



Manual del facilitador: Anexo 3

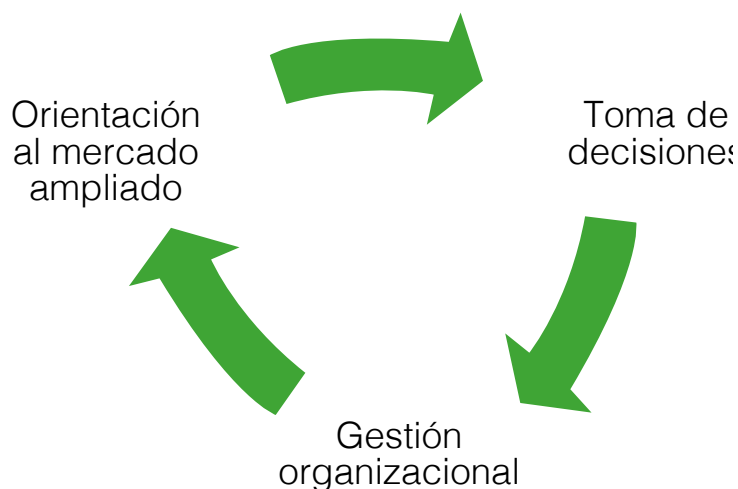
Pre diagnóstico de cooperativas

My.COOP Colombia

En aras de realizar una adecuada intervención de la metodología My.COOP en su cooperativa, es necesario señor empresario que suministre o tenga a la mano la siguiente información:

Deberá citar al gerente y al presidente del consejo de administración (y si es posible a los coordinadores de los comités especializados existentes) para recopilar la información básica y desarrollar la entrevista. Este primer paso permitirá el reconocimiento e identificación de la estructura y operación general de la empresa (herramienta 1 y anexos).

La metodología para la recolección de la información relacionada con el pre diagnóstico será la siguiente:



1. Enviar la solicitud a beneficiarios del programa para el diligenciamiento de la herramienta 1.
2. Conceptualizar el pre diagnóstico a partir de la herramienta 1 y los anexos.
3. Aplicar la guía de preguntas orientadoras para las entrevistas a los responsables de la organización.

4. Recolectar y sistematizar la información primaria que se poseía de la empresa.
5. Diseñar el programa específico de capacitación, seleccionando los módulos y temas a aplicar, determinando los recursos necesarios, la logística y los horarios y concertando dichas necesidades para la ejecución.
6. Aplicar la metodología según el plan establecido.
7. Establecer con los organismos de dirección el plan de acción a emplear.

Herramienta 1. Datos generales de la organización	
Razón social	
Objeto social	
NIT	
Domicilio principal	
Sedes	
Productos y servicios ofertados	
Personería jurídica	
Nombre de contacto	
Correo electrónico y otros medios de contacto	
Tipo de organización (Cooperativa, pre-cooperativa o asociación)	
Ubicación geográfica de la cooperativa	
Ubicación del áreas de producción	
¿Estas áreas son de los asociados o de la cooperativa?	
Existen procesos o propiedades colectivas (Área de selección, empaque, transformación, etc.)	
Presencia comercial	
¿Cuál ha sido la Influencia del Estado?	
Influencia de otras organizaciones	
¿Cuál fue la motivación para la conformación de su cooperativa?	

Número	Preguntas orientadoras para la entrevista
1. Identifica	De acuerdo a la motivación expresada, ¿qué elementos del entorno tuvieron en cuenta para la conformación de la cooperativa?
2. Identifica	¿Qué hechos, fechas, personajes han intervenido en las diferentes fases o etapas del desarrollo de la cooperativa? <ul style="list-style-type: none"> • Hechos. • Fechas. • Personajes.
3. Historia	¿Cuáles han sido las diferentes etapas del desarrollo de la cooperativa (nacimiento, constitución y evolución comercial, productiva y administrativa)? Fases de desarrollo de la cooperativa: <ul style="list-style-type: none"> • Evolución Comercial: • Evolución productiva: • Evolución Administrativa: • Evolución del consejo, rotación de asociados: ¿Cómo ha sido la participación de los grupos especiales de población (mujeres, jóvenes, grupos étnicos, etc.)?
4. Historia	Describir los antecedentes.
5. Historia	¿Por qué existe la cooperativa? ¿Quién la fundó o incidió en la gestión inicial de fundación? ¿Cuántos asociados fundadores aún pertenecen a la cooperativa y los órganos de dirección?
6. Direccionamiento	¿Qué problemas resuelve la empresa? ¿Qué necesidades le satisfacen a los clientes? ¿Qué necesidades de los asociados atiende?
7. Negocio	Misión (describala brevemente).
8. Negocio	Visión (describala brevemente).
9. Direccionamiento	¿Quién define los objetivos en la empresa? ¿Se hace de forma participativa? ¿Cuáles son a corto y largo plazo? ¿Están fijados por escrito? ¿Se están logrando? ¿Son necesarias todas las funciones y actividades de la empresa para alcanzar dichos objetivos? ¿Faltan algunas funciones para el logro de los objetivos? Defina los objetivos a: <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo. • Mediano plazo. • Largo plazo.
10. Negocio	Mencione ejemplos de cómo practican los principios y valores cooperativos en la empresa.
11 Direccionamiento	¿Cómo está conformada la estructura operativa de la cooperativa? ¿Cómo apoya a la estructura organizacional?
12. Direccionamiento	¿Cuáles han sido los éxitos y fracasos de la empresa desde lo cooperativo, solidario y la generación de ingresos? ¿En qué medida han participado los asociados en la solución de problemas concretos de la empresa (autogestión, asesorías, consultorías, etc.)?
13. Direccionamiento	¿La organización hace uso de ejercicios de planeación estratégica? ¿Los han aplicado a la resolución de problemas o desarrollo? ¿Cómo los construyeron?

Número	Preguntas orientadoras para la entrevista
14. Direccionamiento	¿Qué riesgos han identificado fruto de los ejercicios de análisis y planificación? ¿Qué estrategias de mitigación o prevención han planteado?
15. Negocio	¿Cómo interactúa la cooperativa con la comunidad y sus diferentes actores? ¿Estas relaciones son beneficiosas?
16. Calidad	¿Cuáles procedimientos o sistemas apoyan el ejercicio técnico y administrativo de la empresa como estrategia para lograr calidad?
17. Recursos	¿Cuáles son las fuentes de generación de recursos financieros? ¿Cuál es la política de recapitalización y distribución de excedentes?
18. Gestión humana	¿Qué procedimientos y políticas de gestión humana realiza la cooperativa (reclutamiento, selección, formación, capacitación, entrenamiento, promoción, evaluación del desempeño, bienestar, etc.)? ¿Se tiene concebida la participación de las familias de los asociados como plan de carrera y relevo generacional?

Posteriormente se realiza la generación de estrategias básicas para el desarrollo de la organización, mediante la matriz FODA:

Matriz FODA		
	Fortalezas (Internas de la organización)	Debilidades (Internas de la organización)
Oportunidades (Factores externos a la organización)	Estrategia FO Plantee la forma en que las fortalezas de la organización ayudarán a aprovechar las oportunidades.	Estrategia DO Indique como las oportunidades identificadas permitirán superar las debilidades de la organización.
Amenazas (Factores externos a la organización)	Estrategia FA Exponga como las fortalezas internas asistirán la superación de las amenazas de la organización.	Estrategia DA Señale de qué forma las debilidades de la organización aumentan el riesgo de que ocurran las amenazas

El pre diagnóstico permite identificar factores que afectan a la empresa y establece con precisión las posibilidades de intervención, determinando el alcance y los resultados que se pueden lograr y tratando de disminuir o controlar los riesgos, sus puntos vulnerables y la disminución de la incertidumbre.

Al aplicar la matriz FODA se logra:

- Una lectura cercana de la empresa.
- Proponer el modelo de gestión completo.
- Establecer compromisos.
- Elaborar el plan de intervención y capacitación.