

Gestão de Riscos

Tipo Registro
Revisão 0

			ETAPA 1: ANÁLISE DO RISCO	ETAP	A 2: AVALIAÇÃO					ETAF	PA 3: CONTROLE DO	O RISCO				
		IDENTIFIC	CAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO DO RISCO			CL	ASSIFICAÇÃO	PLANO D	E MITIGAÇÂ	io		NOVA	CLASSIFICAÇÃO		PLANO DE CONTINGÊNCI	A.
ź	PROCESSO	ORIGEM	DESCRIÇÃO DO RISCO	PROBABILIDADE *	IMPACTO **	CLASSIFICAÇÃO ***	озифэ	АСÃО DE СОМТВОІЕ Е МІП БАÇÃO	DOC ASSOCIADO (P OU IT)	RESPONSÁVEL	NOVA PROBABILIDADE	NOVA CLASSIFICAÇÃO	NOVO CÓDIGO	PREFERENCIAL	SEGUNDA OPÇÃO	ТЕКСЕКА ОРСÃО
1			Não revisar o PE dentro dos prazos estabelecidos, deixando o mesmo desatualizado	1	2	2		Criar IT para definição da forma de revisão do PE e estabelecer atividade dentro do SS que lembre a demanda de revisão. Treinar equipe de gestores sobre PE.	IT3.1 e SS	Pedro	0	0				
2		Planejamento Estratégico	Falta de alinhamento entre as ações da empresa com as ações previstas no PE	2	2	4		Reunir-se com gestores mensalmente para alinhar ações do PE x cotidiano. Programar esta ação no sistema SS	IT3.1 e SS	Paulo	0	0				
3			PE pouco assertivo e aplicado	1	2	2		Revisar PE mensalmente verificando se o mesmo está alinhado com as expectativas da empresa e SGQ	IT3.1 e SS	João	0	0				
4		Gestão de Riscos	Não mapear e identificar todos os riscos possíveis	3	1	3		Criar IT sobre Gestão de Riscos e Treinar Gestores sobre sua aplicação.	IT3.2	João	2	2		Sempre que forem identificados novos riscos, inserir os mesmos nas ITs correspondentes		
5		АСРМ	Perda de prazos das ações	2	1	2		Monitorar mensalmente sistema SS sobre prazos de ações. Criar atividade no SS para lembrar de avaliar mensalmente situação das ações.	IT3.3	João	1	1				
6			Falta de atuação na causa raíz dos problemas	2	3	6		Treinar gestores na abertura e preenchimento de planos de ação e disponibilizar IT de como trabalhar com ações	IT3.3	João	1	3		Caso ações forem mal preenchidas e a causa raiz não identificada, voltar a treinar gestores		
7	Qualidade	PNC / SNC	Colaboradores não identificarem e registrarem adequadamente PNC ou SNC	3	1	3		Monitorar registros de PNC / SNC no sistema SS, treinar gestores e disponibilizar instrução de trabalho para facilitar entendimento	IT3.4	Paulo	1	1				
8			Não registrar reclamações de clientes	2	3	6		Monitorar registros de reclamações de clientes no SS, disponibilizar IT, treinar gestores	IT3.5	Paulo	1	3		Caso reclamações não forem registradas, voltar a treinar a equipe.		
9		Reclamações de Clientes	Clientes insatisfeitos não reclamarem e avaliarem troca do serviço	1	3	3		Divulgar melhor aos clientes os canais para reclamações, via site, face e outros canais de comunicação. Avaliar a satisfação dos serviços através de pesquisas de satisfação	IT3.5	Paulo	2	6		Agendar visita ao cliente para avaliação e reversão do quadro	Avaliar as causas da ocorrência e abrir plano de ação no SS para evitar novos transtornos	
10		Auditoria Interna	Auditores não estarem qualificados	2	3	6		Avaliadores devem acompanhar auditores líderes contratados antes de realizarem auditorias. Auditores devem ser avaliados após cada auditoria realizada	ІТЗ.6	Paulo	1	3		Caso auditorias não forem consistentes em virtude da equipe, treinar novos auditores e substituir os auditores com resultados insatisfatórios		
11			Indicadores ficarem desatualizados	2	2	4		Monitorar mensalmente grade de indicadores no sistema SS, disponibilizar instrução e treinamento para Gestores	IT3.7	Paulo	0	0				
12		Indicadores	Indicadores fora do limite permitido e sem reação dos gestores	2	3	6		Monitorar mensalmente resultados de indicadores e acionar gestores caso não tenham criticado adequadamente seus resultados, tomanda ações de reversão dos mesmos	ІТЗ.7	Paulo	1	3		Caso houverem indicadores com resultados ruins sem reação adequada de seus gestores, voltar a treinar a equipe		

13		Admissões	Colaborador começar a trabalhar sem estar devidamente	2	3	6	Realizar todos os registros e somente então autorizar o início do	IT2.1	Maria	1	3	Retreinar equipe caso algum colbaorador inicie as	
	-		registrado				trabalho do mesmo					atividades sem os registros formais	
14		Benefícios e Folha de Pagamento	Não dispobilizar os benefícios corretamente ou em tempo hábil	1	2	2	Estabelecer IT e preparar equipe para que possa realizar conferir adequadamente a folha de pagamento	IT2.2	Maria	0	0		
15		Aspectos Legais do Funcionário	Não cumprir aspectos legais relacionados ao ponto, jornada de trabalho e férias	2	3	6	Estabelecer IT e preparar equipe para que todos os aspectos legais do funcionário sejam atendidos	IT2.3	Maria	1	3	Caso for identificada alguma falha, corrigir imediatamente	
16		Afastamentos	Problemas junto ao INSS	1	3	3	Estabelecer IT e preparar equipe para que todos os aspectos legais do funcionário sejam atendidos	IT2.4	Maria	1	3	Caso for identificada alguma falha, corrigir imediatamente	
17		Alastamentos	Reclamatórias trabalhistas	2	3	6	Estabelecer IT e preparar equipe para que todos os aspectos legais do funcionário sejam atendidos	IT2.4	Maria	1	3	Caso for identificada alguma falha, corrigir imediatamente	
18		PPRA / PCMSO	Não cumprir com obrigações legais descritas no PPRA e PCMSO	2	3	6	Quando for recebido PPRA e PCMSO abrir ação preventiva no SS com todas as ações que devem ser realizadas pela empresa	IT2.5	Maria	0	0		
19			Gerar verbas rescisórias de forma incorreta	2	3	6	Calcular verbas e passar para conferência do contador	IT2.6	Maria	0	0		
20		Demissões	Fazer a homologação da rescisão fora do prazo	2	3	6	Verificar prazos de homologação e remarcar se necessário. Treinar colcaborador para seguir isntruções da IT 2.6	IT2.6	Maria	0	0		
21	Adm / Fin	Contas a Pagar	Não poder participar de licitações em função de protestos ou certidão positiva de tributos	2	3	6	A cada 2 meses, tirar certidão junto a órgãos públicos e cartórios de protestos, avaliando situação da empresa. Programar esta ação no sistema SS como Atividade.	IT2.7	Maria	1	3	Colocar a situação em dia para que a empresa possa estar em situação adequada quanto a seus débitos	
22		Orçamento, Honorários e	Calcular as taxas, honorários e royalties incorretamente	2	2	4	Planilha de cálculo validade e com campos de cálculos protegidos para evitar erros. Treinar colaborador na IT2.8	IT2.8	Maria	0	0		
23		Royalties	Calcular rateio de receitas incorretamente	2	2	4	Planilha de cálculo validade e com campos de cálculos protegidos para evitar erros. Treinar colaborador na IT2.8	IT2.8	Maria	0	0		
24		Gestão de Parceiros	Corresponsabilidade em dívidas trabalhistas e fiscais de parceiros	1	3	3		IT2.10	Maria	0	0		
25		Contas a receber	Falta de fluxo de caixa	2	3	6	Manter valor investido como "reserva técnica" evitando que saldo se torne negativo e empresa tenha que buscar recursos no sistema financeiro	IT2.11	Maria	1	3	Ter crédito pré-negociado e aprovado para casos de eventualidades financeiras	
26		Senhas	Cliente ficar sem senha de acesso ao sistema	3	2	6	Verificar mensalmente contratos válidos e se as senhas respectivas estão correspondentes. Agendar Atividade no SS para esta tarefa mensal	IT2.12	Amanda	1	2	Caso cliente reclamar, avaliar contrato e ativar imediatamente sua senha	
27		Senhas	Cliente continuar usando senha após a rescisão contratual	2	3	6	Verificar mensalmente distratos e se as senhas respectivas estão canceladas. Agendar Atividade no SS para esta tarefa mensal	IT2.12	Amanda	1	3	Se identificado algum cliente com senha ativa, inativar a mesma imediatamente	
28		Contratos com Clientes	Faturamento de cliente realizado de forma errada	2	3	6	Antes de realizar o faturamento, conferir todos os valores	IT2.13	Amanda	0	0		
29		Faturamento	Emitir notas fiscais erradas	2	2	4	Garantir treinamento do colaborador responsável pela emissão das NF's e verificação prévia antes de cada emissão	IT2.14	Amanda	1	2	Caso for emitida alguma Nf errada, cancelar a mesma e emitir a NF correta	
30			Deixar de faturar algum valor	2	3	6	Sempre no final do mês verificar previsão de faturamento x faturamento realizado	IT2.14	Amanda	1	3	Caso algum valor não foi faturado, realizar o faturamento do mesmo	
31	SAC	Gestão da Central de Atendimento	Falha em algum dos canais de contato do cliente com a CA	0	3	0	Monitora-se se os telefones estão disponíveis, se o chat e o SIGA estão no ar e com técnicos logados.	IT 1.1	Amanda	0	0		

33		Suporte ao Cliente	Atendimentos inadequados aos clientes	1	2	2	Criou-se a IT 1.2 Suporte ao cliente	IT 1.2	Amanda	0	0			
34			Contratação de candidato sem o perfil para o cargo	1	2	2	Criou-se a IT 4.1 Recrutamento e Seleção	IT 4.1	Amanda	0	0			
35		Recrutamento e Seleção	Candidato não comparecer para a entrevista	2	1	2	Aumenta-se o nº de candidato no processo de seleção a fim de diminuir este risco.	Não há	Carlos	0	0			
36		Integração de Novos Colaboradores	Novo colaborador não comparecer	0	2	0	Confirma-se por telefone o recebimento do convite	Não há	Carlos	0	0			
37	RH	Treinamento e	Não aplicação correta do conteúdo do T&D na área de trabalho por parte do colaborador	1	2	2	Verifica-se a eficácia do treinamento dado e se necessário realiza-se novo treinamento ao colaborador	Verificação de eficácia	Carlos	1	2	Avalia-se a permanência do colaborador na empresa		
38			T&D sem retorno efetivo	0	1	0	Criou-se a IT 4.3 Treinamento e Desenvolvimento	IT 4.3	Carlos	0	0			
		Desligamento	Ação Trabalhista	1	3	3	Criou-se a IT 4.4 - Check List de Desligamento	IT 4.4	Carlos	1	3	Faz-se uma análise do Processo Trabalhista e identificando necessidade abre- se um Plano de Ação		
39		Infraestrutura de	Falta de energia elétrica	2	3	6	Criou-se a IT 5.1 Infraestrutura de Energia, Comunicação e Rede de dados	IT 5.1	Mario	1	3	Confirmando-se mais de 3h sem energia, loca-se um gerador		
40	Infraestrutura	Energia, Comunicação e Rede de dados	Falta de meios de comunicação e dados	1	3	3	Criou-se a IT 5.1 Infraestrutura de Energia, Comunicação e Rede de dados	IT 5.1	Mario	1	3	Avalia-se o tempo médio de resolução do problema e sendo necessário desloca-se o colaborador para o CRC mais próximo.		
41		Suporte e Manutenção	Equipamentos importantes ficarem obsoletos	0	1	0	Criou-se a IT 5.2 Suporte e Manutenção	IT 5.2	Mario	0	0			
42		Segurança de Dados	Perda de informações por invasões externas, vírus ou falhas em equipamentos	2	3	6	Criou-se a IT 5.3 Segurança de Dados	IT 5.3	Ildo	1	3	Contata-se o fornecedor para que identifique a causa do problema e recupera-se o ambiente.		
43		Política de Informática	Regras não serem seguidas	1	2	2	Criou-se a IT 5.4 Política de Informática	IT 5.4	Mario	0	0			
44			Falhas nas postagens	3	1	3	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento	IT 6.1	Daniela	1	1			
45			As postagens nas redes sociais podem gerar comentários inapropriados de clientes insatisfeitos	1	1	1	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento	IT 6.1	Daniela	1	1			
46			O site pode não abrir corretamente	1	2	2	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento	IT 6.1	Daniela	1	2	Em caso de falha, contatar o desenvolvedor do site e informar o problema, acompanhando a correção		
47			Atraso na entrega do material publicitário	2	3	6	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento	IT 6.1	Daniela	2	6	O MKT elabora o material ou busca novo fornecedor.	Estabelecer mais prazo para que fornecedor tenha tempo maior para fazer o material	
48		Comunicação e Relacionamento	Redução de verba	1	1	1	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento	IT 6.1	Daniela	1	1			
49			O calendário de eventos pode sofrer alterações	2	2	4	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento. São feitas reuniões periódicas de revisão e acompanhamento do calendário.	IT 6.1	Daniela	2	4	Ajustar calendário de acordo com a alteração ocorrida.	Comunicar partes interessadas	
50	Marketing		O material publicitário pode conter erros não percebidos	1	3	3	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento.	IT 6.1	Daniela	1	3	Recolhe-se o material e avalia- se a possibilidade de ajuste e nova divulgação. Sendo impresso, providencia-se nova impressão.		
51			Os brindes solicitados para distribuição em feiras e eventos podem acabar antes do término da ação	1	1	1	Criou-se a IT 6.1 Comunicação e relacionamento.	IT 6.1	Daniela	0	0			

52			As ações podem não acontecer na data prevista	1	2	2	Criou-se a IT 6.2 Endomarketing	IT 6.2	Daniela	0	0			
53			Verba insuficiente	1	1	1	Criou-se a IT 6.2 Endomarketing	IT 6.2	Daniela	0	0			
54		Endomarketing	Atraso na confecção e ou entrega dos brindes	1	2	2	Criou-se a IT 6.2 Endomarketing	IT 6.2	Daniela	0	0			
55			Uso indevido da Rede Social Corporativa	0	1	0	Criou-se a IT 6.2 Endomarketing, postagens com as regras na própria rede e na integra	IT 6.2	Daniela	0	0			
56			Postagens sem passar previamente pela aprovação do MKT	0	1	0	Criou-se a IT 6.2 Endomarketing, postagens com as regras na própria rede e na integra	IT 6.2	Daniela	0	0			
57		Pré - Venda	Não ter o produto demandado pelo cliente	2	2	4	Estuda-se a possibilidade de desenvolvimento/parceiro externo de acordo com a complexidade.	-	Lucas	1	2	Estuda-se a possibilidade de desenvolvimento/parceiro externo de acordo com a complexidade.		
58	Comercial	Venda	Não vencer a licitação	2	3	6	Resgistra-se a demanda no GESCOM e encerra-se o processo.	IT 7.2	Lucas	1	3	Utiliza-se o respaldo que a Lei 8.666/93 oferece através de recursos ao certame.		
59	Control		Problemas técnicos nas implantações complexas	2	3	6	O agente vendedor acompanha o cliente em conjunto com o SOSOFT.	IT 7.3	Lucas	2	6	Abrir reclamações do cliente caso as mesmas ocorrerem e buscar tratamento imediato	Reforçar equipe de atendimento ao cliente buscando vencer os desafios	
60		Pós - Venda	Atrasos nas visitas periódicas	0	1	0	Criaram-se as lts 7.1 e 7.2 que descrevem a rotina de visitas.	Its 7.1 e 7.2	Lucas	0	0			
61			Atrasos nas renovações contratuais	2	2	4	Criou-se a IT 7.2 que descreve a rotina a ser seguida.	IT 7.2	Lucas	1	2	Buscar renovar o contrato assim que percebida a falha.		
62			Tratamento inadequado às reclamações de clientes	1	2	2	Criou-se a IT 7.3 que descreve a rotina a ser seguida.	IT 7.3	Lucas	0	0			
63		Assalto / Roubo na empresas e/ou unidades	Houver algum tipo de assalto ou roubo que prejudique a continuidade ou execução das atividades	2	3	6	Alarmes, vigilância, grades em portas e janelas, trabalhar de portas fechadas	-	Antônio	1	3	Recompor unidade, transferir recursos de outras unidades para reestabelecer serviço		
64		Incêndio	Incêncio em alguma unidade de negócios	2	3	6	Ações preventivas, seguro contra incêncido	÷	Antônio	1	3	Abrigar unidade avariada dentro de uma das demais unidades até recompor a situação		
65		Sucessão / Sociedade / Continuidade	Avaliar continuidade do negócio em caso de ausência do Diretor, influência dos demais sócios e sucessão	2	3	6	Blindar contrato social, garantir e preparar substituto do Diretor que possa tomar decisões pela empresa, preparar sucessor	-	Antônio	1	3	Estabelecer e manter Conselho de Administração para tomada de decisões mais estratégicas		
66		Políticas Governamentais	Mudanças em políticas governamentais / leis que prejudiquem a entrega dos serviços	2	3	6	Atuar e participar das discussões que podem mudar legislação que inviabilize a entrega dos serviços. Participar de entidades de interesse e defase das empresas.	-	Antônio	1	3	Adaptar-se rapidamente as mudanças em legislações, minimizando impacto na prestação dos serviços		
67	Direção / Negócio	Crise do setor público	Pagamentos dos clientes serem prejudicados em função de crise financeira no terceiro setor	2	3	6	Manter fluxo de caixa com fator de reserva de 100% para capital de giro, manter linhas de crédito abertas no sistema financeiro, pulverização da carteira de clientes	-	Antônio	1	3	Renegociar valores com clientes de forma que ao menos o suficiente para cobrir custos seja recebido		

68	Parcerias	Fornecedor do software e principal parceiro adotar políticas controversas, deixar de existir, falir, fechar, ser vendido ou haver desalinhamento da parceria	2	3	6	Alinhamento constante e participação direta nas decisões do parceiro. Capacidade de buscar novas parcerias ou desenvolver solução paralela. Blindar contrato da parceria para que seja o mais imune possível a estas situações.	·	Antônio	1	3	Compra do parceiro ou de outra empresa que permita a continuidade do negócio	
69	Software concorrente desenvolvido pelo próprio Governo	Governo desenvolver software próprio para prefeituras	1	3	3	Contratos com Prefeituras e articulação via entidades de interesse e defesa do setor de softtwares	e e	Antônio	1	3	Avaliar outros mercados e soluções para alterar o perfil dos clientes da empresa	
70	Concorrentes de expressão entrarem no RS e SC	Novos e fortes concorrentes passarem a disputar clientes	2	2	4	Vigilância dos movimentos estratégicos dos potenciais concorrentes de outros centros de negócios ou mesmo locais, compra de concorrentes de menor expressão, pois tais concorrentes poderiam ser a porta de entrada de novos players.		Antônio	1	2	Estabelecer parceria com estes concorrentes.	

TODOS OS RISCOS DEVEM TER PLANOS DE MITIGAÇÃO BUSCANDO REDUZIR A PROBABILIDADE DE OCORRÊNCIA - TAIS AÇÕES DEVEM FAZER PARTE DO SGQ DA EMPRESA

* TABELA DE PROBABILIDADE											
SITUAÇÃO	VALOR										
Muito improvável	0										
Pouco provável, mas possível	1										
Há possibilidade	2										
Muito provável	3										

** TABELA DE IMPACTO										
SITUAÇÃO	VALOR									
Sem impacto	0									
Baixo Impacto	1									
Impacto Médio	2									
Alto Impacto	3									

Tabela de Ações Aplicada a Nova Classificação

Faixa de Risco Aceitável:

Azul (0) – Não há necessidade de planos de contingência.

Verde Escuro (1) – Plano de contingência opcional.

Verde Claro (2) – Plano de contingência recomendado.

Faixa de Risco Não Aceitável (planos de contingência exigidos): Laranja (3) – Plano de contingência <u>preferencial exigido</u>.

Amarelo (4) – Planos de contingência preferencial exigido com segunda opção opcional.

Ôcre (6) – Planos de contingência preferencial com segunda opção obrigatória.

Vermelho (9) – Planos de contingência preferencial com segunda e terceira opção obrigatórias.

