HOJA DE VIDA - FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

Denty Care

HV	Diagnóstico	Informe	Plan de Acción	Impacto	Registro

Coordinación Nacional de Emprendimiento
Dirección de Empleo
SENA
2020
SEFO

FECHA DE LA INFORMACIÓN **30/07/21**
(DD/MM/AAAA)

INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Valle_del_Cauca	**Cod. Regional**	76

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Tipo de Empresa	Salud	**Estado**	Activa
Nombre del Gestor	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**C.C.**	1.130.623.050
Centro de Desarrollo Empresarial	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI		
Nombre de la Empresa	Denty Care		
NIT	31884635-2	**Sector del Proyecto**	Servicios
Código División CIIU (##)	86	**Código CIIU (####)**	8622
Descripción División CIIU	Actividades de atención de la salud humana		
Descripción Código CIIU	Actividades de la práctica odontológica		
Dirección de la Empresa	CL 47 96 55		
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Palmira
Barrio de la Empresa	Santa Rita	**Código DANE**	76520
Teléfonos de la Empresa	2725190	**Celular**	3167426357
Página WEB / BLOG/ SITE		**ID Aplicativo**	
e-Mail	ilisaavedra1@hotmail.com		

Descripción de Productos y Servicios

Servicios odontológicos.

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	Iliana Saavedra Lopez	**C.C.**	31.884.632
Tipo de Emprendedor	Egresado de Otras Instituciones de Educación	**F. Nacimiento**	1/01/59
Clasificación Población	Ninguno	**Celular**	3167426357
Dirección de la Vivienda	Cra 27 # 33 - 80	**Barrio**	
Departamento	Valle_del_Cauca	**Ciudad**	Palmira
e-Mail	ilisaavedra1@hotmail.com	**Twitter**	
Facebook		**Instagram**	
Nivel de Formación	Profesional	**Género**	Femenino

EQUIPO DE TRABAJO

Nombre Integrante		**C.C.**	
e-Mail		**Celular**	
Nombre Integrante		**C.C.**	
e-Mail		**Celular**	

INFORMACIÓN FONDO EMPRENDER (F.E.)

Nombre Plan de Negocios				**ID Plan**	
Fecha de Inicio (dd/mm/aaaa)		**Fecha Fin (dd/mm/aaaa)**			
Nombre de la Convocatoria				**Nro. Convoc.**	
Tipo Convocatoria		**Nro. Contrato**		**Año**	
Valor Contrato				**Estado en F.E.**	

PROGRAMACIÓN DE VISITAS

Estado de la Cita	Fecha Inicio (dd/mm/aaaa)	Fecha Fin (dd/mm/aaaa)	Lugar
Confirmado			Otro
Confirmado			Otro
Confirmado			Otro
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar
Seleccionar			Seleccionar

LISTA DE CHEQUEO INICIAL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

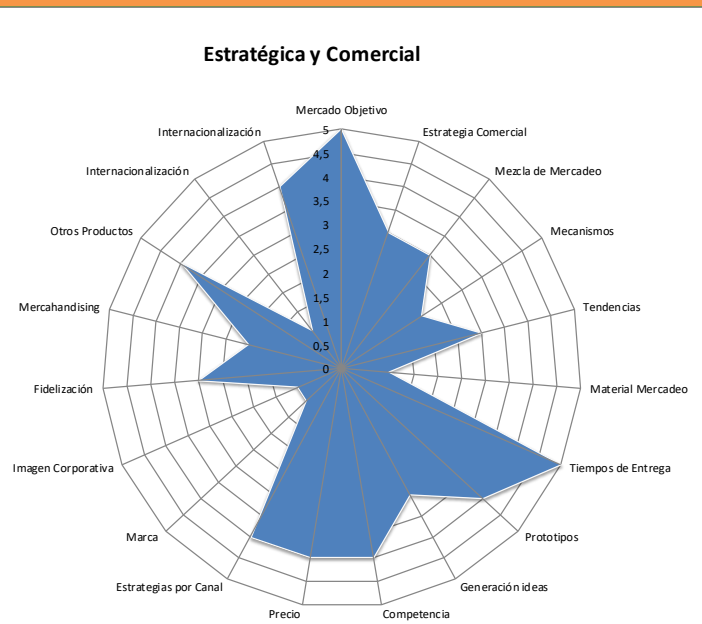
	No	CONCEPTO	CUMPLIMIENTO	OBSERVACIONES
	1	¿En qué nivel de informalidad se encuentra la Empresa?	Nivel I	Dr Help es una empresa Fondo emprender legalmente constituida
	2	¿Cuenta con un Plan de Negocios debidamente formulado, evaluado y viabilizado?	SI	
	3	¿Cumple con los documentos y registros necesarios legalmente para iniciar su actividad productiva (comerciales, tributarios, de funcionamiento y de seguridad laboral uso del suelo, registro Invima, concepto sanitario, concepto bomberos, licencia ambiental)?	SI	
	4	¿Cumple con todos los requisitos legales vigentes relacionados con la seguridad laboral del personal (seguridad social y pensiones administración de riesgos profesionales, fondos de cesantías, SENA, ICBF, caja de compensación familiar; inscripción a un programa de seguridad industrial y salud ocupacional)?	SI	
	5	Los libros de contabilidad, de actas, de reformas de escrituras y de información legal, ¿se encuentran al día y debidamente registrados y archivados?	SI	
	6	¿Tiene algún diagrama o formato donde se muestra la forma como está organizada la empresa?	SI	
	7	¿Tiene definidas las responsabilidades y funciones de los puestos de trabajo o cargos que desempeñan cada uno de los integrantes de la empresa?	SI	
	8	¿La empresa cuenta con un reglamento interno de trabajo?	SI	
	9	¿Tiene definidos y documentados sus procesos más importantes (proceso productivo, administrativo, financiero, comercial entre otros)?	SI	
	10	¿Se tienen establecidas claramente la misión, visión y política de calidad de la empresa?	SI	
	11	¿Se tienen indicadores: financieros, comerciales, producción, calidad?	SI	
	12	¿Tiene claramente definido el producto y el cliente hacia el cual esta dirigido?	SI	
	13	¿Ha analizado la competencia y el entorno en general (productos sustitutos, competidores potenciales, proveedores, clientes)?	SI	
	14	¿La empresa cuenta con una imagen corporativa (logotipo, papelería estandarizada, material publicitario, catálogos de productos, señalización interna y externa) bien diseñada y elaborada, que es conocida por clientes, proveedores, empleados y mercado en general?	SI	
	15	¿La empresa dispone de un portafolio de productos/ servicios suficientemente innovadores para mantener o abrir nuevos mercados en el corto, mediano y largo plazo?	SI	
	16	¿La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	NO	
	17	¿La empresa tiene definidas estrategias para comercializar sus servicios?	NO	
	18	¿La empresa cuenta con metas de operación medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	SI	
	19	¿Cuenta con instalaciones y ésta ubicación geográfica (zona de la ciudad) de la empresa facilita el acceso de clientes y proveedores?	SI	
#	20	¿Cuenta con las herramientas y con la maquinaria adecuada para la fabricación de sus productos o prestación de servicios?	SI	
#	21	¿La infraestructura, instalaciones y equipos de la empresa son adecuados para atender sus necesidades de funcionamiento y operación actual y futura?	SI	
	22	¿Se cuenta con áreas organizadas para las fabricación de los productos o servicios, almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados?	SI	
	23	¿Cuenta con la disponibilidad de mano de obra calificada para la fabricación de productos o prestación de servicios?	SI	
	24	¿La distribución de los puestos de trabajo le facilita el proceso de producción?	SI	
	25	¿La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad?	SI	
	26	¿La empresa tiene definidos los criterios y variables para hacer la planeación de la producción?	SI	
	27	¿La disponibilidad de materia prima está garantizada a mediano y largo plazo?	SI	

28	¿Cuenta con la suficiente capacidad de equipos y mano de obra para la fabricación del producto o prestación del servicio?	SI	
29	¿La empresa cuenta con metas financieras medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	NO	
30	¿Posee un sistema de contabilidad y costos que ofrece información confiable y oportuna para la toma de decisiones?	SI	
31	¿La empresa realiza presupuestos?	SI	
32	¿Posee Cuenta de Ahorro o Cuenta Corriente?	SI	

DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

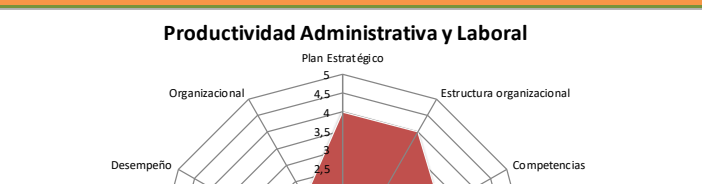
1. Gestión Estratégica y Comercial			Calificación
1	Mercado Objetivo	La empresa tiene identificado el mercado objetivo? (Conoce realmente a su cliente?)	5
2	Estrategia Comercial	La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?.	3
3	Mezcla de Mercadeo	La empresa asigna recursos para el mercadeo de sus servicios? (promociones, material publicitario, otros).	3
4	Mecanismos	La empresa evalúa periódicamente sus mecanismos de promoción y publicidad para medir su efectividad y/o continuidad?.	2
5	Tendencias	La empresa Investiga tendencias del sector y de su producto o servicio a nivel Local, Nacional e Internacional?	3
6	Material Mercadeo	La empresa dispone de catálogos o material con las especificaciones técnicas de sus productos o servicios?	1
7	Tiempos de Entrega	La empresa cumple con los requisitos de tiempo de entrega a sus clientes?.	5
8	Prototipos	La empresa elabora pruebas piloto de cada producto, antes de ser lanzado al mercado?	4
9	Generación ideas	La empresa promueve la creación de nuevos productos y o servicios para su negocio entre sus colaboradores?	3
10	Competencia	La empresa Investiga periódicamente a la competencia? (Precios, productos, servicio)	4
11	Precio	Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia?	4
12	Estrategias por Canal	La empresa establece estrategias por cada canal de distribución?	4
13	Marca	La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento?.	1
14	Imagen Corporativa	La empresa cuenta con imagen corporativa? (Manual de Imagen Corporativa)	1
15	Fidelización	La empresa cuenta con un plan de fidelización para los clientes	3
16	Mercahandising	Empresa cuenta con material de merchandising?	2
17	Otros Productos	La empresa ofrece a sus clientes productos complementarios a su producto estrella	4
18	Internacionalización	La empresa Exporta?	1
19	Internacionalización	La empresa tiene interés en exportar?	4
PUNTAJE TOTAL			3,0

Promover el crecimiento de la empresa a través de la definición/revisión del modelo de negocio y de la estrategia comercial

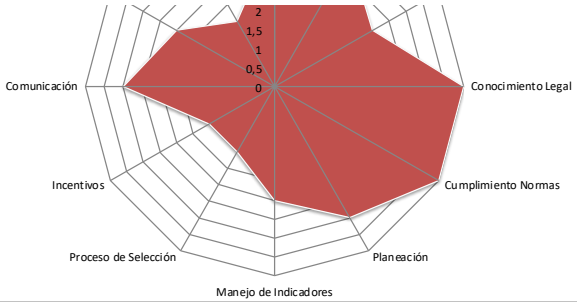


2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)			Calificación
1	Plan Estratégico	La empresa cuenta con un plan estratégico (Metas corporativas, Visión, Misión, Estrategia y Objetivos)	4
2	Estructura organizacional	La empresa cuenta con una estructura organizacional (Organigrama, Manual de funciones y responsabilidades)	4
3	Competencias	La empresa evalúa las competencias y habilidades periódicamente de sus trabajadores	3
4	Conocimiento Legal	En la empresa se cuenta con conocimiento legal de los requisitos para desempeñar la actividad económica	5
5	Cumplimiento Normas	En la empresa se cumplen las normas Tributarias, Contables, Laborales y Comerciales	5

Gestionar el talento humano mejorando procesos asociados a búsqueda de trabajadores, selección, capacitación, desarrollo y retención de personal

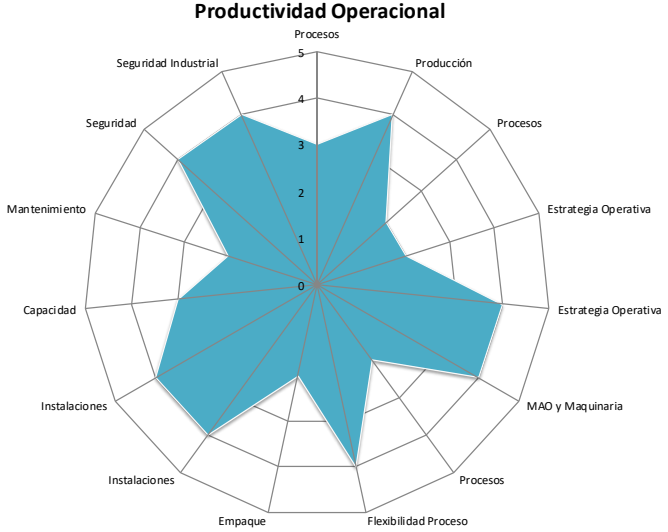


6	Planeación	En la empresa se hace planeación con el grupo de trabajo. (Se recogen ideas de mejores prácticas)	4
7	Manejo de Indicadores	En la empresa se manejan indicadores de Gestión y Productividad.	3
8	Proceso de Selección	En la empresa se maneja un proceso de selección y capacitación para nuevos empleados	2
9	Incentivos	En la empresa se manejan incentivos y recompensas por productividad y ventas y cumplimientos de metas	2
10	Comunicación	La comunicación en la empresa entre los diferentes niveles de personal de la compañía (directivos, técnicos, administrativos, otros) se promueve y es ágil y oportuna.	4
11	Desempeño	En la empresa cada puesto de trabajo tiene definida la forma de medir el desempeño de la persona (indicador) lo cual permite su evaluación y elaboración de planes de mejoramiento.	3
12	Organizacional	La empresa hace medición del clima organizacional?	2
PUNTAJE TOTAL			3,4



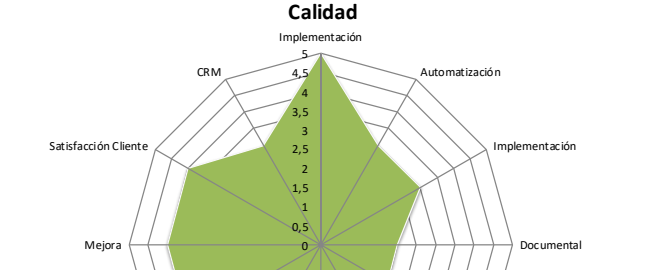
3. Gestión de la Productividad operacional			Calificación
1	Procesos	¿La empresa cuenta con un plan de producción? (Objetivos, estrategias, flujogramas o protocolos de procesos para los bienes y servicios que produce)	3
2	Producción	La planeación de la producción y/o de las operaciones de la empresa están basadas en pronósticos de ventas?	4
3	Procesos	¿En la empresa existen fichas técnicas de todas las materias primas, producto terminado y maquinaria, equipo?	2
4	Estrategia Operativa	2. ¿La empresa tiene identificados indicadores para los procesos productivos? (indicadores de entregas a tiempo, de reprocesos	2
5	Estrategia Operativa	La empresa cuenta con metas de operación medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?.	4
6	MAO y Maquinaria	La empresa cuenta con la disponibilidad de mano de obra calificada y maquinaria para responder ante un incremento de la producción o cambios en los gustos y preferencias de los clientes?	4
7	Procesos	La empresa tiene definidos y documentados sus procesos más importantes?(proceso productivo, entre otros)	2
8	Flexibilidad Proceso	En la empresa el producto es flexible y se puede adaptar rápidamente a las tendencias del mercado?	4
9	Empaque	El empaque del producto cumple con estándares y la normatividad actual?	2
10	Instalaciones	La infraestructura, instalaciones y equipos de la empresa son adecuados para atender sus necesidades de funcionamiento y operación actual y futura?.	4
11	Instalaciones	. ¿La empresa cuenta con una distribución de planta, equipos, mobiliario, distribución de áreas de trabajo, conforme a la reglamentación existente para el sector?	4
12	Capacidad	La empresa tiene definida su capacidad de producción o de prestación de servicios y con base en esto se coordina la utilización de los recursos físicos, humanos y financieros?.	3
13	Mantenimiento	¿En la empresa existe un programa de mantenimiento definido de la maquinaria y equipo de mantenimiento?	2
14	Seguridad	En la empresa la planta, los procesos, los equipos y las instalaciones en general están diseñados para procurar un ambiente seguro para el trabajador?.	4
15	Seguridad Industrial	La empresa posee un SSST, reglamento interno de trabajo, de higiene y una política de seguridad industrial?.	4
PUNTAJE TOTAL			3,2

Mejorar los procesos de producción de un producto o servicio. Esto significa reducir tiempos y costos.

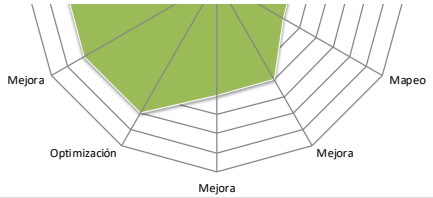


4. Gestión de Calidad			Calificación
1	Implementación	¿La empresa cuenta con un sistema de calidad definido?	5
2	Automatización	¿La empresa tiene automatizados los procesos?	3
3	Implementación	¿La empresa cuenta con implementación de BPM o similares?	3
4	Documental	¿La empresa tiene documentados los procesos?	2
5	Mapeo	¿La empresa tiene mapeo de los procesos?	2
6	Mejora	¿La empresa tiene implementado un sistema de mejora para los procesos?	3
7	Mejora	¿La empresa cuenta con modelaje de procesos?	3
8	Optimización	¿La empresa cuenta con optimización de procesos?	4

Cumplir las mínimas normas de calidad que necesitan las empresas de acuerdo con su actividad



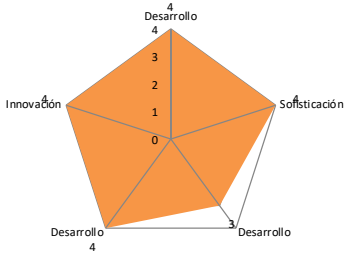
9	Mejora	¿La empresa cuenta con un esquema para ejecutar acciones de mejoramiento (correctivas y preventivas, pruebas metrológicas e inspecciones) necesarias para garantizar la calidad del producto o servicio?	4
10	Mejora	¿La empresa hace medición de la productividad?	4
11	Satisfacción Cliente	¿La empresa mide con frecuencia la satisfacción de sus clientes para diseñar estrategias de mantenimiento y fidelización?	4
12	CRM	¿La empresa cuenta con herramientas para hacerle seguimiento a sus clientes? (CRM)	3
PUNTAJE TOTAL			3,3



5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto			Calificación
1	Desarrollo	La empresa ha implementado prácticas/metodologías para la mejora del producto?	4
2	Sofisticación	La empresa ha implementado pruebas piloto, de laboratorio para mejorar el producto?(Diseño, nuevos materiales...nuevos servicios)	4
3	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para estandarizar su producto o servicio?	3
4	Desarrollo	La empresa ha hecho gestión para capacitar al personal en NCL, formación Titulada, complementaria o virtual?	4
5	Innovación	En la empresa se investiga y se obtiene información sobre nuevas tecnologías, respecto a procesos, mercados, procesos administrativos, nuevas tendencias del producto o servicio?.	4
PUNTAJE TOTAL			3,8

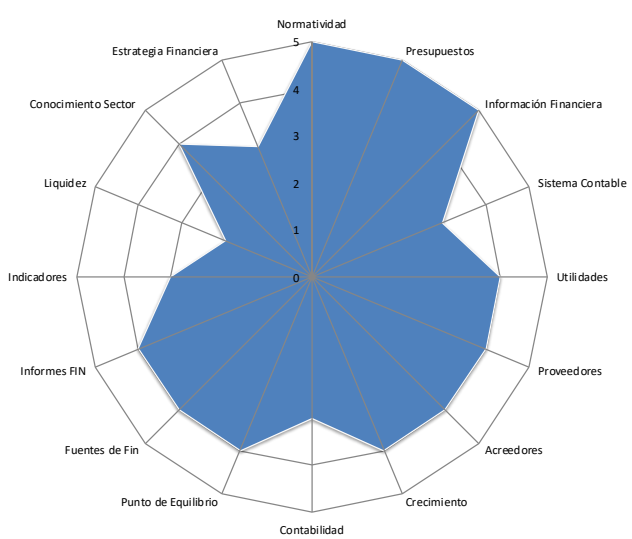
Gestionar la innovación como herramienta para crecer / Sofisticar y desarrollar mejores productos

Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



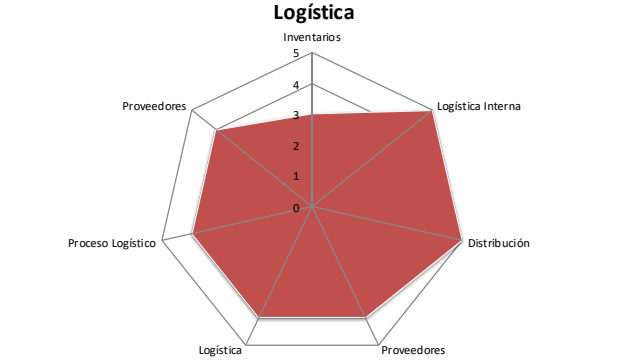
6. Gestión financiera y contable			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas contables vigentes?	5
2	Presupuestos	La empresa realiza presupuestos anuales de ingresos, egresos y flujo de caja.	5
3	Información Financiera	La información financiera de la empresa es confiable, oportuna, útil y se usa para la toma de decisiones?.	5
4	Sistema Contable	La empresa cuenta con un sistema claro para establecer sus costos, dependiendo de los productos, servicios y procesos?.	3
5	Utilidades	La empresa conoce la productividad que le genera la inversión en activos y el impacto de estos en la generación de utilidades en el negocio.	4
6	Proveedores	La empresa tiene una política definida para el pago a sus proveedores?.	4
7	Acreedores	La empresa cumple con los compromisos adquiridos con sus acreedores de manera oportuna?.	4
8	Crecimiento	La empresa evalúa el crecimiento del negocio frente a las inversiones realizadas y conoce el retorno sobre su inversión?.	4
9	Contabilidad	La empresa maneja contabilidad al día?	3
10	Punto de Equilibrio	La Empresa conoce y aplica el concepto de punto de equilibrio?	4
11	Fuentes de Fin	Conoce fuentes de financiación diferentes a las entidades bancarias?	4
12	Informes FIN	La Empresa realiza informes periódicos del estado financiero?	4
13	Indicadores	La empresa conoce y aplica indicadores financieros? (Liquidez, Razón Cta., Prueba ácida, etc.)	3
14	Liquidez	La empresa cuenta con políticas para los excesos de liquidez?	2
15	Conocimiento Sector	La Empresa conoce indicadores de comportamiento del sector económico de su actividad empresarial?	4
16	Estrategia Financiera	La empresa cuenta con metas financieras medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?	3
PUNTAJE TOTAL			3,8

Lograr llevar a la empresa a estándares de organización contable y financiera



7. Gestión Logística			Calificación
1	Inventarios	Cuenta con un sistema para la admón. de inventarios, materia prima y producto terminado	3
2	Logística Interna	El sitio de trabajo es adecuado para atender sus necesidades de funcionamiento, producción y/u operación actuales y futuras	5
3	Distribución	La empresa cuenta con un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución, o por lo menos establece responsabilidades al respecto con su personal.	5
4	Proveedores	La empresa cuenta con un proceso de evaluación y desarrollo de proveedores.	4
5	Logística	La empresa cuenta con una infraestructura idónea para optimizar los costos de logística	4
6	Proceso Logístico	La empresa planea actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico	4
7	Proveedores	¿En la empresa existen criterios definidos para selección y evaluación de proveedores?	4
PUNTAJE TOTAL			4,1

Lograr productos o servicios a tiempo sin sobrecostos y de la mejor calidad

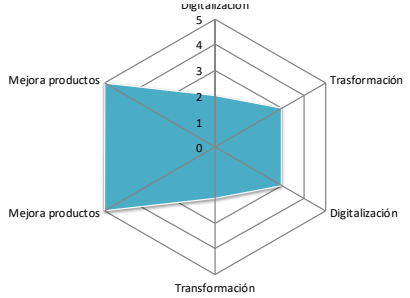


8. Gestión de la Transformación Digital			Calificación
1	Digitalización	Empresa usa herramientas digitales y tecnológicas para mejorar la producción o prestación del servicio?	2

Gestionar en la empresa las herramientas digitales y tecnologías para aumentar la productividad

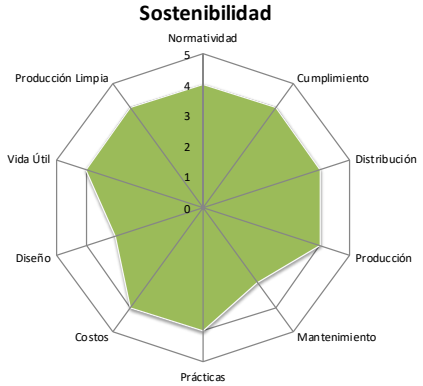


2	Trasformación	La empresa ha considerado redefinir su Nuevo modelo de negocio?	3
3	Digitalización	La empresa tiene acceso al márquetin digital?(las redes sociales)	3
4	Transformación	La empresa hace uso o tiene acceso a la tecnología de Big Data, nube?	2
5	Mejora productos	La empresa ha utilizado los Tecnoparques del SENA para mejorar sus procesos?	5
6	Mejora productos	La empresa ha recurrido a asesoría de expertos en su producto?	5
PUNTAJE TOTAL			3,3



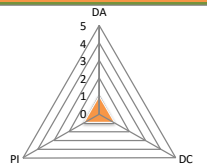
9. Sostenibilidad			Calificación
1	Normatividad	La empresa conoce y aplica las normas ambientales en el desarrollo de su actividad	4
2	Cumplimiento	La empresa establece los procedimientos y procesos para cumplir las normas ambientales.	4
3	Distribución	En la empresa para la selección, instalación y mantenimiento de los equipos se realizan consideraciones ambientales, además de aspectos técnicos y económicos?	4
4	Producción	La empresa trata de minimizar el consumo de energía, agua y materias primas contaminantes mediante la mejora de sus procesos productivos, la sustitución de insumos y el uso de otras tecnologías?	4
5	Mantenimiento	La empresa realiza mantenimientos preventivos a sus automotores, maquinaria y equipos para evitar el deterioro del ambiente?	3
6	Prácticas	La empresa desarrolla prácticas de reciclaje en forma permanente y todos los empleados están comprometidos con este propósito?.	4
7	Costos	La empresa tiene o ha proyectado disminuir los costos generados por desperdicio de materia prima en alguna etapa del proceso productivo?.	4
8	Diseño	En el diseño de productos y empaques, la empresa procura minimizar el uso de materiales e incluye criterios ecológicos al seleccionarlas.	3
9	Vida Útil	En la empresa se fomenta el aprovechamiento de los productos al final de su vida útil? (por ejemplo, mediante reutilización, procesamiento o reciclaje).	4
10	Producción Limpia	La Empresa aplica conceptos de producción limpia?.	4
PUNTAJE TOTAL			3,8

Gestionar la sostenibilidad del entorno con prácticas sostenibles en procesos y productos



10. Gestión propiedad intelectual - Aplica para empresas de Economía Naranja			Calificación
1	DA	La empresa ha hecho gestión de los derechos de autor?	1
2	DC	La empresa ha hecho gestión de los derechos conexos?	1
3	PI	La empresa ha hecho gestión de propiedad intelectual?	1
PUNTAJE TOTAL			1,0

Implementar medidas necesarias para la protección y gestión de activos de propiedad intelectual, con el fin de obtener mejores resultados gracias a su titularidad.



Propiedad Intelectual

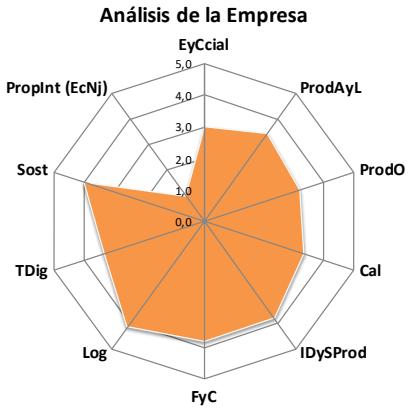
IMPACTO AMBIENTAL

	Variable	Impacto	Efecto	Temporalidad	Magnitud
1	Atmosférico	Emisión de material particulado	Negativo	Corta	Leve
2	Atmosférico	Emisión de gases	Negativo	Corta	Leve
3	Geosférico	Erosión - Pérdida de Suelo	Negativo	Corta	Leve
4	Acrológico	Contaminación del Suelo	Negativo	Corta	Leve
5	Acrológico	Generación de Residuos Sólidos	Positivo	Media	Moderado
6	Hídrico	Contaminación de Agua	Negativo	Corta	Leve
7	Biótico	Desaparición de Fauna - Flora	Negativo	Corta	Leve

OBSERVACIONES IMPACTO AMBIENTAL

8	Social	Contaminación Auditiva	Positivo	Corta	Leve
9	Biótico	Consumo excesivo de Papel	Positivo	Media	Moderado
10	Social	Consumo de Energía Eléctrica	Positivo	Media	Moderado
11	Hídrico	Agotamiento de Recursos Hídricos	Negativo	Corta	Leve
12	Social	Contaminación Visual	Negativo	Corta	Leve
13	Acrológico	Generación de Residuos Líquidos	Negativo	Corta	Leve
14	Acrológico	Generación de Residuos Químicos	Negativo	Corta	Leve

CONSOLIDADO		Calificación
1	Estrategia y Comercial (EyCcial)	3,0
2	Productividad Administrativa y Laboral (ProdAyL)	3,4
3	Productividad Operacional (ProdO)	3,2
4	Calidad (Cal)	3,3
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto (IDySProd)	3,8
6	Financiera y Contable (FyC)	3,8
7	Logística (Log)	4,1
8	Transformación Digital (TDig)	3,3
9	Sostenibilidad (Sost)	4,0
10	Propiedad Intelectual (PropInt EcNj)	1,0
	Promedio	**3,30**



OBSERVACIONES

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Denty Care	**NIT**	31884635-2	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Iliana Saavedra Lopez	**CEDULA**	31.884.632,00	**TIPO DE EMPRESA**	Salud
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.130.623.050	**FECHA DE ELABORACIÓN**	30/07/21

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

Denty Care es un consultorio adontológico con mas de 30 años de experiencia en el mercado y la emprendedora Iliana Saavedra es una odontologa reconocida que lleva muchos años laborando en este campo de la salud. Actualmente cuenta con una clinica odontológica adecuada para prestar diversos servicios especializados de odontologia como ortodoncia, periodoncia, cirugia dental,estética dental, entre otros.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

Cuenta con un gran posicionamiento en el mercado gracias a sus mas de 30 años de experiencia prestando este tipo de servicios odontologicos en la ciudad de Palmira y a logrado ampliar su portafolio de servicios gracias alianzas estrategicas con profesionales de la salud que prestan sus servicios en sus instalaciones. Gran parte de los clientes llegan por referenciación y conforman un mercado cautivo que de manera recurrente requieren sus servicios. El consultorio cumple con todos los requerimientos y certificaciones legales pero no aplica ninguna estrategia en materia digital o promocional por lo cual hace falta fortalecer y aprovechar las posibilidades que ofrecen estos nuevos medios.

2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano)

Todo el manejo administrativo de la clinica lo realiza la emprendedora quien tambien ejerce como odontologa. Se cuenta con el apoyo de una auxiliar de odontologia que brinda asistencia tanto en lo clinico como en lo administrativo. Todos los demás servicios de odontología especializada como la ortodoncia, periodoncia, estetica dental y demás se contratan con un cobro por comisión de parte de la clinica al profesional sin mas compromisos contractuales.

3. Gestión de la Productividad operacional

Los servicios prestados por Denty Care presentan un margen de utilidad alto descontando los gastos operacionales como salario de la auxiliar, compra de insumos, gastos administrativos, entre otros. La idea de la implementación de servicios odontológicos especializados es diversificar el portafolio y optimizar el uso de la capacidad instalada, pues se cuenta con un espacio que tiene tres consultorios odontológicos habilitados para funcionar.

4. Gestión de Calidad

Todos los servicios odontológicos ofertados por Denty Care se dan en cumplimiento de la normatividad nacional y de las certificaciones requeridas por la secretaría de salud y la práctica ética de la odontología. De igual manera se implemento todo lo relacionado a los protocolos de bioseguridad por ser ejercer una actividad profesional de alto riesgo biológico.

5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto

Dr. Help! brinda acceso oportuno a servicios odontologicos especializados, prestado por personal profesional y/o especializado que usa protocolos de manejo idóneos.

A diferencia de la competencia, brindamos atención de calidad en tiempo real, justo cuando se necesita, sin someterse a largas esperas y desde el lugar donde el usuario se encuentre.

Como un plus que hace parte de nuestro modelo innovador, realizamos seguimiento a nuestros usuarios para definir si presentaron mejoría de su problema de salud. Adicionalmente buscamos alinearnos con la economía naranja y produce contenidos audiovisuales educativos sobre temas de salud con acceso gratuito, por lo cual nuestros clientes se enamoran de nuestro servicio

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Denty Care	**NIT**	31884635-2	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Iliana Saavedra Lopez	**CEDULA**	31.884.632,00	**TIPO DE EMPRESA**	Salud
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.130.623.050	**FECHA DE ELABORACIÓN**	30/07/21

naranja y produce contenidos audiovisuales educativos sobre temas de salud con acceso gratuito, por lo cual nuestros clientes se enamoran de nuestro servicio.

6. Gestión financiera y contable

Se recomienda trabajar de la mano con su asesor contable con el fín de lograr lineamientos de trabajo y que apoye a la empresaria, por el momento y la coyuntura, ademas de los cambios significativos de la empresa, se pudo identificar que no se cuenta con la disponibilidad economica de pagar a este profesional, sin embargo el gestor, recomienda a la emprendedora llegar a un acuerdo, lo anterior, para evitar sanciones, malos manejos o incumplimiento de la normatividad.

7. Gestión Logística

N/A

8. Gestión de la Transformación Digital

La empresa presta servicios odontologicos.

La empresa en la mayoria de su tiempo de funcionamiento se ha promocionado a traves de medios tradicionales como la referenciación, es importante reactivar otros canales de comercializacion, implementar el carrito de compra, que para el momento de coyuntura que vive el pais podria ser de gran ayuda.
Aqui la parte fundamental es trabajar en el rediseño del concepto de negocio y como incide en lo que se tiene actualmente.

9. Sostenibilidad

Se ha logrado establecer una cartera de clientes recurrentes que han permitido contar con ingresos necesarios para cubrir nuestra operación, aunque nos falta lograr nuevos clientes que nos permitan generar mayores utilidades, que nos permitan reinvertir en el negocio y contar con una mayor estabilidad financiera

10. Gestión propiedad intelectual - Aplica para empresas de Economía Naranja

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Registro de Marca.

El registro marcario es un trámite administrativo que se efectúa ante la Superintendencia de Industria y Comercio y consta de las siguientes etapas:

1) Presentación de la solicitud

2) Examen de forma

3) Publicación

4) Oposiciones de terceros

5) Examen de fondo. Este proceso tiene una duración aproximada de siete (7) meses, en caso de que no existan obstáculos, tales como oposiciones por parte de terceros.

Este registro se realizara de forma posterior a la constitución de la empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Denty Care	**NIT**	31884635-2	**SECTOR**	Servicios
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Iliana Saavedra Lopez	**CEDULA**	31.884.632,00	**TIPO DE EMPRESA**	Salud
NOMBRE DEL GESTOR	Cerbulo Andres Cifuentes Garcia	**CEDULA**	1.130.623.050	**FECHA DE ELABORACIÓN**	30/07/21

A partir del analisis de los resultados y de la entrevista con el emprendedor, en donde se enmarcan sus principales necesidades, se puede definir que:
1)Se hace necesario un rediseño del concepto de negocio en donde se defina la mision de la empresa y el nuevo portafolio de productos.
2)Un plan de mercadeo en donde se defina todo el marco de las 4P, mas todos los aspectos comerciales relevantes para enfocar los esfuerzos y definir las estrategias.
3)Mapeo de todos los procesos que hacen parte de la empresa para consolidar la operaciones y actividades a desarrollar.
4)Sistematizacion y organizacion de toda la informacion para tener un control operativo.
5)Control y manejo de inventarios.
6)Control y manejo contable.

RECOMENDACIONES

Se realiza la recomendación a la empresaria en primer lugar y teniendo en cuenta la coyuntura de la pandemia, utilizar todos los canales comerciales que tiene la empresa, las personas que pueden acceder a estos productos por medio de los canales virtuales donde se hace necesario fortalecer mas este tipo de canal, por tanto, seria interesante brindar una solucion.
La empresa no es muy fuerte a traves de redes sociales y debe fortalecerse la gestion comercial. Se hace de vital importante actualizar el contenido y reactivar estos procesos.

PLAN DE ACCIÓN

Visita 2 (Meses 1 y 2)

Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial	Revisar y ajustar la planeación estrategica de la empresa	Planeación estrategica desactualizada	Ajustar acorde a la situación la planeación estrategica.	Planeación estrategica	Planeación	1	20/05/21	30/06/21			0%	Empresario(a)
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional	Definir la capacidad instalada de prestación de servicios de la empresa.	No se cuenta con la capacidad de prestación de servicios de la empresa	Definir capacidad instalada	Capacidad instalada	Capacidad instalada	1	4/07/21	30/08/21			0%	Empresario(a)
4	Calidad												Empresario(a)
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable	Definir y ajustar el sistema de costos	No se cuenta con un sistema de costos ajustado a las necesidades de la empresa	Sistema de costos	Sistema de costos	Sistema de Costos	1	20/05/21	30/06/21			0%	Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Empresario(a)
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

Visita 4 (Meses 3 y 4)

Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial	Definir procedimiento de fidelización de clientes.	No se cuenta con mecanismo de fidelización de clientes.	Definir procedimiento de fidelización.	Procedimiento de fidelización definido.	Procedimiento	1	5/09/21	30/09/20			0%	Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable	Analisis de estados financieros	No se realiza analisis a los estados finacieros.	Analisis de estados financieros	Analisis de estados finacieros	Analisis finacieros	1	5/09/21	30/09/21			0%	Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

Visita 6 (Meses 5 y 6)													
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar
Visita 8 (Meses 7 y 8)													
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

Visita 10 (Meses 9 y 10)													
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar
Visita 12 (Meses 11 y 12)													
Código	Pilar	Objetivo	Descripción Hallazgo	Acción de Mejoramiento	Descripción Meta	Unidad de Medida	Cantidad / Meta	Fecha Iniciación	Fecha Terminación	Plazo	Avance Ejecución	% Ejec.	Responsable
1	Estratégica y Comercial												Seleccionar
2	Productividad Administrativa y Laboral												Seleccionar
3	Productividad Operacional												Seleccionar
4	Calidad												Seleccionar
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto												Seleccionar
6	Financiera y Contable												Seleccionar
7	Logística												Seleccionar
8	Transformación Digital												Seleccionar
9	Sostenibilidad												Seleccionar
10	Propiedad Intelectual (Solo para Economía Naranja)												Seleccionar
11	Ambiental												Seleccionar
12	Productividad												Seleccionar
13	Todos												Seleccionar

IMPACTO ECONÓMICO

SEGUIMIENTO INDICADORES DE IMPACTO

INDICADOR	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Ventas en el Mes	$ 15.000.000	$ 21.000.000										$ -
Empleos Retenidos	2	2										0
Recursos Obtenidos												$ -
Empleos Nuevos												0
Empresa Exportando (1=Si, 0=No)						0						0
Ventas por Exportaciones	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES A INDICADORES CUALITATIVOS	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

SEGUIMIENTO FINANCIERO

BALANCE GENERAL

	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Activo Corriente	$ 35.000.000	$ 35.000.000										
Activo no Corriente												
Total Activo	$ 35.000.000	$ 35.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Pasivo Corriente		$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Pasivo no Corriente												
Total Pasivo	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
Patrimonio												
Pasivo + Patrimonio	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES AL BALANCE	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

ESTADO DE RESULTADOS

	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
Ventas	$ 15.000.000	$ 21.000.000										
(-) Costo de Ventas	$ 5.000.000	$ 7.000.000										
= Utilidad Bruta	$ 10.000.000	$ 14.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos	$ 2.000.000	$ 3.000.000										
= Utilidad Operacional	$ 8.000.000	$ 11.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros												
= Utilidad Antes de Impuestos	$ 8.000.000	$ 11.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos												
= Utilidad Neta	$ 8.000.000	$ 11.000.000	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

OBSERVACIONES AL ESTADO DE RESULTADOS	
Visita 1	
Visita 2	
Visita 3	
Visita 4	
Visita 5	
Visita 6	
Visita 7	
Visita 8	
Visita 9	
Visita 10	
Visita 11	
Visita 12	

HISTORIAL - EVIDENCIAS

HISTORIAL

FECHA	ACTA No	DESARROLLO DE LA REUNIÓN	COMPROMISOS

EVIDENCIAS

CONCEPTO	CUMPLIM.	OBSERVACIONES
Plan de Negocios	SI	

Registro Único Tributario (RUT)	SI	
Certificado Cámara y Comercio	SI	
Estados Financieros / Libro Fiscal	SI	
Formato de Inscripción	SI	
Registro de Asesoría	SI	
Acta Visita 1	Seleccionar	
Acta Visita 2	Seleccionar	
Acta Visita 3	Seleccionar	
Acta Visita 4	Seleccionar	
Acta Visita 5	Seleccionar	
Acta Visita 6	Seleccionar	
Acta Visita 7	Seleccionar	
Acta Visita 8	Seleccionar	
Acta Visita 9	Seleccionar	
Acta Visita 10	Seleccionar	
Acta Visita 11	Seleccionar	
Acta Visita 12	Seleccionar	

HV Empresa

Diagnóst

Visita 01	

Para poder insertar las fotos, se ha dejado esta hoja sin bloquear.

Visita 03	

Visita 05

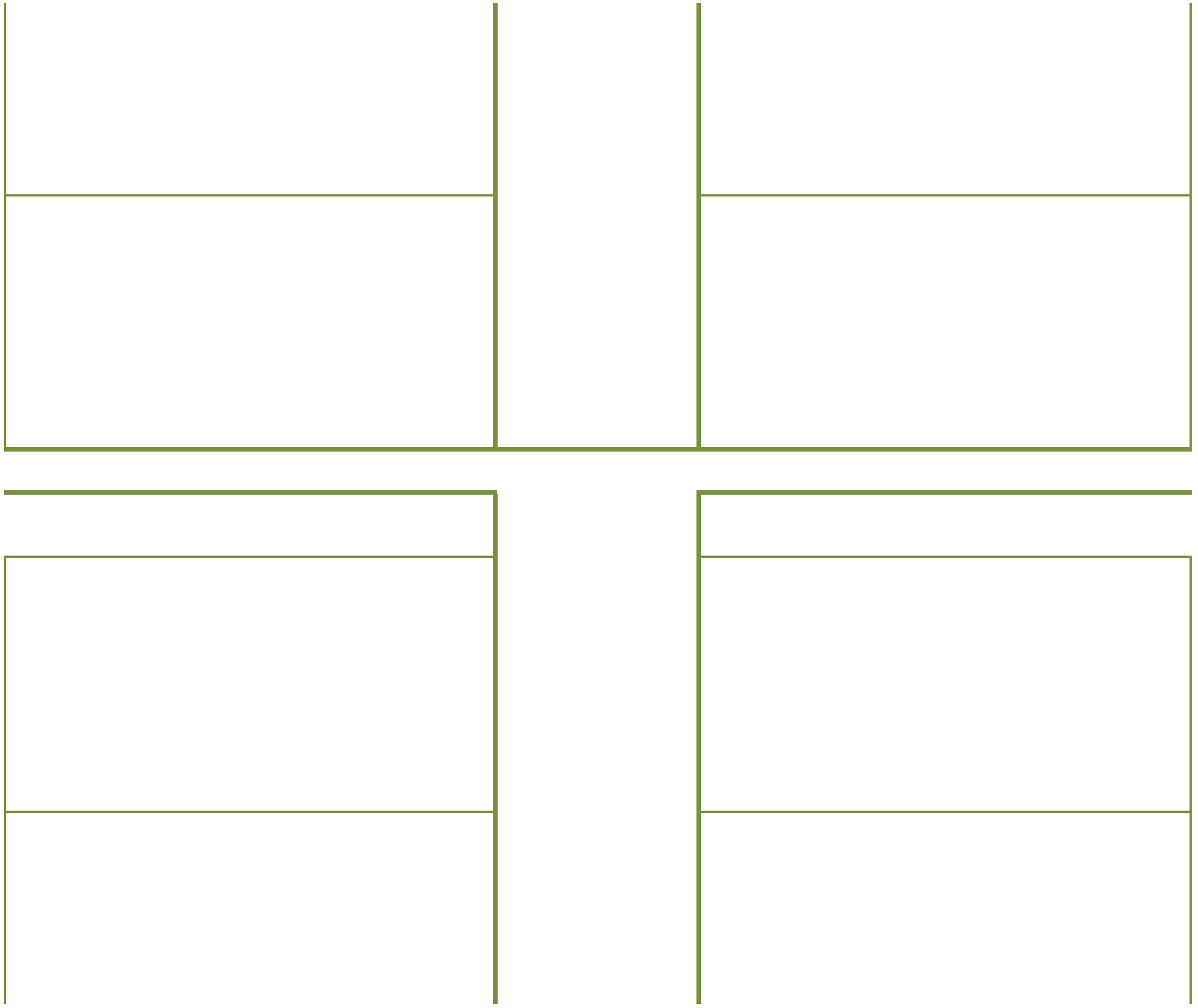
Visita 07	

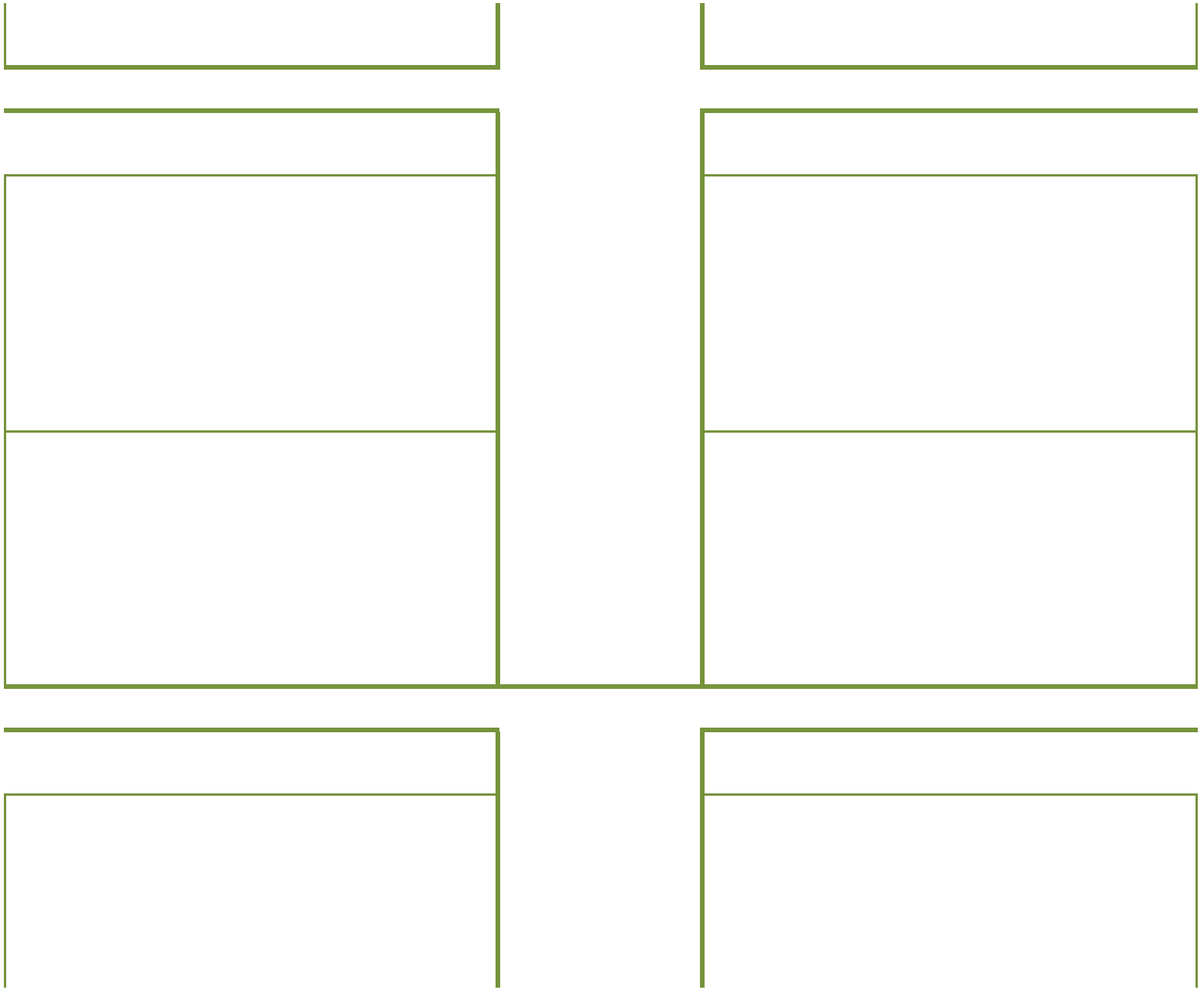
Visita 09	

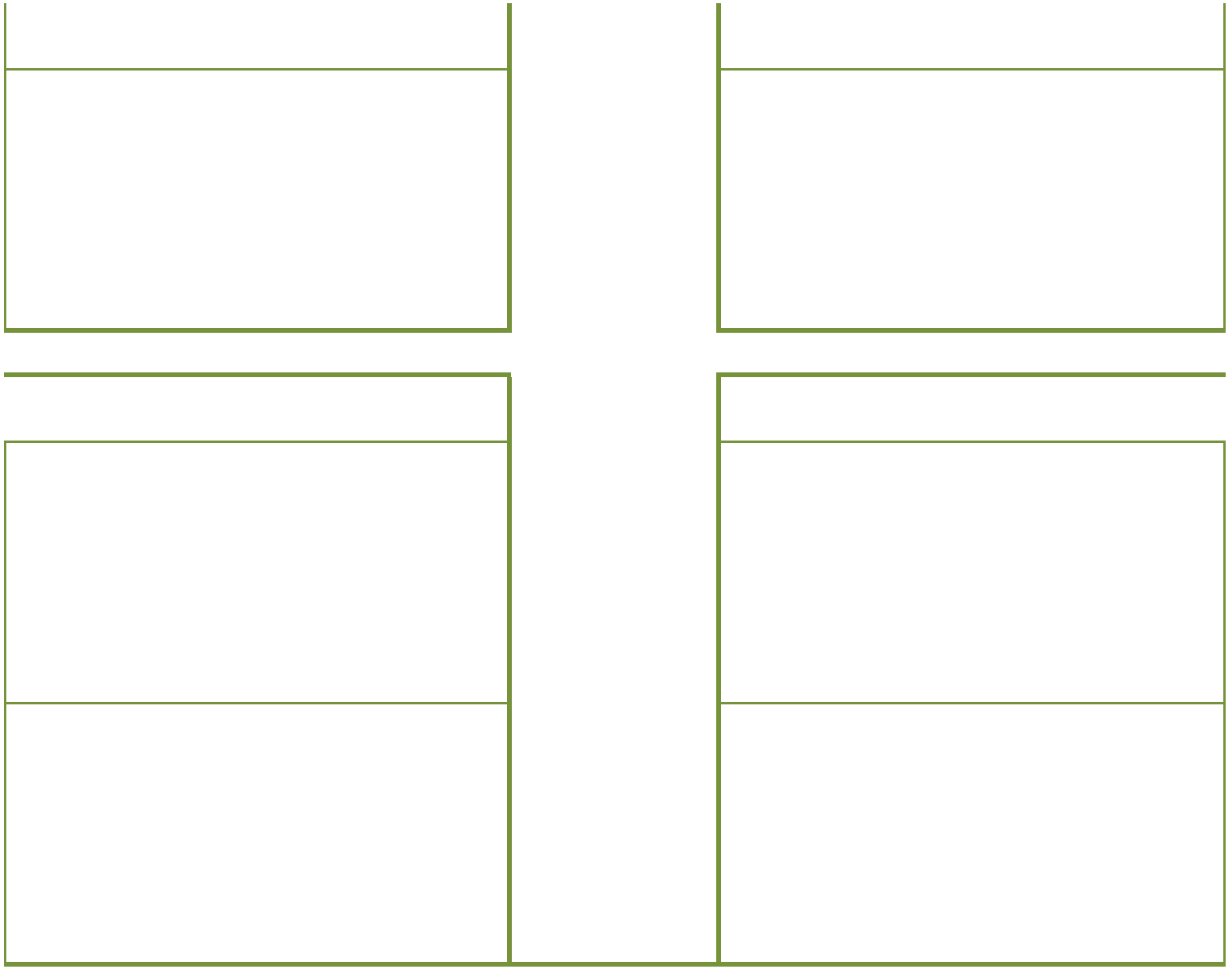
Visita 11	

tico | Informe Diagnóstico | Plan de M

FOTOS DE LA EMPRESA







lejoramiento	Impacto Económico

Visita 02

Visita 04

Visita 06

Visita 08	

Visita 10	

Visita 12	

Impacto Económico

MENU

Para Imprimir
Oprima "Ctrl+P"

PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL

No	Variable	Inicial	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		100	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$150.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$15.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$50.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$20.000	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$5.020.000	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,98805	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	

No	Variable	Visita 2	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes		140	
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido		$150.000	
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$21.000.000	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio		$50.000	
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio		$21.400	
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$7.021.400	
IP=N/D	Indice de Productividad		2,99086	
TP	Tipo de Productividad		Positiva	
Incr	Incremento porcentual		0,09%	

No	Variable	Visita 4	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 6	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 8	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 10	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

No	Variable	Visita 12	VALOR	OBSERVACIONES
1	Cantidad Productos/Servicios producidos en 1 mes			
2	Valor venta 1 Producto/Servicio producido			
N=1*2	Valor obtenido por la venta de los Productos/Servicios		$0	
3	Costo Directo de producción de un Producto/Servicio			
4	Costos Indirectos de producción del Producto/Servicio			
D=1*3+4	Costo de producción de los Productos/Servicios		$0	
IP=N/D	Indice de Productividad		0,00000	
TP	Tipo de Productividad		No hay	
Incr	Incremento porcentual		0,00%	

Regional	Centro de Formación
Valle_del_Cauca	76-Centro de Electricidad y Automatización Industrial -CEAI

Empresa	NIT
Denty Care	31884635-2

Tipo de Empresa	Sector	Código CIIU
Salud	Servicios	8622

Departamento Empr	Ciudad Empresa	Cod. DANE	ID Aplicativo
Valle_del_Cauca	Palmira	76520	0

Empresario	Cédula
Iliana Saavedra Lopez	31.884.632

Tipo de Emprendedor	F. Nacimiento	Clasificación Población
Egresado de Otras Instituciones de Educación	1/01/59	Ninguno

Departamento	Ciudad Empresario	Nivel de Formación	Género
Valle_del_Cauca	Palmira	Profesional	Femenino

			Ventas en el Mes				
Plan FE	**Tipo Conv**	**Nro. Conv**	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	
0	0	0	15.000.000	21.000.000	0	0	

Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11
0	0	0	0	0	0	0

Empleos Retenidos

Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6
0	2	2	0	0	0	0

Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	Recursos Obter Visita 1
0	0	0	0	0	0	0

ıidos

Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8
0	0	0	0	0	0	0

Empleos Nuevos

Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3
0	0	0	0	0	0	0

Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10
0	0	0	0	0	0	0

Empresa Exportando (1=Si, 0=No)						
Visita 11	Visita 12	Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5
0	0	0	0	0	0	0

Visita 6	Visita 7	Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12
0	0	0	0	0	0	0

Ventas por Exportaciones

Visita 1	Visita 2	Visita 3	Visita 4	Visita 5	Visita 6	Visita 7
0	0	0	0	0	0	0

					Acumulado	
Visita 8	Visita 9	Visita 10	Visita 11	Visita 12	**Ind 1**	**Ind 2**
0	0	0	0	0	36.000.000	4

Ind 3	Ind 4	Ind 5	Ind 6	Product Inicial	Prod Visita 2
0	0	0	0	2,988047809	2,990856524

Increm 2	Prod Visita 4	Increm 4	Prod Visita 6	Increm 6	Prod Visita 8	Increm 8
0,09%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%

Prod Visita 10	Increm 10	Prod Visita 12	Increm 12
0	0,00%	0	0,00%