

Test creado por JOSE GARROTE BRITO © - Formador - Asesor de Inversiones - Diplomado en Derecho Tributario y Asesoría Fiscal - Asesor de Inversiones - Master en Programación Neurolingüística (PNL) - Caractereologo - Grafólogo - E-mail: [seminariosgarrote@gmail.com](mailto:seminariosgarrote@gmail.com) - Tlf: 665 68 20 98

Nada	Poco	Algo	Suficiente	Bastante	Mucho
0	2	4	6	8	10

Nº	Seccn.	Valore de 0 a 10 las siguientes cuestiones – (Sea sincero y objetivo con usted)	Puntos
1	Dirección Gerencia	¿Tiene una ideología empresarial clara para su empresa? - Valórela	
2		¿En que porcentaje la considera adecuada en estos momentos? – (Sea sincero)	
3		¿Tiene Fines y Metas y Objetivos claros y bien definidos? - Valórelas	
4		¿Están bien definidas las Fases de ejecución, Tiempos y Resultados? - Valórelas	
5		¿Están puestos por escrito de forma clara y detallada? - Valórelas	
6		Valore en cuanto conoce las nuevas tendencias del Sector	
7		Valore hasta que punto conoce la competencia	
8		Valore su capacidad de innovar	
9		Valore su capacidad de delegar	
10		Valore la actualización de su capacitación en este momento actual. (Sea sincero y objetivo)	
11	Infraestructura	Valore los equipos y herramientas informáticas adecuadas para el óptimo desarrollo de sus objetivos.	
12		Valore el grado de actualización de los mismos.	
13		Valore la ubicación geográficamente de su negocio. ¿Lugar adecuado?	
14		Valore el posicionado en Internet y Redes Sociales.	
15		Valore la cualificación del personal administrativo.	
16		Valore la eficacia del personal administrativo.	
17		Valore la Rentabilidad de su personal administrativo.	
18		Valore en cuanto su personal se sienten que son un todo con la empresa.	
19		Valore, en una situación crítica, ¿En que porcentaje lucharían por ella?	
20	Colaboradores Externos	Valore la capacitación de sus Colaboradores Externos.	
21		Valore la rentabilidad que le aportan	
22		Valore la relación Calidad-Eficacia-Costo recibida	
23		Valore su capacidad Financiera	
24		Valore las condiciones conseguidas – Financiación, Descuentos, etc.	
25		Valórelas dentro del Sector? – Calidad-Servicios-Precios-Financiación-Atención Reclamaciones	
I.- ESTRUCTURA EMPRESARIAL - SUMA de PUNTUACIÓN			0
Valore de 0 a 10 las siguientes cuestiones – (Sea sincero y objetivo con usted)			Puntos
26	Equipos y Maquinaria	Valore si posee la Maquinaria adecuada	
27		Valore si posee los Equipos adecuados	
28		Valore la rentabilidad de las mismas (¿Esta amparada un estudio de Inversión/Costos/Rentabilidad?)	
29		Valore la satisfacción del Servicio de Mantenimiento?	
30		¿Tiene la provisión efectiva para su reemplazo al quedarse obsoletas o inservibles? (10=SI – Cero Si no los posee)	
31	Proveedores	Valore la Calidad de los Productos-Servicios de sus proveedores, dentro del mercado	
32		Valore el Precio de los Productos-Servicios de sus Proveedores, dentro del mercado	
33		Valore la relación Calidad-Precio de sus proveedores, dentro del mercado	
34		Valore la periodicidad de chequeo de precios de sus proveedores, dentro del mercado	
35		Valore la capacidad de sus Proveedores de resolver sus problemas o necesidades, dentro del mercado	
36		Valore la financiación y condiciones de sus proveedores, dentro del mercado	
37	Empleados	Valore la formación de su plantilla de producción – (Sea sincero y objetivo)	
38		Valore el nivel de colaboración entre ellos	
39		Valore el nivel de sus satisfacciones económicas y emocionales	
40		Valore la eficaz distribución de los puestos de mandos y producción	
41		Valore, además de sus conocimientos técnicos, si tienen las actitudes necesarias para ellos.	
42		Valore la distribución de sus puestos de acuerdo a sus actitudes	
43		Valore el conocimiento de las necesidades y utilidades de las maquinarias o puestos que desempeñan	
44		Valore la capacitación complementaria en Cursos de Capacitación o Mejoramiento periódicos	
45		Valore la petición de opiniones/colaboración en cuestiones que les afectan	
46		Valore la motivación para su implicación en la cadena productiva de la empresa	
47		Valore si hay empleados y/o colaboradores que pueden hacer mas de lo que hacen	
48		Valore si hay alguna persona imprescindible - (Departamento estanco)	

49	Producción	Valore la eficacia de sus Planes de Procesos - Protocolo Productivo. (Cero Si no los posee)	
50		Valore el conocimiento de la repercusión de sus Gastos Generales en su proceso productivo	
51		Valore la definición y eficacia de las diferentes fases del Proceso. (Cero Si no los posee)	
52		Valore la solidez y coherencia de su cadena productiva, en vías de rentabilizar sus recursos.	
53		Valore la evaluación de forma continua y correctiva en forma positiva, de su proceso productivo	
54		Valore el control de la calidad del Proceso,	
55		Valore el control de la calidad del Producto Final	
56		Valore el control de la calidad del Producto y/o Servicio	
57		Valore la eficacia de los Registros de los Controles. (Cero Si no los posee)	
		<b>II.- PROCESO PRODUCTIVO - SUMA de PUNTUACIÓN</b>	0
		<b>Valore de 0 a 10 las siguientes cuestiones – (Sea sincero y objetivo con usted)</b>	<b>Puntos</b>
58	Mercado	Valore el (CEP) -Competitividad Eficaz de su Producto- dentro de su sector de mercado.	
59		Valore en que porcentaje vende el producto que necesita el mercado. (No el que usted desea vender)	
60		Valore en que porcentaje realiza sondeos de mercado periódicamente, para estar al día.	
61		Valore en que porcentaje solicita información periódica de su competitividad a sus clientes	
62		Valore en que porcentaje solicita información periódica de su competitividad a sus empleados	
63		Valore hasta que punto sabe hacia donde deriva el mercado de su sector en la actualidad.	
64		Valore su preparación para dar un cambio de giro a su negocio, según las necesidades de sus clientes o mercado.	
65		Valore su preparación para abrir nuevos mercados	
66		Valore su capacidad de Análisis de Costos (Repercusión Inmovilizado, Maquinarias, Equipos, Materia Prima, Gastos Generales, Costos de Ventas, etc.)	
67		Valore la eficaz publicitación de su Empresa y sus Productos o Servicios.	
68	Clientes	Valore el grado de satisfacción de sus clientes frente a sus productos o servicios. (Sea objetivo)	
69		Valore su política de fidelización.	
70		Valore su dedicación a captar nuevos Clientes.	
71		Valore su política de cobros. (Efectivo = 10, Largo plazo = 2)	
72		Valore su capacidad de conocer las necesidades de su clientela potencial	
73		Valore la eficacia del departamento de Quejas y de Cobros	
74	Vendedores	Valore la satisfacción que tiene de su Equipo de Ventas	
75		Valore la atención a sus clientes.	
76		Valore el conocimiento de sus productos.	
77		Valore su cualificación profesional.	
78		Valore la calificación emocional.	
79		Valore su capacidad de resolver situaciones conflictivas	
80		Valore su nivel de cooperación entre ellos.	
81		Valore su nivel de motivación económica.	
82		Valore su nivel de motivación emocional.	
83		Valore su servicio de post-ventas - Atención al cliente	
84		Valore su capacidad de chequeo periodico, "el grado de satisfacción de us clientes respecto a su equipo"	
		<b>III.- PROCESO DE VENTAS - SUMA de PUNTUACIÓN</b>	0
		<b>TOTAL PUNTUACION (I+II+III)</b>	0

**NOTAS SOBRE VALORACIONES:**

• **Menor de 50:** ¡CRISIS ==> REESTRUCTURACIÓN URGENTE!

• **Menor o igual a 60:** Situación de "GRAN RIESGO" La empresa se encuentra en una situación crítica, en estos momentos de inestabilidad, que puede llevarla en breve a una situación de **CRISIS. URGE** acometer un buen "Plan de Remodelación y Reflotamiento".

• **Sobre 60 y 70:** Situación "ACEPTABLE", mejor mientras mas cerca de los 70. Seria aconsejable acometer un "Plan de Mantenimiento y Mejoras"

• **De 80 a 100:** BUENA SALUD. Mejor mientras mas cerca del 100.

Seguir con la dinámica actual. No obstante, en estos tiempos es bueno mantenerse al día y "no confiarse en el triunfo". "Plan de Apalancamiento"  
Seguir innovando e investigando, con creatividad.