

Checklist:

Tu Riesgo Estratégico

Este tipo de análisis es clave para prevenir vulnerabilidades que comprometan la sostenibilidad del negocio.

Checklist de Riesgo Estratégico por Concentración

Objetivo: Identificar riesgos asociados a la excesiva dependencia de un solo producto, cliente, canal, proveedor o segmento del mercado.

1. Riesgo de Concentración de Producto

¿Tu empresa...?

- Tiene un solo producto o servicio que representa más del 60% de las ventas.
- Tiene baja capacidad de diversificación en su línea de productos.
- Depende de tecnología o know-how difícil de escalar o replicar.
- Opera en un mercado donde su producto puede volverse obsoleto en menos de 3 años.

 **Riesgo alto:** Si marcaste 2 o más casillas.

 **Riesgo medio:** Si marcaste 1.

 **Riesgo bajo:** Ninguna marcada.

2. Riesgo por Concentración de Clientes

¿Tu empresa...?

- Tiene 1 cliente que representa más del 30% de los ingresos.
- Depende de menos de 5 clientes para sobrevivir financieramente.
- Vende a clientes sin contratos de mediano/largo plazo.

- Tiene baja rotación de clientes nuevos cada trimestre.

● Riesgo alto: 3 o más casillas.

○ Riesgo medio: 1 o 2.

● Riesgo bajo: Ninguna.

3. Riesgo por Concentración de Proveedores

¿Tu empresa...?

- Tiene 1 proveedor clave sin el cual no podría operar normalmente.
- Tiene proveedores que están en riesgo financiero o geopolítico.
- Carece de alternativas viables en precio/plazo/calidad.
- No ha negociado condiciones en más de 12 meses.

● Riesgo alto: 2 o más casillas.

○ Riesgo medio: 1.

● Riesgo bajo: Ninguna.

4. Riesgo por Dependencia de Canal o Distribución

¿Tu empresa...?

- Vende el 90% o más a través de un solo canal (ej. retail, e-commerce, licitaciones).
- Tiene una sola forma de generar demanda (ej. solo inbound, sólo licitaciones públicas).
- Depende de plataformas externas (MercadoLibre, Amazon, Meta Ads, etc.) para operar.
- No controla su base de datos de clientes.

● Riesgo alto: 2 o más casillas.

○ Riesgo medio: 1.

● Riesgo bajo: Ninguna.

5. Riesgo por Presión Competitiva

¿Tu empresa...?

- Tiene márgenes que han bajado significativamente en los últimos 12 meses.
- Tiene competidores con precios agresivos o capital de riesgo.
- Está compitiendo principalmente por precio, no por valor.

- No ha actualizado su propuesta de valor o estrategia en más de 18 meses.

● **Riesgo alto:** 3 o más casillas.

● **Riesgo medio:** 1 o 2.

● **Riesgo bajo:** Ninguna.

Evaluación Final

Para cada bloque, anota el nivel de riesgo:

| Área | Nivel de riesgo (●●●) |

----- -----
Producto
Clientes
Proveedores
Canal / Distribución
Competencia

Interpretación:

- **2 o más riesgos altos** → Alto riesgo estratégico. Urge rediseñar modelo.
- **Riesgo medio dominante** → Analizar y tomar medidas preventivas.
- **Predominan riesgos bajos** → Buena salud estratégica, pero mantener revisión semestral.