

**Registro de Riesgos**  
**Proyecto Dropshipping**



Identificación y Descripción de Riesgos							Evaluación de Riesgos					Respuesta a Riesgos				
ID	Categoría	Título	Descripción	Estado	Identificado por	Fecha de Identificación	Probabilidad (P)	Impacto (I)	Nivel de Riesgo (P*I)	Propietario del Riesgo	Elevar a nivel superior	Estrategia de Respuesta a Riesgos	Detalles de la Acción (incluido responsable y esfuerzos)		Fecha objetivo	Trazabilidad / Comentarios
Guía para rellenar el Registro	<Los riesgos pueden ser clasificados en distintas categorías como de Negocio, Personal, Contratación, Legal, etc.>	Breve título para el riesgo	<Descripción del riesgo, incluyendo sus causas, los tipos de problemas que podrían resultar (efectos potenciales) y las dependencias del riesgo.>  <A causa de (CONDICIÓN), podría ser que (EVENTO), lo que llevará a (IMPACTO).>	<El estado del riesgo puede ser cualquiera de los que se detallan a continuación: • Propuesto • Evaluación • Esperando la aprobación • Aprobado • Rechazado • Cerrado>	<Persona que identificó el riesgo>	<Fecha en la que el riesgo fue identificado <dd/mm/aa>>	<Valor numérico que cuantifica la estimación de la probabilidad de que ocurra el riesgo. Los valores posibles son: 5=Muy alto 4=Alto 3=Medio 2=Bajo 1=Muy bajo >	<Valor numérico que cuantifica la gravedad del impacto del riesgo (en caso de que ocurra). Los valores posibles son (riesgos negativos): 5=Muy alto 4=Alto 3=Medio 2=Bajo 1=Muy bajo>	<El nivel de riesgo es el producto de la probabilidad y el impacto (NR=P*I)>	<La persona responsable de la gestión y supervisión del riesgo>	<Es necesario reportar a niveles superiores de decisión? <Si> o <No>>	<Estrategia de gestión del riesgo: - Evitar - Mitigar - Aceptar - Transferir/ - Compartir>	<Descripción de la(s) acción(es) de atenuación, incluidos el objetivo, el alcance, los resultados, la persona responsable y el esfuerzo estimado necesario.>	<Fecha en la que se espera que se implemente la respuesta al riesgo>	<Objetos relacionados: - ID para las tareas de reducción relacionadas en el Plan de Proyecto - ID para cambios, problemas o decisiones relacionados (entradas de registro).>	
Min-Fin-3	Financieros	Devoluciones	Cualquier suceso que de pie a la solicitud de una devolución de un producto llevará a costes adicionales.	Aprobado	Lucas	13/06/2024	4	5	20	Minorista	No	Evitar	Optar por vender productos con menores riesgos de fallos o devoluciones.	-	-	
Min Prov-1	Proveedores	Fallos de Calidad del Producto	Los productos pueden no cumplir con las exativas de calidad, lo que lleva a devoluciones y quejas por parte de los clientes	Aprobado	Lucas	12/06/2024	3	5	15	Proveedor	No	Mitigar	Realizar una investigación exhaustiva y seleccionar proveedores con una buena reputación y un historial de cumplimiento de plazos y calidad.	-	-	
Min-Com-3	Competitividad	Aumento de la Competencia y Plagio	Otros minoristas pueden ofrecer productos similares a precios más bajos, afectando la cuota de mercado del minorista.	Aprobado	Lucas	11/06/2024	3	4	12	Minorista	No	Mitigar	Ofreciendo servicios como tutoriales grabados en vídeo probando el producto (por ejemplo) pueden ayudar a diferenciarse.	-	-	
Min-Log-1	Logísticos	Retrasos en el Envío	Pueden surgir retrasos en el envío debido a problemas con el proveedor o la empresa de logística, lo que puede afectar la satisfacción del cliente y la reputación del minorista.	Aprobado	Lucas	11/06/2024	3	4	12	Proveedor	No	Transferir	Establecer contratos claros que definan los términos de los plazos de entrega, calidad del producto y políticas de devolución.	-	-	
Min-Com-1	Competitividad	Estrategias de Marketing	La incapacidad para diferenciarse a través del marketing puede llevar a una disminución de las ventas	Aprobado	Lucas	12/06/2024	5	2	10	Minorista	No	Aceptar	Establecer políticas claras de servicio al cliente para manejar devoluciones y quejas de manera eficiente.	-	-	
Min Prov-2	Proveedores	Cambios en la Disponibilidad de Stock.	Si las existencias en el almacén del proveedor son escasas y el minorista no es consciente de ello, podría ser que se vendan unidades que no se han fabricado todavía, lo que llevaría a retrasos en los plazos.	Aprobado	Lucas	12/06/2024	2	5	10	Proveedor	No	Mitigar	Tener buena comunicación e información actualizada sobre el stock disponible (por ejemplo) de los proveedores ayudará a mitigar una gran cantidad de problemas.	-	-	
Min Prov-3	Proveedores	Alta dependencia en proveedores	Si se da el caso de que una parte importante de las ventas provenga de un mismo proveedor, si esto ocurre, nuestro negocio será dependiente de esos proveedores.	Aprobado	Lucas	12/06/2024	2	4	8	Proveedor	No	Mitigar	No depender de un solo proveedor para reducir el riesgo de interrupciones en el suministro.	-	-	
Min-Fin-1	Financieros	Fluctuaciones de Precios	Cambios inesperados en los precios de los proveedores sin una comunicación o reacción adecuadas pueden reducir los márgenes de beneficio.	Aprobado	Lucas	11/06/2024	2	4	8	Proveedor	No	Mitigar	Implementar sistemas automatizados para gestionar los pedidos y el inventario para reducir errores humanos.	-	-	
Min-Log-2	Logísticos	Pérdida o Daño de Productos durante el Envío	Los productos pueden perderse o dañarse en tránsito, lo que puede alargar los tiempos de envío afectando la satisfacción del cliente y generando costes adicionales	Aprobado	Lucas	12/06/2024	2	4	8	Minorista	No	Transferir	Contratar seguros que cubran los desperfectos o daños que puedan sufrir los productos en el transporte.	-	-	
Min-Com-2	Competitividad	Esfuerzos en vano	La dedicación de esfuerzos en tiempo y dinero en estudiar distintos mercados en busca de productos y proveedores que permitan a la empresa minorista obtener un margen de beneficio y rotación aceptables pueden no ser fructíferos.	Aprobado	Lucas	12/06/2024	3	2	6	Minorista	No	Aceptar	Realizar análisis previos superficiales para hacer una primera criba sobre los productos que pueden merecer la pena o no. Así se harán estudios más a fondo una vez hayan pasado esta fase.	-	-	
Min-Tec-1	Tecnológicos	Fallos en la Plataforma de Comercio Electrónico	Interrupciones en el sitio web pueden afectar la capacidad de procesar pedidos. Cualquier fallo puede desencadenar que el cliente cancele su compra	Aprobado	Lucas	13/06/2024	2	2	4	Empresa Contratada	No	Transferir	Contratar una empresa dedicada al manejo de páginas web o tiendas online y su seguridad.	-	-	
Min-Log-3	Logísticos	Pedidos fraccionados	Cuando una misma empresa ofrece distintos productos de distintos proveedores o almacenes puede que lleguen en distintos horarios, lo que puede molestar al cliente y generar costes adicionales.	Aprobado	Lucas	12/06/2024	4	1	4	Minorista	No	Aceptar	A la hora de realizar las compras, los clientes podrán ver las condiciones de envío, plazos y precios a los que se someten.	-	-	
Min-Fin-2	Financieros	Fluctuaciones en los tipos de cambio	Las variaciones en los tipos de cambio pueden afectar los costos si los proveedores o los clientes están en el extranjero.	Aprobado	Lucas	12/06/2024	3	1	3	Minorista	No	Transferencia	Utilizar servicios de pago que permitan fijar los tipos de cambio para mitigar el riesgo de fluctuaciones.	-	-	
Min-Tec-2	Tecnológicos	Fallos de Seguridad Cibernética	Ataques cibernéticos pueden comprometer la información de los clientes y la integridad de la plataforma de venta, abriendo la posibilidad incluso de problemas legales	Aprobado	Lucas	11/06/2024	1	3	3	Empresa Contratada	No	Transferir	Contratar una empresa dedicada al manejo de páginas web o tiendas online y su seguridad.	-	-	