

1 QUE ES DIAGNOSTICAR

Diagnosticar es explicar **QUE** sucede y **POR QUE** sucede. Es muy frecuente confundir el término **DIAGNOSTICO** con la simple presentación de problemas o de situaciones.

No basta con decir: «**ES QUE NOSOTROS RECIBIMOS PRECIOS MUY BAJOS**». Con esto sólo estamos presentando la situación o el problema, estamos expresando el **QUE** está sucediendo, esto es el **EFECTO**.



Para obtener un **DIAGNOSTICO** de esta situación es necesario explicar las causas que la producen.

Una causa de los bajos precios puede ser, por ejemplo, la falta de planificación de la producción.



Otra causa puede ser la forma como se está vendiendo la producción. Por negociar cada uno lo suyo y no en forma asociada o colectiva.

Podría ser también la falta de bodegas o silos donde acopiar o almacenar los productos.



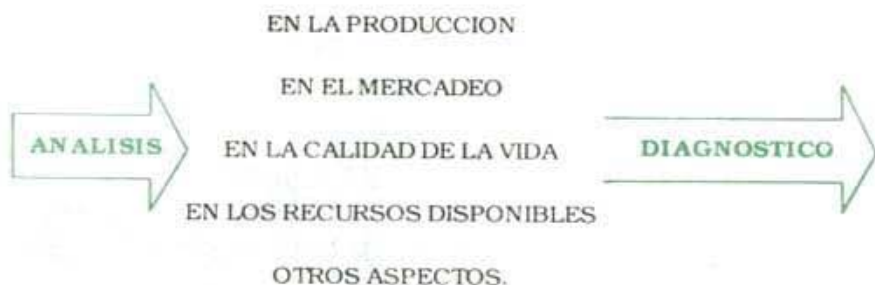
O la falta de vías, lo cual dificulta la llegada a mercados donde paguen mejor.

Un préstamo para la producción obtenido con el compromiso de vender la cosecha al prestamista con un precio fijado por él, también podría ser la causa.



Es posible que los bajos precios se deban a todas estas causas y a algunas otras no mencionadas, o que sean sólo dos, tres o cuatro causas. Muy posiblemente se descubra que estas causas están RELACIONADAS entre sí.

Para identificar las verdaderas causas es necesario ANALIZAR el problema o la situación con mucho detenimiento y con METODO.



El DIAGNOSTICO se obtiene cuando las causas identificadas explican el POR QUE del problema.

Cuanto más preciso sea el DIAGNOSTICO, más fácil será establecer la manera de solucionar el problema.