

## 5 FUERZAS DE PORTER



e Entrada potencial  
Competidores

→ **Clientes**

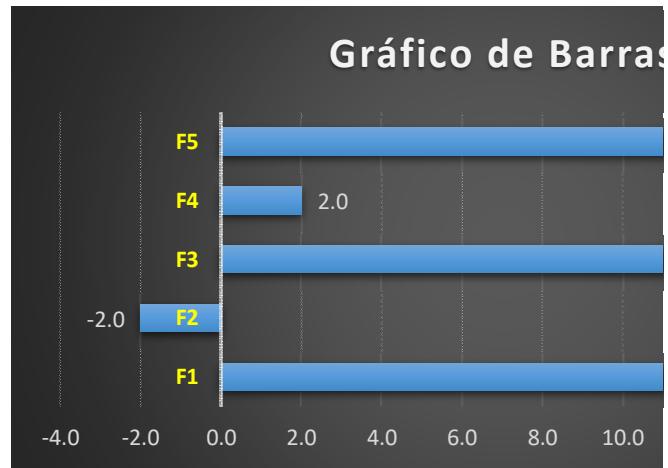
ider de Negociación  
los Clientes

## 5 FUERZAS DE PORTER

Nº	FUERZA	SUB FUERZA
PNC	<b>Poder de negociación de los clientes</b>	Accesibilidad al sistema
		Costo de adopción
		Opciones de asistencia alternativa
		Frecuencia de uso
		Capacitación y soporte
		Feedback y personalización
PNP	<b>Poder de negociación de los proveedores</b>	Dependencia de proveedores tecnológicos
		Costos de mantenimiento
		Escalabilidad de la solución
		Exclusividad de la tecnología
ANC	<b>Amenaza de nuevos competidores</b>	Barrera de entrada
		Innovación y diferenciación
		Facilidad de acceso a recursos
		Regulación y normativas
		Acceso al mercado
APS	<b>Amenaza de productos sustitutos</b>	Métodos alternativos de registro
		Facilidad de uso
		Adaptación a plataformas educativas existentes
		Tendencias tecnológicas
		Costos alternativos
RCO	<b>Rivalidad de los competidores</b>	Competencia por eficiencia
		Costo y presupuesto
		Satisfacción de los docentes
		Satisfacción de los estudiantes
		Diferenciación de servicios

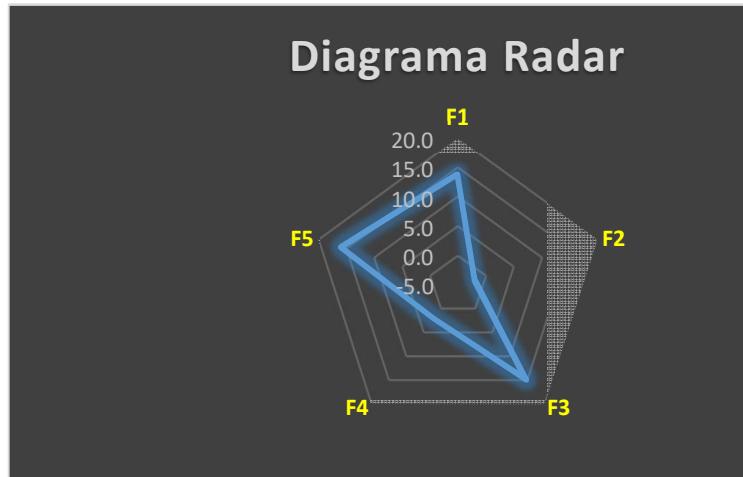
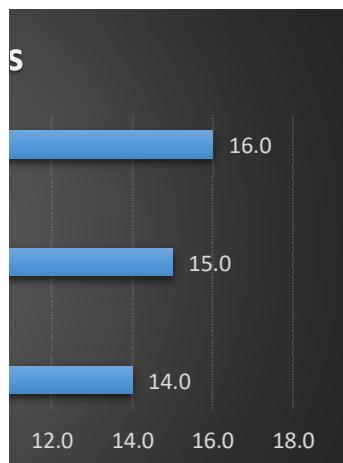
NIVEL DE IMPACTO	TIPO DE IMPACTO	RESULTADO SUBFACTOR	RESULTADO FACTOR	NIVEL DE IMPACTO
5	1	5	16.00	Alto: 5 puntos
5	0	0		
3	1	3		
3	0	0		Medio: 3 puntos
5	1	5		
3	1	3		Bajo: 1 punto
3	0	0		
1	0	0		2.00
1	1	1		
1	1	1		
5	-1	-5	-2.00	
3	-1	-3		
1	1	1		
3	0	0		
5	1	5		
1	1	1	15.00	
3	1	3		
5	1	5		
1	1	1		
5	1	5		
3	0	0	14.00	
3	1	3		
3	1	3		
5	1	5		
3	1	3		

TIPO DE IMPACTO	PRIORIDAD
Positivo: +1	BAJA
Negativo: -1	MEDIA
Indiferente: 0	ALTA



Nº
F1
F2
F3
F4
F5

## DASHBOARD 5 FUERZAS DE PORTER



FUERZA	RESULTADO
Rivalidad de los competidores	16.0
Amenaza de nuevos competidores	15.0
Amenaza de productos sustitutos	14.0
Poder de negociación de los proveedores	2.0
Poder de negociación de los clientes	-2.0

