

Metodología para desarrollar el Diagnostico Empresarial Integral para organizaciones de desarrollo de base ODBs

Para desarrollar el Diagnostico Empresarial Integral para organizaciones de desarrollo de base ODBs, se elaboró la siguiente metodología que comprende los siguientes pasos:



A. Insumos:

- Formato No 3 del diagnostico general integral
- Formato No 4 para el informe del diagnostico Empresarial
- Formato No 2 (Desarrollo de asesoría)

B. Procesos / Actividades:

Contacto con ODB:

- Se debe Leer, entender y aclarar cualquier duda sobre la presente guía con el consultor del programa durante la realización del **Taller en Buenas Prácticas de Gestión Comercial**.
- El Coordinador Técnico Nacional establecerá previamente a la realización del taller los siguientes datos: Nombre de la organización, Nombre de director o persona líder, dirección y telefónico de contacto.
- Establecerá contacto telefónico con el representante de la organización para invitarlo al **taller de transferencia metodológica en buenas prácticas de gestión comercial** en la fecha y lugar ya preestablecidos y en el cual se realizará el diagnostico general integral.

- En esta misma comunicación le recomendará y **enviara vía correo electrónico** al representante de la ODB, la relación de soportes de información requeridos para el diagnóstico.

Tramite de formatos:

- Previamente al taller el Coordinador Técnico Nacional deberá imprimir el formato No 3 de diagnóstico general integral, analizando las variables por áreas que el documento registra.
- Es conveniente que antes del diagnóstico revise el formato No 4 (informe diagnóstico preliminar) para que se entere de los documentos que debe llevar al taller el representante de la ODB;

- ✚ **Registro de personería jurídica o de constitución jurídica**
- ✚ **Registro en Cámara de Comercio**
- ✚ **Planillas de afiliación a seguridad social**
- ✚ **Objetivos y metas de la organización escritos en documentos o actas**
- ✚ **Organigrama de la organización**
- ✚ **Formatos de controles por áreas que se están utilizando**
- ✚ **Formatos de Control de Calidad**
- ✚ **Certificación de Calidad**
- ✚ **Registros de capacidad de Producción**
- ✚ **Registro de Proveedores**
- ✚ **Registro de mantenimiento de maquinaria y equipos**
- ✚ **Últimos estados financieros**
- ✚ **Registro de información y seguimiento de clientes**
- ✚ **Registro de marca**
- ✚ **Fichas técnicas de cada producto**
- ✚ **Estudio de costos**
- ✚ **Registros de protección del medio ambiente**

Proceso del Diagnostico:

- En el tercer día de taller se explicará a los participantes de las ODB el proceso de desarrollo del diagnóstico empresarial integral, motivándolos para brindar una información fidedigna y precisa que conduzca a un efectivo diagnóstico de su ODB

- Para apoyar el proceso de diagnóstico con las ODBs participantes, se contará con el apoyo del Consultor General, del Coordinador Técnico Nacional, del Asesor en BPGC y los asesores de las fundaciones invitadas
- Se utilizará una pedagogía sencilla pero práctica para diligenciar el formato de diagnóstico, verificando al mismo tiempo los documentos y registros presentados por la ODB.
- Una vez terminada esta labor se sintetizarán los conceptos sobre este diagnóstico y los pasos siguientes para el informe

C. Producto:

Formato de diagnóstico diligenciado y realización del informe

- Una vez realizado el diagnóstico el Asesor en BPGC procederá a diligenciar el formato No4 (Informe de diagnóstico Empresarial Integral) siguiendo atentamente cada uno de los ítems solicitados
- Terminado el informe y clasificada la organización de acuerdo al nivel de desarrollo, el Asesor en BPGC registrará los datos de cada una de las organizaciones ODBs diagnosticadas en el aplicativo Excel denominado **Sistema de Monitoreo y Seguimiento** y los enviará al Coordinador Técnico Nacional

Este formato de diagnostico debe ser impreso y tramitado por la ODB con apoyo del Asesor en BPGC, conservándolo para su fotocopia y posterior entrega y el resultado debe ser transcrito en el (formato No 4)- Informe Diagnostico Empresarial Integral.

| DIAGNOSTICO GENERAL PARA ORGANIZACIONES ODB | | | |
|--|---------------------------|--|----------------------|
| Nombre Asesor : | | Fecha del Diagnostico: | |
| | | Hora de inicio: | Hora de terminación: |
| 1. INFORMACION DE LA ORGANIZACION | | | |
| Nombre de la Organización ODB y sigla: | | Ubicación Geográfica :Departamento, Municipio, Localidad | |
| Dirección: | | Nombres y cargo de las personas de la organización que participaron del diagnostico: | |
| Teléfono : | | Fax: | Celular: |
| Correo electrónico: | | Tipo de organización: | |
| Personería Jurídica | Número: | | |
| | Otorgada por: | | |
| | Fecha : | | |
| Cámara de Comercio o equivalente | Número: | | |
| | Ciudad: | | |
| | Fecha: | | |
| | NIT: | | |
| Representante Legal | Nombre: | | |
| | Dirección: | | |
| | Cedula No: | | |
| 2. COMPOSICION, ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACION | | | |
| Número de personas que hacen parte activa de la organización : | | Cuántos Hombres: | Cuántas Mujeres: |
| Grupo mayoritario que la compone (Marque con una X): | Comunidad Indígena | | |
| | Comunidad AfroDecendiente | | |
| | Comunidad Campesina | | |
| | Otros | | |
| Misión Institucional: | | | |
| Estructura Organizacional:(Organigrama) | | | |

Antecedentes y trayectoria de la Organización ODB:

Explique el negocio en el cual se encuentra la organización?

Cuál es la función de la organización frente a sus asociados?

En qué fecha realizó la última asamblea:(revisar las fechas de las 2 ultimas asambleas)

Está desarrollando actualmente un plan de negocios? Si: No: En qué nivel de desarrollo? (alto- medio- bajo)

Relaciones o Alianzas Interinstitucionales

| Nombre de la Entidad Asesora | Antecedentes y Tipo de Relación | Tiempo de Duración: |
|------------------------------|---------------------------------|---------------------|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Relaciones con Entidades Financieras a Nivel de Crédito actualmente

| Nombre Entidad Financiera | Valor y Tipo de Crédito | Situación Actual del Pago del Crédito |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| | | |
| | | |
| | | |

La organización cuenta con un líder visible que mantiene y motiva la cohesión de grupo?

La organización tiene establecidos objetivos y metas? Si: No: A que plazo? Escritos?

Mencione los Objetivos:

Mencione las metas:

3. TALENTO HUMANO Y BENEFICIARIOS DE LA ORGANIZACION

| Número de asociados destinados al área de: | Número de Mujeres permanentes | Número de Hombres permanentes | Número de Personas temporales |
|--|-------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|
| Área de producción | | | |
| Área administrativa | | | |
| Área Comercial | | | |
| Área Financiera contable | | | |
| Área de servicios para empresas de servicios | | | |
| En cual o cuales de estas áreas registra controles | SI NO | Esta actualizado (verificar) Si / No | Qué tipo de Control |
| Área de producción | | | |
| Área administrativa | | | |
| Área Comercial | | | |
| Área Financiera contable | | | |
| Área de servicios para empresas de servicios | | | |

4. ASPECTOS TECNICOS - PRODUCTIVOS

En qué consiste su proceso de producción y/o servucción?

| | | | | |
|--|-------------------------------|--------------------------------------|---|-----------------------|
| Aplica control de calidad en: Materias primas o insumos: | | Procesos de producción o servucción: | | Producto terminado: |
| Aplica este control en : Forma Visual: | | Escrita: | | |
| Aplica algún sistema certificado de calidad: Si: | | No: | Cual Tipo de certificación: | |
| Cuántas hectáreas están certificadas: | | | | |
| Cuántas hectáreas adicionales espera certificar: | | | | |
| Que procesos están certificados: | | | | |
| Del área total del predio que porcentaje está ocupado por el cultivo? | | | | |
| Desarrolle la siguiente fórmula : Área potencial de Expansión = Área total - (Área instalada - Área utilizada) | | | | |
| Área potencial de Expansión = - (-) | | | | |
| Área potencial de Expansión = | | | | |
| Cuál es la capacidad productiva en unidades de acuerdo a la infraestructura actual en (terrenos) o (instalaciones): | | | | |
| Actual: | | Máxima: | | Mínima: |
| Lleva registro de proveedores: Si: | | No: | Cual: | |
| Cuántos proveedores tiene: | | | | |
| Forma de pago: | Contado: | % | Crédito: | % |
| Lleva control de inventarios: | En materia prima | | En producto en proceso | en producto terminado |
| Frecuencia de compras: | | | | |
| En qué estado se encuentra la maquinaria y equipos utilizados por la organización :Bueno: aceptable: regular: malo: A cuanto asciende su valor: \$ | | | | |
| En qué estado se encuentran las instalaciones utilizadas para prestar servicios, para producir, para almacenar: Bueno: Aceptable: Regular: malo: : A cuanto asciende su valor:\$ | | | | |
| En qué estado se encuentra los muebles y enseres para prestar servicios, para producir: Bueno: aceptable: regular : malo: A cuanto asciende su valor: \$ | | | | |
| En qué estado se encuentra los equipos de tecnología (Computadores)que tiene la organización: Bueno: aceptable: regular: malo: A cuanto asciende su valor:\$ | | | | |
| En qué estado se encuentra los vehículos que tiene la organización: Bueno: aceptable: regular: malo: A cuanto asciende su valor: No posee vehículo: | | | | |
| Estos activos están valorizado en libros contables: Si: | | No: | Su estimación es tentativa: Si: No: | |
| 5. ASPECTOS DE MERCADEO | | | | |
| Porcentaje de ventas: | Contado | % | Crédito | % |
| Posee punto de venta?: Si: | No: | | Propio | Arriendo |
| Hace investigación de mercados: Si: | No: | | Que método utiliza para hacer la investigación: | |
| Investigación técnica | Información de la competencia | | Consideraciones de los clientes | Sugerencias externas |
| Tiene marca comercial? Si: | No: | | La marca esta patentada? SI: | No: |
| Que canal o canales de distribución utiliza para llevar sus productos o servicios al cliente: | | | | |

| Mencione cada uno de los productos o servicios que usted produce | Características del producto/servicio | Factores que determinan y/o afectan su producción | Condiciones técnicas en que entrega el producto o servicio (embalaje- empaque-servicio) |
|--|---------------------------------------|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Precio del producto o servicio | Vida útil del producto o servicio | Cuantos clientes registra para este producto o servicio | Que problemas tiene en su comercialización |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| De los anteriores cuáles son sus productos más importantes y cuales los secundarios? | | | |
| Los productos que vende son materias primas para transformación? Si : No: | | | |
| Son productos semielaborados? Si: No: | | | |
| Son productos terminados: Si: No: | | | |
| Cuál o cuáles son sus productos más rentables: | | | |
| Sus productos cuentan con una ficha técnica: Si: No: | | | |
| En qué nivel de precio se encuentran sus productos o servicios con relación a sus competidores? | | | |
| Por encima de la competencia | Al nivel de la competencia | Por debajo de la competencia | No tiene competencia |
| Como determina el precio de su producto o servicio: | | | |
| Por la competencia: | Costeo parcial: | Costeo total: | Criterio personal: |
| Cuantos clientes permanentes registra actualmente? | | Cuantos ocasionales? | |

| A través de qué sistema captura nuevos clientes | | | |
|--|------------------------------|---|--------------------------------------|
| Referidos | Familiares | Conocidos | Apoyos institucionales |
| Qué sistema de promoción utiliza para dar a conocer sus productos o servicios? | | | |
| Catalogo / portafolio/ mostrario | Volantes/ pasacalles / | Perifoneo | Telemercadeo |
| Degustaciones | tarjetas de presentación | Otro cual? | |
| El cubrimiento del mercado es: | | | |
| Local | Regional | Departamental | Nacional |
| Describa ampliamente su(s) cliente(s): | | | |
| Existe una estrategia del servicio al cliente :Si: No: En qué consiste: | | | |
| Cuantos competidores directos tiene : | | Cuantos competidores indirectos tiene: | |
| Identifica claramente a sus competidores: Si No: Porque? | | | |
| Cuenta con documentos de registro comercial? (como orden de compra – solicitud de pedido al almacén – despacho de mercancía en almacén – Entrega de mercancía al cliente – Expedición de factura de compra – Recibo de pago) Si: No: Por qué? | | | |
| Nombre de mi competidor | Ubicación | Productos o servicios de mis competidores | Precios de sus productos o servicios |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| Calidad de sus productos o servicios | Ventajas de mis competidores | Desventajas de mis competidores | |
| | | | |

| | | | |
|---|---|---|-----------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| 6. ASPECTOS FINANCIEROS | | | |
| Maneja sistema contable? Si: No: | Manual: | Sistematizado: | Externo: |
| Dispone la organización de un computador: Si: No: | | De que programas dispone? | |
| Maneja documentos contables? Si: No: | Cuales: | | |
| Elabora estados financieros? Si: No: | Cada cuanto? | En cuantos días se encuentra la recuperación real de cartera? | |
| Tiene un crédito la organización? Si; No: | Con que entidad financiera? | | |
| Monto del crédito: | Plazo: | Interés: | Valor de la cuota: \$ |
| Ha recibido apoyo financiero de entidades de Cooperación internacional? Si: No: | Cuáles? | | |
| Actualmente está ejecutando un proyecto con recursos financieros de cooperación nacional o internacional? Si: No: | Qué Entidad? | Porque valor? | |
| Presento Declaración de renta (revisar los últimos 2 años) Si: No: Por qué? | | | |
| Esta al día en el pago del IVA(revisar los 3 últimos meses) Si: No: Por qué? | | | |
| 7. ASPECTOS DE MEDIO AMBIENTE | | | |
| Aportar a la conservación, protección o restauración de ecosistemas estratégicos de la región. Si: No: Cómo? | Contribuye al uso y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales y el medio ambiente: Si: No: Cómo? | | |
| Minimizar los impactos negativos del sistema de producción sobre el ambiente : Si: No: Cómo? | Qué tipo de contaminación genera sobre el medio ambiente? | | |

OBSERVACIONES Y DIAGNOSTICO POR AREAS

1. INFORMACION DE LA ORGANIZACIÓN:

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

2. COMPOSICION, ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACION:

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

3. TALENTO HUMANO Y BENEFICIARIOS DE LA ORGANIZACIÓN:

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

4. ASPECTOS TECNICOS – PRODUCTIVOS

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

5. ASPECTOS DE MERCADEO

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

6. ASPECTOS FINANCIEROS

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

7. ASPECTOS AMBIENTALES

Datos Complementarios y Observaciones:

Diagnostico:

Concepto general del resultado del diagnostico realizado a la organización:

Nombre y Firma del Responsable de la ODB en este tema:

Nombre y Firma del Asesor en BPGC: