

Direccionamiento estratégico

Objetivo: Asegurar que exista una dirección adecuada para el alcance de nuestros objetivos.

Alcance: Todas las partes interesadas de Alurgia.

1. Misión, visión y valores

Misión Lo que hacemos

Producir aleaciones de aluminio que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

Visión Lo que seremos

Ser reconocidos como un proveedor estratégico y lograr un fortalecimiento comercial a través de la mejora continua, la adquisición de tecnologías, una cadena de suministro eficiente y confiable, el desarrollo de nuestro personal y el compromiso con el medio ambiente y la responsabilidad social.

Trabajo en equipo

Colaboramos y somos solidarios para lograr nuestros objetivos y crecer juntos.

Compromiso

Cumplimos con nuestros acuerdos y responsabilidades.

Tolerancia

Recibimos con gusto las opiniones e ideas de nuestros compañeros.

Respeto

Tenemos un trato cordial entre compañeros.

Confianza

Nos esforzamos por hacer las cosas bien y reconocemos cuando podemos hacerlas mejor.

Transparencia

Decimos y registramos información clara y cierta.

Empatía

Nos esforzamos por ser flexibles, brindar respuestas y ponernos en los zapatos de los demás.

Honestidad

No nos apropiamos y devolvemos lo que no nos pertenece.

Lealtad

Somos fieles a los valores de nuestra empresa.

Valores

2. Determinación del alcance del sistema de gestión de calidad (Requisito: 4.3 ISO 9001-vigente)

Fabricación de aleaciones de aluminio secundario en moldes permanentes.

a) Aplicabilidad del SGC Como resultado del análisis del contexto y la declaración del alcance, establecemos que los apartados:

8.3 Diseño y desarrollo de los productos de la norma NMX-CC-9001-IMNC-2015 no será aplicable a nuestro SGC en virtud de lo siguiente:

- Nuestra empresa no diseña las especificaciones de las aleaciones.
- El diseño no aplica a la fabricación de aleaciones de aluminio, ya que éste consiste en la planificación sistemática de actividades con base en los requerimientos establecidos por el cliente que son otorgados al proceso de ventas.
- Las especificaciones para la fabricación de aleaciones de aluminio son proporcionadas por el cliente toda vez que son normas internacionales que los clientes modifican según su conveniencia.

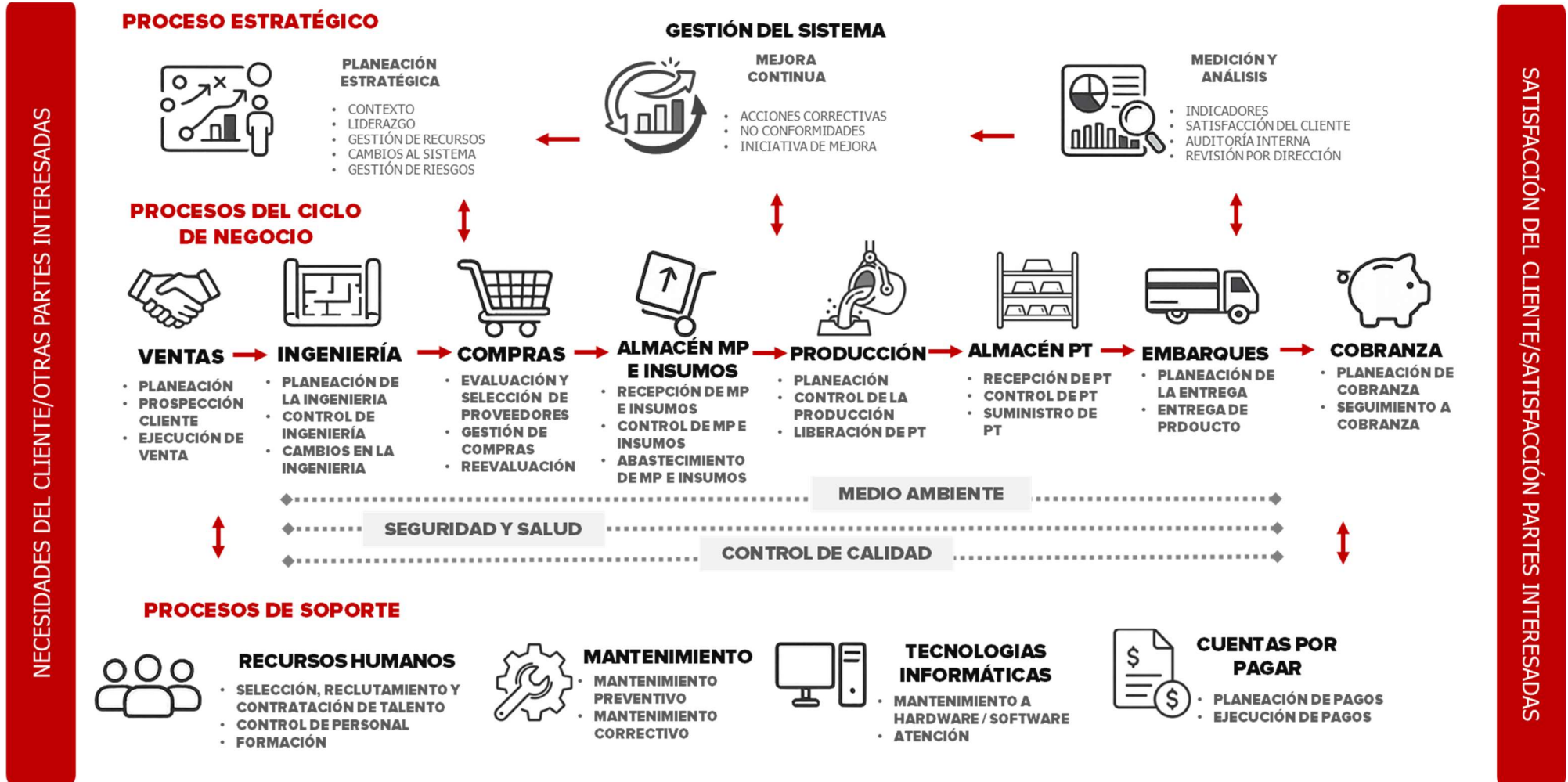
8.5.1 Control de la producción y la provisión del servicio Inciso F de la norma NMX-CC-9001-IMNC-2015 no será aplicable a nuestro SGC en virtud de lo siguiente:

- Este inciso no es aplicable, pues durante nuestro proceso podemos ir validando la calidad de nuestro producto, el cual se demuestra en el mapa del ciclo de procesos

b) Los procesos que se encuentran dentro del alcance del SGC son: ***gestión del sistema, ventas, ingeniería, compras, almacén de materia prima e insumos, producción, almacén de producto terminado, embarques, recursos humanos y mantenimiento***, así como el área de ***control de calidad***.

- Los procesos de ***cobranza, cuentas por pagar y tecnologías informáticas***, así como las áreas de ***seguridad y salud y medio ambiente***, quedan excluidos del alcance del SGC, se encuentran identificados en el mapa de procesos, pues estratégicamente, este debe de reflejar todos los procesos que la organización identificó, sin embargo, los requisitos legales aplicables a estos procesos son verificados a través del cumplimiento a las normas oficiales y auditorías gubernamentales cuando aplique.

3. Mapa de procesos (Requisito: 4.4 Sistema de gestión de la calidad y sus procesos)



4. Política de calidad (Requisito: 5.2.1 Establecimiento de la política de calidad)

Alurgia se compromete a fabricar **aleaciones de aluminio** que cumplan con los **requisitos de nuestros clientes** y partes interesadas, mediante la **mejora continua** del sistema de gestión de calidad (**SGC**), para ser reconocidos como **proveedor estratégico** y mantener una **relación de largo** plazo en el mercado automotriz, eléctrico y electrodoméstico.



5. Objetivos de calidad (Requisito: 6.2.1 Objetivos de la calidad)



6. Planificación para lograrlos (Requisito: 6.2.2. Planificación para lograrlos)

La dirección estableció el uso de la metodología del BSC (Balanced Scorecard) para el logro de los objetivos, donde en conjunto con el equipo del BSC se define:

- Perspectivas, objetivos e indicadores.
- Los recursos requeridos.
- Responsables de medición.
- Períodos de seguimiento.
- Metas y forma de evaluación