

Oscar J. Tavera M.

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	Alto.	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	Medio	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Alto	
	Requisitos de Capital	Medio	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	Bajo	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Medio	
	Políticas gubernamentales restrictivas	Bajo	
Rivalidad dentro los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proximamente iguales en tamaño y potencia	Medio.	
	El crecimiento del sector es lento	Medio.	
	Las barreras de salida son altas		
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alto	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Medio	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Bajo.	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	Alto.	
	Productos sustitutos	Bajo.	
	Productos diferenciadores	Medio.	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	Medio	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras - Concentración de Cartera	Alto.	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Bajo.	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Bajo.	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Bajo.	
	Servicios sustitutos	Bajo.	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	Bajo.	

Denny Solano.

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	Alto	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	Medio	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Alto	
	Requisitos de Capital	Medio	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	bajo	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Medio	
	Políticas gubernamentales restrictivas	bajo	
Rivalidad dentro de los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proximately iguales en tamaño y potencia	Medio	
	El crecimiento del sector es lento	Alto	
	Las barreras de salida son altas	bajo	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alto	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Alto	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Alto	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	Alto	
	Productos sustitutos	Alto	
	Productos diferenciadores	Alto.	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	Medio	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	Alto	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Alto.	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	bajo	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Medio.	
	Servicios sustitutos	Medio	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	Medio	

VICTOR J. DALLAS H.

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		Factor fundamental en las políticas gubernamentales.
	Economías de escala por el lado de la oferta	ALTO	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	MEDIO.	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	ALTO	
	Requisitos de Capital	MEDIO	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	BAJO	
	Acceso desigual a los canales de distribución	MEDIO	
	Políticas gubernamentales restrictivas	ALTO	
Rivalidad dentro de los competidores existentes	Barreras de salida		La competencia afecta la dinámica evolutiva de un sector económico
	Los competidores son varios o son proximosamente iguales en tamaño y potencia	ALTO	
	El crecimiento del sector es lento	ALTO.	
	Las barreras de salida son altas	BAJO	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	ALTO	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		Los competidores afectan muy fuerte
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	ALTO	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	ALTO.	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		La negociación afecta el comportamiento de toda la jugada.
	Puede amenazar creiblemente con integrarse en el sector	ALTO	
	Productos sustitutos	ALTO	
	Productos diferenciadores	ALTO	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	MEDIO	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		La demanda puede determinar el comportamiento del fondo.
	Volumen de compras	ALTO	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	BAJO	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	BAJO	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	ALTO	
	Servicios sustitutos	ALTO	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	MEDIO.	

5 fuerzas de Porter

Paola Becerra Galvis

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	Baja	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	Medio	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Medio	
	Requisitos de Capital	Alto	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	Medio	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Medio	
	Políticas gubernamentales restrictivas	Medio	
Rivalidad dentro de los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son aproximadamente iguales en tamaño y potencia	Medio	
	El crecimiento del sector es lento	Medio	
	Las barreras de salida son altas	Medio	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Alto	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Alto	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	Medio	
	Productos sustitutos	Medio	
	Productos diferenciadores	Alto	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	Medio	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Medio	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Medio	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Baja	
	Servicios sustitutos	Medio	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	Medio	

Fredy

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	Alta	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	Media	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	baja	
	Requisitos de Capital	Media	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	baja	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Alta	
	Políticas gubernamentales restrictivas	baja	
Rivalidad dentro los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proxicamente iguales en tamaño y potencia	Media	
	El crecimiento del sector es lento	Media	
	Las barreras de salida son altas	Media	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alta	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Media	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Media	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	Media	
	Productos sustitutos	Media	
	Productos diferenciadores	Alta	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	Media	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	Media	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Media	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Media	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Media	
	Servicios sustitutos	Media	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	Media	

Carlos Fernando Celis.

A= Alto
M= medio
B= Bajo.

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	A	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	A	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	B	
	Requisitos de Capital	M	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	M.	
	Acceso desigual a los canales de distribución	M	
	Políticas gubernamentales restrictivas	B.	
Rivalidad dentro de los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son aproximadamente iguales en tamaño y potencia	A	
	El crecimiento del sector es lento	M.	
	Las barreras de salida son altas	M.	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	A.	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	A.	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	B.	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	B.	
	Productos sustitutos	M	
	Productos diferenciadores	M	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	M.	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	M.	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	B.	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	M.	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	B.	
	Servicios sustitutos	M.	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	B.	

Victor Pérez.

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		Observación
	Economías de escala por el lado de la oferta	medio	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	medio	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Alto	
	Requisitos de Capital	Alto	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	medio	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Alto	
	Políticas gubernamentales restrictivas	Alto	
Rivalidad dentre los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proximamente iguales en tamaño y potencia	medio	
	El crecimiento del sector es lento	Alto	
	Las barreras de salida son altas	Alto	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alto	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Alto	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Alto	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	medio	
	Productos sustitutos	medio	
	Productos diferenciadores	Alto	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	Alto	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	medio	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	bajo	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Alto	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	medio	
	Servicios sustitutos	medio	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	bajo.	

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	Alto.	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	Medio.	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Alto	
	Requisitos de Capital	Medio.	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	Medio.	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Medio.	
	Políticas gubernamentales restrictivas	Bajo	
Rivalidad dentro de los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proximalmente iguales en tamaño y potencia	Alto.	
	El crecimiento del sector es lento	Medio	
	Las barreras de salida son altas	Alto.	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alto.	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Alto.	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Alto.	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	Medio	
	Productos sustitutos	Medio.	
	Productos diferenciadores	Alto.	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	Alto.	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras		
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Alto	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Medio	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Alto.	
	Servicios sustitutos	Alto.	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	Alto.	

FUERZAS	VARIABLES	Impacto	Observación
Amenaza de Nuevos entrantes	Barreras de entrada		
	Economías de escala por el lado de la oferta	medio	
	Beneficios de escala por el lado de la demanda	medio	
	Costos para los clientes por cambiar de proveedor	Bajo.	
	Requisitos de Capital	Bajo	
	Ventajas de los actores establecidos independientemente del tamaño	medio.	
	Acceso desigual a los canales de distribución	Bajo.	
	Políticas gubernamentales restrictivas	medio.	
Rivalidad dentro los competidores existentes	Barreras de salida		
	Los competidores son varios o son proximately iguales en tamaño y potencia	Alto.	
	El crecimiento del sector es lento	medio.	
	Las barreras de salida son altas	medio.	
	Los rivales están altamente comprometidos con el negocio que aspiran a ser líderes	Alto.	
Amenaza de sustitutos	Cumplen la misma función		
	Oferta de un atractivo descuento y desempeño en el sector	Alto.	
	El costo para el cliente por cambiar al sustituto	Alto.	
Poder de negociación de los proveedores	Nivel de negociación		
	Puede amenazar creíblemente con integrarse en el sector	medio	
	Productos sustitutos	Alto.	
	Productos diferenciadores	Alto.	
	Los participantes del sector deben asumir costos por cambiar de proveedor	medio	
Poder de negociación de los clientes	Nivel de negociación		
	Volumen de compras	Alto.	
	Los productos del sector son estandarizados o no se diferencian entre sí	Alto.	
	Los clientes deben asumir pocos costos por cambiar el proveedor	Alto.	
	Los clientes pueden integrarse en el sector	Alto.	
	Servicios sustitutos	Alto.	
	El servicio del sector surte poco efecto en los otros costos del cliente.	medio	