ÁREA	PROCESO
Comercial	Gestión Comercial
RESPONSABLE DEL ÁREA	
Líder de Gestión comercial	
DESCRIPCIÓN DEL RIESGO (ANEXO-PLA-034 Matriz de gestión del riesgo)	
Riesgos asociados a la cadena de suministro: 1. Interrupciones en la cadena de suministro por factores como desastres naturales, problemas de transporte o problemas con la disponibilidad de materia prima. 2. Problemas de calidad: Los productos defectuosos o de baja calidad pueden generar costos adicionales para reemplazar o reparar productos. 3. Variabilidad en la demanda: Las fluctuaciones impredecibles en la demanda pueden llevar a sobreinventarios o escasez de productos, lo que puede afectar la rentabilidad y la satisfacción del cliente. 4. Problemas de capacidad: Limitaciones en la capacidad de producción o almacenamiento pueden restringir la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado. 5. Dependencia de proveedores clave: Depender en exceso de un solo proveedor o de un grupo reducido de proveedores puede aumentar el riesgo si surgen problemas en su lado, como quiebras o problemas de calidad. 6. Fluctuaciones de precios: Los cambios en los precios de los materiales y la volatilidad de las tasas de cambio pueden afectar los costos de producción y la rentabilidad. 7. Retrasos en la entrega por parte de los proveedores del producto terminado pueden afectar los plazos de producción y entrega a los clientes. 8. Cumplimiento normativo y legal: Las empresas deben cumplir con una variedad de regulaciones y leyes relacionadas con la cadena de suministro, como requisitos de seguridad, regulaciones ambientales y aduanas. 9. Ciberseguridad: La creciente dependencia de la tecnología en la cadena de suministro hace que las empresas sean vulnerables a ciberataques que pueden interrumpir operaciones y comprometer la seguridad de los datos.	

1. **ANTES** (Criterios claves con los que cuenta su proceso para minimizar la materialización del riesgo)

CRITERIO	DESCRIPCIÓN
MÉTODO (Procedimiento)	Gestión de compras Gestión de operaciones Gestión de ventas Gestión de contratación

	Gestión de sistemas de información Gestión de distribución
MAQUINARIA	NA
MANO DE OBRA	Líderes de procesos
MEDICIÓN (Indicadores)	Indicadores de abastecimiento, gestión de inventarios y distribución.
MEDIO AMBIENTE (Infraestructura)	NA
MATERIALES (Recursos, insumos)	NA

2. **DURANTE** (Secuencia de acciones a ejecutar cuando se materializa el riesgo)

No.	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	En casa de materializarse alguno de los riesgos asociados a la cadena de suministro el asesor de ventas responsable del cliente indicara al área afectada para que active el plan de contingencia que aplique	Líder de gestión Comercial Asesor de ventas
2	Ejecución el plan de contingencia	Líder de área
3	Informe al cliente de las medidas a tomar durante la contingencia	Líder de gestión Comercial Asesor de ventas
4	Seguimiento a las acciones implementadas durante la contingencia	Líder de gestión Comercial Asesor de ventas Líder de àrea

3. **DESPUÉS** *(Acciones a realizar cuando se haya materializado el riesgo)*

No.	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Ajustes a los acuerdos	Líder de gestión Comercial Asesor de ventas Líder de área
2	Normalización de la situación	Líder de gestión Comercial Asesor de ventas Líder de àrea

4. **ANÁLISIS DE LA EFECTIVIDAD DEL PLAN** *(Una vez se hayan ejecutado las acciones del plan de contingencia analice la efectividad y proyecte el plan de acción)*

CRITERIO	FUNCIONA Marcar con una X	NO FUNCIONA Marcar con una X	ACCIONES (Intervención)	
MÉTODO (Procedimiento)				
MAQUINARIA				
MANO DE OBRA				
MEDICIÓN (Indicadores)				
MEDIO AMBIENTE (Infraestructura)				
MATERIALES (Recursos, insumos)				

5. **CONCLUSIONES**