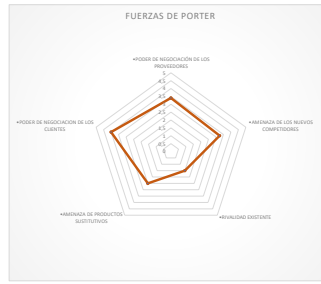


FACTORES	VARIABLES	CALIFICACIÓN	PROMEDIO
*PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	*Eficiencia económica de las empresas para patronar un proyecto nuevo.	2	3,4
	*Conocimiento a través de la experiencia para desarrollar e implementar soluciones TIC.	4	
	*Conocimiento de los requerimientos y roles de los ingenieros que desarrollan las herramientas.	4	
	*Eficiencia de herramientas de visualización con precios asequibles a la empresa.	4	
*AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES	*Presentación de proveedores de desarrollo cuando sea necesario.	3	3,25
	*En la actualidad compañías aliadas de Microsoft, IBM y ORACLE, están ofreciendo apoyo en proyectos de visualización y tratamiento de los datos, pero sus precios son muy elevados para pequeñas y medianas empresas, cuando deciden reducir su negocio en pymes a bajar sus precios, se puede considerar como una amenaza muy relevante.	2	
	*A través del programa Colombia digital y el SENIA, se están generando programas de apoyo para la creación de nuevas empresas en el sector de las TIC, enfocados al manejo de datos, lo que un futuro representa que en el mercado se va a ampliar el espectro de posibles competidores.	2	
	*Desarrollar valor agregado para evitar que nuevos competidores realicen el modelo de negocio de la empresa.	4	
*RIVALIDAD EXISTENTE	*Incremento desarrollo de visualizaciones de datos grandes con posibilidad de desarrollar portafolios para pymes.	4	1,5
	*En la actualidad en el mercado colombiano no se identifican compañías que dentro de su portafolios de servicios ofrecen desarrollo de visualizaciones.	1	
*AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	*En nivel latinoamericano, Colombia y Europa, se identifican compañías que ofrecen estos tipos de servicios, pero por los precios del dólar y el peso que respecto a la devaluación del peso colombiano, no representan una amenaza directa en el segmento de pequeñas y microempresas colombianas.	2	2,5
	*En Colombia los investigadores analítica de Google ayudan con la identificación automática generadas en el comportamiento de los datos.	2	
	*Como es el competidor actual más importante y sustituto por su alcance flexibilidad y acceso de las pymes, un enemigo no tiene la calidad de visualización de la capacidad de explotación de la data que tiene nuestra empresa.	3	
*PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	*El precio y la baja oferta que se tiene en el segmento de Pymes y Mipymes en Colombia, da una oportunidad para una negociación más con los clientes con precios razonables y ajustados a las necesidades de estos, lo que disminuye el poder de negociación de los clientes frente a los precios que manejan empresas grandes como lo son las multinacionales o proveedores de estas que manejan portafolios poco flexibles para el tipo de empresas al que le presta el sector.	4	4



*PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

3,4

*AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES

3,25

*RIVALIDAD EXIS

1,5

*AMENAZA DE PRO

2,5

*PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

4