

CLAVE A-001 Procedimiento General Economía Social

PROPOSITO

El programa de Talento Chihuahuense es una iniciativa de la Dirección de Economía Social de la Secretaría de Innovación y Desarrollo Económico de Chihuahua que busca vincular a personas jubiladas con empresas de reciente creación o empresas ya operando por medio de consultoría y mentoría.

A QUIEN ESTA DIRIGIDO

El procedimiento está dirigido a las empresas que deseen participar en el programa de apoyo y a las personas (Talentos) que deseen apoyar a las empresas.

ENTRADAS

Las principales entradas son: Solicitud de la empresa que desea incorporarse al programa de apoyo, así como solicitud de la persona que desea participar como Talento Chihuahuense (asesor) de las empresas participantes.

SALIDAS

Se tienen varias salidas como resultado de las asesorías, tanto para las empresas como para los asesores y la Secretaria de Innovación y Desarrollo Económico.

- 1) Directorio de Empresas participantes.
- 2) Directorio de Talento Chihuahuense (Asesores).
- 3) Lista de Asistencia a la sesión.
- 4) Reporte de Diagnóstico de la empresa.
- 5) Plan de Mejora.
- 6) Reporte de Resultados.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

Se consideran algunos indicadores de desempeño, por ejemplo:

- 1) Número de empresas participantes.
- 2) Número de Asesores.
- 3) Número de encuentros y asesorías desarrolladas.
- 4) Número de empresas que mejoraron sus resultados.



CONCEPTOS GENERALES

En nuestro estado existen muchas personas jubiladas que tienen un alto nivel de conocimiento y experiencia en ciertas industrias o giros de negocio. La jubilación es un beneficio económico muy útil para aquellas personas que ya trabajaron un cierto período de tiempo, sin embargo, después de la jubilación, muchas de estas personas desean aportar a la sociedad con su experiencia y conocimientos y muchas veces no tienen un vínculo con las empresas que necesitan asesoría que ellos mismos podrían brindar.

A través de una página de internet se inscribirá a personas jubiladas que deseen contribuir con su tiempo y conocimiento. Se creará un padrón de consultores jubilados con especialización en distintas industrias para que estos puedan impactar positivamente el crecimiento de las Cooperativas en Chihuahua.

Las asesorías de Talento Chihuahuense constan de acompañamiento y vinculación de los integrantes de acuerdo a su especialidad de experiencia identificada para capacitación de las empresas cooperativas, la creación del padrón de jubilados de talento multidisciplinario será la referencia para convocar a la consultoría directa en las empresas analizando áreas de trabajo y la especialidad que derive de oportunidades y reforzamiento detectadas en el diagnostico operacional de las cooperativas.

Una vez registrados en el padrón de la página web (www.economiasocial.com.mx) los talentos tienen la opción de tener una cooperativa bajo su resguardo o integrarse al listado de asesores especializados para cubrir consultorías dentro de su área de experiencia cuando se requiera, los talentos serán capacitados para la elaboración de un diagnóstico.

Requisitos de inscripción como instructores de Talento Chihuahuense:

- Ficha de instructor
- Acta de nacimiento
- INE
- CURP
- RFC
- Comprobante de domicilio
- Carta de no antecedentes penales
- Caratula del banco (donde desea que se le deposite)
- Curriculum vitae
- Último certificado de estudios
- Diplomas

La documentación de los requisitos deberán ser enviados (escaneados) al correo de la Dirección de Economía Social economiasocial@chihuahua.com.mx, el monto que será remunerado a los talentos será a través de un subsidio que otorga la dirección de Economía Social a las Cooperativas participantes, quiénes a su vez contratarán y pagarán al asesor. El recurso se ejerce a través de FIDEAPECH.



DEFINICIONES

Empresa. - Cooperativa que requiere apoyo para mejorar sus resultados.

Talento chihuahuense. - Persona con experiencia y conocimientos que apoyará a las empresas a mejorar sus resultados.

FIDEAPECH. - Instancia a través se otorga el subsidio a las Cooperativas.

PROCEDIMIENTO

- La dirección de Economía Social identificará las empresas cooperativas y tendrá un acercamiento para ofrecer la capacitación y acompañamiento de parte de Talento Chihuahuense en sus operaciones. Se comenzará la vinculación de talento chihuahuense dependiendo del lugar de operaciones de la cooperativa para contactar a los talentos dentro del rango de residencia próximo:
- 1. Para la vinculación se dará a conocer información detallada de la cooperativa para agendar visita de reconocimiento y recopilación de información operativa haciendo recorrido de las instalaciones para que se realice el diagnostico por parte del talento encargado (el diagnostico solo se realizará en la primera visita a la cooperativa).
- 2. Derivado de la primera visita de contacto se capturarán los documentos entregables correspondientes. (El llenado de entregables tiene que ser firmado según se solicite en el formato el mismo día de la visita).
- 3. La documentación de entregables debe hacerse llegar al correo de la Dirección de Economía Social (economiasocial@chihuahua.com.mx) y correo de la cooperativa de la siguiente forma:

ENTREGABLES PARA DIRECCION DE ECONOMIA SOCIAL:

- Informe de actividades para economía social.
- Lista de asistencia.
- Diagnóstico realizado.

ENTREGABLES PARA LA EMPRESA COOPERATIVA:

Diagnóstico realizado.

Las visitas posteriores se realizarán directamente entre el contacto del talento asignado y el representante de la cooperativa, se solicitará que cada visita que se haga a las cooperativas se llene el documento de Informe de Actividades para Economía Social para reportar a la dirección actividades realizadas por desarrollar.

La comprobación se hará con la Lista de Asistencia debidamente completada que apliquen los talentos que realicen visita, los datos de los integrantes de la cooperativa deben estar completos y obligatoriamente para que sea válida debe de contener mínimo 5 personas.



Junto con la lista de asistencia se debe adjuntar evidencia fotográfica donde se pueda apreciar al talento y al grupo de personas presentes. Una vez completada la lista de asistencia se adjunta a los entregables para la Dirección de Economía Social para su firma por el titular.

El formato para realizar el diagnostico debe ser llenado en la primera visita para identificar las necesidades que se localicen, el formulario para completarlo durante la primera visita deberá llevarse impreso para luego capturarse. Una vez llenado el formulario de acuerdo a la visita se tiene que capturar la información en plantilla de Excel otorgada por la Dirección y obtener el documento entregable del diagnóstico con gráfica en forma de telaraña para ser entregada a la Dirección y a la empresa/cooperativa.

Para control interno y respaldo de trabajo de seguimiento para los integrantes de Talento se cuenta con el formato de Entrevista de Áreas de Oportunidad.

Para control interno y respaldo de trabajo de seguimiento para los integrantes de Talento se cuenta con el formato de Ponderación de Actividades.

PRIMERA VISITA DE DIAGNOSTICO A LAS EMPRESAS COOPERATIVAS

El talento debe contactar con la cooperativa para agendar su visita de diagnóstico y solicitar a la cooperativa que cuando se realice la visita se procure que estén presentes la cantidad máxima de socios posibles.

La primera visita a las cooperativas consiste en identificar la locación de la empresa, el talento en esta visita se presenta ante los socios que laboran en la cooperativa y se les pide se registren en la lista de asistencia proporcionada por la Dirección de Economía Social.

El talento en su visita a la cooperativa debe identificar el giro y actividades de la cooperativa, por lo que identifica junto a los socios las actividades, procesos, operaciones, productos y/o servicios que se realizan.

Debe conocer la historia de la cooperativa desde su constitución o inicio de operaciones, e identificar las necesidades que los socios mencionen mediante un recorrido por las instalaciones de la cooperativa. El diagnostico se iniciará teniendo el cuestionario de preevaluación proporcionado por la Dirección de Economía Social, en el cual se encerrará el número de ponderación correspondiente a cada casilla.

El cuestionario consta de 6 áreas a evaluar:

- 1. Dirección/Administración
- 2. Producción
- 3. Mercadotecnia
- 4. Recursos Humanos
- 5. Finanzas
- 6. Equipos de trabajo

Se deben hacer preguntas para hacer la ponderación, de acuerdo con la información que proporcionen los socios y lo identificado mediante el recorrido por las instalaciones se llenará el cuestionario. Una vez terminado el diagnóstico, se debe llenar el formato de informe a la Dirección de Economía Social, el cual se proporcionará por la misma. En el informe se hace el llenado de la información y se pide al representante o persona a cargo en la cooperativa su firma.



Se propondrán acciones y analizarán principales necesidades de la cooperativa para trabajar en próximas visitas.



FORMATOS

| Anexo | 1. |
|-------|----|
| | |

| | | T A | \mathbf{r} | RFI | | |
|-----|---|---------|--------------|-----|------|--|
| IV/ | ш | 1 🕰 | 1)- | K-I | 1131 | |
| | | | | | | |

| Lugar: | Fecha: | |
|--------------|------------------|--|
| Hora inicio: | Hora de término: | |

Objetivo de la reunión

| Nombre de los participantes | Firma | Institución |
|--------------------------------|-------|-------------|
| 1 | | |
| 2 | | |
| 3 | | |
| 4 | | |
| 5 | | |
| 6 | | |
| 7 | | |
| 8 | | |
| 9 | | |
| 10 | | |

Puntos a tratar

| 1 | |
|---|--|
| 2 | |
| 3 | |
| 4 | |
| 5 | |



| Ref. | Comentarios y/o acuerdos | Responsable/s | Fecha de cumplimiento estimado |
|------|--------------------------|---------------|--------------------------------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |

EVIDENCIAS



Anexo 2.

| | | FORMATO DE DIAGNÓSTICO A COOPERATIVAS Datos de la Cooperativa / OSSE: | | | |
|----------------------|-----------|---|--------------|-----|----------------|
| bre se la Cooperativ | | | | | _ |
| cción y Teléfono: | te iegai: | | | | |
| a | | Niveles de Evaluación | | | |
| elente | 4 | Si se tiene por escrito y esta actualizado, se conoce y se aplica de manera constante. | | | |
| y Bien | 3 | Se tiene por escrito y no se actualiza, se conoce y se aplica parcialmente. | | | |
| n lee | 1 | Se tiene de manera informal, no es conocido por todos y no se aplica con regularidad. | | | |
| gular I | 0 | Se tiene de manera informal, no es conocido y por lo tanto no se aplica. No existe | | | |
| Sabe | x | No sabe | - | | |
| | | ÁREAS EVALUADAS | PROMEDIO | AAO | |
| | | ADMINISTRACIÓN | 3.00 | 5 | |
| 1 | 1 | ¿Cuenta con organigrama general? | 4.00 | 4 | \dashv |
| 2 | 2 | ¿Cuenta con descripción de puestos? | 2.00 | 2 | \dashv |
| 3 | 3 | ¿Cómo es la comunicación entre el personal que labora en la empresa? | 2.00 | 2 | \neg |
| 4 | 4 | ¿Cómo es el liderazgo de los directivos de la empresa? | 2.00 | 2 | |
| 5 | 5 | ¿La empresa ha definido su misión y su visión? | 5.00 | 5 | |
| 6 | 6 | ¿Tiene objetivos y metas generales? | 2.00 | 2 | |
| 7 | 7 | ¿Participa su equipo de trabajo en la definición de la planeación? | 3.00 | 3 | |
| 8 | 8 | ¿La empresa ha definido sus valores? | 3.00 | 3 | |
| 9 | 9 | ¿Están relacionados la misión y visión a los planes operativos de la empresa? | 3.00 | 3 | \blacksquare |
| 10 | 10 | ¿El empresario cuenta con la experiencia y la capacitación necesaria? | 4.00 | 4 | - |
| 44 | 1 | MERCADOTECNIA | 4.00 | | \dashv |
| 11 12 | 1 2 | ¿Establece objetivos de ventas anuales y mensuales? ¿Conoce el potencial de su segmento de mercado? | 4.00 4.00 | 4 | \dashv |
| 12 13 | 3 | ¿Conoce el potencial de su segmento de mercado? ¿Ha tenido incremento real de ventas en los últimos 2 años? | 5.00 | 5 | \dashv |
| 13 | 4 | ¿Conoce las causas de las variaciones en sus ventas? | 1.00 | 1 | \dashv |
| 15 | 5 | ¿Cumplimiento de las políticas de ventas contra la realidad de la empresa? | 5.00 | 5 | \dashv |
| 16 | 6 | | 5.00 | 5 | \neg |
| | | ¿Conoce las preferencias, los hábitos de compra de sus clientes? | | _ | |
| 17 | 7 | ¿Conoce la satisfacción de sus clientes? | 4.00 | 4 | _ |
| 18 19 | 8 | ¿Cuenta la empresa con estrategias de venta? | 4.00 4.00 | 4 | \dashv |
| 19 20 | 10 | ¿Sabe quiénes son sus competidores? ¿Ha hecho comparaciones vs los competidores? | 4.00 | 4 | - |
| 20 | 10 | FINANZAS | 3.40 | 4 | \dashv |
| 21 | 1 | ¿Prepara estados financieros y están actualizados? | 3.00 | 3 | \dashv |
| 22 | 2 | ¿La información financiera es real? | 4.00 | 4 | \neg |
| 23 | 3 | ¿Utiliza los estados financieros para la toma de decisiones? | 2.00 | 2 | \neg |
| 24 | 4 | ¿El porcentaje de utilidades satisface las necesidades de la empresa? | 5.00 | 5 | \neg |
| 25 | 5 | ¿La empresa ha generado utilidades en los dos últimos años? | 5.00 | 5 | |
| 26 | 6 | ¿Los flujos de efectivo alcanzan para cubrir las necesidades de capital de trabajo mensual | 1.00 | 1 | |
| | - | de la empresa? | | | \dashv |
| 27 28 | 7 | ¿Es adecuado el nivel de apalancamiento de la empresa? | 4.00 | 3 | \dashv |
| 28 29 | 8 | ¿Cómo es el historial crediticio de la empresa en el buró de crédito? | 3.00 | 3 | - |
| 30 | 10 | ¿Prepara presupuestos de ingresos, egresos y compara contra lo real? ¿Cumple con sus obligaciones fiscales? | 4.00 | 4 | - |
| 30 | -10 | PROCESOS | 4.40 | - | \dashv |
| 31 | 1 | ¿Conoce el costo de su producto? | 5.00 | 5 | \dashv |
| 32 | 2 | ¿Cuenta con algún sistema para el control de los inventarios? | 5.00 | 5 | |
| 33 | 3 | ¿Sus procesos, tienen un flujo lógico? | 5.00 | 5 | \neg |
| 34 | 4 | ¿Conoce la capacidad utilizada de su maquinaria y equipo? | 5.00 | 5 | |
| 35 | 5 | ¿La maquinaria y equipo cuenta con mantenimiento? | 5.00 | 5 | |
| 36 | 6 | ¿Cuenta con manuales de operación? | 4.00 | 4 | |
| 37 | 7 | ¿Cuenta con un programa de producción? | 4.00 | 4 | \blacksquare |
| 38 | 8 | ¿Utiliza indicadores para medir la calidad de su producto? | 3.00 | 3 | - |
| 39 | 9 | ¿Asegura la calidad de sus materias primas? | 5.00 | 5 | \dashv |
| 40 | 10 | ¿Cuenta con indicador de rechazo interno? | 3.00 | 3 | \dashv |
| 41 | 1 | RECURSOS HUMANOS : Cuenta con política de reclutamiento de personal? | 3.80 | - | \dashv |
| 41 42 | 2 | ¿Cuenta con política de reclutamiento de personal? ¿Realiza investigación laboral para la contratación de personal? | 5.00 3.00 | 5 | \dashv |
| 42 | 3 | ¿El personal sabe cuáles son sus funciones y responsabilidades? | 2.00 | 2 | \dashv |
| 44 | 4 | ¿Cuenta con programa anual de capacitación? | 5.00 | 5 | \neg |
| 45 | 5 | ¿Tiene esquemas de evaluación del desempeño del personal? | 5.00 | 5 | \neg |
| 46 | 6 | ¿Determina las necesidades de capacitación? | 4.00 | 4 | \neg |
| 47 | 7 | ¿La rotación de personal es aceptable en su empresa? | 2.00 | 2 | |
| 48 | 8 | ¿El personal se encuentra contento en la empresa? | 2.00 | 2 | |
| 49 | 9 | ¿Cuenta con estrategia para mejorar la productividad de sus empleados? | 5.00 | 5 | |
| 50 | 10 | ¿El personal cuenta con las prestaciones de ley? | 5.00 | 5 | [|
| | | EQUIPOS DE TRABAJO | 4.40 | ЩӀ | |
| 51 | 1 | ¿Supervisor confía en el equipo y los deja trabajar a su criterio? | 5.00 | 5 | |
| 52 | 2 | ¿En qué nivel el equipo cumple con las metas y objetivos definidos? | 5.00 | 5 | |
| 53 | 3 | ¿El equipo se reúne para ver como van o resolver problemas? | 4.00 | 5 | \Box |
| 54 | 4 | ¿A qué nivel el equipo domina sus funciones y tareas? | 3.00 | 5 | - |
| | 5 | ¿Los miembros se apoyan entre sí y crean un buen ambiente trabajo? | 2.00 | 5 | \dashv |
| 55 | _ | | 5.00 | 5 | |
| 56 | 6 | ¿Revisan regularmente como va su desempeño, logros? | | | - |
| 56 57 | 7 | ¿El equipo es capaz de analizar y resolver problemas? | 5.00 | 5 | |
| 56 | | | | | |



REFERENCIAS

Diversos documentos desarrollados con anterioridad.

RESPONSABLE

Luis Ochoa / Gerardo Méndez

REGISTRO DE REVISIONES

| Fecha | Descripción del Cambio |
|------------|--|
| Julio 2024 | Primera versión del procedimiento agrupando diversos documentos. |
| | |
| | |
| | |