ÁREA	PROCESO
Comercial/Compras	Gestión Comercial Gestión de compras
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: Desabastecimiento de los productos ofertados	

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

CRITERIO	DESCRIPCIÓN
MÉTODO *(Procedimiento)*	Definición del plan de compras del cliente basado en las siguientes variables: Nivel mínimo de stock: Número mínimo de existencias que deben estar presentes en el almacén. Nivel máximo de stock: Número mínimo de existencias que deben estar presentes en el almacén. Stock máximo: Número máximo de existencias que es capaz de soportar el almacén. Stock de seguridad: Inventario extra que se tiene en el almacén para hacer frente a imprevistos relacionados con cambios en la demanda o retrasos de los proveedores Tiempo de reposición: Es el período comprendido entre que se crea la necesidad de comprar, hasta que los medicamentos o Insumos están en disposición en la bodega para su consumo o utilización Punto de reposición: Niveles mínimos de un producto en inventario que se establecen para saber cuándo es momento de hacer un pedido y evitar

	quedarse sin stock.
MAQUINARIA	NA
MANO DE OBRA	Asesor de ventas y Jefe de compras cliente
MEDICIÓN (Indicadores)	Indicadores de abastecimiento y gestión de inventarios.
MEDIO AMBIENTE (Infraestructura)	NA
MATERIALES (Recursos, insumos)	NA

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

No.	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Declaración del desabastecimiento de producto por parte del cliente	Laboratorio fabricante
2	Informe al asesor de ventas de la situación de desabastecimiento	Líder de compras
3	Informe al cliente de la situación de desabastecimiento	Asesor de ventas
4	Presentación al cliente de otras posibilidades del producto	Asesor de ventas
5	Evaluación y aprobación de cambio de producto	Cliente
6	Ajustes a los acuerdos comerciales	Cliente

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

No.	DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE
1	Evaluación y ajustes al plan de compras	Cliente
2	Normalización de la situación	Líder de área

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