



GESTIÓN CALIDAD Y MEJORA CONTINUA

ACCIONES PARA ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES

Código: CMC-FOR-010
 VERSIÓN: 1
 FECHA: 07/04/2022

PERIODO: 2024

| PROCESO: GESTIÓN ADQUISICIONES | IDENTIFICACIÓN | | | | | ANÁLISIS | | | | VALORACIÓN | | ESTRATEGIA PARA ABORDAR EL RIESGO | | | | | | | | | | ACCIÓN PARA ABORDAR EL RIESGO /LA OPORTUNIDAD (CONTROLES) | RESPONSABLE | SEGUIMIENTO | | EFICACIA | | | | | | | |
|---|--------------------|---|--|---|---|--------------------|-------|--------------|-------|------------------------------|-------|---------------------------------------|-----------|------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|---------------------|------------|--|---|-------------|--|--|---|--|--|--|---|----|------------------------|------------------------|
| | RIESGO/OPORTUNIDAD | | | | | IMPACTO (GRAVEDAD) | | PROBABILIDAD | | NIVEL DE RIESGO | | ESTRATEGIA PARA ABORDAR OPORTUNIDADES | | | | | | | | | | | | CRONOGRAMA | EVIDENCIA-MEDICIÓN | VERIFICACIÓN 1er Trimestre | VERIFICACIÓN 2do Trimestre | SI | NO | RESPONSABLE | | | |
| | Nº | R | O | DESCRIPCIÓN | PARTE INTERESADA INVOLUCRADA | PONDERACIÓN | NIVEL | ONDERACIO | NIVEL | VALOR (IMPACTOxPROBABILIDAD) | NIVEL | EVITARLO | A SUMIRLO | ELIMINARLO | NUEVAS PRÁCTICAS | NUEVOS SERVICIOS | NUEVOS MERCADOS | NUEVA TECNOLOGÍA | REDUCIR DESPERDICIO | ASOCIACIÓN | | | | | | | | | | | | | |
| | 1 | X | | Bajo índice de proveedores que cumplan con los requisitos para convenio empresarial | CLIENTE- Posventa Coordinador Adquisiciones | 3 | ALTO | 3 | ALTO | 9 | ALTO | | X | | | | | | | | | | | | 1. Identificar necesidades por proceso. 2. Ampliar la base datos de proveedores 3. Establecer comunicación (cotización y términos de compra) 4. Vincular a matriz de relación de proveedores para su seguimiento. | 1. Líderes de procesos 2, 3, 4. Coordinador de Adquisiciones. | Trimestral | Matriz Relación de proveedores | Es efectivo: Se logra actualizar la matriz de relación de proveedores para dar cumplimiento al procedimiento y al requisito de porsche | No es eficaz: No se evidencian avances de indentificación de nuevos proveedores | X | | Líder de Adquisiciones |
| Garantizar adquisiciones de productos y servicios por medio de una buena gestión de compras con proveedores que respalden la calidad de los mismos. | 2 | X | | Demora en la logística y disponibilidad de productos y servicios | CLIENTE- TRABAJADORES | 3 | ALTO | 3 | ALTO | 9 | ALTO | | X | | | | | | | | | | | | 1. Actualizar listado de proveedores 2. Verificar cumplimiento de evaluaciones de desempeño a proveedores 3. Acciones de mejora según aplique | 1. Responsables del Proceso 2. Gerente Posventa, Gerentes comerciales del Proceso 3. Responsables del Proceso | Trimestral | 1. Listado de proveedores 2. Evaluaciones de desempeño | 1. En SPIGA se encuentra el listado de proveedores de carrazos 2. evaluación de los proveedores | No es eficaz: Para este periodo no se realizó evaluación de proveedores. Aun no se cuenta con una base de datos de proveedores. | X | | Líder de Adquisiciones |
| | 3 | | | Recepción de productos defectuosos o que incumplan con la orden de compra. | CLIENTE- TRABAJADORES | 3 | ALTO | 2 | MEDIO | 6 | ALTO | X | | | | | | | | | | | | | 1. Verificación del producto al ingreso con orden de compra. 2. Toma de evidencia y solicitud al proveedor de devolución. 3. Notificar al área que solicitó la novedad | 1. Líder de Adquisiciones y asesores de repuestos 2. Líder de adquisiciones y asesores de repuestos. 3. Líder de Adquisiciones. | según compras | 1. producto aceptado o rechazado. 2. registro fotográfico de producto averiado. 3. evidencia notificación | Registro acta de entrega al área que realiza la solicitud. | Para este trimestre no se identificó devolución de proveedores. No realizan notificaciones | NA | NA | Líder de Adquisiciones |
| | 4 | | | Cambio del valor del producto por impacto de la inflación | CLIENTE- TRABAJADORES | 3 | ALTO | 3 | ALTO | 9 | ALTO | | X | | | | | | | | | | | | 1. verificación de las cotizaciones realizadas y evaluación de cambio de proveedor. | Líder de Adquisiciones | según compras | 1. Evidencia de cambio de proveedor | Se crea carpeta de proveedores de acuerdo a última evaluación | No es eficaz: La evaluación de proveedores esta programada para Noviembre. | X | | Líder de Adquisiciones |
| | 1 | | X | Aprovechar licitaciones regionales asociadas al sector automotriz | Entidades públicas Empresa | | FALSO | | FALSO | 0 | FALSO | | | | | | | | | | | | | | 1. Realizar consulta al SECOP para participar en procesos dentro de los servicios al alcance de la compañía | 1. Líder de Adquisiciones | según compras | 1. Documentos proveedores en one drive | Se realiza proceso de migración de la información a One Drive para realizar las copias de seguridad en línea desde one drive | Para este periodo no se evidencia realización de estas actividades | X | | Líder de Adquisiciones |
| 2 | | X | Aprovechamiento del software spiga y demás herramientas tecnológicas utilizadas en Carrazos para el fortalecimiento del proceso gestión adquisiciones. | PROCESO DE ADQUISICIONES | | FALSO | | FALSO | 0 | FALSO | | | | | | | | | | | | | | 1. Vinculación de documentos de proveedores a One drive, 2. Revisar bases de datos de Spiga de las cuentas contables (2205 2335). 3. Gestión de informes desde SPIGA | 1. Líder de Adquisiciones | según compras | 1. Documentos proveedores en one drive | Se realiza proceso de migración de la información a One Drive para realizar las copias de seguridad en línea desde one drive | En este periodo SPIGA se utiliza solo como medio de consulta. | X | | Líder de Adquisiciones | |

| | Nº | % |
|---------------------------------|----------|------|
| Riesgos Bajos | 0 | 0% |
| Riesgos Medios | 0 | 0% |
| Riesgos Altos | 4 | 100% |
| Total Riesgos detectados | 4 | |