**PBR-015**

ENTIDAD XXXXXXXXXXXXXXX

Auditoria de Estados Financieros

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2024

**Análisis 5 Fuerzar Porter**

**1. Introducción**

El propósito de este papel de trabajo es documentar y analizar la posición competitiva de la entidad utilizando el modelo de las 5 Fuerzas de Porter. Este análisis permite evaluar factores externos e internos que influyen en la sostenibilidad y competitividad de la organización, identificando riesgos y oportunidades estratégicas.

**2. Documentos Revisados**

| **Documento** | **Descripción** | **Fecha de Recepción** | **Observaciones Iniciales** |
| --- | --- | --- | --- |
| Informe de Mercado | Análisis de mercado de la entidad. | [Fecha] | [Ejemplo: Datos desactualizados]. |
| Informe de Competencia | Evaluación de competidores directos. | [Fecha] | [Ejemplo: No incluye competidores emergentes]. |
| Análisis de Proveedores | Revisión de principales contratos y relaciones con proveedores. | [Fecha] | [Ejemplo: Concentración en pocos proveedores]. |
| Datos de Clientes | Información sobre clientes clave y su impacto. | [Fecha] | [Ejemplo: Dependencia alta en pocos clientes]. |

**3. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter**

| **Fuerza** | **Descripción** | **Evaluación (Alta, Media, Baja)** | **Observaciones** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1. Poder de Negociación de los Proveedores** | Grado de influencia de los proveedores sobre los costos y calidad de los insumos. | Alta | Dependencia en 3 proveedores clave. |
| **2. Poder de Negociación de los Clientes** | Capacidad de los clientes para influir en los precios y condiciones del servicio. | Media | Clientes clave representan el 60% de las ventas. |
| **3. Amenaza de Nuevos Competidores** | Facilidad con la que nuevos competidores pueden ingresar al mercado. | Baja | Barreras de entrada altas por requerimientos regulatorios. |
| **4. Amenaza de Productos Sustitutos** | Grado en que los productos o servicios alternativos pueden reemplazar los actuales. | Media | Productos alternativos disponibles a menor costo. |
| **5. Rivalidad Competitiva** | Nivel de competencia directa entre empresas establecidas en el mercado. | Alta | Competidores con estrategias agresivas en precios. |

**4. Evaluación de Riesgos Estratégicos Identificados**

| **Riesgo** | **Descripción** | **Impacto** | **Probabilidad** | **Nivel de Riesgo** | **Acciones Propuestas** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Dependencia de pocos proveedores | Riesgo de interrupción en la cadena de suministro. | Alto | Alta | Crítico | Diversificar base de proveedores. |
| Concentración de clientes clave | Dependencia excesiva de ingresos de pocos clientes. | Alto | Media | Alto | Desarrollar estrategias de diversificación de clientes. |
| Presión por competencia en precios | Rivalidad fuerte que reduce márgenes de utilidad. | Alto | Alta | Crítico | Implementar estrategias de diferenciación. |
| Productos sustitutos de menor costo | Aumento de participación de productos alternativos. | Medio | Alta | Alto | Innovar en calidad y diferenciación. |

**5. Hallazgos**

1. **Dependencia en Proveedores Clave:**
   * La entidad depende de 3 proveedores que concentran el 75% de los insumos.
2. **Concentración de Clientes:**
   * Los 5 principales clientes representan el 60% de los ingresos totales, incrementando el riesgo de pérdida significativa en caso de cambios.
3. **Rivalidad Competitiva Alta:**
   * Los competidores han adoptado estrategias agresivas de precios, lo que amenaza los márgenes de la entidad.
4. **Amenaza de Sustitutos:**
   * Productos sustitutos están captando una parte creciente del mercado debido a menores costos.

**6. Recomendaciones**

| **Recomendación** | **Prioridad** | **Responsable** | **Plazo** |
| --- | --- | --- | --- |
| Diversificar la base de proveedores para reducir riesgos de concentración. | Alta | Gerencia de Compras | 60 días |
| Diseñar estrategias de fidelización y diversificación de clientes. | Alta | Gerencia de Ventas | 90 días |
| Revisar la estructura de costos para competir con precios más agresivos. | Alta | Gerencia Financiera | 90 días |
| Innovar y diferenciar los productos para reducir la amenaza de sustitutos. | Media | Dirección de Innovación | 120 días |

**7. Conclusión y Próximos Pasos**

**Conclusión:**  
El análisis de las 5 Fuerzas de Porter destaca riesgos estratégicos clave, especialmente relacionados con la dependencia de proveedores y clientes, la presión competitiva y la amenaza de productos sustitutos. Es crucial implementar estrategias que mitiguen estos riesgos para fortalecer la posición competitiva de la entidad.

**Próximos Pasos:**

1. Realizar reuniones con gerencias clave para definir planes de acción específicos.
2. Monitorear el impacto de las acciones implementadas en los próximos 6 meses.
3. Realizar una auditoría de seguimiento para validar la efectividad de las medidas adoptadas.

**Firma del Auditor:**  
**Nombre:** [Auditor Responsable]  
**Fecha:** [Fecha Actual]

**Firma del Revisor:**  
**Nombre:** [Revisor Responsable]  
**Fecha:** [Fecha Actual]