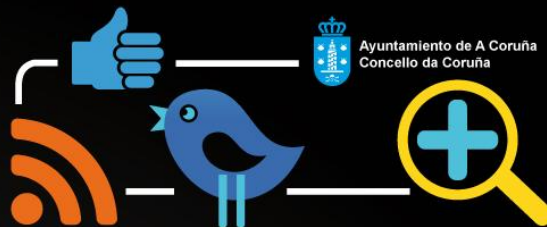


INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS

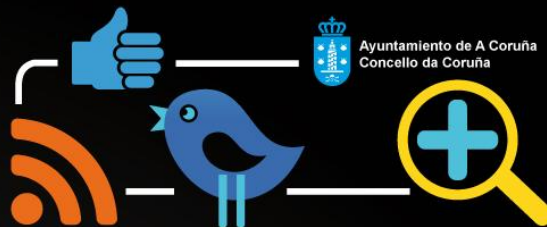


DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN DE LA EMPRESA

1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA

- Nombre de la empresa: _____
- CIF: _____
- Año de constitución: _____
- Forma jurídica: _____
 - Persona Física
 - Sociedad Limitada
 - Sociedad Anónima
 - Comunidad de Bienes
 - Otro: _____
- Gerente o responsable de la empresa: _____
- Dirección postal: _____
- Localidad y provincia: _____
- Teléfono Fijo: _____
- Teléfono Móvil: _____
- E-mail: _____
- Web: _____
- Sector de actividad: _____
- Tamaño de la empresa: _____
 - Facturación aproximada:
 - Número de empleados:

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



2. PRODUCTOS/SERVICIOS DE LA EMPRESA

Enumerar, en la siguiente tabla, cuáles son las líneas de productos/servicios de los que consta la empresa:

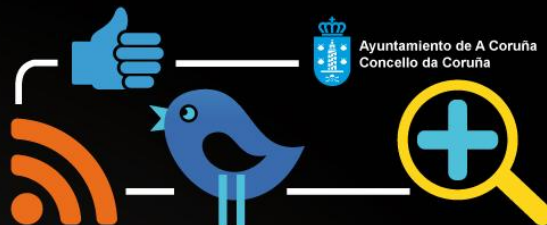
Línea de productos/servicios	Descripción

- ¿Cuál es el peso total de cada línea en la facturación total de la empresa?

Línea de productos/servicios	% en facturación

Comentarios:

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



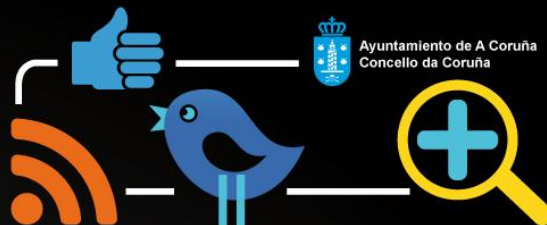
3. CLIENTES

Describir el tipo de clientes con el que cuenta la empresa, encuadrándolos en un sector, valorando su peso en la facturación, y describiendo los patrones de compra que siguen dichos clientes:

Sector principal (industria, distribuidores, consumidor, etc..)	Peso en la facturación (% de las ventas)	Patrones de compra (estacional, periódico, temporal, puntual...)

Comentarios:

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



4. MERCADOS

Marcar con una X el mercado en el que opera de manera global:

Regional	
Nacional	
Europeo	
Resto del mundo	

Especifique según línea de productos/servicios:

Línea de productos/servicios	Mercado principal

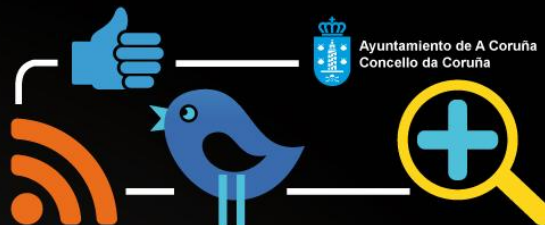
4.1 Posicionamiento en el mercado y competitividad

- La cifra total de ventas de la empresa (ingresos netos):
 - Ha crecido anualmente en los últimos 3 años
 - Se ha mantenido en los últimos 3 años
 - Ha disminuido en los últimos 3 años

Según su respuesta, analice las posibles razones (incremento de demanda, ampliación de clientes, incremento en precios, costes generales, de producción, de comercialización...):

--

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



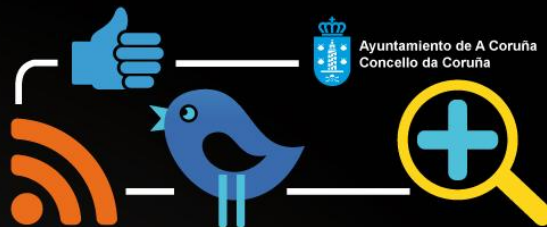
- La cartera de clientes:
 - Aumenta
 - Se mantiene
 - Disminuye

Según su respuesta, analice las posibles razones:

- En base a los productos/servicios que ofrece, ¿Qué valoran más sus clientes (valorar del 1 al 10)?
 - Precio:
 - Calidad del producto:
 - Calidad del servicio:
 - Capacidad de respuesta/flexibilidad:
 - Innovación (características diferenciales del producto/servicio):
 - Imagen de marca
 - Otros: _____
- ¿Y respecto a su competencia, cómo valoran sus clientes su empresa (valorar del 1 al 10)?
 - Precio:
 - Calidad del producto:
 - Calidad del servicio:
 - Capacidad de respuesta/flexibilidad:
 - Innovación (características diferenciales del producto/servicio):
 - Imagen de marca
 - Otros: _____

Comentarios:

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



5. GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

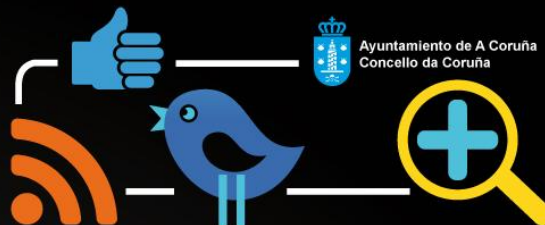
Procesos	RR.HH asignados	Equipamiento asignado	Descripción
Dirección			
Marketing			
Gestión I+D+i/calidad			
Gestión de RR.HH			
Gestión financiera			
Gestión contable			
Gestión mantenimiento			
Otros			

Especifique si alguno de estos procesos está externalizado o podría externalizarse para mejorar la competitividad:

Organigrama

Describa si su empresa está organizada en departamentos, cuáles son las principales áreas de responsabilidad, y las carencias de recursos que detecta:

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



6. DAFO

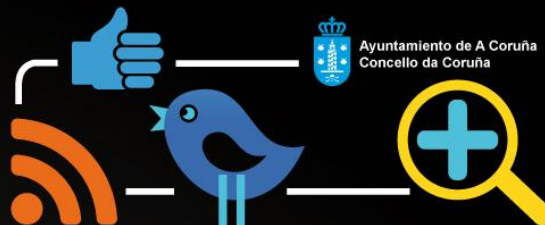
El análisis o matriz DAFO, es una herramienta de análisis de la **situación competitiva de la empresa**. En ella se analizan, por un lado, los factores internos a la empresa (Debilidades y Fortalezas), y por otro, los factores externos (Amenazas y Oportunidades). Una de las formas más comunes de estructurar un DAFO es la siguiente:

DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Análisis interno: Corresponde a las debilidades y fortalezas de la empresa. Habrá que valorar aspectos como los siguientes,

- Compras y almacén
- Distribución
- Comercialización/ventas
- Atención al cliente
- Producción de bienes o servicios
- Procesos corporativos y de servicios
- Organización interna empresarial
- Recursos humanos
- Control financiero y contable
- Otros

INSTRUMENTOS PARA SALIR DE LA CRISIS



Se deberá hacer un análisis de las debilidades, fortalezas y puntos críticos de la empresa en los aspectos enumerados.

Análisis externo: con el análisis de las amenazas y oportunidades del entorno debemos detectar la situación de nuestra empresa en el mercado y frente a los competidores. Para ello valoraremos,

- Relación con clientes
- Negociación con proveedores, entidades bancarias...
- Situación de la competencia
- Nuevos competidores
- Productos/servicios similares en el mercado (relación calidad/precio frente a los nuestros)
- Relaciones institucionales (Ayuntamientos, diputaciones, gobierno autonómico...)
- Cambios en el marco regulatorio del sector
- Barreras del sector
- Otros

7. ÁREAS DE MEJORA

Con el estudio de toda la información recogida en el diagnóstico hasta ahora, y haciendo especial hincapié en los puntos críticos de la empresa analizados en la matriz DAFO, se deberán describir las posibles áreas de mejora y priorizarlas, es decir, establecer cuáles tendrán un impacto alto, medio o bajo sobre la empresa:

Áreas de Mejora	Descripción
Compras, almacén y distribución	
Comercialización/ventas	
Atención al cliente	
RR.HH	
Organización	
Procesos	



Estrategia para su puesta en marcha:

Para llevar a cabo las propuestas de mejora, habrá que establecer una estrategia en la que se describan las actividades necesarias para su puesta en marcha, como por ejemplo,

- Trabajo interno (con recursos propios)
- Trabajo externo (subcontratando servicios)
- Adquisición de equipos o material
- Formación destinada al personal de la empresa
- Otros