

## **IVBALANCE DE RESULTADOS**

### **Proyecto: Planeación estratégica y estructura organizacional**

<b>ANTES</b>	<b>DESPUÉS</b>
No cuentan con estructura organizacional.	Tienen estructura Organizacional y Planeación Estratégica.
No tienen metas.	Saben la importancia de las meta, saben cómo definir las y medirlas.
No saben que el perfil de los puestos para contratar personal	Cuentan con una guía donde se especifica el perfil del prospecto y los requisitos que debe cumplir.
Tienen estructura de Taller	Tienen estructura de Microempresa

### **Proyecto: Contabilidad**

<b>ANTES</b>	<b>DESPUÉS</b>
Ambos empresarios están dados de alta ante el SAT	Se dio de baja a la Sra. Francisca Moreno
No han hecho declaraciones desde el año 2007	Se actualizaron las declaraciones para La Sra. Francisca Moreno
No llevan orden ni documentación sobre los movimientos mercantiles	Llevar un control y documentación básica sobre ingresos y egresos
Tienen multas y requerimientos de la autoridad Fiscal	Se han cumplido los requerimientos y las multas se pagarán por partes
No tienen documentada su información contable	Ya cuentan con un vaciado digital de todas sus actividades contables
No cuentan con firma FIEL ni CIEC	Cuentan ya con firmas FIEL y CIEC indispensables para realizar sus ejercicios fiscales.

### **Proyecto: Imagen Empresarial**

<b>ANTES</b>	<b>DESPUÉS</b>
Nombre de la empresa “Diseños de Moldes y Troqueles; Piezas en General”	Nombre de la empresa “MOLTROX”
No tienen logotipo	Ya tienen un logotipo especial
No tienen Slogan	Tienen el Slogan “MOLTROX ES MÁS”
Tienen papelería básica sin diseños atractivos	Tienen papelería especialmente diseñada (tarjetas de presentación, facturas, hojas membretadas, etc.)
No cuentan con uniformes	Tienen el diseño para uniformes

## Proyecto: Ventas

ANTES	DESPUÉS
Buscan clientes a “puerta fría”	Conocen la metodología para buscar, contactar y citar a posibles clientes.
No tienen ni conocen metodología de ventas	Cuentan con la metodología de ventas SPACTM
No planifican las visitas a los clientes	Saben cómo planificar y que información tener en las visitas a los clientes
No reconocen los tipos de visita de negocios	Saben cómo diferenciar los tipos de visita a los clientes
No llevan documentación sobre los requerimientos de cada cliente	Conocen la importancia de llevar registro y documentación de todos los pedidos, diseños, dudas, quejas y requerimientos de los clientes
No conocen la importancia de tener clientes cautivos sobre nuevos clientes	Saben que es más importante dar un buen servicio post venta a los clientes recurrentes para convertirlos en cautivos, que encontrar nuevos clientes.

## Proyecto: Seguridad Industrial e Instalación Eléctrica

ANTES	DESPUÉS
No utilizan equipo de seguridad básico	Ya compraron su equipo de seguridad y lo usan obligatoriamente
Taller desordenado y sucio	Poco a poco lo están limpiando y ordenando
Luz insuficiente para el tipo de actividad	Ya se cuenta con el proyecto de instalación eléctrica monofásica con salidas suficientes para la iluminación
Instalación eléctrica deficiente, con cables cruzados en el techo y en el piso	Ya cuentan con el proyecto de instalación eléctrica trifásica para sus máquinas
Bodega llena de basura	Ya se encuentran limpiando la bodega, separando lo útil de la basura.

## Proyecto: Comunicación y Tecnología

<b>ANTES</b>	<b>DESPUÉS</b>
Solo cuentan con un teléfono para comunicarse con sus clientes	Cuentan con un fax y una dirección e-mail
Deben recorrer grandes distancias para recoger o entregar documentos (diseños, cotizaciones, etc.)	Ya cuentan y utilizan un fax
No saben utilizar equipo de cómputo	Ya saben usar equipo de cómputo y reconocen sus partes
Sus diseños los hacen a mano	Ya hacen diseños y dibujos sencillos en Auto CAD
No saben utilizar paquetería básica de cómputo	Crean documentos en Word y Excel
No cuentan con un equipo de cómputo	Ya se les cotizó un equipo de cómputo
No saben utilizar internet	Buscan información en internet, envían y reciben e-mails.