

Programa de Fortalecimiento Empresarial

Nro. Consecutivo: _____ Fecha: Día _____ Mes: _____ Año: _____
Asesor: _____

I. INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre comercial de la Empresa: _____

Razón social: _____

Nombre de Contacto: _____

Posición en la Empresa: Representante legal _____ Dueño _____ Socio _____ Otro: _____ ¿Cuál?

II. SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Señale con un círculo la respuesta que refleja la situación actual de su empresa.

1. INDIQUE EN CUÁL DE LOS SIGUIENTES SECTORES SE UBICA SU EMPRESA

A. Agrícola/agroindustrial

B. Sector servicios (Turismo, transporte, mantenimiento, software, diseño, etc.)

C. Manufactura (Confecciones, Calzado/Marroquinería, química, etc.)

E. Comercio

2. INDIQUE CÓMO ADMINISTRA SU EMPRESA

1. La empresa ha definido:

a. Su Misión. Sí _____ No _____ b. Su Visión. Sí _____ No _____ c. Sus Objetivos. Sí _____ No _____

d. Sus Estrategias. Sí _____ No _____ e. valores. Sí _____ No _____

Menciónelos:

2. Mencione tres objetivos principales de su empresa:

3. Diga los principales recursos, capacidades y competencias que posee la empresa:

4. Mencione las debilidades y/o fallas de la empresa:

5. Diga las oportunidades que actualmente le ofrece el mercado a su empresa:

6. Diga cuál (es) son los obstáculos que hoy encuentra en el mercado:

7. Mencione las Ventajas que ofrece su empresa. ¿Esta ventaja está siendo percibida por el cliente? Sí _____ No _____

8. Mencione las Ventajas que ofrece la competencia en relación a su empresa:

3. PLANEACIÓN

1. La empresa elabora planes: Sí _____ No _____

Semanales _____ Mensuales _____ Trimestrales _____ Semestrales _____ Anuales _____ Largo Plazo _____

2. La gerencia permite la participación de sus empleados en el proceso de planeación. Sí _____ No _____

3. Los empleados conocen el plan estratégico de la empresa. Sí _____ No _____

4. ORGANIZACIÓN

1. La empresa tiene organigrama (cargos definidos y manuales de funciones). Sí _____ No _____

2. Los procesos de la empresa han sido documentados y actualizados. Sí _____ No _____

3. Se evalúan los procesos. Sí _____ No _____ ¿Cual(es)?

4. La empresa automatiza/moderniza los procesos Sí _____ No _____

DOCUMENTO CONTROLADO

5. DIRECCION/LIDERAZGO	
1. La gerencia obtiene el máximo compromiso de sus colaboradores. Sí___ No___	
2. La gerencia trabaja por un clima laboral adecuado. Sí___ No___	
3. La gerencia motiva a los empleados a innovar, trabajar en equipo y mejorar el desempeño. Sí___ No___	
4. Las decisiones se toman, unilateralmente: Sí___ No___ en consenso: Sí___ No___	
5. La gerencia define acciones concretas buscando mejorar sus resultados. Sí___ No___	
6. CONTROL	
1. La empresa cuenta con un sistema de control (indicadores) para medir la eficacia. Operativa___ Desempeño___ Otro, Cual___	
2. La empresa compara lo planeado con lo ejecutado, analiza los resultados y corrige oportunamente las fallas. Sí___ No___	
7. RECURSOS HUMANOS	
1. La empresa contrata directamente al personal. Sí___ No___	
2. Se combina la forma de contratar (incluyendo trabajos temporales y ocasionales). Sí___ No___	
3. La empresa ha establecido procesos de Selección, Contratación, Inducción, Entrenamiento. Sí___ No___	
4. La empresa ha establecido recompensas, sanciones, ascensos. Sí___ No___	
5. Cuántas personas laboran en la empresa: ___	
8. MERCADEO / COMERCIAL	
1. Existe un departamento de mercadeo y ventas? Sí___ No___	
2. El mensaje de marketing (promesa de valor) es claro, audaz, veraz y despierta interés cuando se transmite. Sí___ No___	
3. La gerencia dedica tiempo al marketing y difusión. Sí___ No___ o delega Sí___ No___	
4. La empresa tiene un plan de mercadeo y ventas para los próximos 12 meses. Sí___ No___ Lo implementa Sí___ No___	
5. La empresa tiene un presupuesto destinado para ello. Sí___ No___	
6. Ha definido el perfil y características del cliente ideal y ha desarrollado servicios y material de marketing dirigidos directamente a él. Sí___ No___	
7. La empresa ha clasificado los clientes activos y potenciales. Sí___ No___	
8. La página web hace parte del ciclo de ventas. Sí___ No___	
9. Usa tecnología para hacer seguimiento a clientes y ventas (CRM, etc.). Sí___ No___	
10. Por favor marque con un círculo los puntos que considera problemáticos en su empresa:	
<div><div>1.</div><div>2.</div><div>3.</div><div>4.</div><div>5.</div><div>6.</div><div>7.</div><div>8.</div><div>9.</div><div>10.</div><div>11.</div><div>12.</div><div>13.</div><div>14.</div><div>15.</div><div>16.</div><div>17.</div><div>18.</div><div>19.</div><div>20.</div><div>21.</div><div>22.</div><div>23.</div><div>24.</div><div>25.</div><div>26.</div></div> <div><div>Dificultades al diseñar e implementar la estrategia de ventas</div><div>Falta de competitividad de los productos/servicio en cuanto a precios y calidad.</div><div>Baja disponibilidad o altos costos de los canales de distribución para los productos /o servicios</div><div>Falta de información del mercado (Tendencias, competidores, consumidores/clientes, etc.)</div><div>Falta de capacidad para desarrollar nuevos productos</div><div>Mercado local, nacional saturado</div><div>Hay fluctuaciones en sus ventas anuales que no ha podido controlar</div><div>Dificultad al comercializar sus productos o servicios</div><div>Dificultades logísticas en infraestructura</div><div>Baja inversión en publicidad y promoción</div><div>Dificultades con la cartera</div><div>Fuerza de ventas insuficiente y sin experiencia</div><div>Imagen negativa de la empresa ante el cliente</div><div>Cobertura y calidad en la atención de los mercados</div><div>Incumplimiento de la fuerza de ventas de las cuotas establecidas por periodo</div><div>Bajo nivel de aceptación del producto / servicio que ofrece la empresa</div><div>Disponibilidad de insumos/materias primas</div><div>Portafolio de productos/servicios</div><div>Participación en el mercado</div><div>Lealtad y satisfacción del cliente</div><div>Desarrollos tecnológicos e innovaciones</div><div>Tiempo medio de rotación de existencias en puntos de venta/Usuarios del servicio</div><div>Fallos de producción detectados internamente o por los clientes/ Quejas de los usuarios</div><div>Baja captación de nuevos clientes/Usuarios del servicio</div><div>Bajo porcentaje de ventas correspondiente a los nuevos productos y/o servicios lanzados</div><div>Un solo cliente aporta la mayor parte de los ingresos.</div></div>	

9. FINANCIERA
1. La empresa tiene planificación financiera formal. Sí___ No___
2. La empresa aplica las Normas internacionales de Contabilidad-NIIF. Sí___ No___
3. Cuánto ha facturado tu empresa en el último año: \$_____
4. La empresa conoce el margen de rentabilidad. Sí___ No___ El margen de rentabilidad es positivo. Sí___ No___
5. El nivel de endeudamiento de la empresa con respecto a los activos es: Alto ___ Medio ___ Bajo ___ No lo conoce
6. Los ingresos permiten cumplir con las obligaciones oportunamente. Sí___ No___
7. La empresa cuenta con suficiente capital de trabajo. Sí___ No___
8. El flujo de caja (liquidez) es positivo. Sí___ No___
9. La empresa conoce cuál es el costo de su producto/servicio. Sí___ No___
10. La empresa establece presupuestos y no gasta más de lo presupuestado. Sí___ No___
11. Se toman decisiones con base al análisis de los indicadores y estados financieros. Sí___ No___
10. PRODUCCION
1. Conoce la capacidad instalada de su empresa. Sí___ No___ Conoce la capacidad utilizada de su empresa. Sí___ No___
2. Conoce las normas técnicas establecidas para el sector? Sí___ No___ ¿Cuáles?
3.Cuál es el estado de la maquinaria y tecnología de su empresa frente a la competencia? Excelente ___ Muy Buena ___ Buena ___ Regular ___ Obsoleta ___
4. La empresa programa la producción. Sí___ No___ esta programación responde a la demanda del mercado. Sí___ No___
5. En el proceso de producción se definen planes, tareas, operaciones, procedimientos y encadenamientos. Sí___ No___
6. Se controla la calidad del producto/servicio. Sí___ No___
7. Se presentan problemas de abastecimiento de materias primas/insumos. Sí___ No___
8. La empresa planea la adquisición de maquinaria, tecnología, materia prima, etc. Sí___ No___
9. Le empresa tiene planes de contingencia para proveerse de materias primas, recursos humanos, etc. Sí___ No___
10. La empresa realiza inventarios periódicamente y hace seguimiento a la rotación de inventarios Sí___ No___ No aplica
11. La ubicación y organización de la planta permite una eficiente distribución del trabajo. Sí___ No___
11. INTERNACIONALIZACIÓN
Conteste las siguientes preguntas:
1. La empresa realiza exportaciones o importaciones. Sí___ No___
2. ¿A qué países ha exportado o importado?
3. ¿A qué mercados ha exportado e importado sus competidores?
4. ¿Cuáles son las metas en relación a la exportación e importación?
5. ¿Qué estrategia de marketing se requiere para asegurar las ventas de exportación/ importación?
6. ¿Cuál es el total de ventas esperadas, domésticas y extranjeras, por los próximos tres años?
7. ¿Cuál es el margen comercial para las ventas domésticas / internacionales?
8. ¿Cuánto capital deberá ser presupuestado para sus proyectos de export/ importación?
12. ASPECTOS ADICIONALES
1.
2.
3.
13. RESUMEN DE ASPECTOS A MEJORAR
Liste los aspectos a mejorar en orden de prioridad, estos formarán parte del Plan de Acción.
1-
2-



DIAGNÒSTICO DE LA EMPRESA



3-

Firma del Evaluador: _____

Firma del empresario: _____

DOCUMENTO CONTROLADO