

FORMATO DE DIAGNÓSTICO Y PLANES DE MEJORA-PDP

ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

Proyecto

Empresa Tractora

Articuladora

Empresas Proveedoras

| |
|--|
| |
| |
| |

P1

P2

P3

P4

P5

...

Pn

| |
|--|
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

Descripción general del Proyecto - PDP

| |
|--|
| |
|--|

Estrategia de desarrollo del proyecto - PDP

| |
|--|
| |
|--|

Resultados esperados del Proyecto - PDP

| |
|--|
| |
|--|

DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA TRACTORA

EMPRESA

Razón Social

Nº RUC

Misión

Visión

Políticas y procedimientos relacionados a las compras (calidad requerida en el producto/servicio, referidos a sus proveedores)

¿Cuál es su política de compra en general?

¿Cuál es su política de compra a los proveedores PDP?

Políticas y procedimientos relacionados a las compras (forma de pago y tiempos de entrega)

¿Cuál es su política de compra en general?

¿Cuál es su política de compra a los proveedores PDP?

¿Cómo usa la calidad?

PROCESOS Y PROVEEDORES (Procesos que son afectados por los productos/servicios y/o proveedores)

Nombre del proceso afectado (lo más específico posible: como cepillado, corte, torneado)

Problema con los productos/servicios de proveedores (principalmente la calidad del producto/servicio, indique qué empresas)

Problema con los proveedores (principalmente en la interacción y cumplimiento, indique qué empresas)

¿Cuánto afecta estos problemas al proceso?

¿Cómo se aprecia este impacto?

¿Qué debería hacer el proveedor para mejorar?

¿Qué puede hacer la empresa para ayudar al proveedor a mejorar?

Nombre del proceso afectado (lo más específico posible: como cepillado, corte, torneado)

Problema con los productos/servicios de proveedores (principalmente la calidad del producto/servicio, indique qué empresas)

Problema con los proveedores (principalmente en la interacción y cumplimiento, indique qué empresas)

¿Cuánto afecta estos problemas al proceso?

¿Cómo se aprecia este impacto?

¿Qué debería hacer el proveedor para mejorar?

¿Qué puede hacer la empresa para ayudar al proveedor a mejorar?

Incorpore más procesos si es necesario

| DEPENDENCIA DE PROVEEDORES (de productos/servicios de la Empresa Cliente y lo ofrecido por los proveedores) | | | | | | |
|---|----------------------|---------|-------|------|-----------|---------------------|
| Descripción del PRODUCTO <input type="radio"/> SERVICIO <input type="radio"/> Marca: | | | | | | |
| | | | | | | Partida arancelaria |
| Producto / Servicio | Compras S/. (mes) | Impacto | | | Proveedor | Problema |
| | | Alto | Medio | Bajo | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Descripción del PRODUCTO <input type="radio"/> SERVICIO <input type="radio"/> Marca: | | | | | | |
| | | | | | | Partida arancelaria |
| Producto / Servicio | Compras S/. (mes) | Impacto | | | Proveedor | Problema |
| | | Alto | Medio | Bajo | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Descripción del PRODUCTO <input type="radio"/> SERVICIO <input type="radio"/> Marca: | | | | | | |
| | | | | | | Partida arancelaria |
| Producto / Servicio | Compras S/. (mes) | Impacto | | | Proveedor | Problema |
| | | Alto | Medio | Bajo | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| <p>Firma _____</p> <p>Nombres</p> <p>Fecha</p> | | | | | | |

Incorpore más productos si es necesario

DIAGNOSTICO DE EMPRESA PROVEEDORA

EMPRESA

| | | | | | | |
|--------------|--|-----------|------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Razón Social | | Nº (RUC): | Régimen de Renta | RG <input type="radio"/> | RUS <input type="radio"/> | RER <input type="radio"/> |
|--------------|--|-----------|------------------|--------------------------|---------------------------|---------------------------|

| |
|--|
| |
|--|

| | | | |
|----------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| ¿Tiene Misión? | Sí <input type="radio"/> | No <input type="radio"/> | (en caso de sí, transcribala) |
|----------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|

| | | | |
|----------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|
| ¿Tiene Visión? | Sí <input type="radio"/> | No <input type="radio"/> | (en caso de sí, transcribala) |
|----------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------|

| | |
|-----------------------|---|
| Objetivos del Negocio | (incluir metas de ventas o crecimiento empresarial) |
|-----------------------|---|

TIPO DE EMPRESA

| | | | |
|-------------------|--------------------------------|-------------------------------|--|
| Según naturaleza: | Jurídica <input type="radio"/> | Natural <input type="radio"/> | |
|-------------------|--------------------------------|-------------------------------|--|

| | | | | |
|---------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Según constitución: | EIRL <input type="radio"/> | SRL <input type="radio"/> | SAC <input type="radio"/> | SAA <input type="radio"/> |
|---------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|

ORGANIZACIÓN

| | | | |
|------------------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|
| La empresa cuenta con: | Guías <input type="radio"/> | Manuales <input type="radio"/> | Reglamentos <input type="radio"/> |
|------------------------|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|

| | | | |
|-------------------------|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| precisar para que áreas | Organización <input type="radio"/> | Producción <input type="radio"/> | Administración <input type="radio"/> |
|-------------------------|------------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|

| | |
|---------------------------|----------------------------|
| Organigrama de la empresa | (incluir cargos y nombres) |
|---------------------------|----------------------------|

PERSONAL Y COMPETENCIAS

- a.- Tiene todas las competencias y asume adecuadamente las responsabilidades del cargo
- b.- Tiene algunas de las competencias y tiene algunas dificultades en las responsabilidades del cargo
- c.- Tiene pocas competencias y tiene muchas dificultades en las responsabilidades del cargo

Las competencias se refieren a las que el puesto de trabajo requiere y tiene o le falta. Sistema de remuneración = jornal, monto fijo, monto + incentivo, destajo, otros = especificar; tipo planilla = laboral o retenciones mixto.

| Cargo | Nombre y Apellidos | Antigüedad (aa, mm) | Edad | Sexo | Competencias (a,b,c) | Competencias que tiene | Competencias que requiere | Sistema Remuner. | Tipo Planilla | Observaciones |
|-------|--------------------|---------------------|------|------|----------------------|------------------------|---------------------------|------------------|---------------|---------------|
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

Número: Directivos Empleados Obreros

¿Cómo incorpora el personal?

Redes de Contacto Aviso publicitar Aviso en instituciones educativas Recomendaciones Familiares Otros (indicar)

¿Cómo hace seguimiento de la evolución del personal?

¿Tiene definido algún sistema de participación y reconocimientos? ¿Cómo lo han implementado?

VENTAS

| Descripción del | | PRODUCTO | <input type="radio"/> | SERVICIO | <input type="radio"/> | Marca: | | |
|-----------------|--------------|-----------------|---|-----------------|-----------------------|---------------|---|--|
| | | | | | | | | |
| Año | Ventas (S/.) | Ventas (%) | Compradores (ordenados según importancia) | | | | | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |

| Descripción del | | PRODUCTO | <input type="radio"/> | SERVICIO | <input type="radio"/> | Marca: | | |
|-----------------|--------------|-----------------|---|-----------------|-----------------------|---------------|---|--|
| | | | | | | | | |
| Año | Ventas (S/.) | Ventas (%) | Compradores (ordenados según importancia) | | | | | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |

| Descripción del | | PRODUCTO | <input type="radio"/> | SERVICIO | <input type="radio"/> | Marca: | | |
|-----------------|--------------|-----------------|---|-----------------|-----------------------|---------------|---|--|
| | | | | | | | | |
| Año | Ventas (S/.) | Ventas (%) | Compradores (ordenados según importancia) | | | | | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 1º | | Compras (S/.) | | % | |
| | | | 2º | | Compras (S/.) | | % | |

| |
|----------------------|
| Observaciones |
|----------------------|

Agregar más productos/servicios si es necesario

AREA DE VENTAS (relacionada a las ventas a la Empresa Cliente de PDP)

¿Cómo busca clientes?

Redes de contacto Aviso publicitario Guías Comerciales Correos electrónicos
Teléfono Periódico Publicidad Otros (especificar

¿Cómo hace la propuesta (proforma) y venta?

¿Cómo fija los precios?

¿Cómo define los tiempos de entrega de una venta?

¿Cómo define las estrategias? (no se refiere a los tiempos, sino a la distribución/entrega al cliente)

¿Cómo maneja los reclamos y devoluciones?

¿Cómo define las estrategias de ventas?

¿Cómo realiza la demostración de sus productos? ¿dónde los exhibe?

¿Cómo influye el personal en los procesos de ventas?

¿Cómo se maneja las ventas con pago NO al contado (financiado)?

Observaciones adicionales al proceso de venta

COMPRAS - Dependencias (por producto/servicio y principales clientes de los mismos)

| Descripción del PRODUCTO <input type="radio"/> SERVICIO <input type="radio"/> Marca: | | | | | | |
|--|---------|---------|-------|------|-----------|----------|
| | | | | | | |
| Producto / Servicio | Compras | Impacto | | | Proveedor | Problema |
| | | Alto | Medio | Bajo | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

| Descripción del PRODUCTO <input type="radio"/> SERVICIO <input type="radio"/> Marca: | | | | | | |
|--|---------|---------|-------|------|-----------|----------|
| | | | | | | |
| Producto / Servicio | Compras | Impacto | | | Proveedor | Problema |
| | | Alto | Medio | Bajo | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

AREA DE COMPRAS

¿Cómo busca sus proveedores?

¿Cómo seleccionan los productos-proveedores?

¿Cómo define los precios?

¿Cómo hace las compras? ¿Qué documentos utiliza?

¿Cómo maneja los reclamos y devoluciones?

¿Cómo negocia los tiempos de recepción de productos?

¿Cómo recepciona la compra?

¿Cómo comprueba la calidad del producto (cómo lo aprueba)?

¿Cómo influye el personal en los procesos de compras?

¿Cómo se maneja las compras con pago NO al contado (financiado)?

Observaciones adicionales al proceso de compras

AREA DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

¿Se mantiene actualizada de manera permanente la contabilidad?

¿La contabilidad permite conocer de manera confiable el estado del negocio?

Compras Sí N Ventas Sí N Ctas x Cobrar Sí N Ctas x Pagar Sí N Caja Sí N Banco Sí N
 Centro de Costo Sí N Inventarios Sí N Gastos Sí N Bal General Sí N EGanPer Sí N

¿Las personas que toman las decisiones basadas en la contabilidad, tienen la información actualizada?

¿Se conoce de manera fiable el costo de producir un producto/servicio determinado (se maneja estructura de costos)?

¿Se puede definir de manera confiable el costo de un nuevo producto/servicio?

¿Cómo se encuentran las líneas de crédito de la Empresa ante entidades financieras?

| Entidad | Línea de Crédito (Tope) | Línea Usada | Observaciones |
|---------|-------------------------|-------------|---------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

¿La empresa tiene antecedentes de incumplimiento de obligaciones tributarias o financieras?

¿Con qué frecuencia hacen revisión de la situación financiera? ¿Cómo planifican las finanzas?

¿Con qué frecuencia realizan o actualizan el flujo de caja, las letras, pagarés y otros instrumentos financieros?

¿Cuál es el historial de logros y fracasos (indicar causas) en la obtención de financiamiento? de obligaciones tributarias o financieras?

Observaciones adicionales a Contabilidad y Finanzas

INMUEBLES UTILIZADOS (uso = planta, oficina, local comercial, almacén; condición = alquilado, propio, préstamo)

| Uso del inmueble | Condición | Area (m ²) | Dirección | ¿Adecuado? |
|------------------|-----------|------------------------|-----------|------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Observaciones sobre los inmuebles. Incluir Diagrama de Distribución de Planta

PRODUCCION (tener en cuenta que interesa los procesos productivos de los productos/servicios que ofrece la empresa cliente del PDP). Describir el proceso productivo señalando las secciones/subprocesos que intervienen en la elaboración de productos. Para cada sección hay un detalle más adelante y para control de calidad uno al final del bloque

Proceso Productivo, visión general

| | | | | | | |
|---|--|-----------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| PRODUCCION (descripción por secciones) | | | | | | |
| Sección: | | | | | | |
| Descripción breve del proceso | | | | | | |
| Producto / Servicio (obtenido en la sección) | | | | Producción máx mes | Unidad de medida | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| ¿Cómo se hace el control de calidad? | | | | | | |
| Descripción de maquinaria/equipo | | Cantidad | Marca Modelo | Capacidad (mes) | | Unidad de medida |
| | | | | Usada | Máxima | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Indicar problemas (infraestructura, capacitación, proceso, otros) | | | | | | |
| | | | | | | |
| Sección: | | | | | | |
| Descripción breve del proceso | | | | | | |
| Producto / Servicio (obtenido en la sección) | | | | Producción máx mes | Unidad de medida | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| ¿Cómo se hace el control de calidad? | | | | | | |
| Descripción de maquinaria/equipo | | Cantidad | Marca Modelo | Capacidad (mes) | | Unidad de medida |
| | | | | Usada | Máxima | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| Indicar problemas (infraestructura, capacitación, proceso, otros) | | | | | | |
| | | | | | | |

| Sección: | | | | | |
|---|----------|-----------------|-----------------|-------------------------------|-----------------------------|
| Descripción breve del proceso | | | | | |
| Producto / Servicio (obtenido en la sección) | | | | Producción máx mes | Unidad de medida |
| | | | | | |
| | | | | | |
| ¿Cómo se hace el control de calidad? | | | | | |
| | | | | | |
| Descripción de maquinaria/equipo | Cantidad | Marca Modelo | Capacidad (mes) | | Unidad de medida |
| | | | Usada | Máxima | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Indicar problemas (infraestructura, capacitación, proceso, otros) | | | | | |
| | | | | | |
| Sección: | | | | | |
| Descripción breve del proceso | | | | | |
| Producto / Servicio (obtenido en la sección) | | | | Producción máx mes | Unidad de medida |
| | | | | | |
| | | | | | |
| ¿Cómo se hace el control de calidad? | | | | | |
| | | | | | |
| Descripción de maquinaria/equipo | Cantidad | Marca Modelo | Capacidad (mes) | | Unidad de medida |
| | | | Usada | Máxima | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| Indicar problemas (infraestructura, capacitación, proceso, otros) | | | | | |
| | | | | | |

Sección. Se refiere a la unidad operativa de cada proceso productivo

| | | | | |
|--|-----------------|---------------------|--------------------------|----------------------|
| CONTROL DE CALIDAD | | | | |
| Sección: Control de Calidad | | | | |
| Descripción breve del proceso : Indicar si los productos y/o servicios cuentan con Normas Técnicas o Certificaciones precisar. | | | | |
| | | | | |
| Descripción de equipos e instrumentos | Cantidad | Marca/Modelo | Frec. Calibración | Observaciones |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Indicar problemas (infraestructura, capacitación, procesos, otros) | | | | |
| | | | | |
| Indicar necesidades | | | | |
| | | | | |
| Indicar la importancia de Control de Calidad en el proceso productivo / servicio | | | | |
| | | | | |
| ALMACEN (materias primas e insumos) | | | | |
| Descripción breve del proceso | | | | |
| | | | | |
| Problemas frecuentes (infraestructura, capacitación, procesos, otros) | | | | |
| | | | | |
| Nivel de manipulación y Rotación de ítems en almacén | | | | |
| | | | | |
| Observaciones | | | | |
| | | | | |

ALMACEN (productos terminados)

Descripción breve del proceso

Problemas frecuentes (infraestructura, capacitación, procesos, otros)

Nivel de manipulación y Rotación de items en almacén

Observaciones

ALMACEN (herramientas)

Descripción breve del proceso

Problemas frecuentes (infraestructura, capacitación, procesos, otros)

Nivel de manipulación y Rotación de items en almacén

Observaciones

DISTRIBUCION DE VEHICULOS (uso = ejecutivo, transporte productos, transporte personal, condición = alquilado, propio, préstamo)

Descripción breve del proceso de entrega de productos y tiempos de entrega

| Marca | Modelo | Año | Uso | Capacidad | Condición | Observaciones |
|-------|--------|-----|-----|-----------|-----------|---------------|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

Tecnologías de información y Comunicación (proceso/función = área o servicio que ejecuta p.e. planillas, prog. Informático = software especializado, hojas electrónicas, etc.)

Descripción breve del área informática

| Proceso/función | Programa informático | Usuario | Nivel de uso | Observaciones = ¿Adecuación? |
|-----------------|----------------------|---------|--------------|------------------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

¿Cuántas computadoras tiene? ¿Cuál es su distribución?

Comunicaciones
¿Teléfonos, Fax Radio?

¿Correo-e, Página Web, Uso de Redes Sociales?

Observaciones sobre el uso y utilidad de las tecnologías de información y comunicación en la empresa

| Análisis Organizacional | | | | |
|---|-----------|-------------|----------------------------|--------|
| Fortalezas | | Debilidades | | |
| Oportunidades | | Amenazas | | |
| <p>Problemas de la empresa y priorización (impacto = alto(0.7-0.9), medio(0.4-0.6), bajo(0.1-0.3) o sin impacto = 0; prioridad alta (0.7-0.9), media (0.4-0.6), baja (0.1-0.3), Factor = impacto por prioridad; afecta = productividad, calidad). Los datos impacto, prioridad deben haber sido obtenidos de comun acuerdo con personal clave de la empresa</p> | | | | |
| Problema | Impacto | Prioridad | Factor | Afecta |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| | | | 0 | |
| <p>Acciones necesarias a ser realizadas (prioridad = alta, media, baja)</p> | | | | |
| Actividad | Prioridad | Ayuda a | Presupuesto Estimado (S/.) | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| <p>Observaciones en general</p> | | | | |
| <p>Firma _____</p> | | | | |
| <p>Nombres</p> | | | | |
| <p>Fecha</p> | | | | |

Deberá contener el V°B° de la empresa tractora

ANALISIS DE LA INFORMACION

| Brechas o Problemas Identificados | Situacion Encontrada | Situación Deseada | Acciones por desarrollar para revertir situación |
|-----------------------------------|----------------------|-------------------|--|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

De las brechas o problemas identificados; señale los principales que impiden al proveedor articularse adecuadamente a su empresa tractora, que requieran intervención del PDP.

| | |
|---|--|
| 1 | |
| 2 | |
| 3 | |

Realizar este diagnóstico por cada empresa proveedora.

PLAN DE MEJORA DE LA EMPRESA PROVEEDORA

EMPRESA Y PROPUESTA DE MEJORA

Razón Social:

Numero(RUC):

Régimen de renta:

RG__ RUS__ RER__

Denominación del proyecto:

Objetivo general del Plan de Mejora

Objetivos específicos del Plan de Mejora

Resultados Esperados (debe existir al menos un por cada objetivo, con lo que se verifique el objetivo):

Estrategia a seguir por resultado: _____

Descripción:

Alcance:

Condiciones y supuestos:

Cronograma de alto nivel (sólo actividades resumen)

Diagrama de Gantt (adjuntar), por cada resultado

Para cada Actividad identificar:

Descripción

Responsables y participantes

Recursos requeridos

Entregables y criterios de aceptación del entregable

Costos asociados

Hitos

Indicadores para medición de mejora por resultado (al menos 1 indicador)

Nombre del indicador

Descripción del indicador:

Propósito

Fórmula:

Datos y Fuente de datos:

Frecuencia de medición

Meta esperada:

Observaciones:

Nombre del indicador

Descripción del indicador:

Propósito

Fórmula:

Datos y Fuente de datos:

Frecuencia de medición

Meta esperada:

Observaciones:

