

ISO 9001:2015

Control del Riesgo (MI-OS)

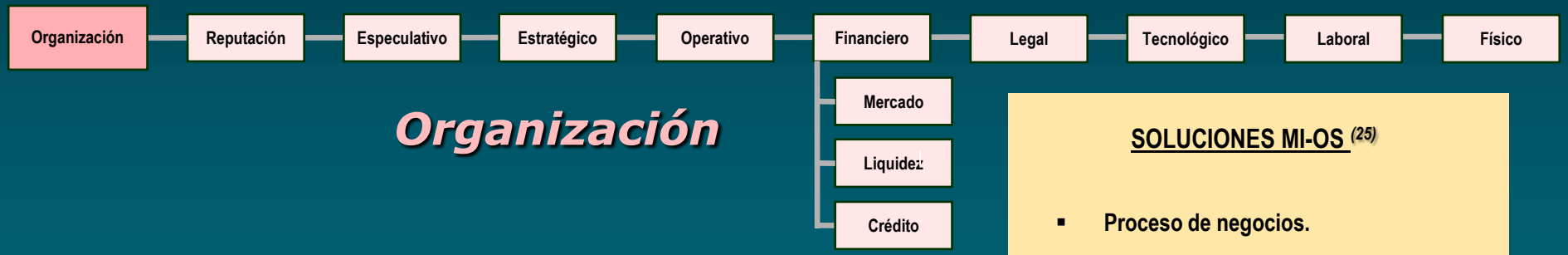
Pensamiento basado en Riesgos (1)

- El pensamiento basado en riesgos es esencial para lograr un sistema de gestión de la calidad eficaz. La organización necesita planificar e implementar acciones para abordar los riesgos y las oportunidades, para así aumentar la eficacia del sistema de gestión de la calidad, alcanzar mejores resultados y prevenir los efectos negativos.

- Las oportunidades pueden surgir como resultado de una situación favorable para lograr un resultado previsto. Por ejemplo, un conjunto de circunstancias que permita a la organización atraer clientes, desarrollar nuevos productos y servicios, reducir los residuos o mejorar la productividad.

- Las acciones para abordar las oportunidades, también pueden abordar la consideración de los riesgos asociados. El riesgo es el efecto de la incertidumbre y dicha incertidumbre puede tener efectos positivos o negativos. Una desviación positiva que surge de un riego puede proporcionar una oportunidad, pero no todos los efectos positivos del riesgo tienen como resultado oportunidades.

Riesgos en los Negocios (2)



Organización

SOLUCIONES MI-OS (25)

- Proceso de negocios.
- Procesos operativos.
- Organigrama.
- Tablero de control directivo.
- Políticas de la organización.
- Planificación estratégica.
- Procedimientos operativos.
- Representante de la dirección.

Entorno



Planificación de la Gestión (3)

- Al planificar el sistema de gestión de la calidad, la organización debe considerar la comprensión de la organización y su contexto, así como la comprensión de las necesidades y expectativas de las partes interesadas. Asimismo debe determinar los riesgos y oportunidades que es necesario abordar con el fin de:

a) Asegurar que el sistema de gestión de la calidad pueda lograr sus resultados previstos.

b) Aumentar los efectos deseables.

c) Prevenir o reducir efectos no deseados.

d) Lograr la mejora.



Planificación de la Gestión (4)

- La organización debe planificar:

a) Las acciones para abordar los riesgos y oportunidades identificados.

b) La manera de integrar e implementar las acciones el su sistema de gestión de la calidad, así como evaluar la eficacia de estas acciones

- Las acciones tomadas para abordar los riesgos y oportunidades deben de ser proporcionales al impacto potencial en la conformidad de los productos y servicios.

- Las acciones para abordar los riesgos pueden incluir: Evitar riesgos, asumir riesgos para perseguir una oportunidad, eliminar la fuente de riesgo, cambiar la probabilidad de las consecuencias, compartir el riesgo o mantener riesgos mediante decisiones informadas.

- Las oportunidades pueden conducir a la adopción de nuevas prácticas, lanzamiento de nuevos productos, apertura de nuevos mercados, acercamiento a nuevos clientes, establecimiento de asociaciones, utilización de nuevas tecnologías y otras posibilidades deseables y viables para abordad las necesidades de la organización o las de sus clientes.



Planificación de la Gestión (5)

- Cuando la organización determine la necesidad de cambios en el sistema de gestión de la calidad, estos cambios se deben de llevar a cabo de manera planificada. La organización debe considerar:

a) El propósito de los cambios y sus consecuencias potenciales.

b) La integridad del sistema de gestión de la calidad.

c) La disponibilidad de recursos.

d) La asignación o reasignación de responsabilidades y autoridades.



.

Planificación Estratégica (6)



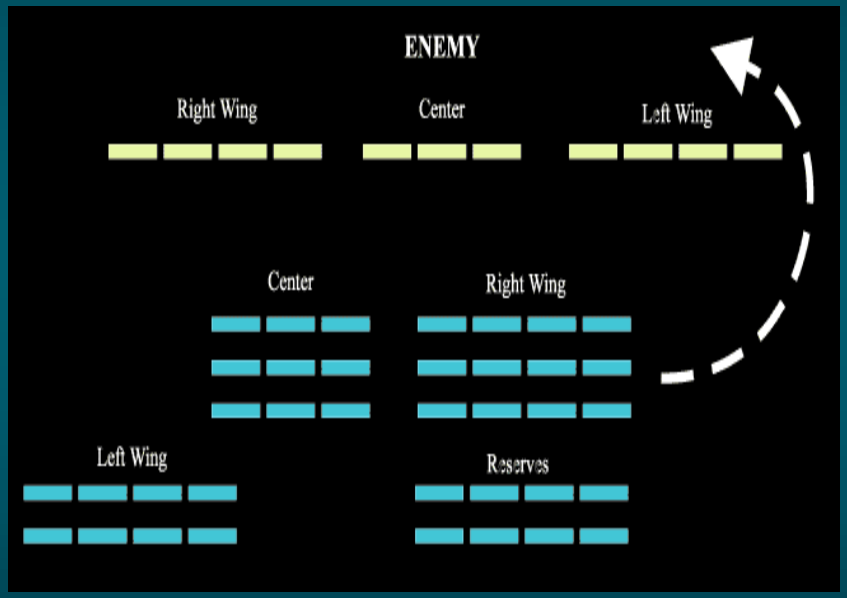
¿ Quién soy?

¿ De dónde vengo?

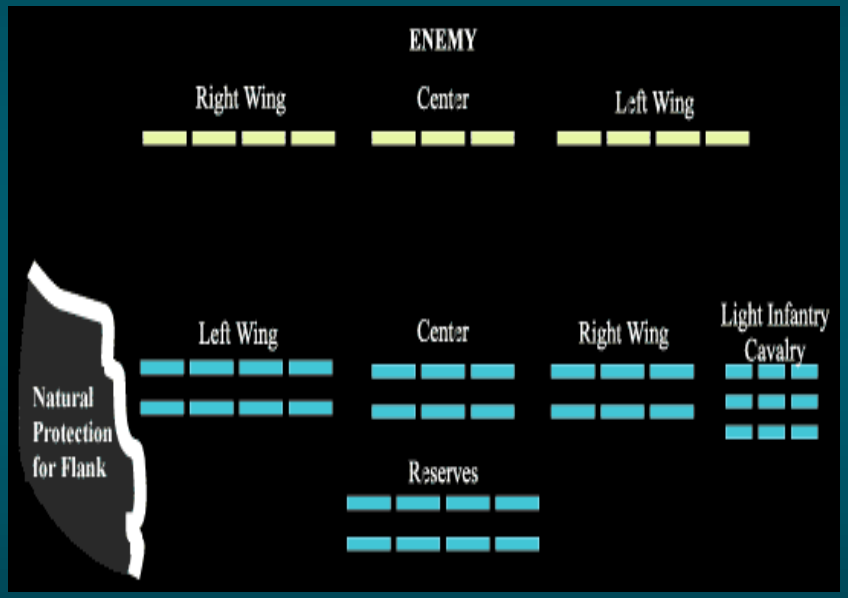
¿A dónde voy?

Estrategia del Ejercito Romano (7)

FORMACIÓN OFENSIVA
(PRIMERA)

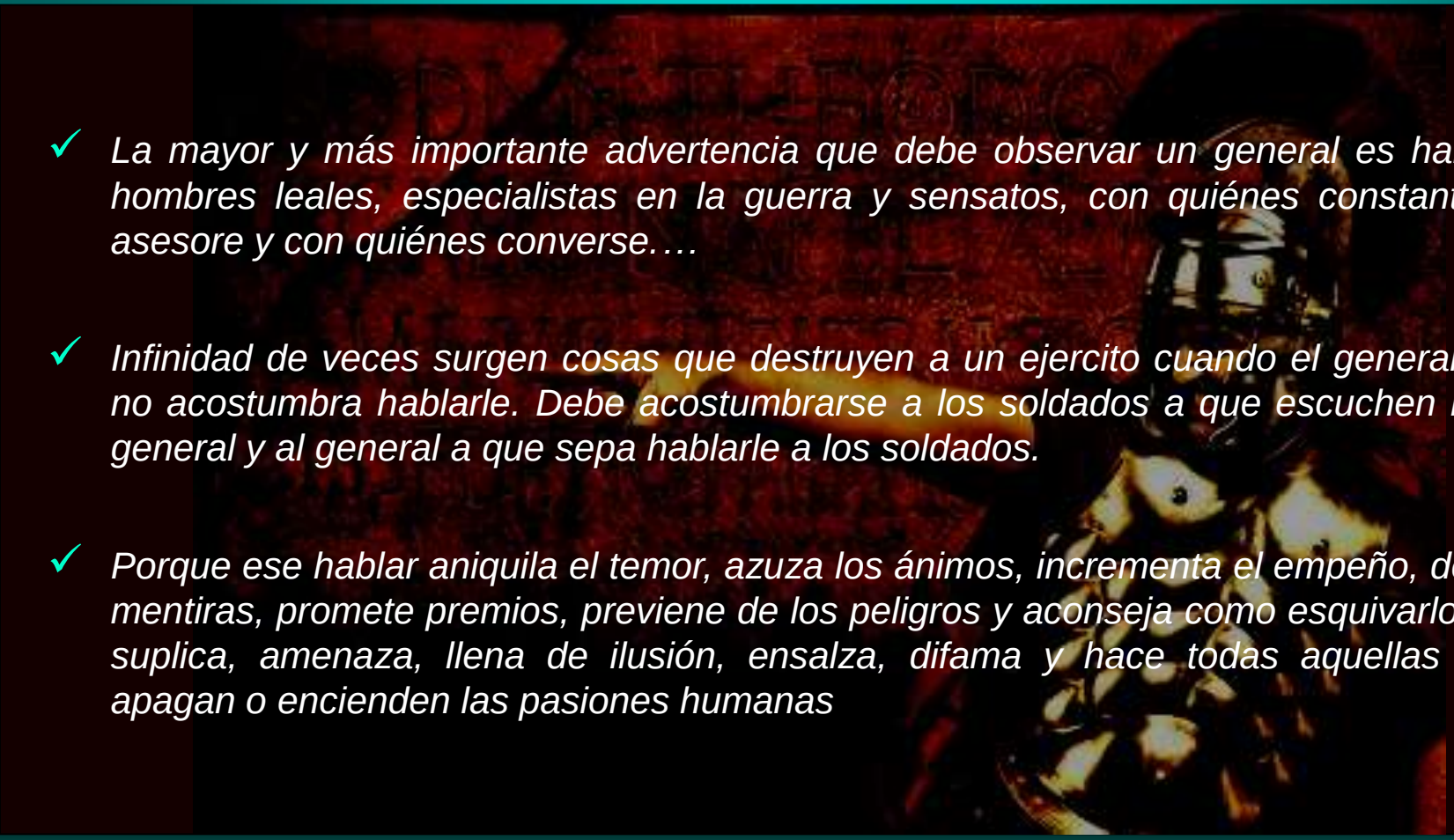


FORMACIÓN DEFENSIVA
(SÉPTIMA)



- *Líneas de suministro masivo*
- *Adiestramiento del personal*
- *Equipamiento bélico*
- *Estrategia de combate*
- *Líderes poderosos*

Generales Romanos (8)



- *La mayor y más importante advertencia que debe observar un general es haber elegido hombres leales, especialistas en la guerra y sensatos, con quiénes constantemente se asesore y con quiénes converse.…*

- *Infinidad de veces surgen cosas que destruyen a un ejercito cuando el general no sabe o no acostumbra hablarle. Debe acostumbrarse a los soldados a que escuchen hablar a su general y al general a que sepa hablarle a los soldados.*

- *Porque ese hablar aniquila el temor, azuza los ánimos, incrementa el empeño, descubre las mentiras, promete premios, previene de los peligros y aconseja como esquivarlos, censura, suplica, amenaza, llena de ilusión, ensalza, difama y hace todas aquellas cosas que apagan o encienden las pasiones humanas*

Estrategia Empresarial (9)

La Estrategia Empresarial es una combinación de fines (metas) que busca la compañía y de medios (políticas) con que trata de alcanzarlos...



Preguntas Estratégicas (10)

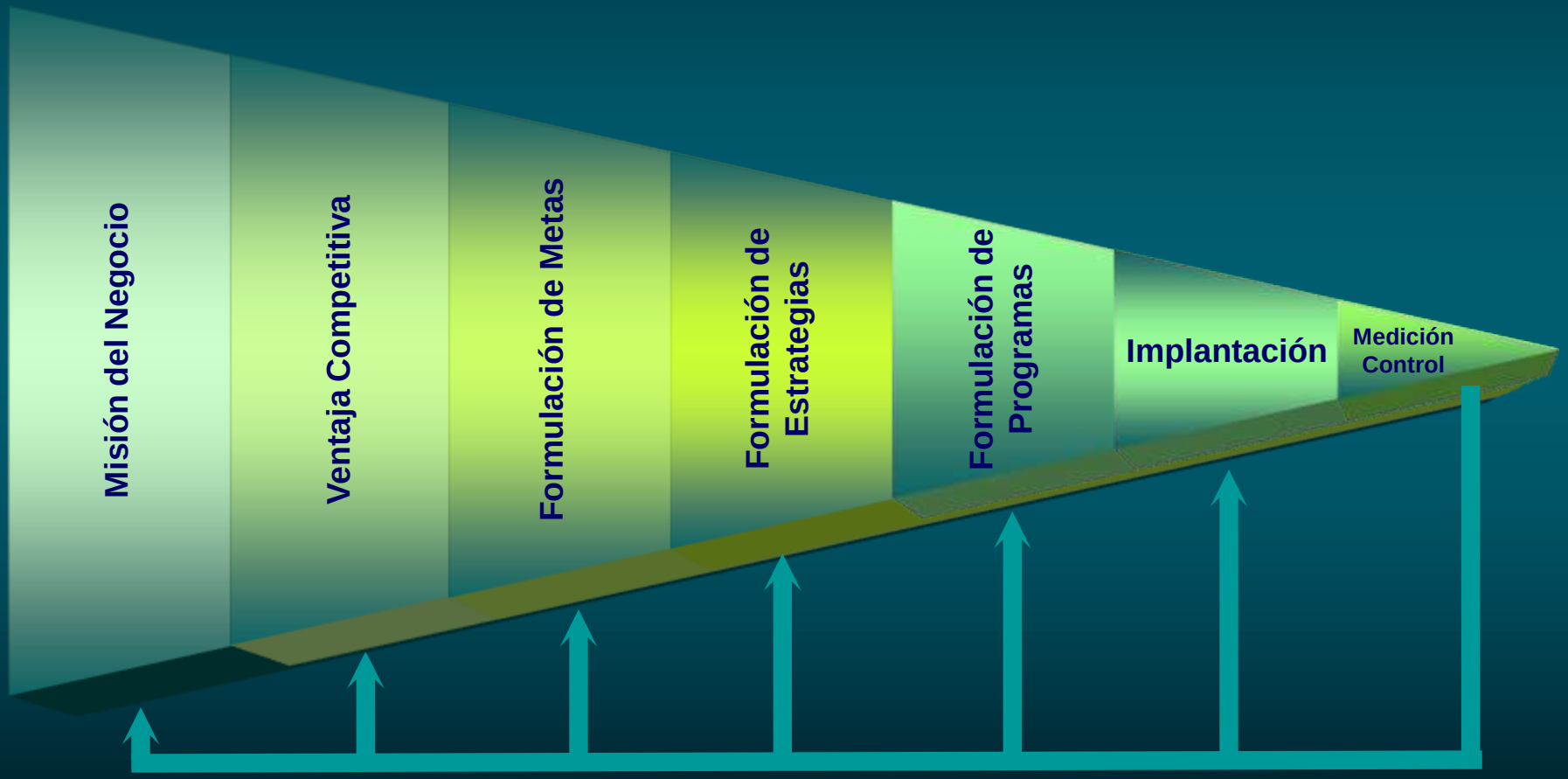
- ¿ Donde nos encontramos ?
- ¿ A donde queremos llegar ?
- ¿ Podemos llegar hasta allí ?
- ¿ A través de que medios ?
- ¿ Que decisiones deben tomarse ahora ?
- ¿ Como medimos el avance ?
- ¿ Que ajustes tenemos que hacer ?



Desarrollo Estratégico (11)



Sistema de Planificación (12)



Planificación Estratégica (13)



Formulación de Metas (14)

- Convenientes
- Medibles en el tiempo
- Factibles
- Aceptables
- Flexibles
- Motivadoras
- Comprensibles
- Obligatorias
- Participación personal
- Relevantes



Formulación de Estrategias (15)

Empresarial	Mercadotecnia	Ventas	Operativa	Financiera
Ingreso/Salida	Posicionamiento	Proceso de ventas	Expansión de capacidad	Carga financiera
Inversión/Desinversión	Diferenciación	Fuerza de ventas	Reducción de costos	Fuentes de financiamiento
Alianzas Estratégicas	Concentración	Nuevas habilidades	Revisión de procesos	Flujo de efectivo
Localización/Globalización	Diversificación	Propuestas efectivas	Operaciones óptimas	Suspensión de pagos
Bolsa de Valores	Canalización	Retención de clientes	Outsourcing	Bancarrota

Evaluación Estratégica (16)

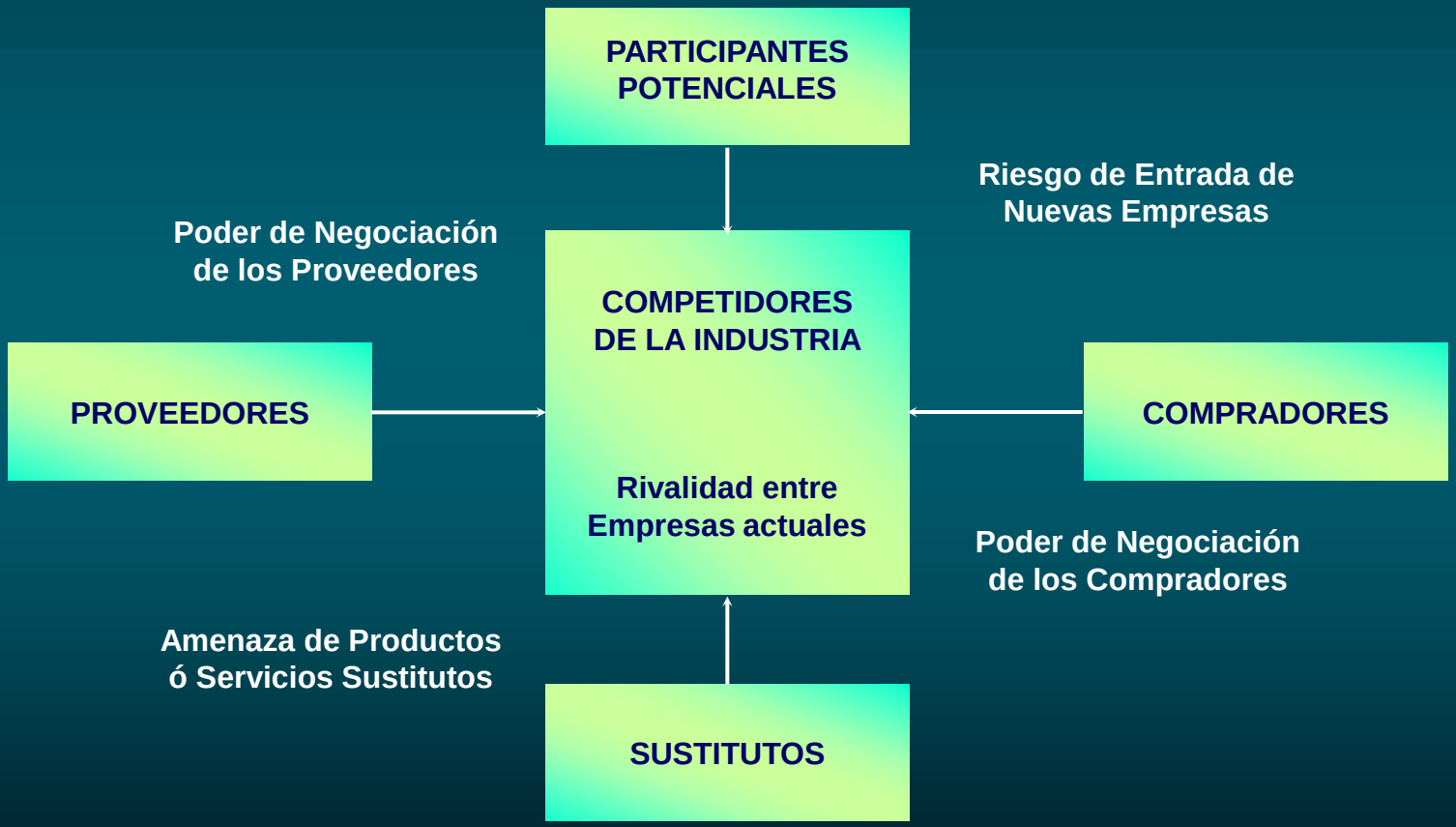
- Contexto de la organización
- Estrategia de negocios
- Evaluación comercial
- Eficiencia de estrategia empresarial
- Eficiencia de mercadotecnia
- Eficiencia de ventas
- Resultados financieros
- Tendencia de la utilidad
- Estructura organizacional
- Portafolio de productos
- Competitividad por productos
- Productos estratégicos
- Análisis del mercado
- Participación de mercado
- Definición de mercado objetivo
- Análisis de la competencia
- Proceso de ventas
- Fuerza de ventas
- Volumen de ventas
- Ingresos por ventas
- Utilidad bruta por ventas
- Generación de nuevas cuentas
- Segmentación de ventas
- Eficacia de fuerza de ventas
- Retención de clientes
- Eficacia operativa
- Eficiencia operativa
- Productividad de planta
- Eficiencia de compras
- Calidad del producto
- Calidad en el servicio
- Proveedores estratégicos



Ventaja Competitiva (9)



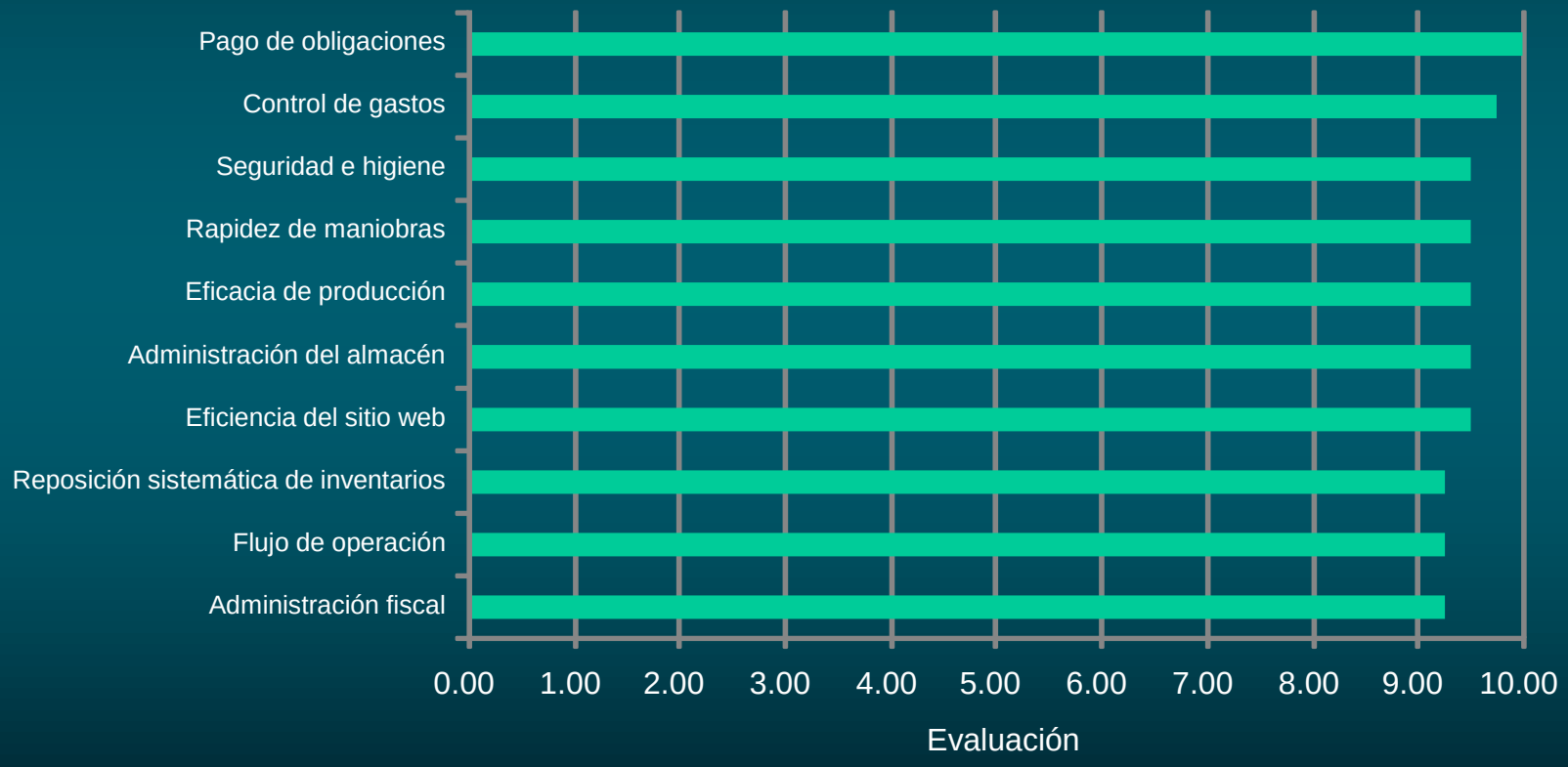
Factores de Competitividad (9)



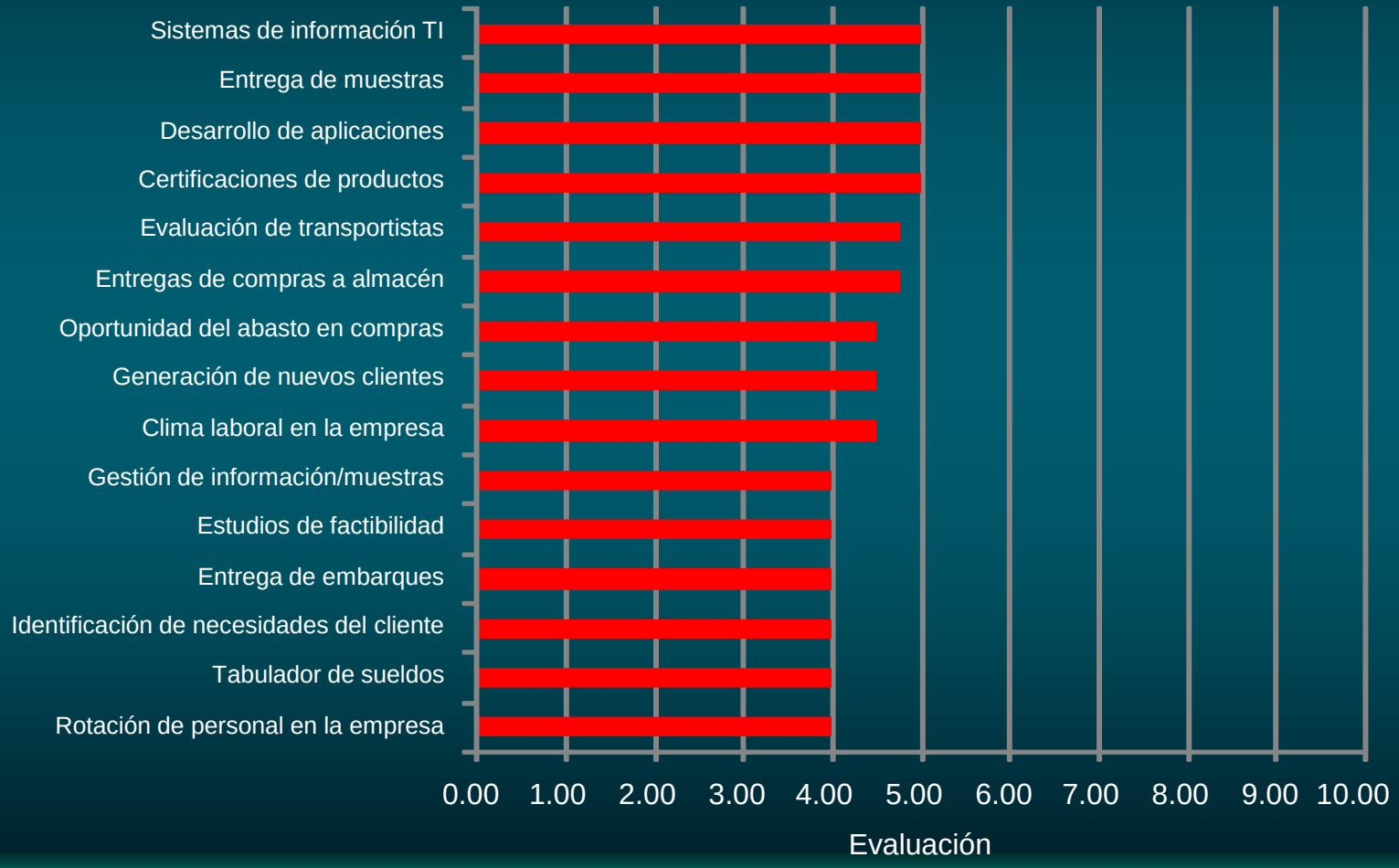
Factores de Competitividad (17)

PROCESO	DESEMPEÑO			IMPORTANCIA		
Operaciones	Superior	Promedio	Deficiente	Alta	Promedio	Baja
Administración del almacén	1			1		
Buenas prácticas de manufactura		1		1		
Conformidad del producto		1		1		
Control de consignación			1		1	
Control de inventarios		1		1		
Control de maquilas		1		1		
Control de producto no conforme		1		1		
Eficacia de producción	1			1		
Eficiencia de producción	1			1		
Embarques perfectos		1		1		
Embarques urgentes	1			1		
Evaluación de proveedores			1	1		
Infraestructura		1		1		
Optimización de costos		1		1		
Orden y limpieza		1		1		
Preservación del producto		1		1		
Presupuesto de operaciones	1			1		
Productividad de planta	1			1		
Producto capitalizado		1		1		
Producto conforme		1		1		
Producto vigente		1		1		
Protección ambiental			1	1		
Proyectos especiales		1		1		
Rapidez de maniobras	1			1		
Seguridad e higiene		1		1		

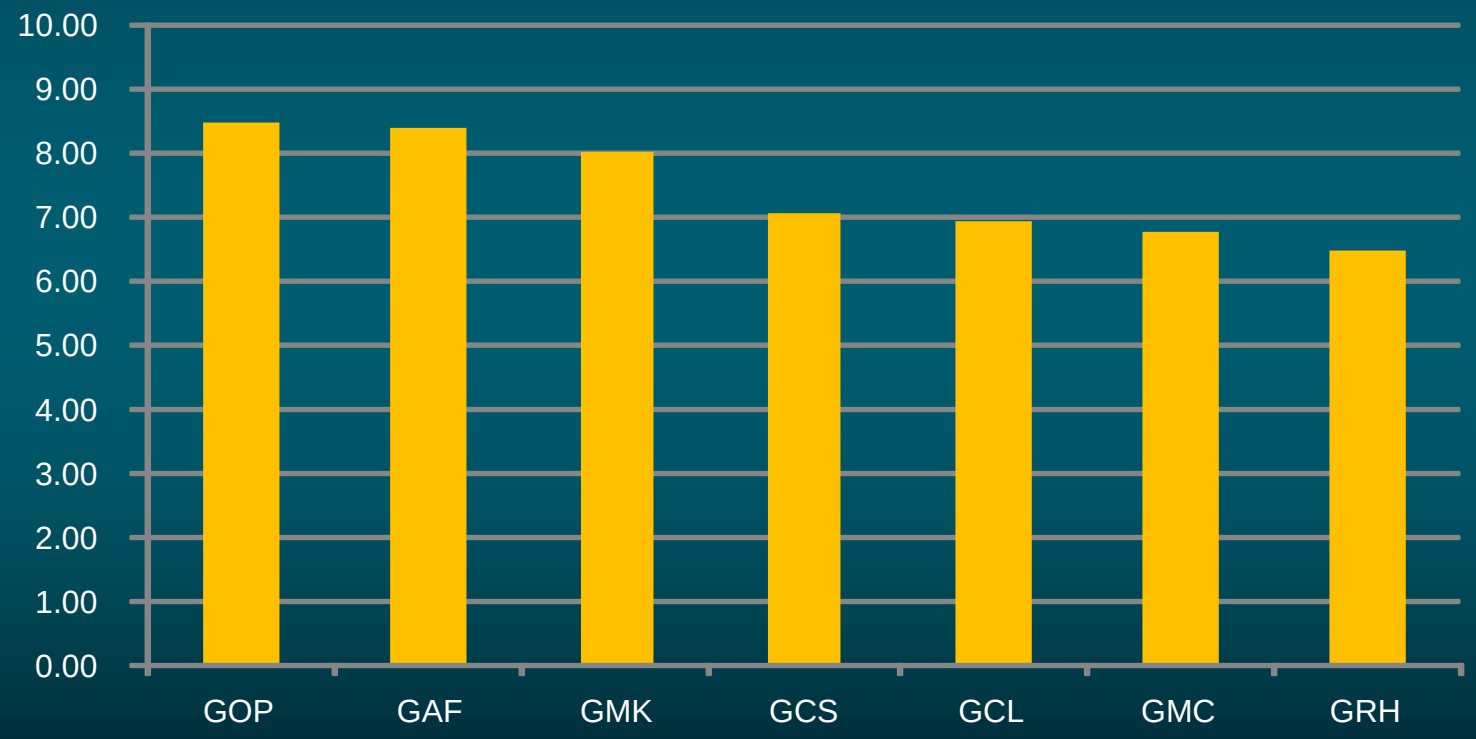
Fortalezas de la Organización (18)



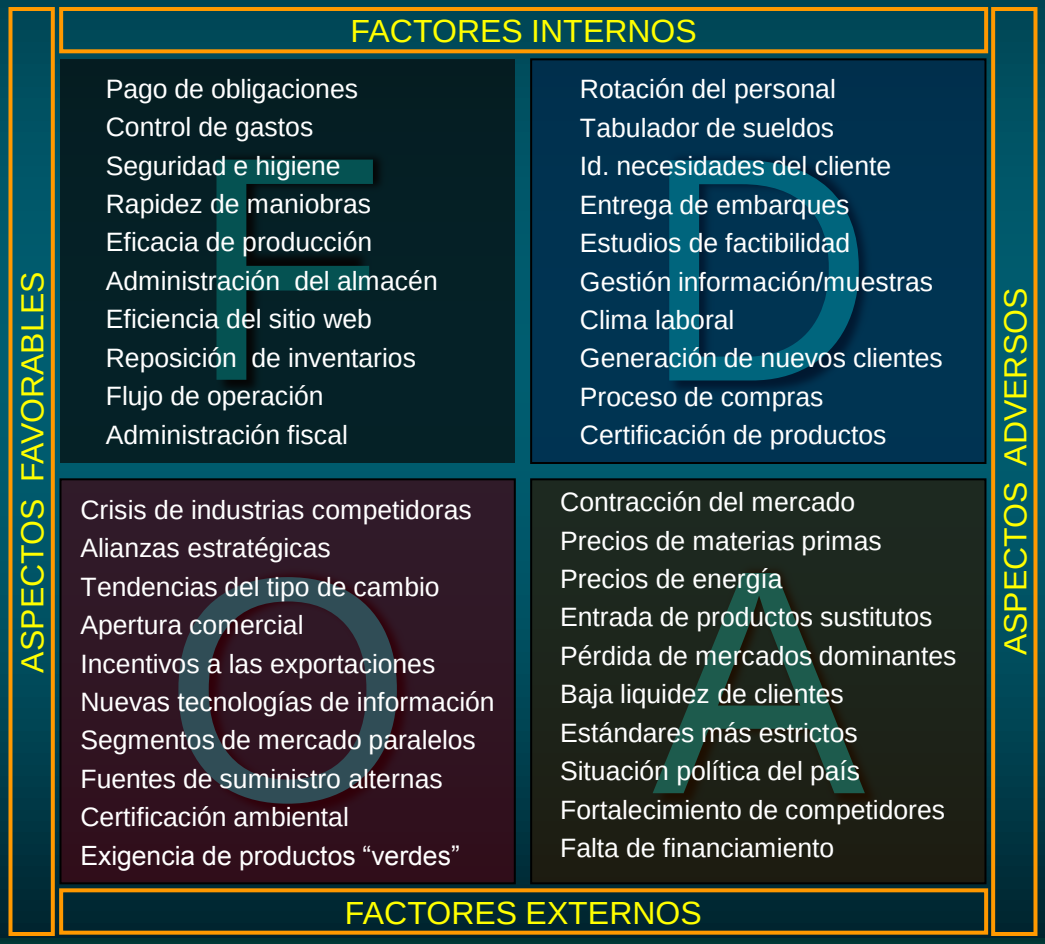
Debilidades de la Organización (18)



Evaluación de los Procesos (19)



Análisis FODA [SWOT] (20)



Análisis del Portafolio de Negocios (21)

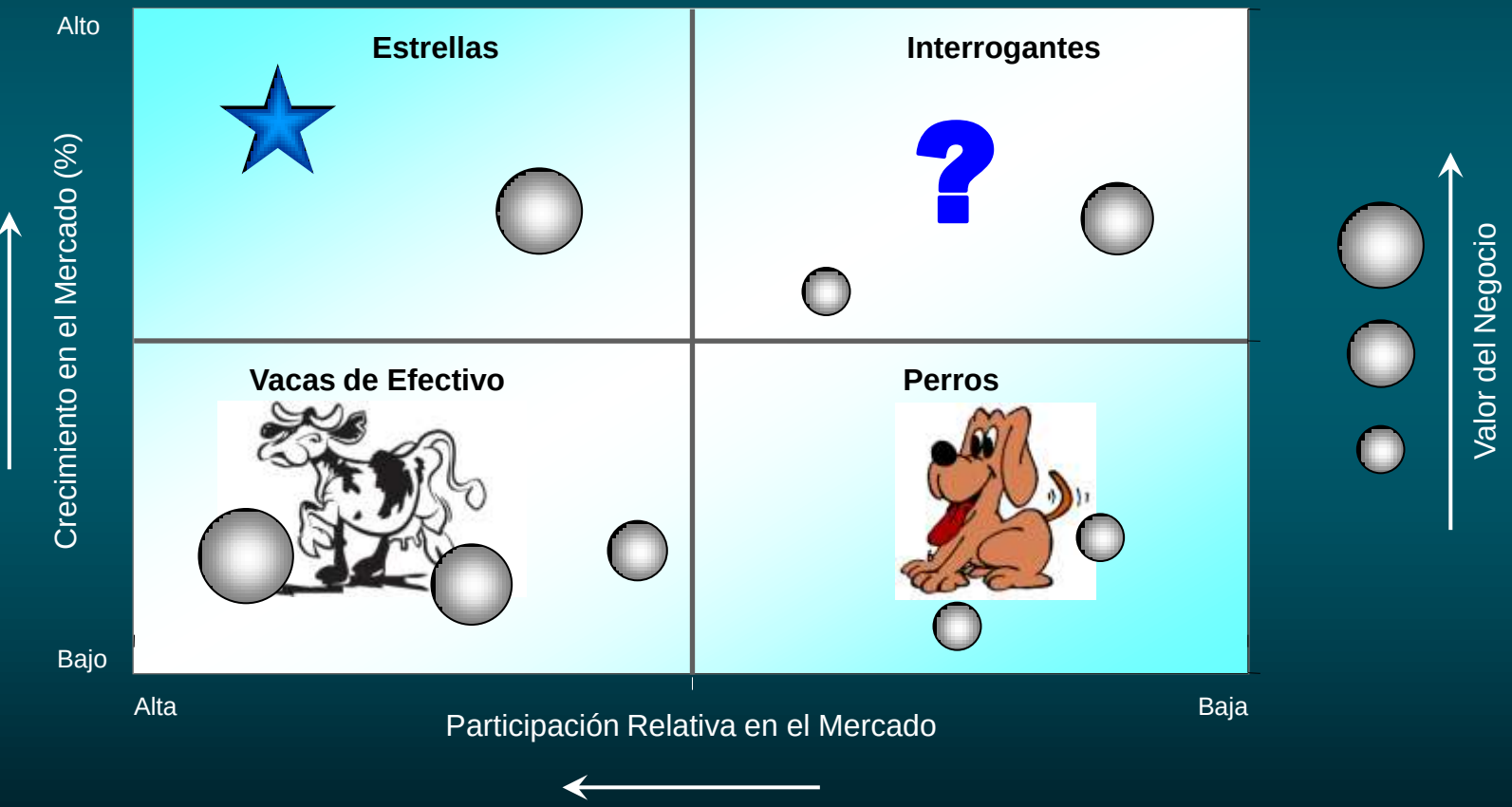
- Proceso dinámico de decisiones, donde un grupo de negocios (productos) activos ó en desarrollo se revisan y/o actualizan periódicamente...

- Los negocios se evalúan, seleccionan y jerarquizan, acelerando, congelando ó eliminando los distintos negocios, asignando o reasignando los recursos disponibles, dependiendo de los resultados del análisis...

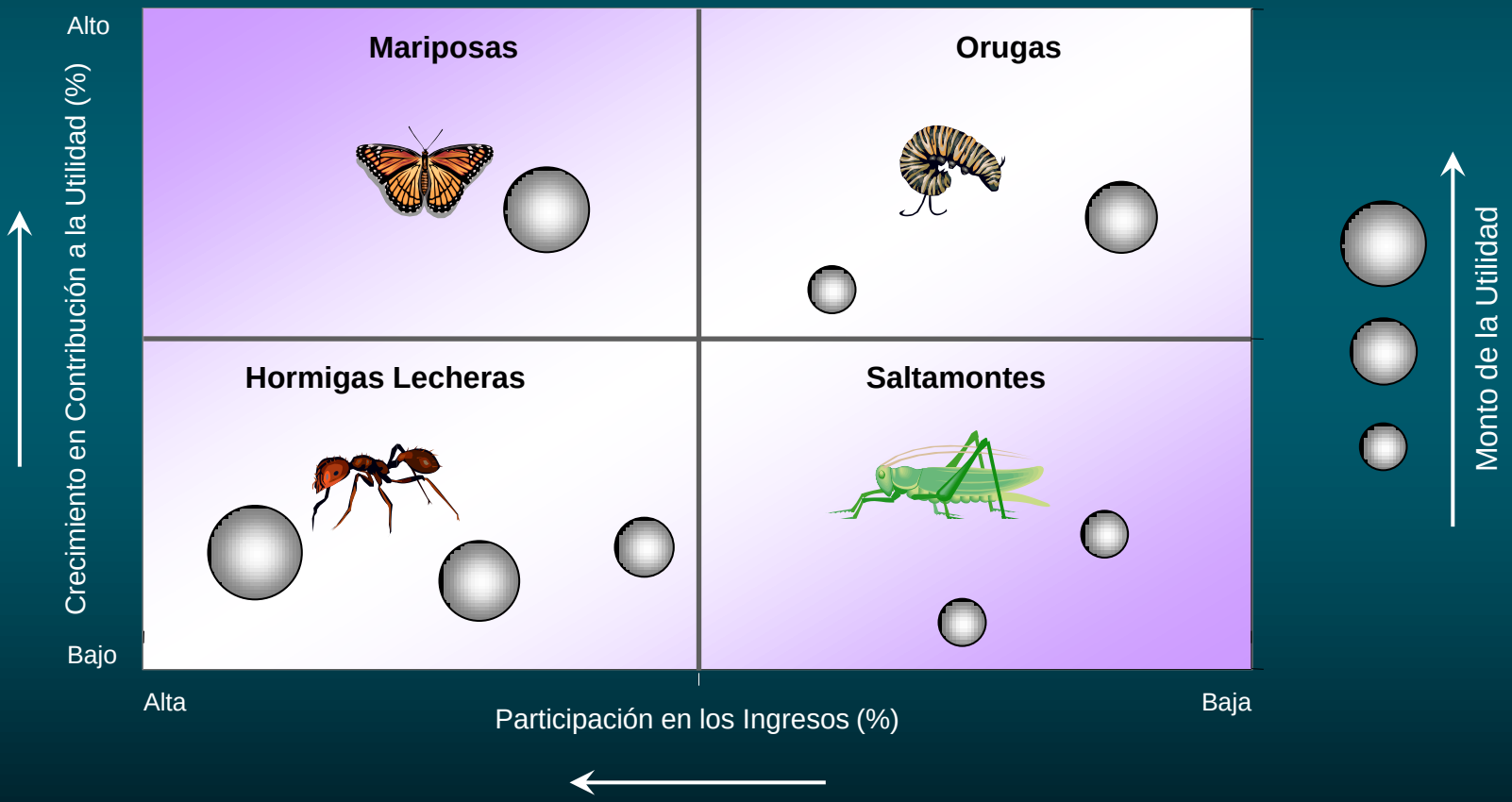
- El proceso podría caracterizarse por la utilización de información cambiante ó incierta, oportunidades dinámicas, objetivos y consideraciones estratégicas múltiples, interdependencia entre algunos negocios y traslape de procesos en la toma de decisiones...



Matriz Crecimiento-Participación (22)



Matriz Crecimiento-Participación (23)



Acciones Estratégicas (24)

#	PROYECTO	RESPONSABLE	SEMANAS
1	Alianzas estratégicas	Dirección	
2	Localización de planta	Dirección	
3	Diferenciación de productos	Mercadotecnia	
4	Posicionamiento de marca	Mercadotecnia	
5	Proceso de ventas	Ventas	
6	Desarrollo de fuerza de ventas	Ventas	
7	Propuestas efectivas	Ventas	
8	Reducción de costos	Producción	
9	Manufactura esbelta	Producción	
10	Sistema de calidad	Calidad	
11	Desarrollo de competencias	R. Humanos	
12	Gestión de apoyo financiero	Finanzas	
13	Generación de flujo de efectivo	Finanzas	



Referencias

1. PROY NMX-CC-9001-IMNC-2015, Sistema de Gestión de la Calidad-Requisitos, 0.3.3 Pensamiento Basado en Riesgos, 2015.
2. R.C. Mejía Quijano, Administración de Riesgos. Un Enfoque Empresarial, 2006.
3. PROY NMX-CC-9001-IMNC-2015, Sistema de Gestión de la Calidad-Requisitos, 6.1.1 Acciones para Abordar Riesgos y Oportunidades, 2015.
4. PROY NMX-CC-9001-IMNC-2015, Sistema de Gestión de la Calidad-Requisitos, 6.1.2 Acciones para Abordar Riesgos y Oportunidades, 2015.
5. PROY NMX-CC-9001-IMNC-2015, Sistema de Gestión de la Calidad-Requisitos, 6.3 Planificación de los Cambios, 2015.
6. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Preguntas Fundamentales de la Planeación Estratégica, 2015.
7. Portal V.I.C.T.O.R.I.,The Roman Military, May, 2009.
8. Maquiavelo Nicolás, El Arte de la Guerra, 2013.
9. Porter Michael, Estrategia Competitiva, 1982.
10. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Preguntas Operativas de la Planeación Estratégica, 2015.
11. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Desarrollo Estratégico, 2015.
12. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Sistema de Planeación, 2015.
13. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Metodología de Planeación Estratégica, 2015.
14. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Formulación de Metas, 2015.
15. Kotler Philip, Marketing Management. The Millenium Edition, 2001.
16. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Evaluación Estratégica, 2015.
17. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Factores Internos de Competitividad, 2015.
18. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Fortalezas y Debilidades de la Organización, 2015.
19. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Evaluación de los Procesos en Planeación Estratégica, 2015.
20. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Análisis FODA [SWOT], 2015.
21. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Análisis del Portafolio de Negocios, 2015.
22. Boston Consulting Group, Matriz de Crecimiento-Participación, 2013.
23. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Matriz de Crecimiento-Participación Market-Ing, 2015.
24. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Acciones Estratégicas, 2015.
25. Morales Raúl G., Metodología MI-OS, Soluciones para la Prevención de Riesgos, 2015.

! MUCHAS GRACIAS !



rgmorales@market-inq.mx
www.market-inq.mx