

## 5 FUERZAS DE PORTER

Nº	FUERZA	SUB FUERZA	NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO
PNC	<b>Poder de negociación de los clientes</b>	Flexibilidad en la decisión de compra	3	1
		Nivel de información de producto	5	1
		Influencia en los precios	1	-1
		Influencia en la calidad	5	1
PNP	<b>Poder de negociación de los proveedores</b>	Concentración de proveedores	3	0
		Influencia en los precios	3	-1
		Influencia en plazos de entrega	5	-1
		Influencia en Formas de pago	5	-1
		Influencia en la calidad	1	-1
ANC	<b>Amenaza de nuevos competidores</b>	Niveles de precios	5	1
		Niveles de inversiones	5	1
		Economías de escala	5	1
		Lealtad de los clientes	3	1
		Expertise acumulado	3	1
		Acceso a los canales de distribución	5	1
		Barreras políticos legales	5	-1
APS	<b>Amenaza de productos sustitutos</b>	Cantidad de productos sustitutos	5	-1
		Aceptación de productos sustitutos	3	-1
		Tecnología de productos sustitutos	3	-1
		Diferenciación de productos sustitutos	5	-1
		Nivel de precios de productos sustitutos	3	-1
RCO	<b>Rivalidad de los competidores</b>	Número de competidores	5	-1
		Tamaño de los competidores	3	-1
		Nivel de posicionamiento de competidores	3	-1
		Nivel de costes fijos de competidores	3	0

RESULTADO SUBFACTOR	RESULTADO FACTOR
3	
5	
-1	12,00
5	
0	
-3	
-5	-14,00
-5	
-1	
5	
5	
5	
3	21,00
3	
5	
-5	
-5	
-3	
-3	-19,00
-5	
-3	
-3	
0	-14,00

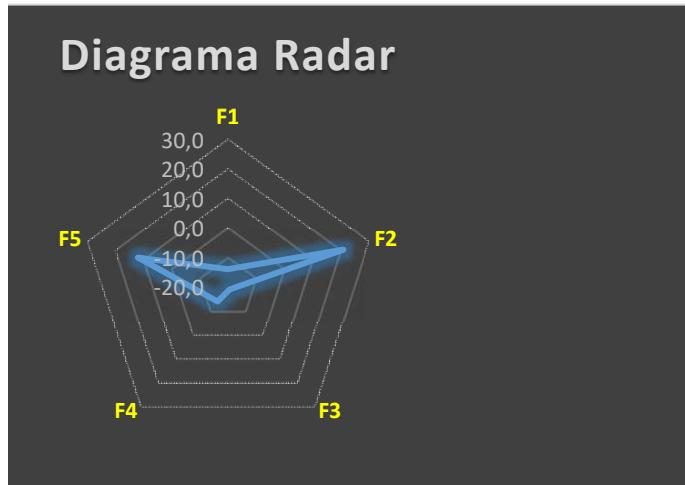
NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO	PRIORIDAD
Alto: 5 puntos	Positivo: +1	BAJA
Medio: 3 puntos	Negativo: -1	MEDIA
Bajo: 1 punto	Indiferente: 0	ALTA


 Wondershare  
PDFelement

## DASHBOARD 5 FUERZAS DE PORTER



Nº	FUERZA	RESULTADO
F1	Rivalidad de los competidores	-14,0
F2	Amenaza de nuevos competidores	21,0
F3	Amenaza de productos sustitutos	-19,0
F4	Poder de negociación de los proveedores	-14,0
F5	Poder de negociación de los clientes	12,0



Wondershare  
PDFelement