Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Enviado el: miercoles, 3 de marzo de 2022 18:24
Para: andrademauro533@gmail.com
Asunto: Presentación Oferta de Servicios

Señor
Mauricio Andrade Prada
Empresario
Ibagué

Asunto: Presentación Oferta de Servicios

Respetado (a) Empresario (a):

En virtud de mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas, (Micros y pequeñas Empresas) para consolidarse y posicionarse en el marco local, nacional e internacional y con el fin de seguir contribuyendo al desarrollo empresarial de nuestro país, el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, deja disposición de ustedes el programa de Fortalecimiento Empresarial.

Es muy importante para el SENA informarle que su Empresa ha sido seleccionada por su alto potencial, para formar parte de este programa, el cual no tienen ningún costo, pues este servicio es una retribución al cumplimiento oportuno de sus aportes al Estado Colombiano.

Nos complacería su participación en este proceso y estaremos atentos a su disposición para iniciar conjuntamente las actividades propias de esta consultoría integral.

Para el SENA sería muy importante contar con la vinculación de la organización en este programa, con la certeza que la asesoría ofrecida, contribuirá de manera efectiva al mejoramiento y la competitividad de su empresa.

Agradecemos nos confirme si este mensaje fue recibido satisfactoriamente; quedamos atentos para atender sus requerimientos, en caso de aceptar nuestra oferta.

Cordialmente,

Raul Antonio Sánchez Alfonso
Gestor de Emprendimiento
Centro de Desarrollo Empresarial SENA SBDC.
Regional Tolima
rasanchezal@sena.edu.co
Tel.: +57 (8) 2709600 IP 84304
Transversal 1 No. 42 - 244, Ibagué - Colombia
@SENAcomunica
www.sena.c

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1	Información del Contacto			
Nombre de Contacto:	Mauricio Andrade Prada	Fecha (dd/mm/aaaa):	2/03/2022	
Nombre de la Empresa (si aplica):	Panadería y pastelería ricuras J.A	Correo Electrónico:	andrademauro533@gmail.com	
Número de Teléfono.:	3164099581	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía	93.115.853
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Secundaria	

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS			
¿Tiene usted una empresa legalmente constituída? Si / No	SI		
*En caso que su respuesta sea **NO** responda:*			
¿Necesita ayuda para emprender su idea de negocio?	SI		
¿Tiene una idea específica de negocio? Si No	SI		
¿Cuál sería la actividad económica de la empresa que desea constituir?	Elaboracióndе productos de panadería		
De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir?	Alta		
¿Tiene algún plan de negocio ya formulado o proyectado?	NO	¿Cuándo planea comenzar su empresa?	1-3 meses

Parte 3. PARA EMPRESAS CONSTITUIDAS		*SI USTED YA TIENE UNA EMPRESA ESTABLECIDA RESPONDA:*	
¿ Cuántos empleos formales está generando su empresa	3	¿Cuantos informales?	1
Ventas en pesos del último año		$	10.000.000,00
Ventas en pesos del penúltimo año		$	8.500.000,00
Crecimiento en términos de ventas			17,65%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?	Elaboracióndе productos de panadería		
¿Desea una asesoría específica para su empresa? Si No	SI		
¿En qué áreas le gustaría recibir asesoría?			
1 AREA LINEAMIENTOS BÁSICOS ESTRATÉGICOS	x	Definición de misión, visión y objetivos estrategicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Quisiera identificar mis clientes y posibles oportunidades de mercado	
3 AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	x	Estoy interesado en mejorar mis capacidades en el area de producción y operaciones	
4 AREA FINANCIERA	x	Realización de presupuestos y proyección de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de nomina	
6 NECESIDADES DE FORMACION (SI Aplica)		Temas Posibles	
7 AREA ASOCIATIVIDAD (SI Aplica)		Temas Posibles	
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (SI Aplica)		Temas Posibles	
CLASIFICACION DEL CLIENTE		**NIVEL 2 - EMPRESA ESTABLECIDA**	

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
GESTION DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMATO INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA

INSCRIPCION AL SERVICIO DE ASESORIA		**www.sena.edu.co**
Regional TOLIMA	**Centro SBDC (Centro de Formación)** Centro de Comercio y Servicio	**Código del proyecto:**
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		**Fecha (dd/mm/aaaa)** 02/03/2022

Parte 1	**Información del Cliente**		
Nombres: Mauricio		**Apellidos:** Andrade Prada	
Documento de identidad: 93445653 **Expedida en:** Coyaima		**Fecha de Nacimiento:** 29/05/1983	**Departamento y ciudad de nacimiento:** Prado, Tolima
Correo electrónico (e-mail): andrademauro533@gmail.com		**Género:** **Masculino** X **Femenino**	
Teléfono de Oficina: 3164099581		**Teléfono Móvil:** 3164099581	
Dirección de residencia: Manaza 18 Casa 18 Jordán segunda etapa			
Ciudad de residencia: Ibagué		**Departamento Residencia:** Tolima	
Caracterización especial de la población: ☐ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☒ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual			
Formación Académica: Aprendiz SENA ☐ **Técnico** ☐ **Tecnólogo** ☐ **Profesional Universitario** ☐ **Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro X ¿Cuál? Bachiller**			**Programa de formación:** Bachiller
Institución educativa: Colegio			**En curso** ☐ **Finalizado** ☒
Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor) Fortalecimiento Unidad Productiva [x] Creación de Empresa Fondo Emprender ☐ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐ Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☐ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiació ☐ Fortalecimiento Empresarial ☐ Otro ☐ Cual _____			

Parte 2	**Información de la Empresa**		
Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: Panadería y Pastelería ricuras J. A		**NIT:** 93445653-8	
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva		**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):** 19 de agosto de 2021	
Representante legal: Mauricio Andrade Prada		**Tamaño de la empresa: Micro** ☒ **Pequeña** ☐ **Mediana** ☐	
Sector Económico: ☐ Agropecuario ☐ Servicios ☐ Industrial ☒ Comercio ☐ Otro			**Actividad Económica (CIIU):** 1081 - Elaboración de productos de panadería.
Tipo de Sociedad: ☐ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☐ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?			
Dirección Empresa: Manzana 18 casa 18 - Barrio Jordán II etapa			**Página WEB:** No aplica.
Ciudad: Ibagué	**Departamento:** Tolima		**Correo Electrónico:** andrademauro533@gmail.com
Número Empleos Formales: 1	**Número de Empleos Informales:** 0	**Descripción de Productos/Servicios:** civiles	
¿Realiza negocios por Internet? ☒ Sí ☐ No		**¿El negocio está establecido en su casa?** **Sí** **No** X	

CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información financiera, lista de clientes, inversionistas, empleados, relaciones de negocios y contractuales, pronósticos de negocios, planes de mercadeo y cualquier información revelada sobre terceras personas. Toda información intercambiada es de propiedad exclusiva de la parte de donde proceda. Toda la información previamente proporcionada es confidencial y se utilizará para reportes generales, consolidados y no de forma individual. El emprendedor o empresario facilitará la información requerida cuando se genere impacto económico como resultado de la asesoría recibida en el SENA-SBDC Centro de Desarrollo Empresarial. **Recuerde que los servicios ofrecidos por los SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial son gratuitos e indiscriminados, cualquier petición queja o reclamo lo puede hacer por nuestros canales dispuestos en la página web de la entidad www.sena.edu.co, telefónicamente al 5925555 o en los buzones físicos dispuestos en nuestros Centros de Formación.**

Firma del Cliente:	**Fecha**: 02/03/2022
Firma del Gestor: Raúl Sánchez	**Fecha**: 02/03/2022

Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	Versión: 05 Código: GEE-F-003

Emprendedor o Empresario:	Mauricio Andrade Prada	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro de Comercio y Servicios	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	Panadería y Pastelería ricuras J. A	**Código asignado al proyecto:**	

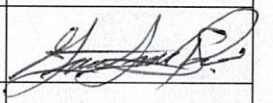
Fecha de Elaboración: 2/03/2022

1. ETAPA A TRABAJAR	2. ACTIVIDAD A REALIZAR	3. RESPONSABLE	4. RESULTADO ESPERADO	5. FECHA PROYECTADA (dd/mm/aaaa)	6. FIRMA DEL CLIENTE Y DEL GESTOR COMO EVIDENCIA DE ACUERDO EN LA PROGRAMACION REALIZADA
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Mauricio Andrade Prada	Correo oficial de presentacion de fortalecimiento empresarial, socializacion de los servicios del SBDC, elaboracion de la ficha de inscripcion, clasificacion y programacion. Se solicita al cliente copia de la camara de comercio, cedula y Rut	2/03/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Realización Diagnóstico	Mauricio Andrade Prada	Aplicar la herramienta de diagniostico empresarial a la empresa obteniendo los resultados del estado de la empresa.	3/03/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Entrega Informe de diagnóstico	Mauricio Andrade Prada	Se entrega y socializa el informe de diagnostico frente los lineamientos basicos y estrategicos, areas de mercado, produccion y operaciones, area financiera y talento humano de la empresa	15/03/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Formulación Plan de acción	Mauricio Andrade Prada	Plan de accion formulado, donde se establecen los objetivos, actividades estrategicas, responsables, recursos, indicadores, metas y fechas establecidas de las areas a intervenir de la empresa	16/03/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Mauricio Andrade Prada	Implementacion y Seguimiento al plan de accion de la empresa	18/03/2022	Firma del Emprendedor o Empresario Nombre : Mauricio Andrade Prada CC 93445653
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				Raul Sánchez
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Entrega informe Final de fortalecimiento				

NOTA: Esta programación se puede ajustar dependiendo del desarrollo y las necesidades de la asesoría. El logro del impacto económico resultante de la asesoría dependerá del compromiso del emprendedor o empresario con respecto a la realización de las tareas y actividades orientadas por el gestor asignado y en las cuales dará su firma como constancia de la programación concertada.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA DEL 02 MES DE MARZO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría fortalecimiento empresarial

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mauricio Andrade Prada	93.445.653	NA	NA	NA	Panadería y Pastelería Ricuras J.A	andrademauro533@gmail.com	3164099581	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403	NA	x	NA	Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 02 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios.	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de la herramienta virtual. La reunión se desarrolla con el fin de dar inicio al proceso de fortalecimiento a la empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A, se procede a llenar los datos iniciales de la empresa, se hace una breve explicación sobre de que se trata el servicio que se presta en la unidad de emprendimiento y cuáles son las herramientas para utilizar en el proceso, para pasar a definir una programación inicial para las siguientes sesiones:

1. Presentar a la empresaria la oferta de servicios del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del Sena, donde se socializa el proceso que se llevara a cabo en el programa de fortalecimiento. 2. Se realiza proceso de inscripción del empresario a los servicios del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del Sena Regional Tolima, Junto con la empresaria se proyecta programación para las asesorías. 3. Se resuelven inquietudes de la empresaria respecto al servicio de fortalecimiento del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del Sena Tolima.

2. Realizar la aplicación del diagnóstico en los siguientes aspectos: a) Lineamientos básicos, b) Mercadeo y ventas, c) Producción y operaciones, d) Área financiera, e) Área de talento humano, f) Área de formación, g) Área de medición del impacto económico.

3. Realizar la socialización del informe de diagnóstico y la entrega del mismo con la empresaria, donde se aclaran las dudas y se procede a formular el plan de acción. Realizar juntamente con la representa legal de la empresa señora Yina Paola Quiroga Morales el plan de acción para la empresa, donde se identifican las áreas a fortalecer.

4. Analizar cada una de las áreas según el informe de diagnóstico y tomar la decisión de elaborar el plan de acción de acuerdo con la metodología del programa. Elaborar el plan de acción dando prioridad al área de lineamientos básicos, comercial, financiera y área de talento humano según diagnostico empresarial y plan de acción.

Posteriormente se realizó la presentación inicial de la nueva herramienta (SEFO) a utilizar para el desarrollo del servicio de fortalecimiento. En ese sentido se resolvieron todas las dudas por parte de la emprendedora en relación con el uso de la herramienta y al servicio que va a ser prestado por parte del gestor.

CONCLUSIONES

Se completaron todos los formatos de inscripción al proceso de asesorías a empresas OFF, se completaron los siguientes formaros:

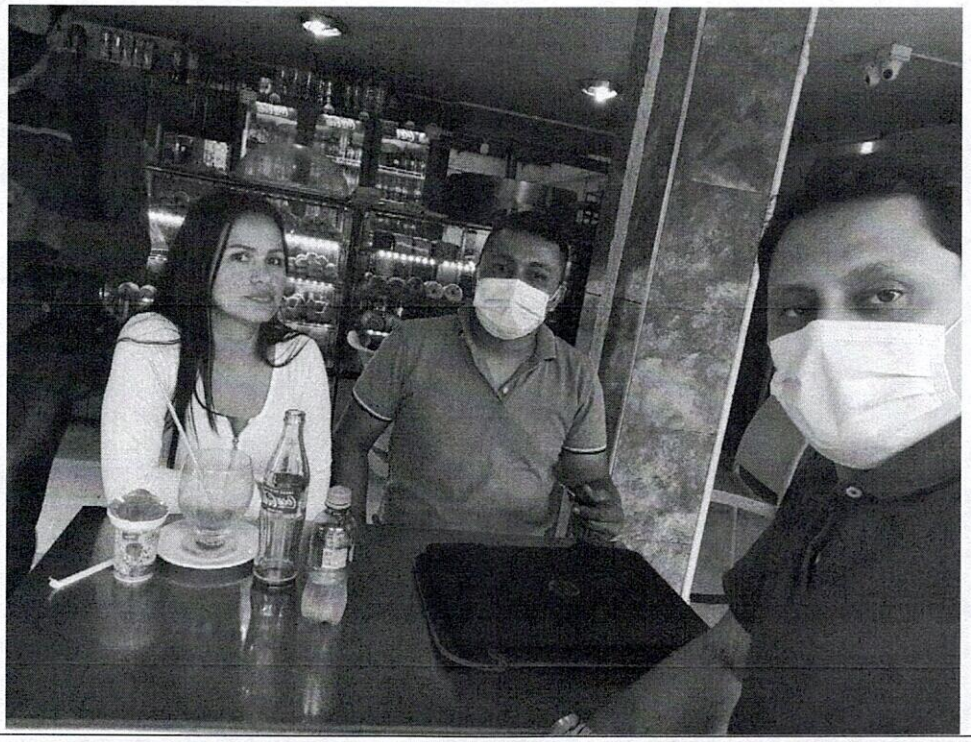
0. PERFIL EMPRENDEDOR
1. CLASIFICACION DE CLIENTES
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

Por último, se presentó la herramienta SEFO para seguir con el proceso de fortalecimiento.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



REPUBLICA DE COLÓMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

93445653

NUMERO

ANDRADE PRADA

APELLIDOS

MAURICIO

NOMBRES

Mauricio Andrade P.

FIRMA



Escaneado con CamScanner



INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO **29-MAY-1983**

PRADO
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.63	**O+**	**M**
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

19-OCT-2001 COYAIMA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
IVAN DUQUE ESCOBAR

P-2903400-63099002-M-0093445653-20011205 **04998** 01339A 02 119703920

Escaneado con CamScanner

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 20/08/2021 - 14:58:44
Recibo No. S000796784, Valor 3100

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN nmYYQZdUpT

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://siiibague.confecamaras.co/cv.php y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : MAURICIO ANDRADE PRADA
Identificación : CC. - 93445653
Nit : 93445653-8
Domicilio principal: Ibagué

MATRÍCULA

Matrícula No: 333982
Fecha de matrícula: 19 de agosto de 2021
Ultimo año renovado: 2021
Fecha de renovación: 19 de agosto de 2021
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Manzana 18 casa 18 - Brr jordan ii etapa
Municipio : Ibagué
Correo electrónico : andrademauro533@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3164099581
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Manzana 18 casa 18 - Brr jordan ii etapa
Municipio : Ibagué
Correo electrónico de notificación : andrademauro533@gmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3164099581
Teléfono notificación 2 : No reportó.
Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona natural **NO** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: C1081
Actividad secundaria Código CIIU: C1089
Otras actividades Código CIIU: I5613

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : 1089 - Elaboracion de otros productos alimenticios n.C.P. 1081 - Elaboracion de productos de panaderia 5613 - Expendio de comidas preparadas en cafeterias

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:
Activo corriente: $800.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $800.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $800.000,00
Pasivo más patrimonio: $800.000,00

Estado de resultados:
Ingresos actividad ordinaria: $0,00
Otros ingresos: $0,00
Costo de ventas: $0,00
Gastos operacionales: $0,00
Otros gastos: $0,00
Gastos por impuestos: $0,00
Utilidad operacional: $0,00
Resultado del periodo: $0,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: PANADERÍA Y PASTELERIA RICURAS J.A
Matrícula No.: 333983
Fecha de Matrícula: 19 de agosto de 2021
Último año renovado: 2021
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Manzana 18 casa 18 - Brr Jordan Ii Etapa
Municipio: Ibagué

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA JURÍDICA TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : $0
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : C1081.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

INFORMACIÓN COMPLENTARIA a. Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta

a la base de datos del RUES. b. Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Identificación Tributaria (RIT).

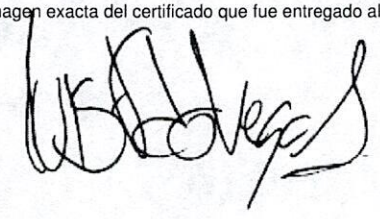
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



***** FINAL DEL CERTIFICADO *****

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14777189808

(415)7707212489984(8020) 000001477718980 8

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 3 4 4 5 6 5 3	8	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona natural o sucesión ilíquida 2	Cédula de Ciudadanía 1 3	9 3 4 4 5 6 5 3	2 0 0 1 1 0 1 9

Lugar de expedición	28. País	29. Departamento	30. Ciudad/Municipio
COLOMBIA	1 6 9	Tolima 7 3	Coyaima 2 1 7

31. Primer apellido	32. Segundo apellido	33. Primer nombre	34. Otros nombres
ANDRADE	PRADA	MAURICIO	

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

41. Dirección principal: CL 32 B 4 B 37

42. Correo electrónico: andrademauro533@gmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 6 4 0 9 9 5 8 1	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1	2	51. Código	52. Número establecimientos
8 2 9 9	2 0 2 1 0 8 0 5						1

Responsabilidades, Calidades y Atributos

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código 4 9																									

49 - No responsable de IVA

Obligados aduaneros

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
54. Código									

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
		57. Modo			
		58. CPC			

IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2021 - 08 - 11 / 15 : 17: 32

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso.
Parágrafo del artículo 1.6.1.2.20 del Decreto 1625 de 2016
Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.
Firma autorizada:

984. Nombre ANDRADE PRADA MAURICIO
985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario
Establecimientos

001

Página 2 de 2 **Hoja 6**

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario 14777189808

(415)7707212489984(8020) **000001477718980 8**

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 3 4 4 5 6 5 3	8	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros

1

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica
Establecimiento de comerci 0 2	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p. 1 0 8 9

162. Nombre del establecimiento: PAPAS Y PATACONES LA TOMACITA

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio
Tolima 7 3	Ibagué 0 0 1

165. Dirección: CL 32 B 4 B 37

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
1 7 9 0 0 2	2 0 0 7 0 2 0 9
168. Teléfono: 3 2 0 2 4 8 6 4 9 6	169. Fecha de cierre

2

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica

162. Nombre del establecimiento

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio

165. Dirección

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
168. Teléfono	169. Fecha de cierre

3

160. Tipo de establecimiento	161. Actividad económica

162. Nombre del establecimiento:

163. Departamento	164. Ciudad/Municipio

165. Dirección

166. Número de matrícula mercantil	167. Fecha de la matrícula mercantil
168. Teléfono	169. Fecha de cierre

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA DEL 03 MES DE MARZO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoría fortalecimiento empresarial

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mauricio Andrade Prada	93.445.653				Panadería y Pastelería Ricuras J.A	andrademauro533@gmail.com	3164099581	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 02 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial Sena.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		

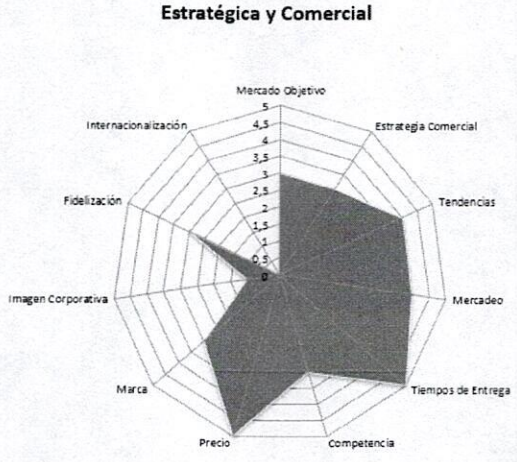
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de video llamada.

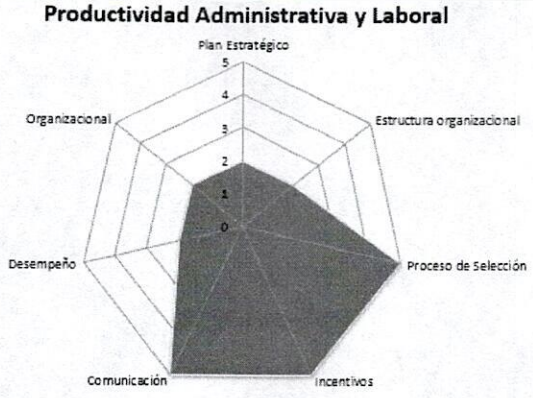
La reunión se desarrolla con el fin de aplicas la herramienta diagnostico a la empresa Juancho Style, preguntándole directamente al emprendedor todas las preguntas iniciales y por área de acuerdo con un análisis realizado por el mismo emprendedor.

En resumen, los resultados fueron los siguientes después de haber ya finalizado y aplicado en su totalidad la herramienta diagnóstico.

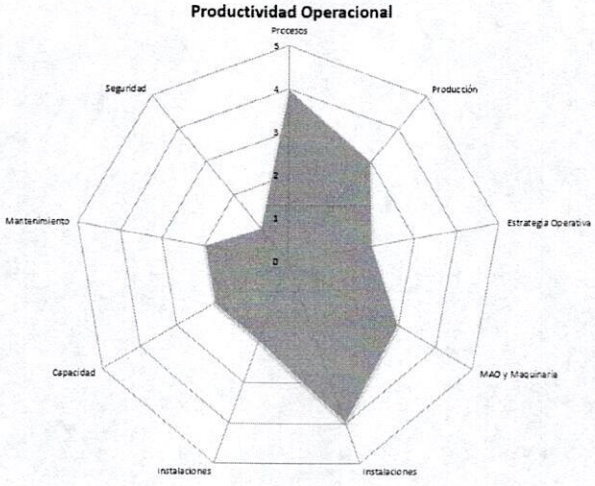
1. Gestión estratégica y comercial:



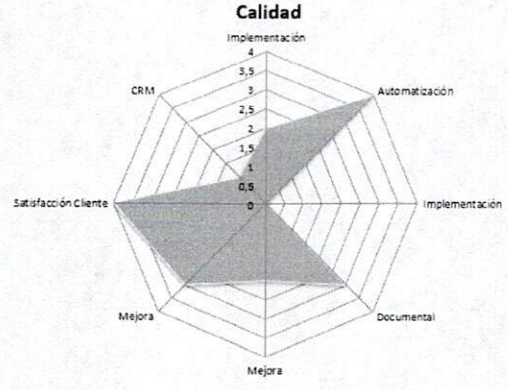
2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano).



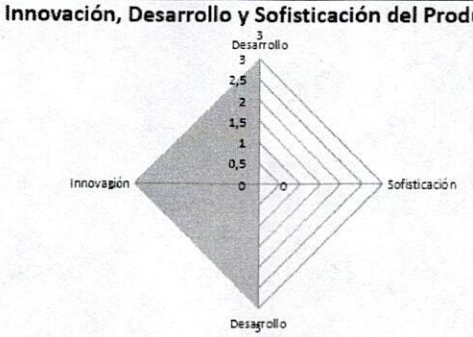
3. Gestión de la Productividad operacional.



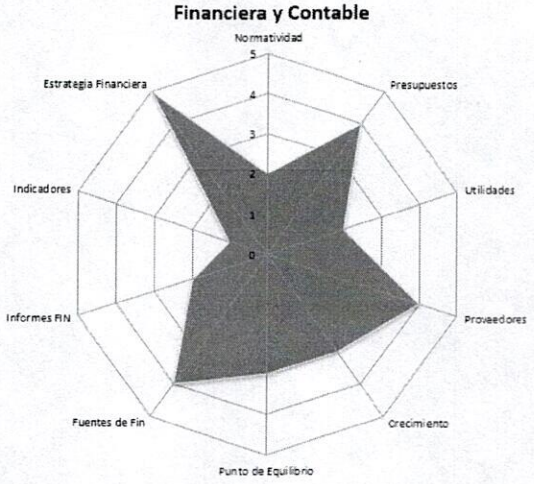
4. Gestión de Calidad.



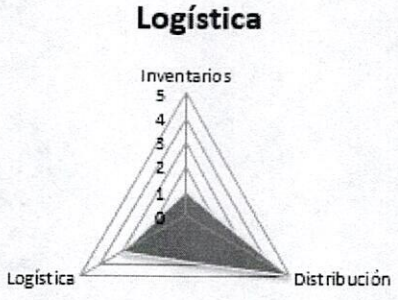
5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto



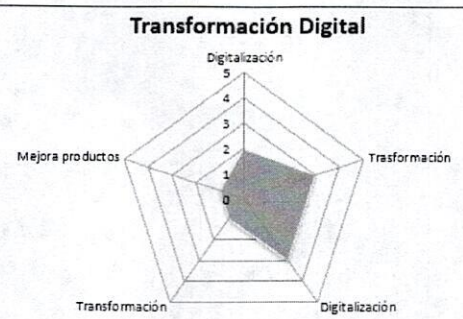
6. Gestión financiera y contable.



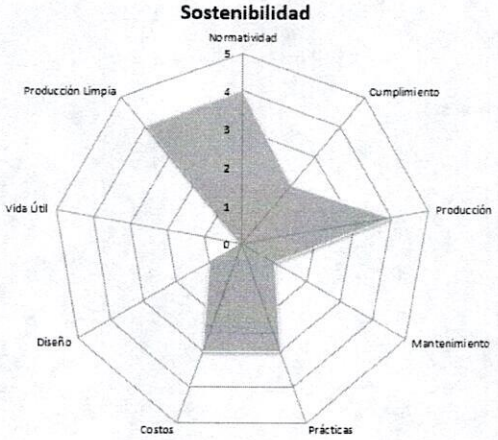
7. Gestión Logística.



8. Gestión de la Transformación Digital



9. Sostenibilidad



En general la empresa tiene debilidades marcadas en las siguientes áreas: 1. Gestión financiera y contable, 2. Gestión de la calidad y 3. Gestión logística. Esto por una identificación inadecuada de sus costos variables y fijos, un desarrollo de la información contable y financiera de manera incorrecta. Por otro lado, no realiza procesos de calidad apropiados al no realizar actividades que dirijan a la empresa a proceso de mejora continua o implementación de un sistema de calidad que, aunque no es prioridad de la empresa se pueden implementar acciones para medir mejor la calidad.

CONCLUSIONES
Se completo todo el diagnóstico de la empresa, y como ya se mencionó en el acta se lograron identificar cuáles son las áreas de mayor debilidad de la empresa. Para el caso de Panadería y Pastelería Ricuras J.A., se identificaron grandes debilidades en el tema financiero y contable, de calidad, de gestión logística de la empresa, transformación digital e innovación y desarrollo tecnológico. Las demás áreas tienen puntajes aceptables por lo que se recomienda ejecutar el plan de acción adecuadamente cuando se tengan definidas las actividades a desarrollar.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES:		



Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Enviado el: martes, 15 de marzo de 2022 18:35
Para: andrademauro533@gmail.com
Asunto: Presentación Informe Diagnóstico
Datos adjuntos: 5. SEFO V7.5.1 Panadería Mauricio.xlsx

Señor
Mauricio Andrade Prada
Empresario
Ibagué

Asunto: Presentación Informe Diagnóstico

Respetado (a) Empresario (a):

En cumplimiento de la metodología y actividades establecidas por el "Programa Nacional de Fortalecimiento Empresarial del SENA", encontrara en el archivo adjunto con el nombre "SEFO" (Seguimiento y Fortalecimiento), en la pestaña encontrara "INFORME DE DIAGNÓSTICO" de su empresa.

En el informe se describen los principales hallazgos encontrados a partir del análisis de todos y cada uno de los componentes diagnosticados luego de la aplicación de la "Herramienta de Fortalecimiento Empresarial SEFO"; para lo cual, se formulan unas conclusiones, recomendaciones, así como aspectos desfavorables que afectan la empresa.

Por lo anterior remitimos el Informe de Diagnóstico correspondiente a su empresa, de tal manera que pueda expresar sus inquietudes, recomendaciones y sugerencias a que haya lugar para efectuar la retroalimentación, con el propósito de emprender la formulación del plan de Fortalecimiento.

Agradezco confirmar la recepción del referido informe y la respectiva aprobación por medio electrónico al correo del gestor encargado.

Cordialmente,

Raul Antonio Sánchez Alfonso
Orientador de Emprendimiento
Centro de Desarrollo Empresarial SENA SBDC.
Regional Tolima
rasanchezal@sena.edu.co
Tel.: +57 (8) 2709600 IP 84304
Transversal 1 No. 42 - 244, Ibagué - Colombia

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA DEL 15 MES DE MARZO DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S) Asesoría fortalecimiento empresarial

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mauricio Andrade Prada	93.445.653	NA	NA	NA	Panadería y Pastelería Ricuras J.A	andrademauro533@gmail.com	3164099581	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403	NA	x	NA	Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 15 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 5:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial del Sena.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de video llamada.

La reunión se desarrolla con el fin de presentar el informe diagnostico a la empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A. Se compartió el documento para revisión, se presentaron las conclusiones del informe y se pasó a las observaciones presentadas por el emprendedor. Dando como resultado, las siguientes recomendaciones:

- Definir estrategias comerciales de acuerdo con las necesidades de la empresa dentro de la formulación del plan de acción.
- Se recomienda realizar un análisis DOFA, que permita tener mayor claridad, sobre las fortalezas y debilidades de la empresa, además de identificar cuáles son las oportunidades y amenazas que le puedan generar el entorno interno y externo de la empresa, para establecer posteriormente estrategias claras que sea logradas mediante unos objetivos específicos.
- Establecer un manual de funciones, que le permita generar indicadores de gestión y productividad.
- Se recomienda realizar una nueva identificación de estrategias comerciales enfocadas al marketing digital, que logren un mayor reconocimiento en la ciudad y mejor penetración del mercado objetivo identificado.
- Mejorar los procesos de capacitación de la empresa, ya que hay una amplia disponibilidad de cursos asociados al sector que pueden actualizar las capacidades de los colaboradores que se refleje finalmente en una mejora en el servicio al clientes.

En general la empresa tiene algunas debilidades en las siguientes áreas: 1. Productividad operacional, 2. Calidad y 3. Transformación digital y 4. Logística.

- **Gestión de la productividad operacional:** Es una de las áreas con menor puntaje, debido principalmente a la falta de documentación de los procesos que permita una estandarización, un proceso adecuado de trabajo y un proceso de mejora continua.
- **Calidad:** No se identifican procedimientos de calidad, lo que no permite crear un sistema para la gestión de este elemento de la empresa. Igualmente se aclara que el enfoque actual de la empresa no va dirigido en mejorar este aspecto.

- **Transformación digital:** No cuenta con las capacidades operativas para implementar tecnologías que permitan una correcta transformación digital. Se bus por el momento iniciar con actividades relacionadas con implementar estrategias de marketing digital.
- **Logística:** Se identifican debilidades con la distribución y logística de entrega de sus productos, ya que no cuenta con un sistema de administración de inventarios, lo que no permite a la empresa conocer concretamente la materia prima e insumos disponibles. Igualmente, no es fundamental para la empresa, pero se espera realizar el acompañamiento para la identificación de un sistema al que pueda tener acceso la empresa.

CONCLUSIONES		
Se presento el informe diagnostico a la empresa Croky Empanadas, realizando las recomendaciones ya planteadas dentro de esta acta.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES:		

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Panadería y Pastelería J.A	**NIT**	93445653-8	**SECTOR**	No Aplica
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Mauricio Andrade Prada	**CEDULA**	93.445.653,00	**TIPO DE EMPRESA**	Servicios de hospedaje y alimentació
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raúl Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	2/02/2022

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

Panadería y Pastelería J.A se dedica a la producción y comercialización de productos de panadería. Se tienen definidas las siguientes características importantes:
- Los productos deben tener buen sabor, color, aroma, olor y presentación,
- Se busca implementar productos que se utilicen en cualquier tipo actividad como desayunos, loncheras y ocasiones especiales.
- La empresa está interesada en tener una nueva línea de productos de pizzería

Por último, se puede identificar que la empresa quiere implementar la siguiente propuesta de valor: Se quiere brindar el mejor servicio para todos nuestros clientes con productos innovadores y sabores especiales, solucionando las necesidades de las familias colombianas.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

El puntaje final obtenido de la empresa es de 3,4 de 5 puntos, debido a una adecuada identificación de su mercado objetivo, metas definidas en con un plazo de tiempo y con una asignación del responsable, además de utilizar un porcentaje de sus ingresos para la identificación y promoción de sus servicios.

Los segmentos identificados por el momento son los siguientes:

-Personas sean hombres o mujeres interesados en productos de panadería, están localizados en la ciudad de Ibagué en el barrio Jordán Segunda etapa, tiene ingresos promedios de un salario mínimo en adelante y son personas de los estratos 2,3, 4 y 5. Tiene edades de 13 a 60 años.

-Estudiantes de colegios cercanos al barrio Jordan segunda etapa, con edades entre los 10 a 18 años.

-Tiendas de barrio en la ciudad de Ibagué en todos los sectores de la ciudad, ubicadas en los estratos 2,3,4 y 5.

Se recomienda revisar las metas, identificando como se realiza este procesos, lo que permitiría ajustar los objetivos ya identificados. Se plantea también incluir dentro del plan de acción la identificación de nuevas estrategias de mercadeo que le permitan a la empresa tener mejores canales de distribución.

Para finalizar se realiza el siguiente resumen de las recomendaciones:

•Se recomienda realizar una nueva identificación de estrategias comerciales enfocadas al marketing digital, que logren un mayor reconocimiento en la ciudad y mejor penetración del mercado objetivo identificado.

•Se plantea el desarrollo de la marca como una actividad del plan de acción, pero se aclara que el gestor no experto en el tema por lo que se requerirá apoyo de una persona experta en el tema.

2. Gestión de talento humano

El puntaje final obtenido por la empresa es de 3,3 de 5, resumido en un conocimiento y aplicación adecuada de las normas legales para poder prestar los servicios, como lo es tener al día el certificado de bomberos, la Cámara de Comercio y demás documentos requeridos por los diferentes entes. Además de una comunicación eficiente y oportuna entre los miembros del equipo que deriva en reuniones de planeación para la generación de nuevas ideas comerciales y el correcto manejo operacional de la empresa, esto incluyendo la parte administrativa y gerencial que le permite la prestación de un mejor y adecuado servicio al cliente.

La empresa no tiene definidas metas de productividad definidas para los empleados actuales. En este punto y a pesar de que en algunas ocasiones es importante medir la productividad para el estado actual y la capacidad administrativa se puede llegar a la conclusión que debe enfocar sus esfuerzos en mejorar otros aspectos de la empresa como lo es la actualización y desarrollo del plan estratégico.

Para identificar con claridad definir la misión, visión y objetivos estratégicos, se recomienda realizar un análisis DOFA, que permita tener mayor claridad, sobre las fortalezas y debilidades de la empresa, además de identificar cuáles son las oportunidades y amenazas que le puedan generar el entorno interno y externo.

En relación con la administración del talento humano, la empresa actualmente cuenta con 3 personas, que realizan actividades en todas las áreas de la empresa (áreas administrativa, comercial, operacional y gerencial). Debido a la poca cantidad de personal la empresa tiene una comunicación eficiente y ágil, por lo que la información fluya de manera efectiva.

Hay que aclarar que actualmente la empresa no cuenta con un manual de funciones definido, lo que no le permite definir indicadores de gestión y productividad, generando una dificultad a la hora de medir y evaluar el desempeño de las personas colaboradoras en la empresa.

Para finalizar se realiza el siguiente resumen de las recomendaciones:

•Se recomienda realizar un análisis DOFA, que permita tener mayor claridad, sobre las fortalezas y debilidades de la empresa, además de identificar cuáles son las oportunidades y amenazas que le puedan generar el entorno interno y externo de la empresa, para establecer posteriormente estrategias claras que sea logradas mediante unos objetivos específicos.

•Establecer un manual de funciones, que le permita generar indicadores de gestión y productividad. Hay que tener en cuenta que derivada de la formulación del plan de negocios se tienen definidas las funciones y los perfiles del equipo requerido de manera mínima, lo que facilita el desarrollo del manual de funciones.

3. Gestión de la Productividad operacional

El puntaje final obtenido por la empresa es de 2,6 de 5, debido al correcto conocimiento de un plan de producción de los productos de la empresa, lo que le permite conocer una proyección de producción y contar adecuadamente con la mano de obra requerida para el mismo.

Se recomienda incluir dentro del plan de acción la revisión del flujograma general de las actividades que son realizadas por la empresa a la hora de entregar su propuesta de valor, documentando dentro de los procedimiento las actividad y subactividades. Como ya ha sido planteado en las demás áreas es posible mejorar las condiciones actuales al hacer un análisis de los proveedores, que permitan a la empresa tener mayor flexibilidad.

La empresa realiza proyecciones de venta de acuerdo con un análisis de la producción y la prestación del servicio. Al no depender de la maquinaria y equipos utilizados si no de la capacidad de la mano de obra, ya que las herramientas y equipos son de maneje manual.

La empresa cuenta actualmente con la infraestructura necesaria para prestar sus servicios, pero es posible que ha futuro deba hacer inversiones según su crecimiento. Pero se recomienda revisar la distribución de planta ya que es una de las falencias identificadas durante la aplicación del diagnóstico.

Para finalizar se realiza el siguiente resumen de las recomendaciones:

-Se recomienda a la empresa hacer una documentación más juiciosa de sus procesos más importante, revisando el flujograma y protocolo general que debe llevarse a cabo.

-Se recomienda realizar un estudio de las ventas que tiene la empresa que le permita hacer una actualización de la planeación.

-Se recomienda revisar la distribución de planta del local comercial de la empresa, con el fin de optimizar los procesos de producción.

4. Gestión de Calidad

El puntaje final es de 2,7 de 5, esto es debido a que cuenta con procesos estandarizados y documentados claramente. Lo que permite a la empresa lograr realizar un seguimiento de los procesos, además de controlar los tiempos y finalmente realizar pequeños controles de calidad al producto final.

Actualmente la empresa no tiene un sistema de gestión de calidad implementado, debido primero que todo al tamaño de esta y a las necesidades actuales de la empresa. Igualmente, se hace necesario realizar un análisis de las herramientas que tenga la empresa para ayudar a la implementación de un sistema de gestión de calidad.

Actualmente la empresa hace seguimiento a la satisfacción del cliente y enfoca sus esfuerzos en diseñar estrategias que permitan aumentar este indicador. Esto mediante canales de comunicación digitales como lo son las redes sociales y Whatsapp. Dentro del registro de ventas de la empresa, se identifica el tipo de cliente sea nuevo o no y de acuerdo con esta información se realiza seguimiento post venta del servicio sobre la calidad de este y la satisfacción que tiene el cliente sobre el resultado del servicio.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Panadería y Pastelería J.A	**NIT**	93445653-8	**SECTOR**	No Aplica
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Mauricio Andrade Prada	**CEDULA**	93.445.653,00	**TIPO DE EMPRESA**	Servicios de hospedaje y alimentació
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raúl Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	2/02/2022

5. Gestión de la Innovación

El puntaje final es de 3,0 de 5, debido principalmente a la no implementación de pruebas piloto para mejorar los productos ofrecidos, esto debido a que derivado de la ejecución del plan de negocios formulado se realizaron anteriormente las pruebas piloto requeridas por el producto. Por esa razón aun no es una de las prioridades actuales de la empresa. Con respecto a este punto la emprendedora manifiesta que su equipo de trabajo está en constante capacitación, lo que les permite un mejor desarrollo de sus habilidades. El personal se capacita constantemente en tecnologías y herramientas nueva que puedan ser aplicadas al contexto actual de la empresa.
La empresa tiene estandarizados los procesos principalmente ya que enfoca sus esfuerzos en la estandarización de estos, al permitirle producir productos de mayor calidad y reduciendo tiempos que finalmente se reflejan en menores costos asociados con la producción de los productos al ser un servicio que puede variar de acuerdo con las necesidades del cliente.

6. Gestión financiera y contable

El puntaje es de 3,0 de 5. La empresa actualmente conoce las normas vigentes y aplicaba las mismas, esto al estar obligado por la ley estar constituida como persona jurídica ante la Cámara de Comercio, lo que se refleja en estar asociado con el régimen común. En relación con la parte financiera la empresa identifica adecuadamente sus costos y realiza los demás análisis financieros con el propósito de hacer un presupuesto anual.
La empresa ha identificado sus costos fijos y variables, lo que le permite realizar de manera detallada todos los análisis financieros que requiere la empresa. Se recomienda realizar igualmente una revisión de los análisis ejecutados por la empresa, para poder identificar que los precios de venta son los adecuados.
Se recomienda entonces durante el proceso de fortalecimiento empresarial, determinar el punto equilibrio y margen operacional, para esto es necesario llevar a cabo un proceso juicioso y detallado de costeo de las áreas administrativas y de producción.

7. Gestión Logística

Con un puntaje de 3,0 de 5, debido a que la empresa tiene un proceso de selección de proveedores que quiere estandarizar, en la cual se tienen en cuenta factores como el precio, la calidad y la cantidad de producto disponible por cada proveedor. Una infraestructura adecuada para las ventas actuales de la empresa. A pesar de lo anterior se recomienda igualmente hacer un estudio de posibles proveedores que le permitan a la empresa tener una mayor flexibilidad, teniendo en cuenta los costos, la ubicación y calidad de los nuevos proveedores que se identifiquen.
El emprendedor se hace responsable de la gestión de compras y transporte para la prestación de los servicios, especialmente lo relacionado con la logística y distribución que debe realizar la empresa para prestar el servicio en el lugar de operaciones de la empresa o a domicilio en el lugar de vivienda del cliente.

8. Gestión de la Transformación Digital

Con un puntaje de 2,0 de 5, debido a grandes deficiencias en el uso de tecnologías para el desarrollo empresarial, por el momento solo utiliza las redes sociales para mejorar la comunicación con los clientes. Pero realmente no implementa algún tipo de marketing digital realmente.
El emprendedor tiene deficiencias en temas relacionado con el uso de las tecnologías por lo que se recomienda acceder a formaciones cortas que apoyen a la empresa en temas de transformación digital.

9. Sostenibilidad

Con un puntaje de 2,8 de 5, La empresa busca tener una adecuada disposición de los insumos utilizados, como el caso de los productos orgánicos producidos utilizando un gestor de reciclaje por cada tipo de producto, como lo es el plástico y el icopor.
En resumen, la empresa no genera grandes impactos ambientales y no tiene los recursos para reducir sus impactos, por lo que enfoca sus esfuerzos en otras áreas que son más importantes actualmente para la empresa, ya que se encuentra en una etapa de inicio y busca crecer rápidamente. Igualmente tiene un alto puntaje debido a que los residuos generados y demás impactos ambientales son reducidos por pequeñas acciones de la empresa.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Panadería y Pastelería J.A	**NIT**	93445653-8	**SECTOR**	No Aplica
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Mauricio Andrade Prada	**CEDULA**	93.445.653,00	**TIPO DE EMPRESA**	ervicios de hospedaje y alimentació
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raúl Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	2/02/2022

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

No aplica

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En general la empresa tiene algunas debilidades en las siguientes áreas: 1. Productividad operacional, 2. Calidad y 3. Transformación digital y 4. Logística.

•Gestión de la productividad operacional: Es una de las áreas con menor puntaje, debido principalmente a la falta de documentación de los procesos que permita una estandarización, un proceso adecuado de trabajo y un proceso de mejora continua.

•Calidad: No se identifican procedimientos de calidad, lo que no permite crear un sistema para la gestión de este elemento de la empresa. Igualmente se aclara que el enfoque actual de la empresa no va dirigido en mejorar este aspecto.

•Transformación digital: No cuenta con las capacidades operativas para implementar tecnologías que permitan una correcta transformación digital. Se bus por el momento iniciar con actividades relacionadas con implementar estrategias de marketing digital.

•Logística: Se identifican debilidades con la distribución y logística de entrega de sus productos, ya que no cuenta con un sistema de administración de inventarios, lo que no permite a la empresa conocer concretamente la materia prima e insumos disponibles. Igualmente, no es fundamental para la empresa, pero se espera realizar el acompañamiento para la identificación de un sistema al que pueda tener acceso la empresa.

RECOMENDACIONES

Las recomendaciones propuestas han sido definidas en cada una de las áreas explicadas en el diagnóstico, igualmente se resumirán a continuación:

•Definir estrategias comerciales de acuerdo con las necesidades de la empresa dentro de la formulación del plan de acción.

•Se recomienda realizar un análisis DOFA, que permita tener mayor claridad, sobre las fortalezas y debilidades de la empresa, además de identificar cuáles son las oportunidades y amenazas que le puedan generar el entorno interno y externo de la empresa, para establecer posteriormente estrategias claras que sea logradas mediante unos objetivos específicos.

•Establecer un manual de funciones, que le permita generar indicadores de gestión y productividad.

•Se recomienda realizar una nueva identificación de estrategias comerciales enfocadas al marketing digital, que logren un mayor reconocimiento en la ciudad y mejor penetración del mercado objetivo identificado.

•Mejorar los procesos de capacitación de la empresa, ya que hay una amplia disponibilidad de cursos asociados al sector que pueden actualizar las capacidades de los colaboradores que se refleje finalmente en una mejora en el servicio al clientes.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 4 DEL DÍA DEL 16 MES DE MARZO DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S) Asesoría fortalecimiento empresarial

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Mauricio Andrade Prada	93.445.653				Panadería y Pastelería Ricuras J.A	andrademauro533@gmail.com	3164099581	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 16 de marzo del 2022.	**HORA INICIO:** 4:00 p.m.	**HORA FIN:** 7:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Centro de Desarrollo Empresarial del Sena.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de video llamada.

La reunión se desarrolla con el fin de presentar y aprobar el plan de acción a la empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A. A continuación, se incluyen todas las actividades propuestas dentro del plan de acción:

Financiera y Contable	Deficiencia en la estructura de costos variables	Identificación costos unitarios
	No identifica correctamente el punto de equilibrio	Punto de equilibrio actualizado
Productividad Operacional	Estructuración flujograma de proceso nueva linea de producto	Estructuración flujograma de proceso nueva linea de producto
	Inadecuada distribución	Estudio distribución local comercial

	Logística	Poca identificación de rutas de entrega	Identificación rutas y reducción de tiempos en distribución
		Poca identificación canales de distribución	Canales de distribución
	Estratégica y Comercial	Poca implementación de estrategias comerciales	Identificación de estrategias comerciales

Se incluyeron actividades enfocadas a apoyar esta nueva propuesta de la empresa y a mejorar las debilidades de la empresa, específicamente en las siguientes áreas:

- Estratégica y comercial
- Financiera y contable
- Logística
- Productividad administrativa

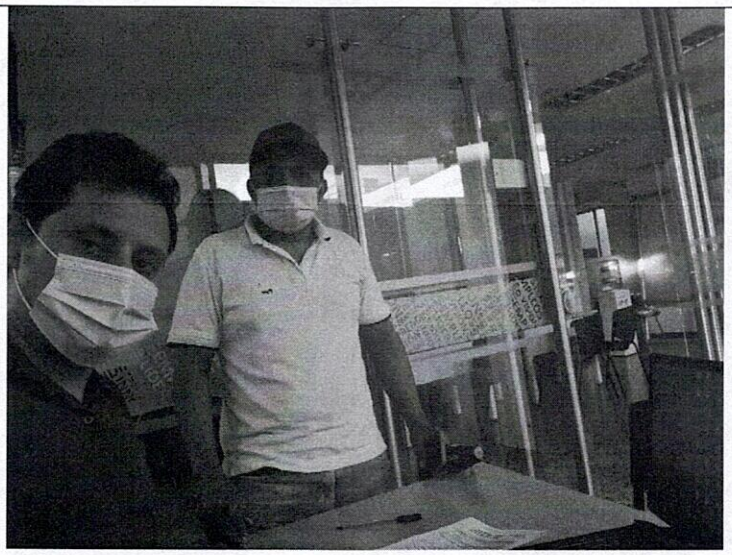
CONCLUSIONES

Se identificaron los objetivos y metas que se quieren desarrollar dentro de la ejecución del plan de acción de fortalecimiento de acuerdo con los resultados del diagnóstico de la empresa Panadería y Pastelería Ricuras J.A.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



PLAN DE ACCIÓN / MEJORA

		Visita 1						
		Análisis				Seguimiento		
Código	Área a intervenir	Descripción de los Hallazgos Identificados	Acciones de Mejora a Implementar	Recursos para implementar acciones	Resultados Esperados	Fecha de seguimiento	Acciones de gestión realizadas	% Gestión realizada
1	Financiera y Contable	Deficiencia en la estructura de costos variables	Identificación costos unitarios	Recurso humano	Identificación de costos de la empresa		Acompañamiento por parte del orientador	0%
		No identifica correctamente el punto de equilibrio	Punto de equilibrio actualizado	Recurso humano	Identificación punto de equilibrio		Acompañamiento por parte del orientador	0%
2	Productividad Operacional	Estructuración flujograma de proceso nueva linea de producto	Estructuración flujograma de proceso nueva linea de producto	Recurso humano	Flujograma de proceso nueva linea de productos		Acompañamiento por parte del orientador	0%
		Inadecuada distribución	Estudio distribución local comercial	Recurso humano	Distribución de planta		Acompañamiento por parte del orientador	0%
3	Logística	Poca identificación de rutas de entrega	Identificación rutas y reducción de tiempos en distribución	Recurso humano	Rutas de distribución		Carro y moto emprendedor	0%
		Poca identificación canales de distribución	Canales de distribución	Recurso humano	Canales de distribución		Acompañamiento por parte del orientador	0%
4	Estratégica y Comercial	Poca implementación de estrategias comerciales	Identificación de estrategias comerciales	Recurso humano	Por lo menos dos estrategias de comercialización		Acompañamiento por parte del orientador	0%
5								