

Perfil Organizacional: P.1 Descripción Organizacional

Negocios: Criterios 2017-2018

a. Ambiente Organizacional

b. Relaciones Organizacionales

(1) Productos y Servicios Ofrecidos

- Productos / Servicios Principales
- ¿Cuán importantes son?
- ¿Cuáles mecanismos se utilizan para entregar el producto / servicio?

(2) Misión, Visión, Valores

- ¿Cuáles son?
- ¿Cuáles son las competencias (habilidades, capacidades, conocimientos) principales y cómo se relacionan con la Misión?

(3) Perfil de los Asociados (Empleados)

- ¿Cómo están agrupados y cuáles son los segmentos de sus empleados?
- ¿Cuáles son los requisitos de educación o preparación?
- ¿Factores claves que los comprometen con la Misión y la Visión?
- ¿Tienen representación de Unión?
- ¿Cuáles son los Requisitos de Salud y Seguridad?

(4) Activos

- ¿Cuáles son las principales instalaciones, tecnologías y equipos?

(5) Requisitos Regulatorios

- ¿Cuáles son las regulaciones ambientales?
- ¿Cuáles son las normas claves y aplicables de:
 - salud ocupacional y seguridad en el trabajo,
 - Requisitos de acreditación, certificación o registro,
 - Estándares de la industria, y
 - regulaciones ambientales,
 - Regulaciones financieras y de programas / servicios?

(1) Estructura Organizacional

- ¿Cuál es la estructura organizacional?
- ¿Cuál es el sistema de gobierno (comunidades, ética, responsabilidades sociales, preocupaciones públicas) ?
- ¿Cuáles son las relaciones de reporte entre su junta de gobierno, líderes y organización, según sea apropiado? (Organigrama)

(2) Clientes y otros Interesados?

- ¿Cuáles son los segmentos clave del mercado, grupos de clientes y grupos de otros interesados, según corresponda?
- ¿Cuáles son los **requisitos y expectativas clave** para su producto / servicio, para otros servicios de apoyo al cliente, y para las operaciones?
- ¿Cuáles son **las diferencias** de estos requisitos entre los segmentos del mercado, los grupos de clientes y los grupos de otros interesados?

(3) Suplidores y Socios?

- ¿Cuáles son los tipos de proveedores (suplidores), socios y colaboradores claves?
- ¿Qué papel desempeñan en:
 - sus sistemas de trabajo, especialmente en la producción y entrega de los productos / servicios clave y en los servicios de apoyo al cliente.
 - en el mejoramiento de la competitividad?
- ¿Cuáles son los mecanismos para la comunicación bidireccional con los proveedores, socios y colaboradores?
- ¿Qué papel desempeñan, si alguno, los proveedores, socios y colaboradores en la contribución e implementación de la innovación a su organización?
- ¿Cuáles son los requisitos claves de su cadena de suministros?

Perfil Organizacional: P.2 Situación Organizacional

Negocios: Criterios 2017-2018

a. Ambiente Competitivo	b. Contexto Estratégico	c. Sistema de Mejora en el Desempeño
<p>(1) <u>Posición Competitiva</u></p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Cuál es su posición competitiva?• ¿Cuál es su tamaño relativo y oportunidad de crecimiento en su industria o en el mercado que usted sirve?• ¿Cuántos y qué tipo de competidores tiene?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuáles son los retos estratégicos claves en las áreas de negocio, de operaciones, de responsabilidad social y en el área de fuerza de trabajo (asociados, empleados)?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuáles son los elementos claves de su sistema de mejoramiento en el desempeño, incluyendo los procesos de evaluación y mejora de los proyectos y procesos claves de la organización (del negocio)?
<p>(2) <u>Cambios en la Competitividad</u></p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Qué cambios clave, si alguno, ha habido que haya afectado su situación competitiva, incluyendo cambios que crean la oportunidad para la innovación y la colaboración, según corresponda?	<ul style="list-style-type: none">• ¿Cuáles son las ventajas estratégicas claves en las áreas de negocio, de operaciones, de responsabilidad social y en el área de fuerza de trabajo (asociados, empleados)?	<p>Nota:</p> <ul style="list-style-type: none">• Esta pregunta pretende establecer su contexto general para el mejoramiento de su desempeño.• Su enfoque debe estar relacionado a las necesidades de su organización.• Su enfoque puede ser compatible con los enfoques provistos y aceptados por el Programa Baldrige que pueden incluir:<ul style="list-style-type: none">• Implementación de “Lean Enterprise System”• Aplicación de metodología “Six Sigma”.• Utilizando metodología “PDCA”• Utilizando estándares de ISO (e.g. the 9000 or 14000 series),• Usando “decision science”, o• Otras herramientas de mejoramiento
<p>(3) <u>Datos Comparativos</u></p> <ul style="list-style-type: none">• ¿Qué fuentes claves de datos comparativos y competitivos están disponibles dentro de su industria?• ¿Qué fuentes claves de datos comparativos están disponibles fuera de su industria?• ¿Qué limitaciones, si alguna, afecta su capacidad para obtener o para usar esos datos?	<p>Nota:</p> <ul style="list-style-type: none">• Retos puede ser relacionado a tecnología, productos, finanzas, operaciones (incluyendo datos, seguridad de información), estructura organizacional y cultura, capacidades organizacionales, clientes, mercado, marca de reconocimiento, reputación, entre otros.• Ventajas puede estar relacionadas a diferenciación del producto o servicio, precio, diseño, garantía, innovación, entre otros.	