



ACCIONES PARA ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Periodo: 2023

PROCESO: GESTIÓN GERENCIAL	IDENTIFICACIÓN					ANÁLISIS				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		EVITARLO	ASUMIRLO	ELIMINARLO	NUEVAS PRÁCTICAS	NUEVOS SERVICIOS	NUEVOS MERCADOS	NUEVA TECNOLOGÍA	REDUCIR DESPERDICIO	ASOCIACION Y ALIANZAS			CRONOGRAMA	EVIDENCIA-MEDICIÓN	VERIFICACIÓN 1er Trimestre	VERIFICACIÓN 2do Trimestre	SI	NO	RESPONSABLE								
	Nº	R	O	DESCRIPCIÓN		PONDERACION	NIVEL	PONDERACION	NIVEL	VALOR (IMPACTO x PROBABILIDAD)	NIVEL																										
DESARROLLO ESTRATEGICO DE LA ORGANIZACIÓN MEDIANTE EL USO EFICIENTE DE LOS RECURSOS DISPONIBLES OBTENIENDO EL MAXIMO BENEFICIO AL MENOR COSTO. OFRECIENDO UNA CALIFICACIÓN DE EXCELENCIA EN SERVICIO AL CLIENTE, AMBIENTE LABORAL Y COMPROMISO SOCIAL CON BENEFICIOS Y RENTABILIDAD PARA LOS STAKEHOLDERS, mecánica, suministro de repuestos de genuinos con garantía brindando estándares de alta calidad.	1	X		Renuncia o despido inmediato de trabajador responsable de procesos	CLIENTES, STAKEHOLDERS	2	MEDIO	3	ALTO	6	ALTO		X																Conocer el proceso de las diferentes áreas, Jerarquizar con un primero, segundo y tercero	Jefe Administrativo	Revisión anual o cada que se cre un proceso nuevo	Manuales de Funciones	1. Se evidencian manual de funciones y responsabilidades acordes a la jerarquización	Se realiza revisión de hojas de vida de cada trabajador	X		Área de RRHH
	2	X		Cambio en la normativa	TODA LA ORGANIZACIÓN Y STAKEHOLDERS	1	BAJO	2	MEDIO	2	BAJO		X																Adecuar la normatividad legal vigente de acuerdo a las consideraciones establecidas en el documento expedido	Gerente General	Según aplique	Matriz de identificación y evaluación de requisitos legales	1. Se evidencia Matriz y evaluación de requisitos legales de asesora	Se solicita revisión de matriz de requisitos legales y clientes a la asesora jurídica	X		Asesor Jurídico Coordinador SGC
	3	X		Momento de insolvencia grave	MARCAS, CLIENTES	3	ALTO	1	BAJO	3	MEDIO	X																	Definir ventas con rentabilidad y promoviendo servicios de alto consumo	Gerente General, Gerente Comercial	Mensual	Planes de ventas	1. Se evidencia plan comercial por cada una de las marcas	Se realizan comites comerciales convocados por el gerente general donde se realiza seguimiento semanal al cumplimiento de los planes de ventas	X		Gerente General Gerentes Comerciales
	5		X	Emprender nuevas oportunidades de negocio en nuestro mercado o mercados de rentabilidad aceptable por los socios	EMPRESA Y SOCIEDAD																								Identificar nuevos mercados o objetivo que se pueda adherir al proceso operacional y comercial de carrazos	Gerente General	De manera continua	Portafolio de servicios de marcas	Se abre nueva posventa JAC Duitama	Mejora a la infraestructura de Truck center y sede central Tunja	X		Gerente General
	6		X	Lograr negocios o transacciones de oportunidad en aprovechamiento de momentos de liquidez financiero	EMPRESA Y SOCIEDAD																								Buscar diversificar nuestro portafolio de productos y servicios	Gerente comerciales, Directores Posventa	De manera continua	Portafolios de productos y servicios	Se realizaron visitas de marcas donde se identificaron oportunidades de mejora para diversificar y llegar a más clientes con los portafolios de servicio de cada marca	Se establecieron planes de acción tanto de gestión comercial como Posventa con el fin de asegurar llegar al mercado objetivo	X		Gerente comerciales, Directores Posventa
	7		X	Capacitación permanente a todo nivel en cargos de responsabilidad y confianza que controlen KPIS del SGC	TRABAJADORES																								Realizar plan de formación y capacitación en alianza con las marcas representadas.	Jefe Administrativo y bienestar laboral	Trimestral	Soportes y certificados de capacitación emitidos por las marcas aliadas	Se evidencia plan de formación por marca iniciado en gestión comercial y posventa	Se cuenta con personal certificado y en proceso de formación según plan de capacitación por marca	X		Jefe Administrativo y bienestar laboral