

Matriz de Riesgos y Estrategias de Mitigación

Categoría de Riesgo	Tipo de Riesgo	Descripción	Impacto	Probabilidad	Estrategias de Mitigación
Financiero	Falta de flujo de caja	Riesgo de no contar con el dinero suficiente para cubrir gastos mensuales.	Alto	Medio	Crear fondo de emergencia, monitoreo mensual del flujo de caja, asesoría financiera.
Financiero	Altos costos operativos	Los costos superan los ingresos, afectando la sostenibilidad.	Alto	Medio	Optimizar recursos, renegociar con proveedores, análisis de rentabilidad por servicio.
Legal	No registro legal	Riesgo de sanciones por no tener todos los documentos legales al día.	Alto	Bajo	Asesoría jurídica, revisión de requisitos legales y renovación periódica de licencias.
Legal	Cambios normativos	Modificaciones legales que afecten la prestación del servicio.	Medio	Medio	Seguimiento constante de normativas, capacitaciones legales, asesoría periódica.
Mercado	Baja demanda	Riesgo de que el mercado objetivo no demande el servicio como se espera.	Alto	Medio	Investigación de mercado, campañas de promoción, encuestas a clientes potenciales.

Mercado	Alta competencia	Oferta de servicios similares en el mercado.	Alto	Alto	Diferenciación del servicio, fidelización de clientes, mejora continua.
Mercado	Cambios en tendencias	Modas pasajeras que afectan la demanda de ciertos servicios.	Medio	Medio	Monitoreo constante de tendencias, actualización en herramientas digitales y capacitación continua del equipo.

Nivel de Riesgo

Probabilidad de Ocurrencia	Impacto Alto	Impacto Medio	Impacto Bajo
Alto	6	–	–
Medio	1, 2, 5	4, 7	–
Bajo	3	–	–

Niveles del Riesgo
Crítico: –
Alto: 6
Medio: 1, 2, 4, 5, 7
Bajo: 3

Plan de Acción por Riesgo

Riesgo Identificado	Nivel del Riesgo	Plan de Acción
Falta de flujo de caja	Alto	Establecer fondo de contingencia, monitoreo financiero mensual y asegurar contratos recurrentes con clientes.
Altos costos operativos	Alto	Optimizar recursos digitales, ajustar presupuestos de pauta y mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos.
No registro legal	Alto	Formalizar la agencia, contar con asesoría jurídica y mantener actualizada la documentación legal.
Cambios normativos	Medio	Seguimiento a normativas digitales y comerciales, con apoyo de asesor legal y actualización constante.
Baja captación de clientes	Alto	Implementar estrategias de marketing digital, campañas segmentadas y fortalecimiento de la marca personal de la agencia.
Alta competencia (UEBEA, BluCactus, Belleza Conecta)	Alto	Diferenciación mediante enfoque en el sector belleza, creación de contenido especializado y alianzas con influencers.
Cambios en tendencias digitales	Medio	Monitoreo constante de tendencias, actualización en herramientas digitales y capacitación continua del equipo.