

5 FUERZAS DE PORTER

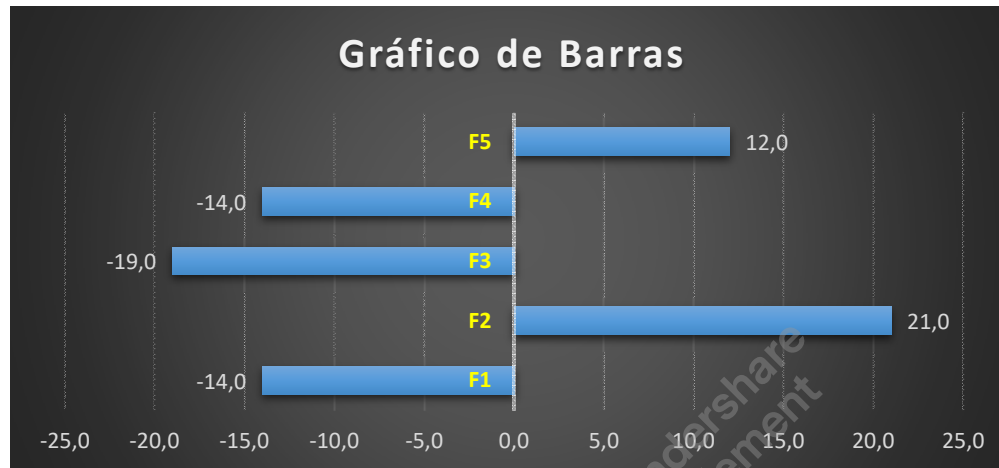
N°	FUERZA	SUB FUERZA	NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO
PNC	Poder de negociación de los clientes	Flexibilidad en la decisión de compra	3	1
		Nivel de información de producto	5	1
		Influencia en los precios	1	-1
		Influencia en la calidad	5	1
PNP	Poder de negociación de los proveedores	Concentración de 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	Amenaza de nuevos competidores	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	Amenaza de productos sustitutos	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	Rivalidad de los competidores	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	12,00
5	
-1	
5	
0	-14,00
-3	
-5	
-5	
-1	21,00
5	
5	
5	
3	-19,00
3	
5	
-5	
-5	-14,00
-3	
-3	
-5	
-3	-14,00
-3	
-3	
0	

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



DASHBOARD 5 FUERZAS DE PORTER



N°	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

Diagrama Radar

