Autoevaluación de gestión empresarial

Albert Campi

Este cuestionario tiene como objetivo autoevaluar el rendimiento en la gestión empresarial y establecer las tres prioridades para el año 2021.
Instrucciones:

1. Con un bolígrafo azul, poner una **A** (Situación **Actual**) en la columna correspondiente a la puntuación de cada pregunta respecto a la situación actual de tu empresa.
2. Con un bolígrafo rojo, marcar con una **O** (**Objetivo**) en qué puntuación te gustaría estar en el próximo año para cada pregunta.
3. Con un bolígrafo verde, anotar la diferencia de puntos entre la **A** y la **O**. Por ejemplo, si A = 6 y O = 8, la diferencia 8-6= **2** apuntarla en la columna "Diferencia".
4. Observa ahora aquellas líneas en las que hay mayor diferencia. Independientemente de si están en la zona izquierda o derecha de la tabla, son aquellos aspectos en los que quieres mejorar más.
5. Selecciona solo 3 de los aspectos con más diferencia con una **P** en rojo en la columna "Prioridad". Aconsejo no poner más de tres para tener un buen foco para el 2021.

(0 significa un nivel mínimo, 10 significa un nivel máximo)

30 preguntas para mejorar	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Dife-rencia	Prio-ridad
ESTRATEGIA													
¿Tenéis una estrategia de desarrollo de productos y mercados para los próximos años?													
¿Habéis marcado unos objetivos claros, ambiciosos y medibles?													
¿Cómo compartís con frecuencia los valores, visión y retos en toda la empresa?													
EQUIPO													
¿Cuál es el nivel de implicación del equipo directivo de confianza del director general?													
¿Se han definido las funciones y roles de cada posición con indicadores objetivos?													
¿Cómo es el nivel de comunicación, compromiso y rendimiento de toda la empresa?													
CLIENTES													
¿Los clientes están bien segmentados y se conoce la rentabilidad de cada cliente?													
¿Queda claro cómo se adquieren, mantienen y recuperan los clientes?													
¿Los procesos de marketing y ventas están bien definidos, con las mejores tecnologías?													
PRODUCTOS / SERVICIOS													
¿El porfolio y la oferta de productos/servicios está bien estructurado?													
¿Aportan realmente valor añadido innovador y diferencial a los clientes?													
¿Tenéis un buen sistema para conocer la rentabilidad por cada producto o servicio?													
OPERACIONES													
¿Están bien establecido cómo se produce cada producto o servicio y su coste?													
¿Sabéis las capacidades de producción y cuellos de botella de cada producto/servicio?													
¿Cómo evaluáis las diferentes alternativas técnicas y de negocio de las operaciones?													
INTERNACIONALIZACIÓN													
¿Los productos o servicios son únicos, estándar y escalables a nivel internacional?													
¿La estrategia de exportación se basa en estudios cuantitativos de selección de países?													
¿El proceso de identificación y contacto de partners internacionales es eficaz y rápido?													
INDICADORES Y OBJETIVOS													
¿Están bien definidos los indicadores clave (KPI) de cada área de negocio?													
¿Para cada KPI existe un objetivo a largo, medio y corto plazo?													
¿Se concretan y coordinan las acciones principales para conseguir los objetivos?													
RESULTADOS ECONÓMICOS													
¿La cuenta de resultados y el balance se revisan con detalle cada principio de mes?													
¿Se analizan los datos de rentabilidad por producto, cliente y actividad?													
¿Se toman acciones para minimizar el endeudamiento y mejorar el flujo de caja?													
GESTIÓN EMPRESARIAL													
¿La fijación de los objetivos y su seguimiento se realizan de manera estructurada?													
¿La coordinación entre los diferentes departamentos es ágil y se resuelven los temas?													
¿Se introducen regularmente nuevos métodos más eficaces de gestión empresarial?													
TRANSMISIÓN													
¿Se ha analizado en qué fase del ciclo de vida se encuentra la empresa?													
¿Los propietarios tienen un plan para la transmisión de la empresa a largo plazo?													
¿Cómo se prepara la inversión, sucesión, venta, compra o fusión de la sociedad?													