

ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL CONTEXTO

MATRIZ DOFA

	Tenga en cuenta:	DEBILIDAD	FORTALEZA
Estrategia	1-) Misión 2-) Visión 3-) Objetivos estratégicos 4-) Estrategias 5-) Planes 6-) Proyectos		
Estructura	1-) Estructura adecuada para ejecutar la estrategia y los procesos de la Cámara 2-) Clara definición de funciones, responsabilidades y jerarquías		Estructura organizativa adecuada, en donde se definen con claridad las funciones y responsabilidades de los funcionarios.
Procesos	1-) Modelo de Operación 2-) Capacidad de los procesos 3-) Diseño de procesos 4-) Procesos y procedimientos	Deficiencia en el proceco de control de los productos comprados, fuga de material.	
Capital Humano	1-) Destrezas 2-) Entrenamiento 3-) Conocimiento		Recurso humano capacitado y comprometido con su proceso.
Capital Información	1-) Sistemas de Información 2-) Redes de información 3-) Bases de datos 4-) Tecnología		
Capital Organizacional	1-) Cultura 2-) Liderazgo 3-) Trabajo en equipo 4-) Alineación	Poca coordinación para el trabajo en equipo	
Ambiente de control	1-) Valores éticos 2-) Filosofía y estilo de dirección 3-) Junta Directiva y Gobierno corporativo		Respaldados bajo principios éticos sólidos y cuenta con un control en el proceso de compras (evaluación y control por parte de la junta directiva, cuando el monto de la compra supera los 50 salarios mínimos).
	Tenga en cuenta:	AMENAZA	OPORTUNIDAD

Proveedores	Poder negociador de los proveedores de la Cámara		Cuenta con un sistema de selección de proveedores, que brinda efectividad a la hora de escoger el mejor proveedor.
Competidores Actuales	Todos los determinados por la competencia, los productos, el mercado, la calidad, el servicio, comparados siempre con la competencia Rivalidad entre los competidores actuales	Escasez de proveedores, proveedores de la región poco competitivos, calidad del producto que no llenan las expectativas de los usuarios.	
Competidores Potenciales	Amenaza de nuevos ingresos		
Productos / Servicios Sustituos	Amenaza de productos / servicios sustitutos		
Compradores / Clientes	Poder negociador de los clientes		
Política	Estabilidad política del país. Sistema de gobierno. Relaciones internacionales. Restricciones a la importación y exportación.		
Legal	Tendencias fiscales Legislación		
Economía	Comportamiento de la economía nacional e internacional		
Social	Crecimiento y distribución demográfica. Empleo y desempleo.		
Ambiental	Propios del ambiente		
Tecnológico	Desarrollo de nuevas tecnologías		
Geográfico	Los que afectan físicamente a la entidad como la localización, el clima, la infraestructura y las vías de acceso		

PROCESO: CONTRATACIÓN Y COMPRAS

OBJETIVO DEL PROCESO

Adquirir los materiales y herramientas de trabajo que cumplan con los requisitos de calidad, oportunidad en la entrega, valor adsequible y facilidades de pago para suministrar a los funcionarios los insumos necesarios que le permitan desarrollar eficazmente sus funciones, así como entregar un producto de calidad a los clientes.

TORES GENERADORES DE RIE

N°	INTERNOS Y EXTERNOS	CAUSAS (Asociadas al Factor Generador)	RIESGOS	DESCRIPCIÓN	EFFECTOS (Consecuencias del Riesgo)
1	Proceso selección	Selección inadecuada de un proveedor, escasas de proveedores para abastecerse de productos, bajo nivel de los proveedores que limita las opciones.	selección de proveedores que no reúnan los requisitos establecidos por la entidad.	Discrepancias con los proveedores	Retrasos en los procesos de la entidad, ineficiencia administrativa, distorsión de la imagen institucional.
2	Calidad y garantía	Prueba insuficiente de la calidad del productos, recepción de productos defectuosos, obtención de productos sin garantía.	Incumplimiento de calidad y garantía de los productos	Conflictos con proveedores	Retrasos en la prestación del servicio, pérdida económica, conflictos comerciales entre las partes.
3	Oportunidad	Proveedores con retraso en la entrega de suministros, escasas de productos para servir a los usuarios.	incumplimiento en los tiempos de entrega	Demora en la entrega de los productos y/o servicios contratados.	Parálisis funcional de la entidad, disminución de los ingresos, conflictos con los usuarios, mala imagen institucional.
4	Precio	Proveedores poco competitivos en materia de precios de los productos	Productos a precios que impiden ser eficientes y eficaces.	Compra de productos a precios elevados	Reducción de la capacidad de compra y resolución de necesidades internas.

5	Manejo del proceso	Que el personal que está a cargo del manejo de proceso no siga los procedimiento creados para ello.	Inadecuado manejo del proceso de contratación y compras	Inadecuado diligenciamiento de formatos, desconocimiento de los procedimientos.	Posibles no conformidades en las auditorias. Retrasos en los procesos de la entidad, ineficiencia administrativa, distorsión de la imagen institucional.
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					

CALIFICACION DE LA FRECUENCIA

VALOR	FRECUENCIA	DESCRIPCIÓN
1	BAJA	
2	MEDIA	
3	ALTA	

CALIFICACIÓN DEL IMPACTO

VALOR	IMPACTO	ECONOMICO	OPERACIONAL	CUMPLIMIENTO DE OBJ	IMAGEN
5	LEVE				
10	MODERADO				
20	SEVERO				

		IMPACTO		
		LEVE (5)	MODERADO (10)	SEVERO (20)
C	ALTA (3)	(15) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u>	(30) <u>ZONA DE RIESGO IMPORTANTE.</u>	(60) <u>ZONA DE RIESGO INACEPTABLE.</u>

PROBABILIDAD	MEDIA (2)	(10) <u>ZONA DE RIESGO TOLERABLE.</u>	(20) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u>	(40) <u>ZONA DE RIESGO IMPORTANTE.</u>
	BAJA (1)	(5) <u>ZONA DE RIESGO ACEPTABLE.</u>	(10) <u>ZONA DE RIESGO TOLERABLE.</u>	(20) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u>

PROCESO: COMPRAS

OBJETIVO DEL PROCESO

Adquirir los materiales y herramientas de trabajo que cumplan con los requisitos de calidad, oportunidad en la entrega, valor adsequible y facilidades de pago para suministrar a los funcionarios los insumos necesarios que le permitan desarrollar eficazmente sus funciones, así como entregar un producto de calidad a los clientes.

ANÁLISIS DE RIESGOS

N°	RIESGOS	CALIFICACIÓN DEL RIESGO		EVALUACIÓN DEL RIESGO (Riesgo antes de Controles)
		PROBABILIDAD	IMPACTO	
1	Proceso selección	1	10	(10) RIESGO TOLERABLE
2	Calidad y garantía	1	10	(10) RIESGO TOLERABLE
3	Oportunidad	2	10	(20) RIESGO MODERADO
4	Precio	1	10	(10) RIESGO TOLERABLE
5	Manejo del proceso	2	10	(20) RIESGO MODERADO
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				

PROCESO: COMPRAS

OBJETIVO DEL PROCESO

Adquirir los materiales y herramientas de trabajo que cumplan con los requisitos de calidad, oportunidad en la entrega, valor adsequible y facilidades de pago para suministrar a los funcionarios los insumos necesarios que le permitan desarrollar eficazmente sus funciones, así como entregar un producto de calidad a los clientes.

VALORACIÓN DE RIESGOS

N°	RIESGOS	DESCRIPCIÓN DE CONTROLES							VALORACIÓN DEL RIESGO (Riesgo Residual después de Cotroles)
		EXISTEN?		TIPO DE CONTROL		PONDERACIÓN DE CONTROLES			
		SI	NO	PREVENTIVO	CORRECTIVO	ESTÁ DOCUMENTADO?	SE ESTÁ APLICANDO EN LA ACTUALIDAD?	ES EFECTIVO PARA MINIMIZAR EL RIESGO?	
1	Proceso selección	X		X		SI	SI	SI	(5) RIESGO ACEPTABLE
2	Calidad y garantía	X		X		SI	SI	SI	(5) RIESGO ACEPTABLE
3	Oportunidad	X		X		SI	SI	SI	(10) RIESGO TOLERABLE
4	Precio	X		X		SI	SI	SI	(5) RIESGO ACEPTABLE
5	Manejo del proceso	X		X		SI	S	SI	(10) RIESGO TOLERABLE

		IMPACTO		
		LEVE (5)	MODERADO (10)	SEVERO (20)
PROBABILIDAD	ALTA (3)	(15) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u> Evitar el Riesgo.	(30) <u>ZONA DE RIESGO IMPORTANTE.</u> Reducir el Riesgo. Evitar el Riesgo. Compartir o Transferir el Riesgo.	(60) <u>ZONA DE RIESGO INACEPTABLE.</u> Evitar el Riesgo. Reducir el Riesgo. Compartir o Transferir el Riesgo.
	MEDIA (2)	(10) <u>ZONA DE RIESGO TOLERABLE.</u> Asumir el Riesgo. Reducir el Riesgo.	(20) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u> Reducir el Riesgo. Evitar el Riesgo. Compartir o Transferir el Riesgo.	(40) <u>ZONA DE RIESGO IMPORTANTE.</u> Evitar el Riesgo. Reducir el Riesgo. Compartir o Transferir el Riesgo.
	BAJA (1)	(5) <u>ZONA DE RIESGO ACEPTABLE.</u> Asumir el Riesgo. Reducir el Riesgo.	(10) <u>ZONA DE RIESGO TOLERABLE.</u> Asumir el Riesgo. Reducir el Riesgo.	(20) <u>ZONA DE RIESGO MODERADO.</u> Reducir el Riesgo. Evitar el Riesgo. Compartir o Transferir el Riesgo.

PROCESO: CONTRATACIÓN Y COMPRAS**OBJETIVO DEL PROCESO**

Adquirir los materiales y herramientas de trabajo que cumplan con los requisitos de calidad, oportunidad en la entrega, valor adsequible y facilidades de pago para suministrar a los funcionarios los insumos necesarios que le permitan desarrollar eficazmente sus funciones, así como entregar un producto de calidad a los clientes; de igual manera, contratar el personal idóneo para la realización de los diferentes trabajos o funciones específicas que la entidad necesita.

TRATAMIENTO DE RIESGOS

N°	RIESGOS	OPCIONES DE MANEJO				PLAN DE MANEJO DEL RIESGO			
		EVITAR EL RIESGO	REDUCIR EL RIESGO	DISPERSAR O TRANSFERIR EL RIESGO	ASUMIR EL RIESGO RESIDUAL	ACCIONES	RESPONSABLES	CRONOGRAMA	INDICADORES
1	Proceso selección	X				Preventivas: vigilar que el proceso de selección de proveedores que se está desarrollando conforme lo expresa el manual de compras bajo los criterios de selección y evaluación de los mismos, mediante el diligenciamiento respectivo de su formatos (CCMRCO-11 Y CCMRCO-12).	Área administrativa y financiera y Coordinadora CCS	28/06/2014, 19/12/2014	Proveedores Servicios Registrales y operativos: Mayor a 80 puntos= El proveedor podrá ser llamado; Menor a 80 puntos= El proveedor no volverá a ser contratado.

2	Calidad y garantía	X				Preventivas: Tener en cuenta el criterio o el factor de calidad y garantía de productos y servicios establecidos en el manual de Contratación y Compras. Mediante la revisión periódica del proceso de Contratación y compras.	Área administrativa y financiera y Coordinadora CCS	28/06/2013, 20/12/2013	Calidad y garantía con una ponderación del 40%. En el proceso de selección y evaluación de proveedores.
3	Oportunidad	X				Preventivas: Monitorear el proceso de evaluación de proveedores en el cual se pondera el cumplimiento en los tiempos de entrega pactados para la prestación del servicio.	Área administrativa y financiera y Coordinadora de CCS	28/06/2014, 20/12/2014	Factor cumplimiento = ponderación del 20%

