

| MATRIZ DE VALORACIÓN DE RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL SGC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|---|--|---|---|--|---|--|---|---|--------------|---|------------|--------------|-------------|---|-----|------------|----------------|--|-------------|------------------------------------|--------------|
| Código: 06 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fecha: 26/06/2020 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Versión: 01 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| CONTEXTO | | | | IDENTIFICACION DE RIESGOS | | | | | ANALISIS | | | EVALUACION | | SEGUIMIENTO | | | | | | | | |
| OBJETIVOS | CUESTIONES | CLASIFICACIÓN | | RIESGOS | OPORTUNIDADES | CONSECUENCIAS ASOCIADAS AL RIESGO | CAUSAS ASOCIADAS AL RIESGO | CONTROLES ASOCIADAS AL RIESGO | PROCESOS | PROBABILIDAD | | | CONSECUENCIA | | | PxC | ESTIMACIÓN | PLAN DE ACCIÓN | FECHA | RESPONSABLE | EVIDENCIA | |
| | | POSITIVA | NEGATIVA | | | | | | | 1 | 3 | 5 | 1 | 3 | 5 | | | | | | | |
| Cumplir con los requisitos de estándares de calidad. | 1. Implementar el SGC 1.1 Desarrollo tecnologico 1.2 Recursos financieros 1.3 Dedicación por parte del talento humano | 1. Mejorar la competitividad | 1. No cumplir con los estándares de calidad | 1. No cumplir con los estándares de calidad | 1. Obtencion de nuevos clientes 2. Diferenciación con la competencia 3. Mejora los procesos de la organización | 1. Perdida de clientes 2. Baja competitividad 3. Procesos ineficientes | 1. Falta de recursos financieros 2. Falta de interés del personal | 1. Obtener los recursos financieros necesarios a través de un préstamo o con un inversionista 2. Motivar al personal a aportar a la organización. 3. Establecer un plan de trabajo en mesa, con alta gerencia y personal de calidad | 1. Gerencia 2. Administración | | | x | | | x | | 15 | media | 1. Solicitar un préstamo bancario 2. Dar incentivos al personal para que aporten a lograr los objetivos de la organización | 10/07/2020 | 1. Gerencia 2. Grupo de calidad | Evidencia 1. |
| Incrementar el nivel de confianza y de satisfacción del cliente. | 1. Características y demandas de los usuarios 1.1 Requisitos de los usuarios | 1. Se fideliza el cliente | 1. Perdida del cliente | 1. No poder cumplir con la demanda del cliente así como sus requerimientos. | 1. Aumentan las compras por parte del cliente 2. Aumentan los clientes por el voz a voz | 1. Baja el nivel de satisfacción del cliente 2. Bajan las compras 3. Baja el numero de clientes | 1. Fallas durante el proceso que alteren las características requeridas por el cliente 2. Incumplimiento de los plazos establecidos | 1. Diseñar un programa en el que se verifiquen las características en cada uno de los procesos 2. Optimizar los procesos para que el tiempo de fabricación sea menor | 1. Gerencia 2. Administración | | x | | | | x | | 9 | media | 1. Implementar formatos donde se incluyan todas las entradas y salidas a lo largo del proceso para cumplir exactamente con los | 25/08/2020 | 1. Gerencia 2. Grupo de calidad | Evidencia 2. |
| Mejorar continuamente los procedimientos utilizados de los productos ofrecidos. | 1. Entorno físico, e instalaciones 1.2 Existencia de sistemas de control mal diseñados | 1. Mejor y mayores estándares en la calidad de los productos. | 1. Interrupción o detención de los procesos por situaciones originados por imprevistos. | 1. Generación de reprocesos en la producción, que no disponga de recursos tecnológicos para el cumplimiento de los objetivos | 1. Aumentar producción. 2. Mejores estándares de calidad en productos. 3. Control documental eficiente. | 1. Fallas sistematicas en la producción 2. Dificultades en la implementación. 3. Duplicidad de esfuerzo 4. Rechazo de producto | 1. Falta de cultura de mejoramiento continuo. 2. No documentar las acciones de mejora | 1. Definir mecanismos y actualizar documentos como equipos tecnológicos 2. Realizar e implementar los ajustes necesarios para el correcto funcionamiento del Sistema SGC | 1. Alta gerencia 2. Todas las partes interesadas | | x | | | | x | | 9 | media | 1. Tecnología para nuevos productos y procesos. 2. Registro de documentación y sistematización. | 10/09/2020 | 1. Gerencia 2. Grupo de calidad | Evidencia 3. |
| Concienciar y motivar el personal, sobre la importancia de la implantación y desarrollo de un Sistema de Calidad. | 1. Clima laboral 1.1. Motivación personal 1.2. predisposición alta gerencia al cambio 1.3. comunicación y coordinación interna . | 1. Mejores resultados; clima adecuado para el desempeño laboral. | 1. Bajo rendimiento del personal de la organización. | 1. La posibilidad de que se genere una inapropiada planificación, selección, motivación, ubicación, formación y evaluación del personal, para el logro de los objetivos. | 1. Motivación del personal, mayor desempeño. 2. Mayores resultados operacionales. 3. Mejor ambiente laboral. | 1. No desarrollar los procesos programados. 2. No transmitir los conocimientos necesarios para realizar trabajos 3. Mala atención a un trabajador por no tener la información completa. | 1. No contar con el tiempo para realizar la socialización. 2. Falta de compromiso por parte de los que desarrollan la labor 3. Falta incluir en el programa de comunicación de la compañía la promoción de las actividades programadas a todo el personal. | 1. Llevar un control de los procesos de los programas en determinado tiempo. 2. Políticas de salarios, acuerdos colectivos. 3. Programa de capacitación interna al personal involucrado. | 1. Alta gerencia 2. Todas las partes interesadas | | x | | | | x | | 3 | BAJO | 1. Socialización y capacitación al personal frente a la responsabilidad del SGC en la organización. | 20/09/2020 | 1. Gerencia 2. Grupo de calidad | Evidencia 4. |

| CALIFICACIÓN | PROBABILIDAD |
|--------------|---|
| 1 | Poco probable No se presenta en más de una ocasión al año |
| 3 | Medianamente probable Se presenta en máximo 3 ocasiones al año |
| 5 | Altamente probable Se presenta en más de 3 ocasiones al año |

| CRITERIOS (FCE) |
|--|
| a. Satisfacción de los Clientes |
| b. Visibilidad del negocio (ubicación) |
| c. Sostenibilidad de financiera |

| CONSECUENCIA | |
|--------------|---|
| 1 | a. El evento afecta la satisfacción de los clientes pero sin trascendencia |
| | b. El evento no afecta Visibilidad del negocio (ubicación) |
| | c. El evento no afecta la sostenibilidad financiera. |
| 3. | a. El evento afecta moderadamente la satisfacción de los clientes |
| | b. El evento afecta moderadamente Visibilidad del negocio (ubicación) |
| | c. El evento afecta moderadamente la sostenibilidad financiera |
| 5 | a. El evento afecta de manera significativa la satisfacción de los clientes |
| | b. El evento afecta la Visibilidad del negocio (ubicación) |
| | c. El evento afecta significativamente la sostenibilidad financiera. |

| PROBABILIDAD | ESTIMACIÓN | ACCIÓN |
|--------------|--------------|---|
| 25 | ALTO | Reunión con los procesos implicados y generar plan de acción. |
| 15 | MEDIO | Evaluar la posibilidad de tomar acciones e informar a los responsables de procesos implicados |
| 9 | | |
| 3 | BAJO | Se informa a los responsables de procesos implicados |
| 1 | | |