



ACCIONES PARA ABORDAR RIESGOS Y OPORTUNIDADES

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			
	OBJETIVO PROCESO	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 Y												
Garantizar adquisiciones de productos y servicios por medio de una buena gestión de compras con proveedores que respalden la calidad de los mismos.	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 evidencias avances de indentificación de nuevos proveedores	X		Líder de Adquisiciones
	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 realizo evaluación de proveedores. Aun no se cuenta con una base de datos de proveedores.	X		Líder de Adquisiciones
	3				Recepcion 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 area que solicito 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 fotografico de producto averiado. 3. evidencia notificación	Registro acta de entrega al área que realiza la solicitud.	Para este trimestre no se identifico 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 evaluacion de cambio de proveedor.	Líder de Adquisiciones	según compras	1. Evidencia de cambio de proveedor	Se crea carpeta de proveedores de acuerdo a ultima 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 demas herramientas tecnologicas utilizadas en Carrazos para el fortalecimiento del proceso gestion 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. Gestion 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	