CUESTIONARIO PRELIMINAR PARA EL DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

**Áreas funcionales en las organizaciones**

**CONCEPTUALIZACIÓN GENERAL DE LAS ÁREAS FUNCIONALES EN LA EMPRESA**

Las áreas funcionales comunes en la mayoría de las empresas son:

Dirección general: Encargada de la toma de decisiones estratégicas y la supervisión de todas las áreas funcionales.

Finanzas: Responsable de la gestión y control de los recursos económicos, incluyendo la contabilidad, el tesorería, la inversión y la planificación financiera.

Recursos humanos: Encargada de reclutar, seleccionar, contratar y gestionar al personal de la empresa, además de la gestión de nóminas y beneficios, capacitación y desarrollo, y la gestión del desempeño.

Ventas y marketing: Responsable de la promoción y venta de los productos o servicios de la empresa, así como del desarrollo y ejecución de estrategias de marketing, publicidad y relaciones públicas.

Producción o operaciones: Encargada de la planificación y gestión de los procesos de producción o entrega de servicios de la empresa, incluyendo la gestión de la cadena de suministro, control de calidad y mejora continua.

Tecnología de la información (TI): Responsable de la gestión y desarrollo de la infraestructura tecnológica de la empresa, incluyendo redes, sistemas informáticos y software, soporte técnico y seguridad de la información.

Investigación y desarrollo (I+D): Encargada de la investigación y desarrollo de nuevos productos, procesos o tecnologías que puedan generar ventajas competitivas para la empresa.

Desarrollo del cuestionario.

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE LA DIRECCIÓN GENERAL**

¿Cuál es la visión y misión de la empresa? ¿Son conocidas y compartidas por todos los miembros del equipo directivo?

1. Sí, la visión y misión de la empresa son conocidas y compartidas por todos los miembros del equipo directivo.
2. Algunos miembros del equipo directivo conocen y comparten la visión y misión de la empresa, pero no todos.
3. No, la visión y misión de la empresa no son conocidas ni compartidas por los miembros del equipo directivo.

¿Existe un plan estratégico establecido? ¿Ha sido comunicado y se está implementando de manera efectiva?

1. Sí, existe un plan estratégico claro y detallado que ha sido comunicado y se está implementando de manera efectiva.
2. Sí, existe un plan estratégico, pero no ha sido completamente comunicado o implementado de manera efectiva.
3. No, no hay un plan estratégico establecido ni se ha comunicado o implementado efectivamente.

Existe un plan estratégico consensuado con los directivos de la empresa que se proyecta en un horizonte de tiempo de 3 a 5 años y en el momento esta actualizado

1. Sí, contamos con un plan estratégico consensuado con los directivos que se proyecta en un horizonte de tiempo de 3 a 5 años y está actualizado en el momento.
2. Sí, tenemos un plan estratégico con los directivos, pero no se proyecta en un horizonte de tiempo específico de 3 a 5 años o no está completamente actualizado en el momento.
3. No, no tenemos un plan estratégico consensuado con los directivos de la empresa o no se ha actualizado en mucho tiempo.

¿Cómo se toman las decisiones estratégicas en la organización? ¿Se sigue un proceso estructurado y participativo?

1. Se sigue un proceso estructurado y participativo.
2. A veces se sigue un proceso estructurado y participativo.
3. No se sigue un proceso estructurado y participativo.

¿Se fomenta y promueve la innovación en la organización? ¿Se implementan nuevas ideas y propuestas?

1. Sí, hay un fuerte énfasis en la innovación y se promueve activamente la generación y el desarrollo de nuevas ideas y propuestas.
2. Algunas veces se fomenta la innovación y se implementan nuevas ideas y propuestas, pero no de manera consistente o sistemática.
3. No se fomenta ni promueve la innovación en la organización y rara vez se implementan nuevas ideas o propuestas.

¿Existen indicadores clave de desempeño (KPIs) establecidos para medir el éxito de la estrategia y los procesos directivos?

1. Sí, se han establecido KPIs claros y medibles que evalúan el éxito de la estrategia y los procesos directivos.
2. Sí, hay algunos KPIs establecidos, pero podrían ser más específicos y medibles.
3. No, no existen KPIs establecidos para evaluar el éxito de la estrategia y los procesos directivos.

¿Cómo se lleva a cabo la comunicación y colaboración entre los miembros del equipo directivo?

1. La comunicación y colaboración entre los miembros del equipo directivo se realiza de manera fluida y constante, utilizando herramientas tecnológicas modernas y fomentando reuniones periódicas para intercambiar información y tomar decisiones conjuntas.
2. La comunicación y colaboración entre los miembros del equipo directivo se lleva a cabo de forma regular, pero puede haber algunos retrasos en la transmisión de información y falta de coordinación en ciertas ocasiones.
3. La comunicación y colaboración entre los miembros del equipo directivo es limitada, hay poca interacción y falta de coordinación, lo que puede llevar a retrasos en la toma de decisiones y dificultades para trabajar en equipo.

¿Se realizan reuniones periódicas con el equipo directivo para abordar temas estratégicos y evaluar el progreso?

1. Sí, se realizan reuniones periódicas con el equipo directivo para abordar temas estratégicos y evaluar el progreso.
2. A veces, se realizan reuniones periódicas con el equipo directivo para abordar temas estratégicos y evaluar el progreso.
3. No, no se realizan reuniones periódicas con el equipo directivo para abordar temas estratégicos y evaluar el progreso.

¿Se fomenta el desarrollo y crecimiento de las habilidades directivas dentro del equipo?

1. Sí, se fomenta activamente el desarrollo y crecimiento de las habilidades directivas del equipo.
2. En cierta medida, se ofrece apoyo y oportunidades para el desarrollo de habilidades directivas.
3. No, el desarrollo y crecimiento de las habilidades directivas no son una prioridad dentro del equipo.

¿Se han establecido mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del área de Dirección General?

1. Sí, se han establecido mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del área de Dirección General y son altamente efectivos.
2. Sí, se han establecido mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del área de Dirección General, pero podrían mejorarse.
3. No, no se han establecido mecanismos de seguimiento y evaluación del desempeño del área de Dirección General.

¿Cómo se ha implementado la mejora continua en los procesos directivos de la organización?

1. Se han establecido sistemas de gestión de calidad basados en estándares reconocidos internacionalmente, como ISO 9001, y se realizan auditorías periódicas para asegurar el cumplimiento y la mejora continua de los procesos directivos.
2. Se han realizado algunas iniciativas de mejora continua en los procesos directivos, pero no se cuenta con un sistema formal de gestión de calidad ni se realizan auditorías periódicas.
3. No se ha implementado ninguna mejora continua en los procesos directivos de la organización.

**CUESTIONARIO DESARROLLO DEL ÁREA DE FINANZAS**

¿Cuál es el nivel de automatización de los procesos financieros en la empresa?

1. Todos los procesos financieros están completamente automatizados, incluyendo la contabilidad, facturación y nómina.
2. Algunos procesos financieros están semi-automatizados, como la emisión de facturas electrónicas, pero otros aún se realizan manualmente.
3. Los procesos financieros son principalmente manuales y no se utiliza ninguna tecnología para agilizar o automatizar las tareas financieras.

¿La empresa cuenta con un sistema de contabilidad confiable y actualizado?

1. Sí, la empresa cuenta con un sistema de contabilidad confiable y actualizado.
2. No puedo afirmarlo con certeza, hay algunas áreas en las que podemos mejorar la confiabilidad y actualización del sistema de contabilidad.
3. No, la empresa no cuenta con un sistema de contabilidad confiable y actualizado.

¿Se realizan conciliaciones bancarias de forma regular y precisa?

1. Sí, se realizan conciliaciones bancarias de forma regular y precisa.
2. A veces se realizan conciliaciones bancarias, pero no siempre son precisas.
3. No se realizan conciliaciones bancarias de forma regular ni precisa.

¿Se generan informes financieros o estados financieros de manera oportuna y precisa?

1. Sí, se generan informes financieros o estados financieros de manera oportuna y precisa.
2. A veces se generan informes financieros o estados financieros de manera oportuna y precisa.
3. No, no se generan informes financieros o estados financieros de manera oportuna y precisa.

¿Se lleva a cabo una gestión eficiente de los flujos de efectivo y las finanzas a corto y largo plazo?

1. Sí, se cuenta con un sistema eficiente de administración financiera que se enfoca en optimizar los flujos de efectivo y las finanzas a corto y largo plazo.
2. En cierta medida, se realizan esfuerzos para gestionar los flujos de efectivo y las finanzas a corto y largo plazo, pero existen áreas de mejora.
3. No, no se cuenta con una gestión eficiente de los flujos de efectivo y las finanzas a corto y largo plazo, lo que afecta negativamente el funcionamiento del negocio.

¿Existen políticas claras y eficientes para la gestión de inventarios, compras y gastos?

1. Sí, existen políticas claras y bien definidas que optimizan la gestión de inventarios, compras y gastos.
2. Sí, existen políticas, pero su eficiencia puede mejorar en la gestión de inventarios, compras y gastos.
3. No, no existen políticas claras ni eficientes para la gestión de inventarios, compras y gastos.

¿Se realizan análisis de rentabilidad y eficiencia de los proyectos o inversiones de la empresa?

1. Sí, se realizan análisis detallados de rentabilidad y eficiencia de todos los proyectos o inversiones de la empresa.
2. A veces se llevan a cabo análisis de rentabilidad y eficiencia de los proyectos o inversiones, pero no de manera consistente.
3. No se realizan análisis de rentabilidad y eficiencia de los proyectos o inversiones de la empresa.

¿Se lleva un seguimiento de los indicadores financieros clave, como el retorno de la inversión (ROI) o el margen de rentabilidad?

1. Sí, se realiza un seguimiento riguroso de los indicadores financieros clave, incluyendo el ROI y el margen de rentabilidad.
2. En cierta medida, se lleva a cabo un seguimiento de los indicadores financieros clave, pero no de manera completa.
3. No, no se realiza un seguimiento de los indicadores financieros clave como el ROI o el margen de rentabilidad.

¿La empresa cuenta con un sistema de control interno eficiente para prevenir fraudes y errores financieros?

SI

1. Sí, la empresa cuenta con un sistema de control interno totalmente eficiente y actualizado que previene fraudes y errores financieros de manera efectiva.
2. Sí, la empresa cuenta con un sistema de control interno adecuado que ha demostrado ser efectivo en la prevención de fraudes y errores financieros, aunque puede haber margen de mejora.
3. Sí, la empresa cuenta con algún tipo de sistema de control interno, pero no se considera eficiente en la prevención de fraudes y errores financieros.

No

1. No, la empresa no cuenta con un sistema de control interno eficiente para prevenir fraudes y errores financieros, pero se está trabajando activamente para implementarlo.
2. No, la empresa no cuenta con un sistema de control interno eficiente para prevenir fraudes y errores financieros en este momento, pero están considerando implementarlo en el futuro cercano.
3. No, la empresa no cuenta con ningún tipo de sistema de control interno para prevenir fraudes y errores financieros.

¿Se realiza una adecuada planificación fiscal y cumplimiento de las obligaciones tributarias?

1. Sí, se realiza una planificación fiscal óptima y se cumplen meticulosamente todas las obligaciones tributarias.
2. A veces se realiza una planificación fiscal adecuada y se cumplen la mayoría de las obligaciones tributarias.
3. No, no se realiza una adecuada planificación fiscal y no se cumplen adecuadamente las obligaciones tributarias.

¿El área de Finanzas está involucrada en la toma de decisiones estratégicas de la empresa?

1. Sí, el área de Finanzas es clave en la toma de decisiones estratégicas de la empresa.
2. En cierta medida, el área de Finanzas participa en la toma de decisiones estratégicas de la empresa.
3. No, el área de Finanzas no está involucrada en la toma de decisiones estratégicas de la empresa.

¿Se fomenta una cultura de control y gestión financiera a todos los niveles de la organización?

1. Sí, se fomenta una cultura de control y gestión financiera en todos los niveles de la organización. Los empleados están capacitados en temas financieros y se les ofrece herramientas para tomar decisiones informadas.
2. Se fomenta en cierta medida una cultura de control y gestión financiera en algunos niveles de la organización. Algunos empleados pueden tener conocimientos básicos en temas financieros, pero no existe un enfoque sistemático en toda la empresa.
3. No se fomenta una cultura de control y gestión financiera en ninguno de los niveles de la organización. Los empleados carecen de conocimientos y herramientas financieras, lo que puede resultar en decisiones poco informadas y riesgos financieros.

CUESTIONARO DESARROLLO DEL AREA DE TALENTO HUMANO

¿Cuál es el nivel de participación de Recursos Humanos en la toma de decisiones estratégicas de la empresa?

1. Recursos Humanos desempeña un papel fundamental en la toma de decisiones estratégicas de la empresa. Sus aportes y recomendaciones se consideran de alto valor y se integran activamente en el proceso de toma de decisiones.
2. Recursos Humanos tiene cierta participación en la toma de decisiones estratégicas de la empresa. Sus contribuciones se consideran importantes en algunas áreas, pero no están plenamente integradas en todas las decisiones
3. Recursos Humanos tiene una participación limitada en la toma de decisiones estratégicas de la empresa. Su influencia es mínima, y sus aportes rara vez se consideran en el proceso de toma de decisiones.

¿Existe un plan estratégico de recursos humanos alineado con los objetivos y metas de la organización?

1. Sí, la organización cuenta con un plan estratégico de recursos humanos perfectamente alineado con los objetivos y metas. Este plan se actualiza regularmente y se considera esencial para el éxito de la empresa.
2. Sí, existe un plan estratégico de recursos humanos que está en cierta medida alineado con los objetivos y metas de la organización. Sin embargo, puede haber áreas donde se requiere una mayor alineación o actualización.
3. No, actualmente no existe un plan estratégico de recursos humanos claramente alineado con los objetivos y metas de la organización, o dicho plan es inexistente o poco efectivo."

¿Qué medidas se han implementado para mejorar la retención de talento en la empresa?

1. Se han implementado una variedad de medidas altamente efectivas para mejorar la retención de talento. Esto incluye programas de desarrollo profesional, beneficios competitivos, reconocimiento y oportunidades de crecimiento que han demostrado retener a los empleados de manera significativa.
2. Se han implementado algunas medidas para mejorar la retención de talento en la empresa. Aunque han tenido un impacto positivo en algunos casos, es posible que se necesiten más esfuerzos
3. Hasta el momento, se han implementado medidas limitadas o ninguna medida específica para mejorar la retención de talento en la empresa. Esto podría estar afectando la retención de empleados de manera significativa.

¿Se lleva a cabo una evaluación formal del desempeño de los empleados de manera regular?

1. Sí, realizamos evaluaciones formales de desempeño regularmente y las utilizamos para tomar decisiones clave de desarrollo y reconocimiento.
2. En ciertas ocasiones, realizamos evaluaciones formales del desempeño, pero no de manera regular ni de manera consistente.
3. No realizamos evaluaciones formales del desempeño de manera regular, o nunca las llevamos a cabo en nuestra empresa.

¿Cuál es el nivel de satisfacción de los empleados en temas de comunicación interna y clima laboral?

1. Nuestros empleados están altamente satisfechos con la comunicación interna y el clima laboral, y consideran que son excelentes aspectos de nuestra empresa.
2. Los empleados muestran un nivel de satisfacción razonable en cuanto a comunicación interna y clima laboral, pero hay margen para mejoras.
3. El nivel de satisfacción de los empleados en temas de comunicación interna y clima laboral es insatisfactorio, y necesitamos tomar medidas significativas para mejorar estos aspectos.

¿Qué acciones se han implementado para promover la diversidad e inclusión en la organización?

1. Hemos implementado una amplia gama de iniciativas de diversidad e inclusión, incluyendo programas de capacitación, políticas inclusivas, grupos de afinidad y una cultura de inclusión sólida.
2. Hemos tomado algunas medidas para promover la diversidad e inclusión, como capacitación ocasional y políticas básicas, pero aún hay margen para mejoras significativas.
3. No hemos tomado medidas significativas para promover la diversidad e inclusión en nuestra organización, y es un área en la que necesitamos tomar acciones urgentes.

¿Se han realizado esfuerzos para mejorar el proceso de reclutamiento y selección de personal?

1. Hemos implementado mejoras significativas en nuestro proceso de reclutamiento y selección, como la adopción de tecnología avanzada y la optimización de nuestras prácticas para atraer y retener talento de alta calidad.
2. Hemos realizado algunas mejoras en el proceso de reclutamiento y selección, pero aún hay áreas donde podemos hacer más mejoras para garantizar una selección más efectiva de personal.
3. No hemos realizado esfuerzos significativos para mejorar el proceso de reclutamiento y selección, y es necesario tomar medidas urgentes para hacerlo.

¿Existe un plan de capacitación y desarrollo para los empleados de la organización?

1. Sí, contamos con un plan de capacitación y desarrollo integral que abarca a todos los empleados y se actualiza regularmente para promover su crecimiento profesional y personal.
2. Tenemos algunos programas de capacitación y desarrollo, pero no son exhaustivos ni se actualizan con regularidad.
3. No tenemos un plan estructurado de capacitación y desarrollo para nuestros empleados, lo que requiere una atención inmediata.

¿Qué medidas se han tomado para promover el equilibrio entre trabajo y vida personal de los empleados?

1. Hemos implementado una amplia gama de medidas que incluyen flexibilidad de horarios, programas de bienestar y apoyo para cuidado de hijos/dependientes, lo que permite a nuestros empleados lograr un equilibrio óptimo entre trabajo y vida personal.
2. Hemos tomado algunas medidas para promover el equilibrio entre trabajo y vida personal, como horarios flexibles en ciertas situaciones, pero aún hay espacio para mejoras y expansión de estas iniciativas.
3. No hemos tomado medidas significativas para promover el equilibrio entre trabajo y vida personal de nuestros empleados, y es necesario hacerlo para mejorar la calidad de vida en la organización.

¿Cómo se mide el impacto de las acciones de Recursos Humanos en el rendimiento global de la empresa?

1. Medimos el impacto de las acciones de Recursos Humanos de manera exhaustiva y cuantitativa, utilizando KPIs específicos y realizando análisis de datos para evaluar su influencia directa en el rendimiento global de la empresa.
2. Realizamos algunas mediciones del impacto de las acciones de Recursos Humanos, pero no de manera completa ni sistemática, y hay margen para mejorar nuestra evaluación.
3. No medimos el impacto de las acciones de Recursos Humanos en el rendimiento global de la empresa, lo que requiere una atención urgente para comprender y mejorar esta relación.

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE VENTAS Y MARKETING**

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE VENTAS Y MARKETING**

En términos generales, ¿cómo calificarías el desempeño del departamento de ventas y marketing en los últimos seis meses? (Escala del 1 al 10, siendo 1 el peor y 10 el mejor)

¿Cuántos objetivos se establecieron para el departamento de ventas y marketing durante el último año y se lograron cumplir?

1. 2
2. 3
3. 4
4. 5
5. 5 o más

¿Cuáles son las principales estrategias de marketing utilizadas por el departamento?

1.Segmentación de mercado: Identificar y dividir el mercado objetivo en diferentes segmentos basados en características demográficas, psicográficas o comportamentales con el fin de dirigir los esfuerzos de marketing de manera más efectiva.  
  
2. Posicionamiento de marca: Definir y comunicar la propuesta de valor única que la marca ofrece al mercado, con el objetivo de diferenciarse de la competencia y crear una imagen sólida en la mente de los consumidores.  
  
3. Estrategias de contenido: Crear y distribuir contenido relevante y de calidad a través de diferentes canales como blogs, redes sociales, videos, etc. con el fin de atraer y retener a la audiencia, establecer la marca como un referente en su industria y generar leads.  
  
4. Marketing digital: Utilizar diferentes herramientas y técnicas de marketing en línea como SEO, SEM, marketing de redes sociales, email marketing, etc. para mejorar la visibilidad de la marca, aumentar el tráfico al sitio web y generar conversiones.  
  
5. Relaciones públicas y relaciones con los medios: Establecer y mantener relaciones con los medios de comunicación y otros influenciadores clave para obtener cobertura mediática positiva y mejorar la reputación de la marca.

¿Qué resultados han mostrado hasta el momento?

1. Excelentes
2. Regulares
3. Malos
4. Pueden mejorar

¿Cuál es la disposición y capacidad del equipo de ventas para alcanzar los objetivos establecidos?

1. 1. Experiencia y habilidades: Es importante tener un equipo de ventas con experiencia y habilidades en el campo de las ventas. Esto incluye conocimientos técnicos sobre los productos o servicios que se están vendiendo, así como habilidades interpersonales para relacionarse con los clientes.  
     
   2. Motivación y compromiso: El equipo de ventas debe estar motivado y comprometido con el logro de los objetivos establecidos. Esto implica tener una actitud positiva y estar dispuesto a esforzarse para obtener resultados.  
     
   3. Capacitación y desarrollo: Es fundamental proporcionar capacitación y desarrollo continuo al equipo de ventas. Esto les permitirá mejorar sus habilidades y conocimientos, lo que a su vez aumentará su capacidad para alcanzar los objetivos establecidos.  
     
   4. Herramientas y recursos: El equipo de ventas debe tener acceso a las herramientas y recursos necesarios para realizar su trabajo de manera eficiente. Esto puede incluir software de seguimiento de ventas, material de marketing y promocional, y soporte técnico o de servicio al cliente.  
     
   5. Comunicación y colaboración: La disposición y capacidad del equipo de ventas también depende de la comunicación y colaboración efectivas dentro del equipo. Esto implica mantener una comunicación abierta y clara, así como trabajar en colaboración para identificar y abordar los desafíos o problemas que pueden surgir en el proceso de ventas.

¿Qué procesos de generación de leads se están utilizando actualmente?

1. creación de contenido relevante y de calidad para atraer a los usuarios
2. uso de estrategias de marketing por correo electrónico
3. participación en redes sociales
4. optimización de motores de búsqueda (SEO)
5. publicidad en línea, como anuncios pagados y remarketing
6. colaboración con influencers y la organización de eventos o webinars

¿Qué tan efectivos han sido?

1. Muy efectivo
2. Medianamente efectivos
3. Nada efectivos

¿Qué herramientas o tecnologías se utilizan para automatizar y optimizar los procesos de ventas y marketing?

1. Customer Relationship Management (CRM): Las plataformas de CRM ayudan a gestionar y organizar la información de los clientes, automatizar tareas y seguimientos, y mejorar la comunicación con los clientes.  
     
   2. Marketing Automation: Estas herramientas permiten automatizar tareas de marketing, como el envío de correos electrónicos personalizados, la segmentación de audiencias y el seguimiento de campañas.  
     
   3. Analytics y Business Intelligence: Las herramientas de análisis y inteligencia empresarial ayudan a recopilar y analizar datos para obtener información valiosa sobre el rendimiento de las estrategias de ventas y marketing.  
     
   4. Chatbots y Asistentes Virtuales: Estas tecnologías permiten automatizar la atención al cliente y brindar respuestas rápidas a preguntas frecuentes, mejorando la experiencia del usuario.  
     
   5. Social Media Management: Las herramientas de gestión de redes sociales ayudan a programar publicaciones, analizar el rendimiento de las campañas y gestionar la interacción con los seguidores.

¿Se cuenta con un sistema de seguimiento y análisis de métricas de ventas y marketing?

1. SI
2. No

¿Qué tipo de datos se recopilan y cómo se utilizan para la toma de decisiones?

1. Seguimiento de clientes potenciales, el registro de interacciones con los clientes y el análisis de datos de ventas.

2. Informes y cuadros de mando que muestran métricas y tendencias clave en ventas, marketing y satisfacción del cliente.

3. Tráfico del sitio web, las fuentes de tráfico, las conversiones y el comportamiento del usuario. Estos datos pueden ayudar a tomar decisiones informadas sobre estrategias de marketing en línea.

4. Ingresos, margen de beneficio, tasa de conversión de ventas, retorno de la inversión en marketing y muchos otros. Los KPI se utilizan para realizar un seguimiento y analizar el rendimiento y ayudar en la toma de decisiones basadas en datos.

5. Campañas por correo electrónico, publicaciones en redes sociales, generación de clientes potenciales, entre otros. Estas herramientas proporcionan datos y métricas sobre la efectividad de las estrategias de marketing, lo que ayuda a tomar decisiones informadas sobre dónde invertir recursos y cómo optimizar las campañas de marketing.

¿Qué capacitaciones y desarrollo profesional se ofrecen al equipo de ventas y marketing para mantenerse actualizado en las últimas tendencias y técnicas?

1. Cursos de ventas
2. Entrenamiento en marketing digital
3. Programas de gestión de clientes
4. Capacitación en análisis de datos
5. Talleres de habilidades de comunicación
6. Talleres de liderazgo y gestión de equipos
7. Participación en conferencias y eventos de la industria
8. Programas de mentoría

¿Cuál es el presupuesto asignado al departamento de ventas y marketing?

1. Menos de 1 millón de pesos
2. Entre 1 y 5 millones de pesos
3. Entre 5 y 10 millones de pesos
4. Entre 10 y 20 millones de pesos
5. Mas de 20 millones de pesos

¿Se considera suficiente para llevar a cabo las estrategias y actividades planificadas?

1. Si
2. No
3. Puede mejorar

¿Se realizan revisiones periódicas del desempeño del departamento de ventas y marketing?

1. Si
2. no

¿Cuál es la frecuencia?

1. Semanal

En términos generales, ¿cómo calificarías el desempeño del departamento de ventas y marketing en los últimos seis meses? (Escala del 1 al 10, siendo 1 el peor y 10 el mejor)

¿Qué objetivos se establecieron para el departamento de ventas y marketing durante el último año y se lograron cumplir?

¿Cuáles son las principales estrategias de marketing utilizadas por el departamento? ¿Qué resultados han mostrado hasta el momento?

¿Cuál es la disposición y capacidad del equipo de ventas para alcanzar los objetivos establecidos?

¿Qué procesos de generación de leads se están utilizando actualmente? ¿Qué tan efectivos han sido?

¿Qué herramientas o tecnologías se utilizan para automatizar y optimizar los procesos de ventas y marketing?

¿Se cuenta con un sistema de seguimiento y análisis de métricas de ventas y marketing? ¿Qué tipo de datos se recopilan y cómo se utilizan para la toma de decisiones?

¿Qué capacitaciones y desarrollo profesional se ofrecen al equipo de ventas y marketing para mantenerse actualizado en las últimas tendencias y técnicas?

¿Cuál es el presupuesto asignado al departamento de ventas y marketing? ¿Se considera suficiente para llevar a cabo las estrategias y actividades planificadas?

¿Se realizan revisiones periódicas del desempeño del departamento de ventas y marketing? ¿Cuál es la frecuencia y quiénes participan en estas revisiones?

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES**

¿Cuántos productos o servicios hemos ampliado o introducido al mercado en los últimos años?

1. Hemos ampliado o introducido múltiples productos o servicios con éxito en los últimos años, lo que ha contribuido significativamente al crecimiento de nuestra empresa.
2. Hemos ampliado o introducido algunos productos o servicios en los últimos años, pero no en gran cantidad ni con un impacto significativo en nuestro crecimiento.
3. No hemos ampliado ni introducido nuevos productos o servicios en los últimos años, lo que requiere una atención inmediata para diversificar nuestro portafolio.

¿Cuál ha sido el crecimiento porcentual de nuestra capacidad de producción en los últimos años?

1. Hemos experimentado un crecimiento porcentual significativo en nuestra capacidad de producción en los últimos años, superando ampliamente las expectativas.
2. Hemos experimentado un crecimiento porcentual moderado en nuestra capacidad de producción en los últimos años, en línea con las metas establecidas.
3. Nuestro crecimiento porcentual en capacidad de producción en los últimos años ha sido limitado o nulo, lo que requiere una revisión urgente de nuestras estrategias de crecimiento.

¿Cómo han mejorado nuestros tiempos de entrega y cumplimiento de pedidos?

1. Nuestros tiempos de entrega se han reducido significativamente y nuestro cumplimiento de pedidos es excepcional, superando consistentemente las expectativas de nuestros clientes.
2. Hemos realizado mejoras en nuestros tiempos de entrega y cumplimiento de pedidos, aunque aún hay margen para seguir mejorando y mantenernos competitivos.
3. No hemos experimentado mejoras significativas en nuestros tiempos de entrega y cumplimiento de pedidos, lo que requiere una revisión urgente de nuestros procesos operativos.

¿Cuántas nuevas tecnologías o herramientas hemos implementado en el área de producción u operaciones?

1. Hemos implementado múltiples nuevas tecnologías y herramientas en el área de producción u operaciones, lo que ha mejorado significativamente nuestra eficiencia y competitividad.
2. Hemos implementado algunas nuevas tecnologías y herramientas en el área de producción u operaciones, pero aún hay margen para expandir estas innovaciones.
3. No hemos implementado nuevas tecnologías o herramientas en el área de producción u operaciones, lo que requiere una revisión urgente de nuestra estrategia tecnológica.

¿Cuál ha sido el porcentaje de reducción de costos en la producción?

1. Hemos logrado una reducción de costos en la producción superior al 20%, lo que ha mejorado significativamente nuestra rentabilidad y eficiencia.
2. Hemos logrado una reducción de costos en la producción entre el 10% y el 20%, lo que representa un avance significativo pero aún hay margen para mejorar.
3. No hemos logrado una reducción significativa de costos en la producción, lo que requiere una revisión urgente de nuestras estrategias de eficiencia.

¿Cómo hemos mejorado la eficiencia y productividad de nuestro personal en el área de producción u operaciones?

1. Hemos implementado una serie de medidas y programas de capacitación que han llevado a una mejora sustancial en la eficiencia y productividad de nuestro personal en el área de producción u operaciones.
2. Hemos realizado algunas mejoras en la eficiencia y productividad del personal en el área de producción u operaciones, pero aún hay áreas en las que podemos seguir trabajando.
3. No hemos implementado medidas significativas para mejorar la eficiencia y productividad de nuestro personal en el área de producción u operaciones, lo que requiere una revisión inmediata de nuestras estrategias de gestión de personal.

¿Cuáles son los indicadores clave de rendimiento (KPI) que utilizamos para medir el desempeño del área de producción u operaciones?

1. Utilizamos una amplia variedad de KPIs específicos y medibles que abarcan todos los aspectos del área de producción u operaciones, y estos nos proporcionan una visión completa y en tiempo real de su desempeño.
2. Utilizamos algunos KPIs para medir el desempeño del área de producción u operaciones, pero hay oportunidades para ampliar y mejorar nuestra medición.
3. No utilizamos KPIs para medir el desempeño del área de producción u operaciones, lo que requiere una revisión urgente de nuestras prácticas de medición.

¿Hemos implementado prácticas de gestión de calidad y mejora continua en el área de producción u operaciones?

1. Hemos implementado prácticas de gestión de calidad y mejora continua de manera integral en el área de producción u operaciones, lo que ha resultado en un alto nivel de eficiencia y calidad en nuestros procesos.
2. Hemos implementado algunas prácticas de gestión de calidad y mejora continua en el área de producción u operaciones, pero aún hay áreas donde podemos fortalecer estas iniciativas.
3. No hemos implementado prácticas significativas de gestión de calidad y mejora continua en el área de producción u operaciones, lo que requiere una atención inmediata para mejorar nuestros procesos.

¿Cómo hemos mejorado la seguridad y salud laboral en el área de producción u operaciones?

1. Hemos implementado medidas exhaustivas que han llevado a una mejora significativa en la seguridad y salud laboral en el área de producción u operaciones, y hemos alcanzado estándares de seguridad excepcionales.
2. Hemos realizado mejoras en la seguridad y salud laboral en el área de producción u operaciones, pero aún hay áreas en las que podemos fortalecer nuestras prácticas.
3. No hemos realizado mejoras significativas en la seguridad y salud laboral en el área de producción u operaciones, lo que requiere una atención urgente para garantizar la seguridad de nuestros empleados.

¿Qué acciones hemos tomado para reducir el impacto ambiental de nuestras operaciones de producción?

1. Hemos implementado una amplia gama de acciones que han reducido significativamente el impacto ambiental de nuestras operaciones de producción, cumpliendo con altos estándares de sostenibilidad.
2. Hemos tomado algunas acciones para reducir el impacto ambiental de nuestras operaciones de producción, pero aún hay margen para mejorar y alcanzar mayores niveles de sostenibilidad.
3. No hemos tomado acciones significativas para reducir el impacto ambiental de nuestras operaciones de producción, lo que requiere una revisión urgente de nuestras prácticas para cumplir con las normativas ambientales.

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACIÓN**

¿Cuál es el propósito principal de la función de Tecnologías de la Información en nuestra organización?

1. El propósito principal de la función de Tecnologías de la Información en nuestra organización es impulsar la innovación, mejorar la eficiencia operativa y brindar soluciones tecnológicas avanzadas que respalden la estrategia y el crecimiento de la empresa.
2. La función de Tecnologías de la Información tiene como propósito mejorar la infraestructura tecnológica y garantizar el funcionamiento de sistemas y aplicaciones, aunque aún hay oportunidades para aprovechar plenamente su potencial estratégico.
3. La función de Tecnologías de la Información tiene un propósito limitado y se enfoca principalmente en mantener la infraestructura existente sin contribuir significativamente a la estrategia de la organización, lo que requiere una revisión de su papel en la empresa.

¿Qué estrategias se han implementado para alinear la TI con los objetivos comerciales de la empresa?

1. Hemos implementado estrategias integrales que garantizan una alineación perfecta de la TI con nuestros objetivos comerciales, con un enfoque estratégico y una inversión significativa en tecnología.
2. Hemos implementado algunas estrategias para alinear la TI con los objetivos comerciales, aunque aún hay áreas en las que podemos mejorar y fortalecer esta alineación.
3. No hemos implementado estrategias significativas para alinear la TI con los objetivos comerciales, lo que requiere una atención urgente para mejorar nuestra estrategia tecnológica.

¿Qué medidas se están tomando para garantizar la seguridad de la información y proteger los datos de la empresa?

1. Hemos implementado un conjunto completo de medidas de seguridad de la información y protección de datos que cumplen con los estándares más altos, incluyendo sistemas de encriptación avanzados, capacitación regular en ciberseguridad y una política de acceso estrictamente controlada.
2. Hemos tomado algunas medidas para garantizar la seguridad de la información y proteger los datos, aunque aún hay áreas en las que podemos fortalecer nuestras prácticas de seguridad.
3. No hemos tomado medidas significativas para garantizar la seguridad de la información y proteger los datos de la empresa, lo que representa un riesgo significativo que requiere una revisión urgente de nuestras políticas de seguridad.

¿Cuáles son las principales inversiones en tecnología que se han realizado en los últimos años?

1. Hemos realizado inversiones significativas en tecnología, incluyendo la implementación de sistemas avanzados de gestión, actualización de infraestructura de servidores y adopción de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el Internet de las cosas (IoT).
2. Hemos realizado algunas inversiones en tecnología, como la actualización de software y hardware, aunque aún hay margen para inversiones más estratégicas.
3. No hemos realizado inversiones significativas en tecnología en los últimos años, lo que requiere una revisión urgente de nuestra estrategia tecnológica.

¿Cuál es el estado actual de la infraestructura tecnológica de la empresa? (redes, servidores, software, etc.)

1. Nuestra infraestructura tecnológica se encuentra en un estado excelente, con sistemas actualizados, redes de alta velocidad y servidores de vanguardia que respaldan eficientemente nuestras operaciones.
2. La infraestructura tecnológica de la empresa está en un estado aceptable, aunque algunos sistemas pueden necesitar actualizaciones y mejoras para alcanzar su pleno potencial.
3. El estado de nuestra infraestructura tecnológica es deficiente, con sistemas obsoletos, problemas de red y servidores poco confiables, lo que requiere una inversión urgente en actualización y mejora.

¿Qué medidas se han tomado para garantizar la disponibilidad y el rendimiento de los sistemas informáticos?

1. Hemos implementado medidas exhaustivas que garantizan la disponibilidad y el rendimiento óptimo de nuestros sistemas informáticos, incluyendo redundancia de servidores, monitoreo constante y mantenimiento preventivo.
2. Hemos tomado algunas medidas para garantizar la disponibilidad y el rendimiento de los sistemas informáticos, aunque aún hay áreas en las que podemos mejorar y fortalecer nuestras prácticas.
3. No hemos tomado medidas significativas para garantizar la disponibilidad y el rendimiento de los sistemas informáticos, lo que representa un riesgo significativo que requiere una revisión urgente de nuestras políticas de gestión de sistemas.

¿Qué procesos de gestión de proyectos se están utilizando en el área de TI?

1. Estamos utilizando procesos de gestión de proyectos de clase mundial en el área de TI, como el enfoque ágil y las mejores prácticas de PMI (Project Management Institute) para garantizar la ejecución eficiente y exitosa de nuestros proyectos.
2. Utilizamos algunos procesos de gestión de proyectos en el área de TI, aunque aún hay áreas donde podemos fortalecer nuestras prácticas y adoptar enfoques más avanzados.
3. No utilizamos procesos significativos de gestión de proyectos en el área de TI, lo que requiere una revisión urgente de nuestras prácticas para mejorar la ejecución de proyectos tecnológicos.

¿Cómo se mide y evalúa el rendimiento del área de TI?

1. Medimos y evaluamos el rendimiento del área de TI de manera exhaustiva, utilizando indicadores clave de rendimiento (KPI) alineados con los objetivos comerciales, evaluaciones de satisfacción del cliente interno y auditorías periódicas de seguridad.
2. Realizamos alguna medición y evaluación del rendimiento del área de TI, aunque aún hay áreas en las que podemos mejorar y adoptar enfoques más avanzados.
3. No medimos ni evaluamos de manera significativa el rendimiento del área de TI, lo que requiere una revisión urgente de nuestras prácticas para garantizar la eficiencia y la alineación con los objetivos comerciales.

¿Cuáles son los principales desafíos actuales en términos de tecnología de la información en nuestra organización?

1. Estamos abordando de manera efectiva los desafíos actuales en tecnología de la información y hemos implementado estrategias sólidas para superarlos.
2. Hemos identificado algunos desafíos en tecnología de la información y estamos trabajando en soluciones, aunque aún hay trabajo por hacer.
3. Los desafíos en tecnología de la información son significativos y no hemos tomado medidas efectivas para abordarlos, lo que requiere atención inmediata.

¿Qué planes y metas se tienen establecidos para el desarrollo futuro del área de TI?

1. Tenemos planes y metas sólidos y bien definidos para el desarrollo futuro del área de TI, incluyendo inversiones estratégicas y objetivos claros alineados con la visión de la empresa.
2. Tenemos algunos planes y metas establecidos para el desarrollo futuro del área de TI, aunque aún hay áreas en las que podemos mejorar la definición y la ejecución de estos planes.
3. No tenemos planes ni metas significativas establecidos para el desarrollo futuro del área de TI, lo que requiere una atención urgente para definir una estrategia tecnológica sólida.

**CUESTIONARIO DESARROLLO DE INVESTIGACION Y DESARROLLO**

¿Cuál es el objetivo principal del área de Investigación y Desarrollo (I+D) en nuestra organización?

1. El objetivo principal del área de I+D es impulsar la innovación y el desarrollo de productos o servicios de vanguardia que nos posicionen como líderes en nuestro mercado.
2. El área de I+D tiene como objetivo principal el desarrollo y la mejora de productos o servicios existentes, aunque aún hay margen para explorar nuevas oportunidades de innovación.
3. El área de I+D no tiene un objetivo principal claramente definido o no está contribuyendo de manera significativa a la innovación en la organización, lo que requiere una revisión urgente de su enfoque y estrategia.

¿Cuáles son los proyectos de investigación y desarrollo actuales en los que está trabajando el equipo de I+D?

1. Nuestro equipo de I+D está involucrado en proyectos altamente innovadores y estratégicos que tienen el potencial de transformar nuestra industria y generar un gran valor para la organización.
2. El equipo de I+D está trabajando en proyectos importantes, aunque algunos de ellos pueden considerarse más rutinarios o menos estratégicos en comparación con otros.
3. El equipo de I+D no está trabajando en proyectos significativos de investigación y desarrollo en este momento, lo que sugiere la necesidad de revisar y redefinir nuestras prioridades en esta área.

¿Qué recursos (humanos, tecnológicos, financieros) se han asignado al área de I+D?

1. Hemos asignado recursos significativos y de alta calidad al área de I+D, incluyendo un equipo talentoso, tecnología de vanguardia y una inversión financiera sólida para impulsar la innovación.
2. Hemos asignado algunos recursos al área de I+D, aunque aún hay margen para aumentar la inversión y fortalecer nuestro equipo y tecnología.
3. Los recursos asignados al área de I+D son limitados o insuficientes, lo que representa un obstáculo importante para nuestra capacidad de innovación y desarrollo.

¿Cuál es el presupuesto anual destinado a actividades de I+D?

1. Tenemos un presupuesto anual significativo y sólido destinado a actividades de I+D que nos permite llevar a cabo proyectos innovadores y estratégicos.
2. Contamos con un presupuesto anual para actividades de I+D, aunque este podría aumentar para respaldar proyectos más ambiciosos y de mayor impacto.
3. Nuestro presupuesto anual para actividades de I+D es limitado o insuficiente, lo que podría limitar nuestra capacidad de innovación y desarrollo.

¿Existen procedimientos establecidos para el seguimiento y control de los proyectos de I+D? Si es así, ¿cómo se lleva a cabo este seguimiento?

1. Tenemos procedimientos sólidos y altamente efectivos para el seguimiento y control de proyectos de I+D, que incluyen hitos claramente definidos, métricas de rendimiento y revisión regular del progreso.
2. Contamos con algunos procedimientos para el seguimiento y control de proyectos de I+D, aunque podríamos mejorar la estructura y rigor en la gestión de estos proyectos.
3. No tenemos procedimientos establecidos para el seguimiento y control de proyectos de I+D, lo que representa un desafío significativo en la gestión de estos proyectos.

¿Qué metodologías se utilizan para la gestión de proyectos de I+D (por ejemplo, Agile, Waterfall)?

1. Utilizamos metodologías avanzadas y ágiles, como Agile o Scrum, que nos permiten gestionar proyectos de I+D de manera eficiente y adaptarnos rápidamente a cambios.
2. Utilizamos algunas metodologías de gestión de proyectos de I+D, aunque podríamos diversificar y mejorar nuestra selección para adaptarnos mejor a las necesidades de cada proyecto.
3. No utilizamos metodologías específicas para la gestión de proyectos de I+D o dependemos en gran medida de enfoques tradicionales como Waterfall, lo que podría limitar nuestra capacidad de innovación.

¿Cómo se promueve la colaboración y el intercambio de ideas entre el equipo de I+D y otros departamentos de la organización?

1. Fomentamos activamente la colaboración y el intercambio de ideas entre el equipo de I+D y otros departamentos mediante reuniones regulares, proyectos conjuntos y una cultura de innovación abierta.
2. Existe algún grado de colaboración e intercambio de ideas entre el equipo de I+D y otros departamentos, pero podríamos mejorar nuestras prácticas y procesos para promoverlo de manera más efectiva.
3. La colaboración y el intercambio de ideas entre el equipo de I+D y otros departamentos son limitados o inexistentes, lo que podría ser un obstáculo para la innovación y el desarrollo conjunto de proyectos.

¿Se realizan análisis de competitividad y benchmarking en el área de I+D? ¿Cuáles han sido los principales hallazgos?

1. Realizamos análisis de competitividad y benchmarking de manera regular y sistemática en el área de I+D, lo que nos ha permitido identificar oportunidades de mejora y mantenernos a la vanguardia en innovación.
2. Realizamos ocasionalmente análisis de competitividad y benchmarking en el área de I+D, aunque podríamos hacerlo de manera más regular para obtener mejores perspectivas de la competencia y el mercado.
3. No realizamos análisis de competitividad ni benchmarking en el área de I+D, lo que limita nuestra capacidad para evaluar nuestro desempeño en comparación con otros y detectar áreas de mejora.

¿Se miden y evalúan los resultados y el impacto de las actividades de I+D? ¿Qué indicadores se utilizan?

1. Medimos y evaluamos de manera sistemática los resultados y el impacto de las actividades de I+D utilizando indicadores clave como retorno de la inversión (ROI), tiempo de comercialización, número de patentes, y satisfacción del cliente.
2. Realizamos alguna medición y evaluación de los resultados de I+D, aunque podríamos mejorar en la selección y seguimiento de indicadores para evaluar de manera más completa el impacto.
3. No medimos ni evaluamos sistemáticamente los resultados o el impacto de las actividades de I+D, lo que dificulta la comprensión de su efectividad.

¿Se lleva a cabo una gestión del conocimiento en el área de I+D? ¿Cómo se captura, comparte y aprovecha el conocimiento generado?

1. Realizamos una gestión integral del conocimiento en el área de I+D, donde capturamos, compartimos y aprovechamos el conocimiento de manera efectiva mediante bases de datos, reuniones de intercambio y una cultura de aprendizaje continuo.
2. Realizamos alguna gestión del conocimiento en el área de I+D, aunque podríamos mejorar en la formalización y sistematización de procesos para una mejor captura y aprovechamiento del conocimiento.
3. No llevamos a cabo una gestión del conocimiento en el área de I+D, lo que puede limitar nuestra capacidad para capitalizar el conocimiento generado.