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		Definición de objetivos estratégicos, además está orientado bajo el Sistema de Gestión de Calidad.
Estructura	1-) Estructura adecuada para ejecutar la estrategia y los procesos de la Cámara2-) Clara definición de funciones, responsabilidades y jerarquías		Establecimiento de una buena estructura organizacional con una adecuada definición de funciones y responsabilidades.
Procesos	1-) Modelo de Operación 2-) Capacidad de los procesos 3-) Diseño de procesos 4-) Procesos y procedimientos		
Capital Humano	1-) Destrezas 2-) Entrenamiento 3-) Conocimiento		
Capital Información	1-) Sistemas de Información 2-) Redes de información 3-) Bases de datos 4-) Tecnología		Cuenta que un buen programa financiero (SEGA, SEGAPRESS)
Capital Organizacional	1-) Cultura 2-) Liderazgo 3-) Trabajo en equipo 4-) Alineación		
Ambiente de control	1-) Valores éticos2-) Filosofia y estilo de dirección3-) Junta Directiva y Gobierno corporativo		
	Tenga en cuenta:	AMENAZA	OPORTUNIDAD

Proveedores	Poder negociador de los proveedores de la Cámara		
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		
Competidores Potenciales	Amenaza de nuevos ingresos		Generación de nuevos ingresos privados que fortalezcan las finanzas de la entidad.
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.	Nuevas regislaciones en materia de registro público que disminuyan los ingresos de la entidad.	
Legal	Tendencias fiscales Legislación		
Economia	Comportamiento de la economía nacional e internacional	Disminución de los ingresos de los usuarios que dificulte el pago de sus obligaciones mercantilles.	
Social	Crecimiento y distribución demográfica. Empleo y desempleo.		
Ambiental	Propios del ambiente		
Tecnológico	Desarrollo de nuevas tecnologías		que facilite el aumento de ingresos de la entidad y que eleve el nivel de satisfacción de los usuarios.
Geográfico	Los que afectan físicamente a la entidad como la localización, el clima, la infraestructura y las vías de acceso		

PROCESO: GESTIÓN FINANCIERA

OBJETIVO DEL PROCESO

Realizar control y seguimiento al comportamiento de los ingresos y egresos de la Cámara de Comercio que permita gestionar de manera adecuada la ejecución presupuestal así como el cumplimiento legal en materia financiera exigidos por el Gobierno Nacional.

E	GENERADORES DE				
N	INTERNOS Y EXTERNOS	CAUSAS (Asociadas al Factor Generador)	RIESGOS	DESCRIPCIÓN	EFECTOS (Consecuencias del Riesgo)
1	Disminución de ingresos actuales	nuevas leyes a nivel nacional que reduzcan el pago de los derechos, poca gestión de recaudos, declaración de los activos de los comerciantes por debajo de los reales, falta de información hacia el comerciante de los servicios que presta la entidad.	Escases de recursos para el pago de obligaciones y retraso en el crecimiento institucional.	Descuentos representativos asignados por ley, evación de derechos contraidos voluntariamente, informalidad empresarial.	Incumpliemiento de obligaciones, atraso en el pago de obligaciones laborales, cierre de oficina seccional, incumplimiento de plan de crecimiento.
2	Presentación de Informes	Perdida de información, daños en el software SEGA, SEGAPRESS, SIREP, falta de recursos para el cumplimiento de las obligaciones, mala contabilización de información. Presentación extemporanea de los informes.	por no aplicación a las normas	_	sanciones por inexactitud en las cifras de los estados financieros, ó por incumplimiento de requisitos.

3	Control Financiero	Manipulación de la información por encontrarse expuesta a agentes externos, espacios no aptos para el desarrollo de las funciones financieras, pérdida de documentos por exposición al público, desconcentración para realizar funciones.	Errores en registros contables y perdida de soportes contables	procedimientos y ubicación	sanciones disciplinarias y/o economicas, presentaciones de informes erroneos a los entes de control, perdida de los ingresos, perdida de la buena imagen de la entidad.
4	Generación de nuevos ingresos	Escaza gestión institucional para lograr la autosostenibilidad financiera de la entidad a partir de nuevos ingresos del sector privado.	permanecer en el	sostenimiento de la entidad en caso de reducción de los	Reducción de la entidad a la minima expresión, incumplimiento en sus proyecciones de crecimiento y posible cierre de la misma.
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
1					
2					
3					
4					
5					
6					

ALIFICACION DE LA FRECUENC

VALOR	FRECUENCIA	DESCRIP	CIÓN
1	BAJA		
2	MEDIA		
3	ALTA		

CALIFICACION DEL IMPACTO

VALOR	IMPACTO	ECONOM	OPERACIONAL	CUMPLIMIENTO DE OBJE	IMAGEN
5	LEVE				
10	MODERADO				
20	SEVERO				

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

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

PROCESO: GESTIÓN FINANCIERA

OBJETIVO DEL PROCESO

Realizar control y seguimiento al comportamiento de los ingresos y egresos de la Cámara de Comercio que permita gestionar de manera adecuada la ejecución presupuestal así como el cumplimiento legal en materia financiera exigidos por el Gobierno Nacional.

ANÁLISIS DE RIESGOS

N°	RIESGOS	CALIFICACIÓN	EVALUACIÓN DEL RIESGO	
14	RIE3G03	PROBABILIDAD	IMPACTO	(Riesgo antes de Controles)
1	Disminución de ingresos actuales	1	20	(20) RIESGO MODERADO
2	Presentación de Informes	1	20	(20) RIESGO MODERADO
3	Control Financiero	1	20	(20) RIESGO MODERADO
4	Generación de nuevos ingresos	1	20	(20) RIESGO MODERADO
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
1				

GESTIÓN FINANCIERA PROCESO:

OBJETIVO DEL PROCESO

Realizar control y seguimiento al comportamiento de los ingresos y egresos de la Cámara de Comercio que permita gestionar de manera adecuada la ejecución presupuestal así como el cumplimiento legal en materia financiera exigidos por el Gobierno Nacional.

VALORACIÓN DE RIESGOS VALORACIÓ DESCRIPCIÓN DE CONTROLES N DEL **PONDERACIÓN DE CONTROLES EXISTEN?** TIPO DE CONTROL **RIESGO RIESGOS** (Riesgo SE ESTA **ES EFECTIVO ESTÁ** Residual **CORRECTI** APLICANDO EN **PARA PREVENTIV DOCUMENT** SI NO después de MINIMIZAR EL 0 VO LA ADO? Cotroles) **ACTUALIDAD? RIESGO?** Disminución de (10) RIESGO X X SI SI SI 1 ingresos **TOLERABLE** actuales (10) RIESGO Presentación de X X SI SI SI **TOLERABLE** Informes (10) RIESGO Control X X SI SI SI **TOLERABLE** Financiero (10) RIESGO Generación de X X SI SI SI **TOLERABLE**

nuevos ingresos

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

PROCESO: GESTIÓN FINANCIERA

OBJETIVO DEL PROCESO

Realizar control y seguimiento al comportamiento de los ingresos y egresos de la Cámara de Comercio que permita gestionar de manera adecuada la ejecución presupuestal así como el cumplimiento legal en materia financiera exigidos por el Gobierno Nacional.

TRATAMIENTO DE RIESGOS OPCIONES DE MANEJO PLAN DE MANEJO DEL RIESGO DISPERSAR O **ASUMIR EL** RIESGOS EVITAR EL REDUCIR EL ACCIONES RESPONSABLES CRONOGRAMA INDICADORES TRANSFERIR EL RIESGO RIESGO RIESGO RIESGO RESIDUAL Incremento de Preventivas: a.) Programa de control ingresos = de interno en el área Ingresos obtenidos en el de finanzas. b.) Diseñar estrategias año/ Ingresos Directora administrativa para lograr mantener obtendios en el y financiera. Promotor el nivel de ingresos año anterior; % X 27/06/2014, 19/12/2014 Disminución de ingresos actuales del desarrollo de la entidad, a Comercial y través de campañas capacitaciones Coordinadora CCS de concientización y externas=# formación de los capacitaciones comerciantes para realizadas / # que declaren activos capacitaciones reales. planificadas

2	Presentación de Informes	X		Preventivas: a.) Supervisar programas de matenimientos periódicos en equipos y softwear de la empresa, b.) Seguir cronograma de entrega de informes contables, c.) Realizar capacitaciones periódicas en la aplicación de normas contables vigentes.	Directora administrativa y financiera y Coordinadora CCS	27/06/2014, 19/12/2014	# de mantenimientos realizados / # de mantenimientos planificados; Calendario para la presentación de informes.
3	Control Financiero	x		Preventivas: Evaluar semestralmente las funciones desempeñadas por las funcionarias del área financiera. Revisión mensual por parte de la Revisora Fiscal.	Directora administrativa y financiera y Coordinadora CCS, Revisora Fiscal.	27/06/2014, 19/12/2014	Resultados de evaluaciones del desempeño >=80%; Informes mesuales de la Revisora Fiscal.

4	Generación de nuevos ingresos	x		Preventivas: Diseño de estrategias que ayuden a mantener el nivel de ingresos públicos de la empresa, a través de campañas de concientización para que los comerciantes aumenten sus activos y se mantengan al día con las renovaciones; y en el caso de los ingresos privados velar por el aumento ellos de, supervisando la labor del Promotor Comercial.	Directora administrativa y financiera y	27/06/2014, 19/12/2014	Incremento de ingresos = Ingresos obtenidos en el año/ Ingresos obtendios en el año anterior. Comités de promoción comercial.
5							
6							
7							
8							
9							