

CRITERIOS DE CUMPLIMIENTO:

1-ESTRATEGIA, GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN:

1.1. Dispone de un plan estratégico formalizado.

Justificante: plan estratégico (a 3 años o superior). **Tener en disposición.**

El plan estratégico consta de importantes objetivos para los 3 próximos años (o los definidos), y debe incluir un plan de acciones. Por cada acción deben de estar identificados el responsable y la fecha del objetivo. El plan estratégico debe revisarse anualmente.

ELIMINATORIA

1.2. Este plan estratégico ha sido elaborado con los colaboradores pertinentes y comunicado internamente.

Justificante: actas de reuniones de definición y seguimiento del plan estratégico o registros que justifiquen la elaboración y seguimiento de dicho plan. Deberá evidenciarse la comunicación a los colaboradores del plan y sus modificaciones importantes.

1.3. Esta estrategia implica un plan comercial formalizado.

Justificante: plan comercial en vigor y evidencias de su seguimiento. **Tener en disposición.**

El plan comercial contiene los objetivos propuestos y las acciones planeadas (¿quién, cuándo, cómo, para qué?)

1.4. Se dispone de un plan comercial con objetivos enfocado a los diferentes productos fabricados, sectores a los que se dirige y países en los que actúa.

Justificante: plan comercial. Tener en disposición.

El plan comercial comprende, al menos, asignación de mercados (sectorial, geográfica...), objetivos colectivos e individuales, organización de reuniones (participantes, temas, responsables....). Recomendable establecer un plan de marketing que apoye al plan comercial.

1.5. Se realiza un seguimiento comercial, al menos, mensual, con la ayuda de un cuadro de indicadores.

Justificante: cuadro de indicadores. **Tener en disposición.**

El cuadro de indicadores comercial consta de un mínimo: la cifra de venta realizada dependiendo del objetivo, la cifra de venta por comercial, segmentación por sector de la cifra de venta y el margen de contribución bruto (vender por encima del coste industrial) y la tasa de conversión (de lo ofertado qué se firma). Recomendable el control a través de un CRM.

1.6. Se ha realizado un plan de mejora del proceso administrativo interno con fin de gestionar su empresa con mayor eficacia y eficiencia.

Justificante: Plan de acción detallado por proceso. **Tener en disposición.**

El plan de acción de este proceso puede consistir en un análisis de la cadena de valor (VSM), análisis de procesos administrativos y de mejora y simplificación. Recomendable el control a través de BI (Business Intelligence).

1.7. Se ha realizado un plan de optimización de los procesos internos de producción con fin de producir con mayor eficacia y eficiencia.

Justificante: Plan de acción detallado por proceso. **Tener en disposición.**

El plan de acción puede consistir en un estudio de la reducción de espera y parado de las maquinas , 5S en área de producción, plan de mantenimiento preventivo, producción a tiempo para reducir los stocks...