carrazos	GESTIÓN CALIDAD Y MEJORA CONTINUA	Código: CMC-FOR-10
	ACCIONES PARA ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES	Versión: 1
		Fecha: 07/04/2022

PERIODO: 2023

GESTIÓN DE CALIDAD Y MEJORA CONTINUA	IDENTIFICACIÓN					ANALISIS				VALORACION		ESTRATEGIA PARA ABORDAR EL RIESGO			ESTRATEGIA PARA ABORDAR OPORTUNIDADES						ACCIÓN PARA ABORDAR EL RIESGO /LA OPORTUNIDAD (CONTROLES)	RESPONSABLE	SEGUIMIENTO		EFICACIA				
	RIESGO/OPORTUNIDAD				PARTE INTERESADA INVOLUCRADA	IMPACTO (GRAVEDAD)		PROBABILIDAD		NIVEL DE RIESGO																			
OBJETIVO PROCESO	Nº	R	O	DESCRIPCIÓN		PONDERACION	NIVEL	PONDERACION	NIVEL	VALOR (IMPACTOx PROBABILIDAD)	NIVEL	EVITARLO	ASUMIRLO	ELIMINARLO	NUEVAS PRACTICAS	NUEVOS SERVICIOS	NUEVOS MERCADOS	NUEVA TECNOLOGÍA	REDUCIR DESPERDICIO	ASOCIACION Y ALIANZAS			CRONOGRAMA	EVIDENCIA-MEDICIÓN	VERIFICACIÓN 1er Trimestre	VERIFICACIÓN 2do Trimestre	SI	NO	RESPONSABLE
Implementar y mantener del Sistema de Gestión de Calidad bajo estándares de la Norma ISO 9001:2015	1	X		No adherencia del Sistema de Gestión de Calidad por parte de algunos trabajadores	Trabajadores	3	ALTO	2	MEDIO	6	ALTO	x									1. Implementación y monitoreo al Sistema de Gestión de Calidad de manera personalizada con los principales actores. 2. Ejecución del plan de gestión en las diferentes áreas. 3. Seguimiento de eficacia del plan	1. Coordinador SG 2. Lideres de Proceso 3. Coordinador SG	Trimestral	1. Plan de implementación 2. Evidencia de implememtación 3. Evidencia seguimiento	Se evidencia: 1. Cronograma de actividades 2. Registros actividades (actas, inspecciones, comités, capacitaciones) 3. Formato de evaluación de desempeño realizado por la jefe administrativa y bienestar laboral	Se evidencia: 1. Avance del 53% del cronograma anual de actividades 2. Adhesión al sistema de Gestión de calidad por medio de acciones preventivas y correctivas.	x		Coordinador SG
	2	X		No estandarización de la cultura de mejoramiento en la empresa	Trabajadores, Clientes, Marcas	3	ALTO	3	ALTO	9	ALTO	x									1. Realizar seguimiento a las oportunidades de mejora productos de las fuentes de evaluación entregadas por las diferentes marcas	1. Coordinador SG, Jefe Administrativa & Bienestar laboral 3. Coordinador SG	Trimestral	Informe de seguimiento	Se da inicio con los planes de acción por marca en gestión Posventa	Cumplimiento de más del 75% de las actividades de los planes de acción, se aumenta el cump'limiento de indicadores en gestión posventa	x		Coordinador SG Director Posventa
	3	x		Falta de competencias del personal en auditoria interna	Equipo auditor, Gestión Calidad y Mejora Continua	3	ALTO	1	BAJO	3	MEDIO		x								1. Seleccionar el equipo auditor con la competencia y curso en auditoria interna en ISO 9001:2015 e independencia de cada una de las áreas	Jefe Administrativa y bienestar laboral	1. Según cronograma de auditoria	Soportes de competencia del equipo auditor, hoja de vida,	N.A	N.A	x		Líder de Calidad
	4	x		No eficacia de las acciones correctivas	Todos los procesos	3	ALTO	2	MEDIO	6	ALTO	x									1. Hacer análsis de causas y generar nuevas acciones para el control de los riesgos. 2. Generar cultura organizacional por medio del seguimiento a aciones de mejora. 3. Fortalecer el seguimiento de los PNC de los procesos y elevar comunicación a gerencia general.	1. Líderes de procesos 2. Coordinador SG	Trimestral	1. Planes de acción generados durante el trimestre y su porcentaje de cumplimiento 2. Registro de capacitación y/o actas de reuniones	Se evidencia generación de planes de acción en posventa por parte de cada responsable de marca. Se evidencian acciones correctivas identificadas por las diferentes áreas de lam empresa.	Se evidencia ejecución de planes de acción y aumento en la eficacia de las acciones ya que se logran mantener en e tiempo.	x		Coordinador SG
	1		X	Fortalecer la inspección Ruta Cliente posventa acorde al nuevo enfoque operativo empleado	Gestión Posventa Cliente	NA	FALSO	NA	FALSO	#¡VALOR!	#####								x		1. Ajustar el formato 2. Aplicar el formato Inspección Ruta Cliente Posventa 3. Realizar seguimiento mensual	1. Coordinador de Gestión de Calidad	Mensual	1. Mejoras identificadas 3. Inspecciones realizadas	Se realiza ajuste al formato de inspección ruta cliente posventa	Se realiza control ruta cliente articulado con los planes de acción de posventa	x		Coordinador SG Jefe de Taller
	2		X	Generar tableros de control por marca para mejorar la comunicación e indicadores de gestón pasventa	Gestión Posventa Cliente	NA	FALSO	NA	FALSO	#¡VALOR!	#####								x		1. Capacitación metodología a utilizar (GEMBA) 2. Ejercicio práctico de aplicación 3. Implementación de los tableros en cada marca 4. Verificar la eficiencia por medio del cumplimiento de indicadores de cada cargo del equipo (Repuestos, servicio, mecánica, colisión, etc)	Directores Posventa	Mensual	1. Diligenciamiento del tablero de control 2. Reuniones con el equipo de trabajo por marca 3. Reporte de indicadores mensuales	N.A	Se implementa la oportunidad de mejora y se da inicio a las reuniones diarias por parte de los directores posventa con sus equipos de trabajo.	x		Coordinador SG Coordiinador Técnoloigias

	Nº	%
Riesgos Bajos	0	0%
Riesgos Medios	1	##
Riesgos Altos	3	##

Total Riesgos detectados	4