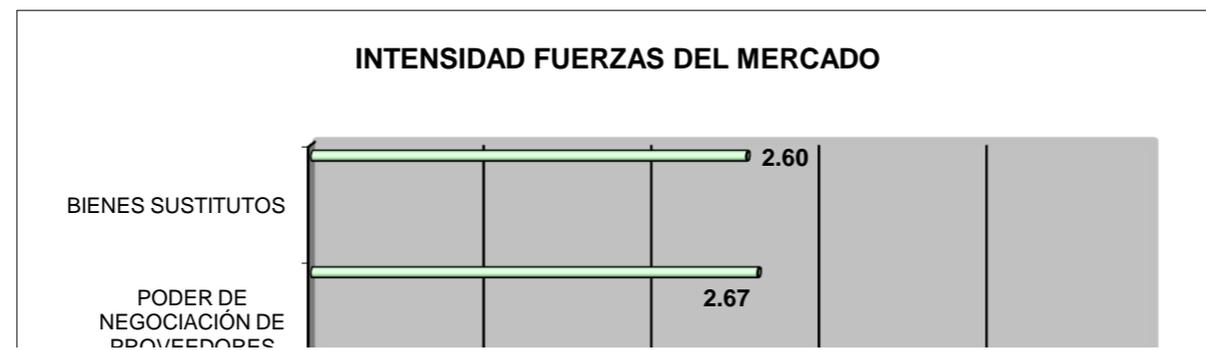


## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

NUEVO ALOE

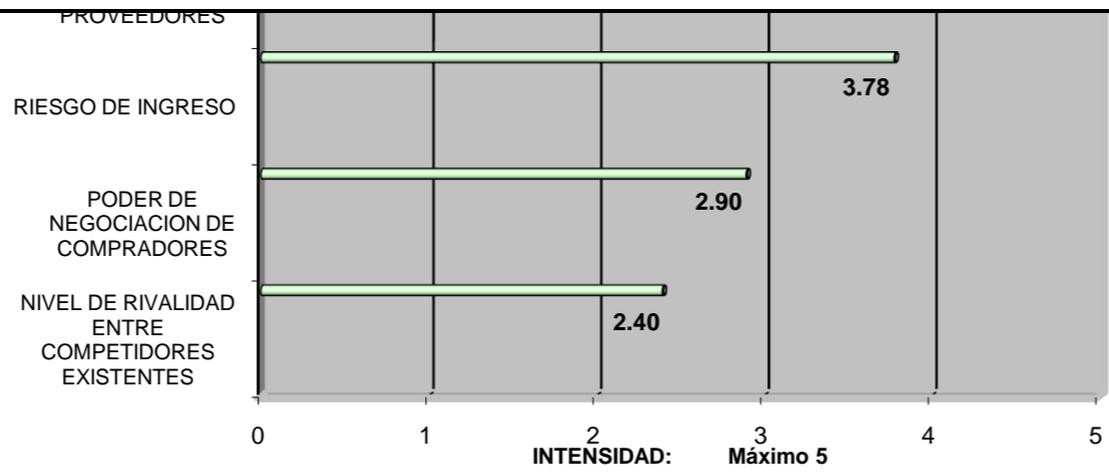
<b>NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES</b>	<b>2.40</b>
<b>PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES</b>	<b>2.90</b>
<b>RIESGO DE INGRESO</b>	<b>3.78</b>
<b>PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES</b>	<b>2.67</b>
<b>BIENES SUSTITUTOS</b>	<b>2.60</b>



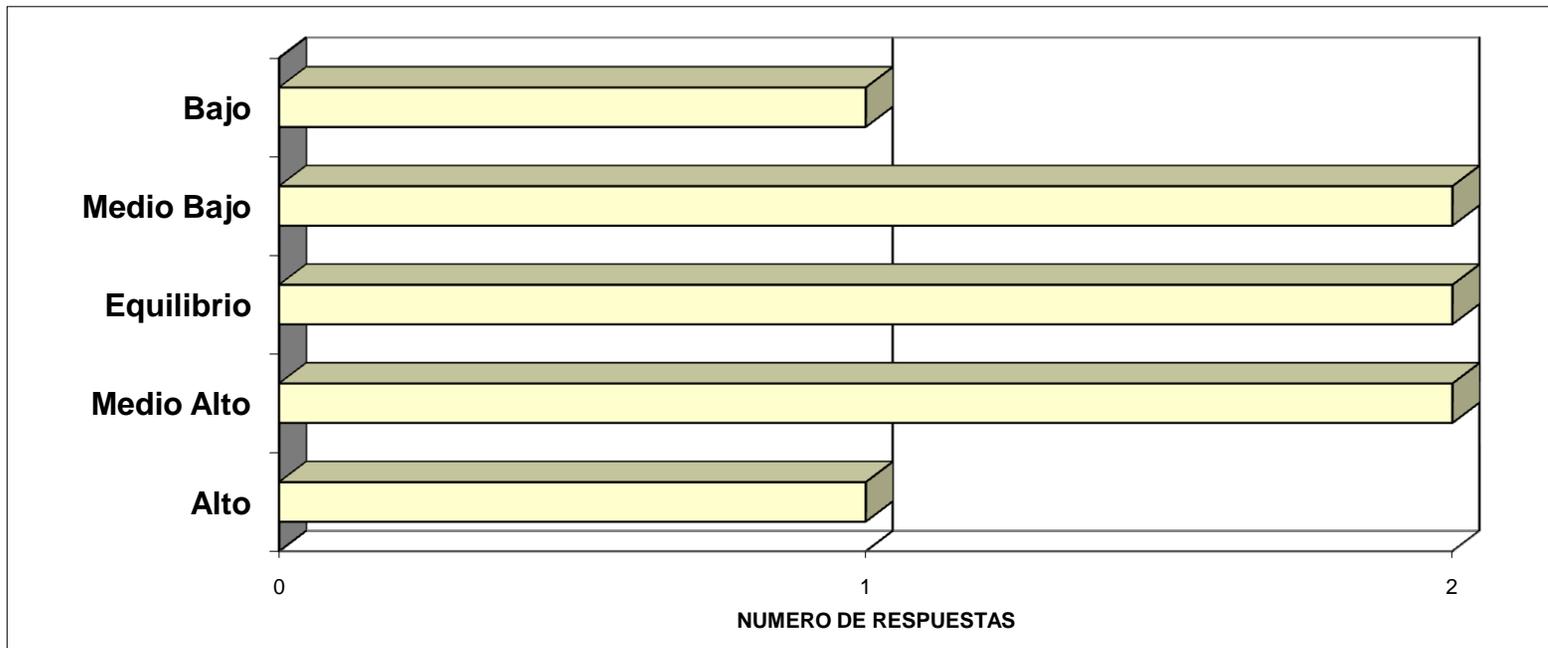
## FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS

[Regresar al Menú](#)

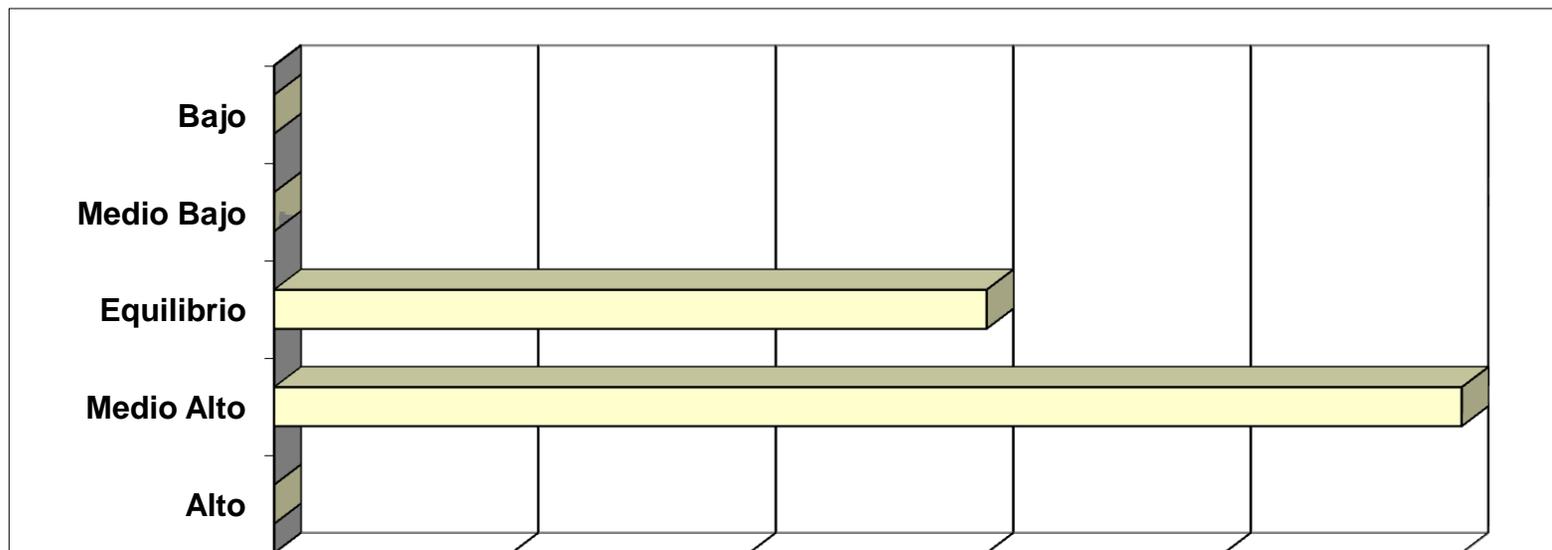
NUEVO ALOE



**FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS**  
**NUEVO ALOE**  
**NIVEL DE RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES**



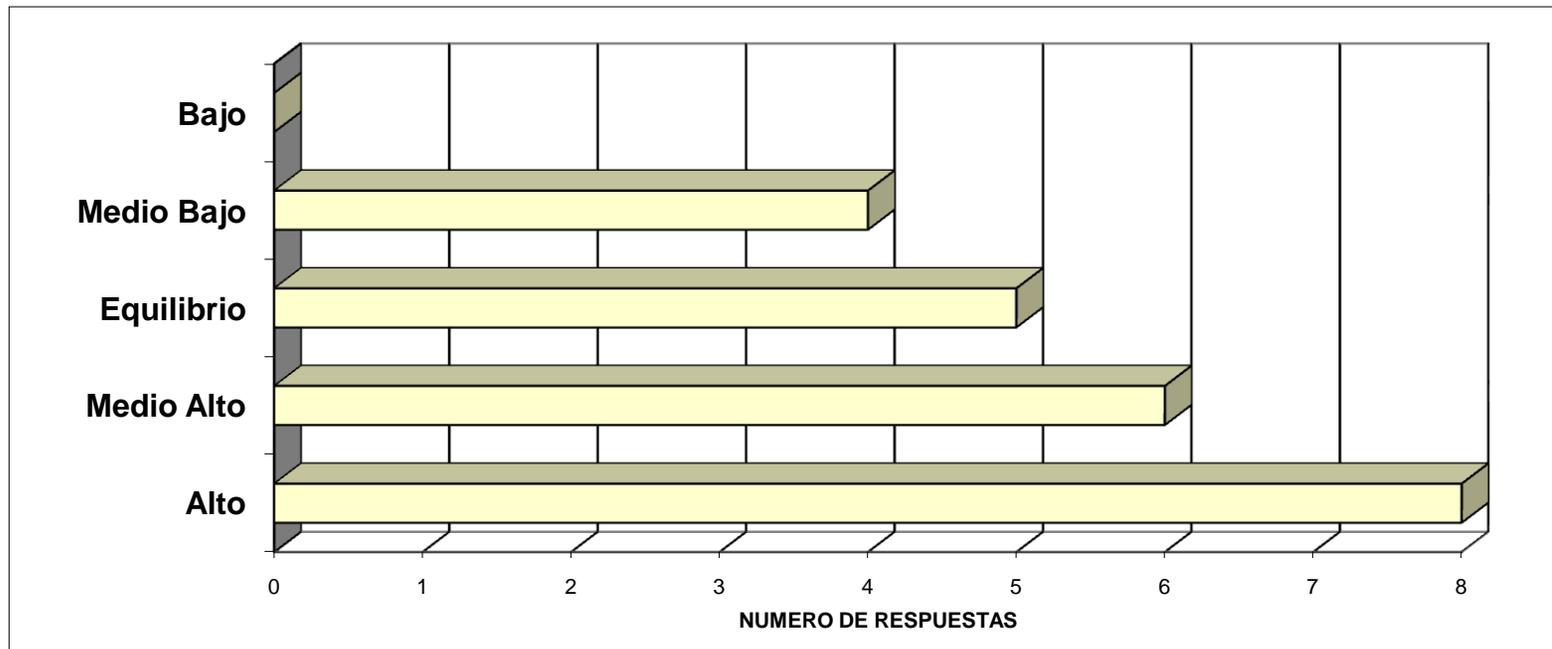
**FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS**  
**NUEVO ALOE**  
**PODER DE NEGOCIACION DE COMPRADORES**



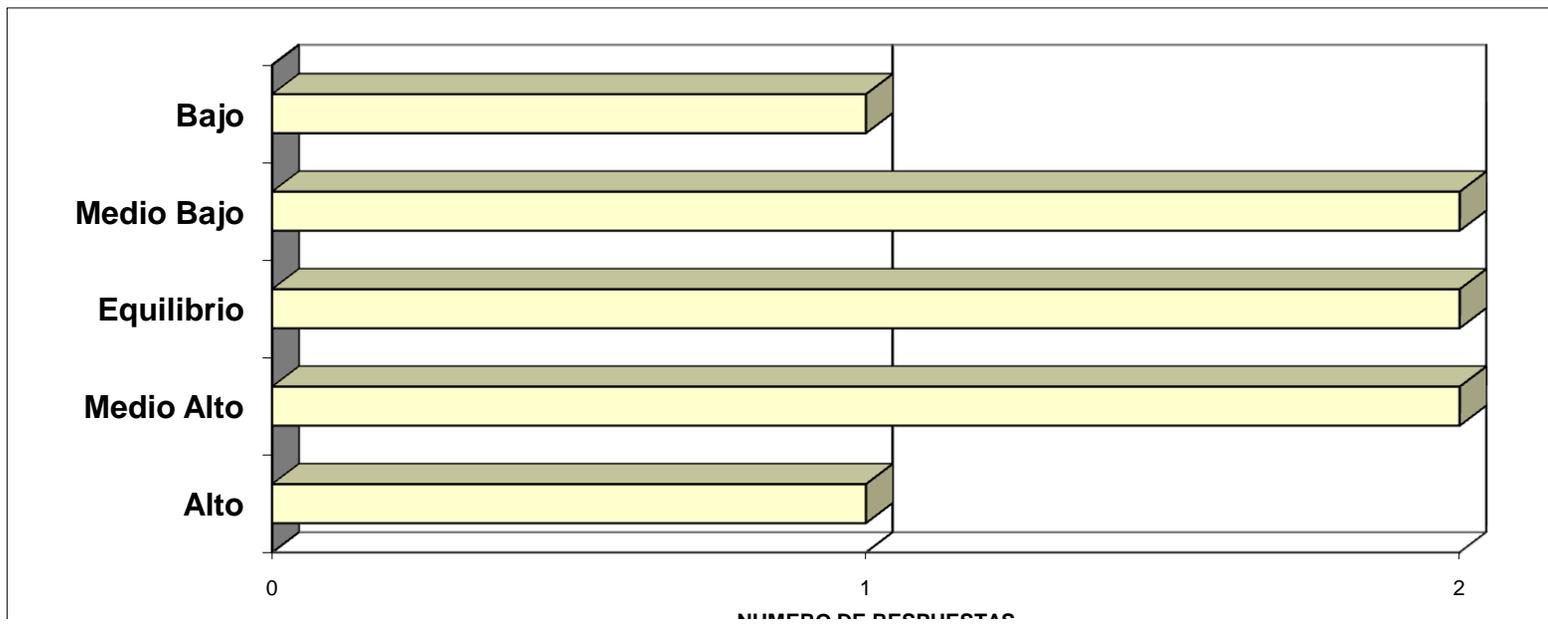
0 1 2 3 4 5

**NUMERO DE RESPUESTAS**

**FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS**  
**NUEVO ALOE**  
**RIESGO DE INGRESO**



**FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS**  
**NUEVO ALOE**  
**PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES**



**NUMERO DE RESPUESTAS**

**FUERZAS Y FUENTES COMPETITIVAS**  
**NUEVO ALOE**  
**BIENES SUSTITUTOS**

