

INSTRUCCIONES: de los siguientes ejemplos identifica con una R si se trata de un factor relacionado con la rivalidad entre competidores, una S cuando se relacione a productos sustitutos, C cuando se refiera a factores asociados al poder de negociación de los clientes, P cuando sea al poder de negociación de los proveedores y una B cuando concierna a la amenaza de nuevos competidores.

- ☐ Gran número de competidores.
- ☐ Pocos compradores, o compran en volúmenes que son grandes en relación con el tamaño de un proveedor.
- ☐ Cantidad de proveedores en la industria.
- ☐ Políticas gubernamentales.
- ☐ Barreras de entrada.
- ☐ El producto se puede sustituir por otro fácilmente.
- ☐ Acceso a canales de distribución.
- ☐ Poca diferenciación.
- ☐ Poder de decisión sobre el precio por parte del proveedor.
- ☐ Altos requerimientos de capital.
- ☐ Economías de escala del lado de la oferta (productores).
- ☐ El costo del comprador por cambiar el producto es bajo.
- ☐ Barreras de salida.
- ☐ Nivel de organización de los proveedores.

ie village see
dved close t
t that faced t
e pragmatic
eturned in
oof beams a
their new

illage, way a
s had lived.
inds had pu
In the sever
om Alaban
Basket on
mbition to
on exiled i
ter all, who
an inaccess
or so the r
people wes
when his p
anyone tho
e mid-eight
al offered
is the start

battle between a company ba
Taylor Collings's share of th
— led at that time by Cha
Icileáin — which wanted to c
was still before the Suprem
boat of the season, and the
sions of the island being br