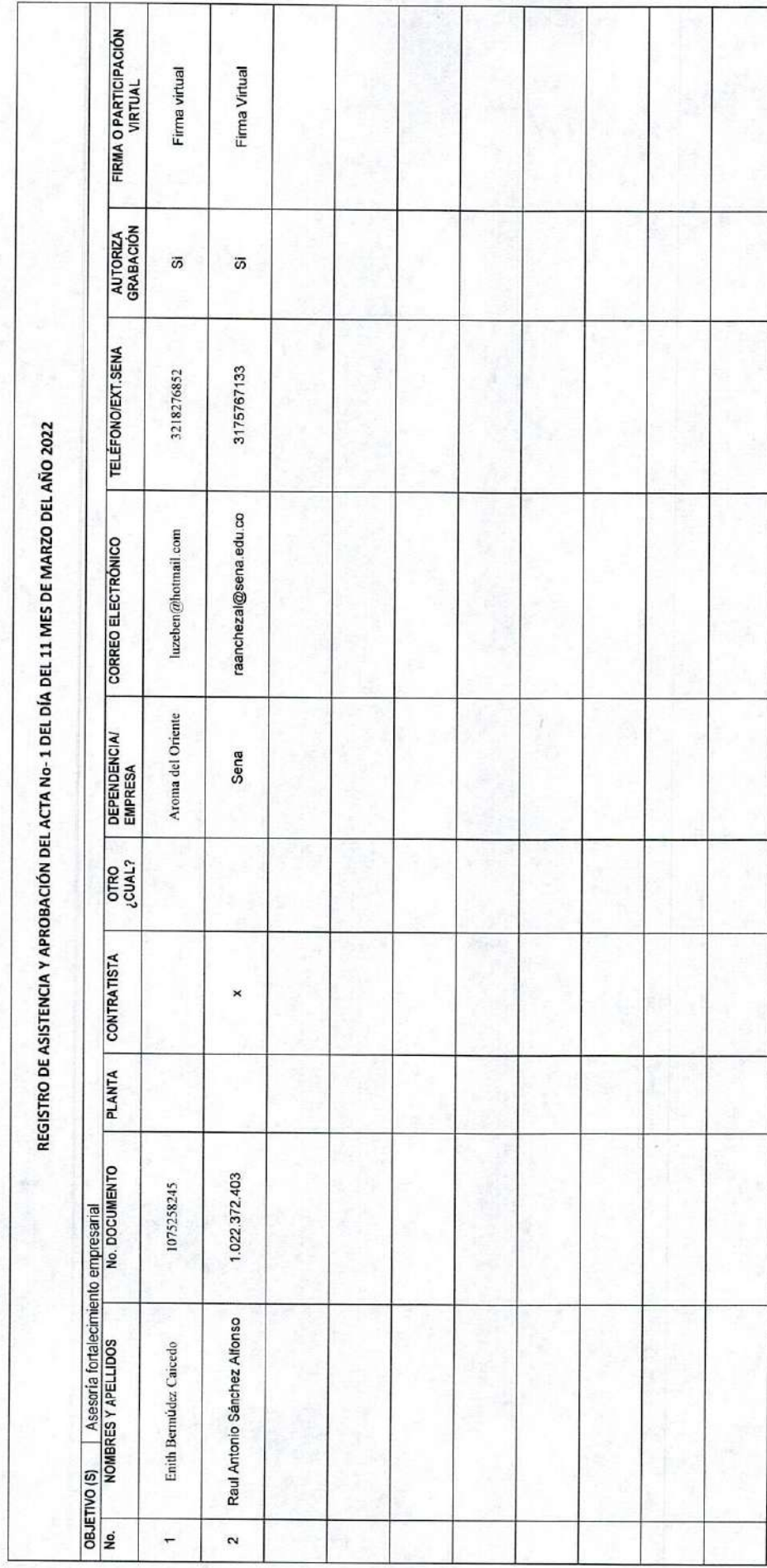




GD-F-007 V04



ACTA No. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 11 de marzo del 2021.	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 4:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/nwi-dkbp-wia	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios.	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>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:</p> <ol style="list-style-type: none">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. <p>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.</p>		
CONCLUSIONES		



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

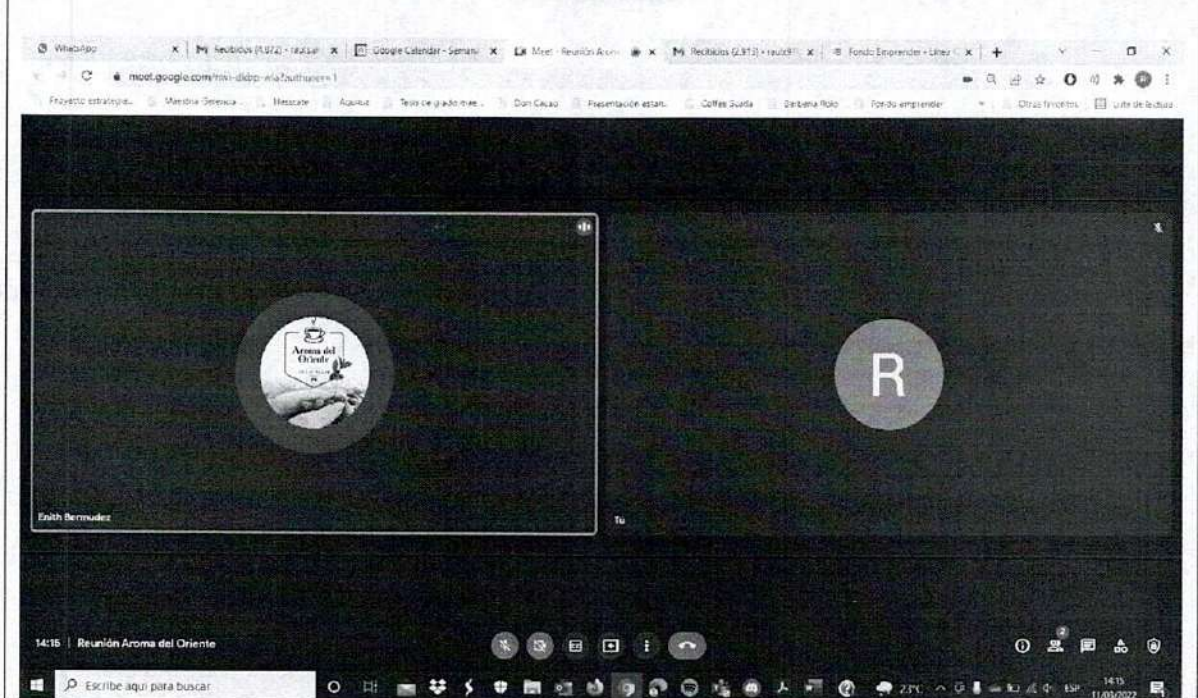
0. PERFIL EMPRENDEDOR
1. CLASIFICACION DE CLIENTES
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Enviado el: viernes, 11 de marzo de 2022 14:18
Para: enith bermudez caicedo
Asunto: Presentación servicio - Fortalecimiento

Señor
Enith Bermúdez Caicedo
Empresaria
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,



Raúl 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.edu.co



SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

Parte 1		Información del Contacto	
Nombre de Contacto:	Enith Bermudez Caicedo	Fecha (dd/mm/aaaa):	11/03/2022
Nombre de la Empresa (si aplica):	Aroma del Oriente	Correo Electrónico:	luzben@hotmail.com
Número de Teléfono:	9218276852	Tipo de Documento y Número:	Cédula de Ciudadanía 1-025.293.245
Nombre del Gestor:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	Nivel Educativo:	Técnico

Parte 2 PARA EMPRENDEDORES O UNIDADES PRODUCTIVAS

¿Tiene usted una empresa legalmente constituida? 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?	Producción de café pergamino seco	
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	2	¿Cuántos Informales?	2
Ventas en pesos del último año	\$		63.000.000,00
Ventas en pesos del penúltimo año	\$		20.000.000,00
Crecimiento en términos de ventas			215,00%
¿Cuáles son sus productos y/o servicios?	Producción de café pergamino seco		
¿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 estratégicos de la empresa	
2 AREA DE MERCADEO Y VENTAS	x	Quisiera identificar más clientes y posibles oportunidades de mercado	
3 AREA PRODUCCIÓN Y OPERACIONES	x	Estoy interesado en mejorar mis capacidades en el área de producción y operaciones	
4 AREA FINANCIERA	x	Realización de presupuestos y proyección de ventas	
5 AREA TALENTO HUMANO	x	Manejo de nóminas	
6 NECESIDADES DE FORMACION (Si Aplica)		Temas Posibles	
7 AREA ASOCIATIVIDAD (Si Aplica)		Temas Posibles	
8 OTROS ASPECTOS A FORTALECER (Si Aplica)	x	La empresa está interesada en el servicio de la línea crecer	

CLASIFICACION DEL CLIENTE

NIVEL 3 - GACELA



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 agropecuaria la granja	Código del proyecto:
Nombre del Gestor: Raúl Antonio Sánchez Alfonso		Fecha (dd/mm/aaaa) 11/03/2022
Parte 1 Información del Cliente		
Nombres: Enith	Apellidos: Bermudez Caicedo	
Documento de identidad: 1075258245 Expedida en: Neiva	Fecha de Nacimiento: 23/06/1990	Departamento y ciudad de nacimiento: Florencia, Caqueta
Correo electrónico (e-mail): luzeben@hotmail.com		Género: Masculino Femenino X
Teléfono de Oficina: 3218276852		Teléfono Móvil: 3218276852
Dirección de residencia: Vereda Alto Bélgica Finca el Diamante		
Ciudad de residencia: Villarrica		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 reinsertrado: ☒ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual		
Formación Académica: Aprendiz SENA ☐ Técnico ☒ Tecnólogo ☐ Profesional Universitario ☐ Especialista ☐ Maestría ☐ Doctorado ☐ Otro ☐ ¿Cuál? Bachiller		Programa de formación: Mejoramiento de la calidad de café en la finca
Institución educativa: Sena		En curso ☐ Finalizado ☒
Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor) Fortalecimiento Unidad Productiva ☐ Creación de Empresa Fondo Emprender ☐ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐ Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☐ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiación ☐ Fortalecimiento Empresarial ☒ Otro ☐ Cual ☐		
Parte 2 Información de la Empresa		
Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: Aroma del Oriente SAS		NIT: 901436731-6
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva		Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD): 27/11/2020
Representante legal: Enith Bermudez Caicedo		Tamaño de la empresa: Micro ☐ Pequeña ☒ Mediana ☐
Sector Económico: ☒ Agropecuario ☐ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro		Actividad Económica (CIIU): 0123
Tipo de Sociedad: ☒ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☐ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?		
Dirección Empresa: Vereda Alto Bélgica Finca el Diamante		Página WEB: No aplica
Ciudad: Villarrica	Departamento: Tolima	Correo Electrónico: luzeben@hotmail.com
Número Empleos Formales: 4	Número de Empleos Informales: 2	Descripción de Productos/Servicios: Cultivo de café
¿Realiza negocios por Internet? ☐ Sí ☒ No		¿El negocio está establecido en su casa? Sí ☒ No

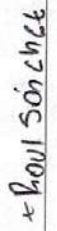
CONFIDENCIALIDAD Las partes mantendrán la confidencialidad de los datos e información intercambiados entre ellas, incluyendo información objeto de derecho de autor, patentes, técnicas, modelos, invenciones, know-how, procesos, algoritmos, programas, ejecutables, investigaciones, detalles de diseño, información 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: Enith Bermudez	Fecha: 11/03/2022
Firma del Gestor: Raúl Sánchez	Fecha: 11/03/2022

	
Proceso Gestión de Emprendimiento y Empresarismo Formato Programación de Asesorías	
Versión: 05 Código: GEF-403	

Emprendedor o Empresario: Centro SENA SBDC: Plan de Negocio o Empresa:	Gestor encargado: Regional: Código asignado al proyecto:	Raúl Antonio Sánchez Alfonso Tolima
--	--	--

Fecha de Elaboración: 11/03/2022

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
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Enith Bermudez Calcedo	Correo oficial de presentación de fortalecimiento empresarial, socialización de los servicios del SBDC, elaboración de la ficha de inscripción, clasificación y programación. Se solicita al cliente copia de la cartilla de comercio, cédula y RUT	11/03/2022	
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Realización Diagnóstico	Enith Bermudez Calcedo	Aplicar la herramienta de diagnóstico empresarial a la empresa obteniendo los resultados del estado de la empresa.	14/03/2022	
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Entrega Informe de diagnóstico	Enith Bermudez Calcedo	Se entrega y socializa el informe de diagnóstico frente los lineamientos básicos y estratégicos, áreas de mercado, producción y operaciones, área financiera y talento humano de la empresa	18/05/2022	
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Formulación Plan de acción	Enith Bermudez Calcedo	Plan de acción formulado, donde se establecen los objetivos, actividades estratégicas, responsables, recursos, indicadores, metas y fechas establecidas de las áreas a intervenir de la empresa	19/05/2022	
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Enith Bermudez Calcedo	Implementación y Seguimiento al plan de acción de la empresa	21/05/2022	
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTEALECIMIENTO_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.

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 1.075.258.245

BERMUDEZ CAICEDO

APELLIDOS

ENITH

NOMBRES

Enith Bermudez
FIRMA



INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO 23-JUN-1990

FLORENCIA
(CAQUETA)

LUGAR DE NACIMIENTO

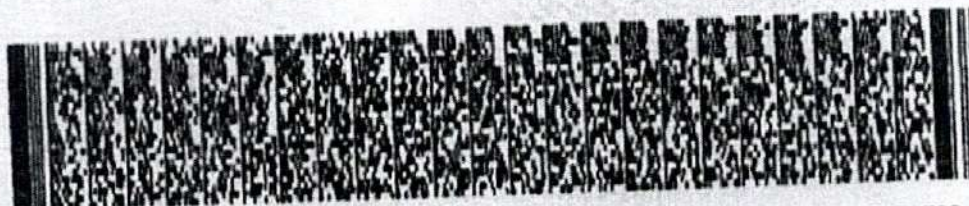
1.53
ESTATURA

B+
G.S. RH

F
SEXO

14-DIC-2009 NEIVA
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

Carlos Ariel Sanchez Torres
REGISTRADOR NACIONAL
CARLOS ARIEL SANCHEZ TORRES



P-1900100-00214525-F-1075258245-20100213

0020883677A 1

30979723



Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 25/02/2022 - 15:45:04
Recibo No. S000271398, Valor 6500

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JdMh2hGNMf

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siisuryorientetolima.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.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios, renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

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

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Razón Social : AROMA DEL ORIENTE SAS
Nit : 901436731-6
Domicilio: Villarrica

MATRÍCULA

Matrícula No: 105579
Fecha de matrícula: 27 de noviembre de 2020
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 23 de febrero de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Vda alto belgica fca el diamante
Municipio : Villarrica
Correo electrónico : luzeben@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3218276852
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Vda alto belgica fca el diamante
Municipio : Villarrica
Correo electrónico de notificación : luzeben@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3218276852
Teléfono notificación 2 : No reportó.
Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona jurídica **SI** 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.

CONSTITUCIÓN

Por documento privado del 27 de noviembre de 2020 de la Constitución de Villarrica, inscrito en esta Cámara de Comercio el 27 de noviembre de 2020, con el No. 12096 del Libro IX, se constituyó la persona jurídica de naturaleza comercial denominada AROMA DEL ORIENTE SAS.

REFORMAS ESPECIALES

Por documento privado del 27 de noviembre de 2020 del Accionista Único de Villarrica, inscrito en esta Cámara de Comercio el 27 de noviembre de 2020, con el No. 12097 del Libro IX, se decretó la comunicación que se ha configurado una situación de control : Controlante:Enith bermudez caicedo, subordinada: Aroma del oriente S.A.S.

Por Oficio del 22 de febrero de 2022 de la Certificación Contador de Villarrica, inscrito en esta Cámara de Comercio el 24 de febrero de 2022, con el No. 13123 del Libro IX, se decretó Aumento de capital suscrito y pagado de \$1.000.000,00 A \$12.275.000,00

Por Certificación de capital del 23 de febrero de 2022 de la Certificación Contador de Villarrica, inscrito



Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 25/02/2022 - 15:45:04
Recibo No. S000271398, Valor 6500

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JdMh2hGNMf

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siisuryorientetolima.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.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios, renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

en esta Cámara de Comercio el 24 de febrero de 2022, con el No. 13124 del Libro IX, se decretó Aumento de capital suscrito y pagado de \$12.275.000,00 A \$25.536.000,00

TÉRMINO DE DURACIÓN

La persona jurídica no se encuentra disuelta y su duración es indefinida.

OBJETO SOCIAL

Objeto social: La sociedad tendrá como objeto principal producción de café pergamino seco, implementando buenas prácticas agrícolas, que permita satisfacer las necesidades del cliente. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero. La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones incluidas importaciones de todo tipo de insumos, materiales y productos para lograr el objeto social, además todas las operaciones de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio y/o la industria de la sociedad.

CAPITAL

*** CAPITAL AUTORIZADO ***

Valor	\$ 100.000.000,00
No. Acciones	100.000,00
Valor Nominal Acciones	\$ 1.000,00

*** CAPITAL SUSCRITO ***

Valor	\$ 25.536.000,00
No. Acciones	25.536,00
Valor Nominal Acciones	\$ 1.000,00

*** CAPITAL PAGADO ***

Valor	\$ 25.536.000,00
No. Acciones	25.536,00
Valor Nominal Acciones	\$ 1.000,00

FACULTADES Y LIMITACIONES DEL REPRESENTANTE LEGAL

Representación legal: La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de Enith Bermúdez Caicedo identificada con cédula de ciudadanía no 1.075.258.245 De Neiva, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la Asamblea General de accionistas. Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la Asamblea General de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica. La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la Ley laboral, si fuere el caso. La revocación por parte de la Asamblea General de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo. En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de esta. Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la Asamblea General de accionistas. Facultades del representante legal. La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad. El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los



Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 25/02/2022 - 15:45:04
Recibo No. S000271398, Valor 6500

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JdMh2hGNMf

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siisuryorientetolima.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.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios, renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedara obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal. Le esta prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por si o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad juridica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

NOMBRAMIENTOS

REPRESENTANTES LEGALES

Por documento privado del 27 de noviembre de 2020 de la Constitucion, inscrita/o en esta Cámara de Comercio el 27 de noviembre de 2020 con el No. 12096 del libro IX, se designó a:

CARGO	NOMBRE	IDENTIFICACION
REPRESENTANTE LEGAL	ENITH BERMUDEZ CAICEDO	C.C. No. 1.075.258.245

REFORMAS DE ESTATUTOS

Los estatutos de la sociedad han sido reformados así:

DOCUMENTO	INSCRIPCIÓN
*) Oficio del 22 de febrero de 2022 de la Certificacion Contador	13123 del 24 de febrero de 2022 del libro IX
*) C.C. del 23 de febrero de 2022 de la Certificacion Contador	13124 del 24 de febrero de 2022 del libro IX

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 Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, 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.

SITUACIONES DE CONTROL Y GRUPOS EMPRESARIALES

Que por documento privado del 27 de noviembre de 2020, inscrito en esta camara de comercio el 27 de noviembre de 2020 bajo el no. 12097 Del libro ix, se inscribio situación de control: Controlante: Bermudez caicedo enith, subordinada: Aroma del oriente SAS.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: A0123
Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
Otras actividades Código CIIU: No reportó



Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima
CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL

Fecha expedición: 25/02/2022 - 15:45:04
Recibo No. S000271398, Valor 6500

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN JdMh2hGNMf

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://siisuryorientetolima.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.

La matrícula mercantil proporciona seguridad y confianza en los negocios, renueve su matrícula a más tardar el 31 de marzo de 2022.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona jurídica, figura(n) matriculado(s) en la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: AROMA DEL ORIENTE
Matrícula No.: 105580
Fecha de Matrícula: 27 de noviembre de 2020
Último año renovado: 2022
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : Vda alto belgica fca el diamante
Municipio: Villarrica

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 : \$53,000,000
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : A0123.

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

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima 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 ***

2. Concepto **1 3** Actualización de oficio

4. Número de formulario

14783296435



(415)7707212489984(8020) 000001478329643 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

6. DV

12. Dirección seccional

14. Buzón electrónico

9 0 1 4 3 6 7 3 1

6

Impuestos y Aduanas de Ibagué

9

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente

Persona jurídica

25. Tipo de documento

1

26. Número de identificación

27. Fecha expedición

Lugar de expedición

28. País

29. Departamento

30. Ciudad/Municipio

31. Primer apellido

32. Segundo apellido

33. Primer nombre

34. Otros nombres

35. Razón social

AROMA DEL ORIENTE SAS

36. Nombre comercial

AROMA DEL ORIENTE

37. Sigla

UBICACIÓN

38. País

COLOMBIA

39. Departamento

Tolima

40. Ciudad/Municipio

Villarrica

8 7 3

41. Dirección principal

VDA ALTO BELGICA FCA EL DIAMANTE

42. Correo electrónico

luzeben@hotmail.com

43. Código postal

44. Teléfono 1

3 2 1 8 2 7 6 8 5 2

45. Teléfono 2

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Ocupación

Actividad principal

46. Código

47. Fecha inicio actividad

Actividad secundaria

48. Código

49. Fecha inicio actividad

Otras actividades

50. Código

1

2

51. Código

52. Número establecimientos

0 1 2 3

2 0 2 0 1 1 0 6

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código **5 7 1 4 4 2 4 8 5 2**

05- Impto. renta y compl. régimen ordinario

07- Retención en la fuente a título de renta

14- Informante de exógena

42- Obligado a llevar contabilidad

48 - Impuesto sobre las ventas - IVA

52 - Facturador electrónico

Obligados aduaneros

Exportadores

54. Código

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

11 12 13 14 15 16 17 18 19 20

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

☒

60. No. de folios:

0

61. Fecha

2021 - 08 - 31 / 17 : 58: 45

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 ACTUACIÓN DE OFICIO AUTOMÁTICA

985. Cargo

Espacio reservado para la DIAN



4. Número de formulario

14783296435



(415)7707212489984(8020) 000001478329643 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

9 0 1 4 3 6 7 3 1 6

6. DV

12. Dirección seccional
Impuestos y Aduanas de Ibagué

14. Buzón electrónico

9

Características y formas de las organizaciones

62. Naturaleza

2

63. Formas asociativas

1 2

64. Entidades o institutos de derecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados.
67. Sociedades y organismos extranjeros

65. Fondos

66. Cooperativas

68. Sin personería jurídica

69. Otras organizaciones no clasificadas

70. Beneficio

1

Constitución, Registro y Última Reforma

Composición del Capital

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 4	
72. Número	1	
73. Fecha	2 0 2 0 1 1 2 7	
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	
76. Fecha de registro	2 0 2 0 1 1 2 7	
77. No. Matricula mercantil	0 0 0 0 1 0 5 5 7 9	
78. Departamento	7 3	
79. Ciudad/Municipio	8 7 3	
Vigencia		
80. Desde	2 0 2 0 1 1 2 7	
81. Hasta	9 9 9 9 1 2 3 1	

82. Nacional	1 0 0 %
83. Nacional público	0 . 0 %
84. Nacional privado	1 0 0 . 0 %
85. Extranjero	0 %
86. Extranjero público	0 . 0 %
87. Extranjero privado	0 . 0 %

Entidad de vigilancia y control

88. Entidad de vigilancia y control

Estado y Beneficio

Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV
1				-
2				-
3				-
4				-
5				-

Vinculación económica

93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial	95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante			
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP	
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP			

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

14783296435



(415)7707212489984(8020) 000001478329643 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

6. DV

12. Dirección seccional
Impuestos y Aduanas de Ibagué

14. Buzón electrónico

9 0 1 4 3 6 7 3 1 6

9

Representación

98. Representación REPRS LEGAL PRIN	1 8	99. Fecha inicio ejercicio representación 2 0 2 0 1 1 2 7
100. Tipo de documento Cédula de Ciudadani 1 3	101. Número de identificación 1 0 7 5 2 5 8 2 4 5	102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido BERMUDEZ	105. Segundo apellido CAICEDO	106. Primer nombre ENITH
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal
98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación	
100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre 107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal
98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación	
100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre 107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal
98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación	
100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre 107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal
98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación	
100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV 103. Número de tarjeta profesional
104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre 107. Otros nombres
108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

Espacio reservado para la DIAN



4. Número de formulario

14783296435



(415)7707212489984(8020) 000001478329643 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

6. DV

12. Dirección seccional

14. Buzón electrónico

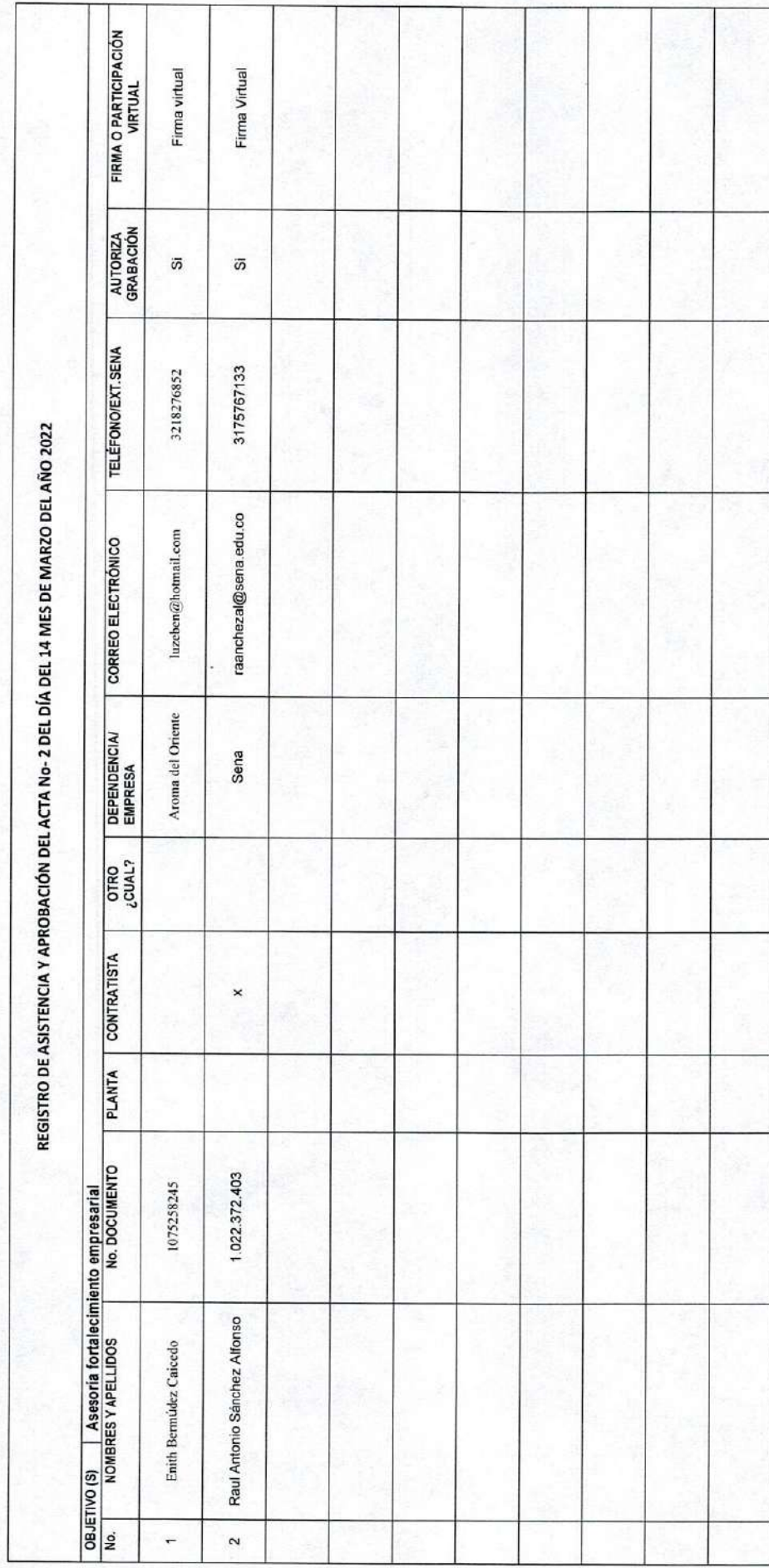
9 0 1 4 3 6 7 3 1 | 6

Impuestos y Aduanas de Ibagué

9

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

160. Tipo de establecimiento Establecimiento de comerci 0 2	161. Actividad económica Cultivo de café 0 1 2 3
162. Nombre del establecimiento AROMA DEL ORIENTE	
163. Departamento Tolima 7 3	164. Ciudad/Municipio Villarrica 8 7 3
165. Dirección VDA ALTO BELGICA FCA EL DIAMANTE	
166. Número de matrícula mercantil 0 0 0 0 1 0 5 5 8 0	167. Fecha de la matrícula mercantil 2 0 2 0 1 1 2 7
168. Teléfono 3 2 1 8 2 7 6 8 5 2	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



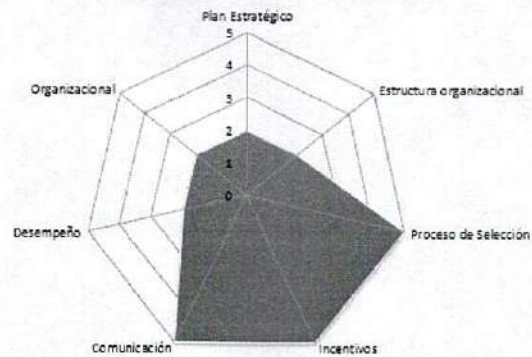
GD-F-007 V04



ACTA No. 2																								
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.																								
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 14 de marzo del 2022.	HORA INICIO: 2:00 p.m.	HORA FIN: 4:00 p.m.																						
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/oox-pwac-roi	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios																							
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.																								
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.																								
DESARROLLO DE LA REUNIÓN																								
<p>Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de video llamada.</p> <p>La reunión se desarrolla con el fin de aplicar la herramienta diagnóstica 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.</p> <p>En resumen, los resultados fueron los siguientes después de haber ya finalizado y aplicado en su totalidad la herramienta diagnóstica.</p> <p>1. Gestión estratégica y comercial:</p>																								
<p style="text-align: center;">Estratégica y Comercial</p> <table><caption>Resultados de la Herramienta Diagnóstica: Gestión Estratégica y Comercial</caption><tr><th>Factor</th><th>Puntuación</th></tr><tr><td>Mercado Objetivo</td><td>4.5</td></tr><tr><td>Estrategia Comercial</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Tendencias</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Mercadeo</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Tiempos de Entrega</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Competencia</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Precio</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Marca</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Imagen Corporativa</td><td>3.5</td></tr><tr><td>Fidelización</td><td>3.5</td></tr></table>			Factor	Puntuación	Mercado Objetivo	4.5	Estrategia Comercial	3.5	Tendencias	3.5	Mercadeo	3.5	Tiempos de Entrega	3.5	Competencia	3.5	Precio	3.5	Marca	3.5	Imagen Corporativa	3.5	Fidelización	3.5
Factor	Puntuación																							
Mercado Objetivo	4.5																							
Estrategia Comercial	3.5																							
Tendencias	3.5																							
Mercadeo	3.5																							
Tiempos de Entrega	3.5																							
Competencia	3.5																							
Precio	3.5																							
Marca	3.5																							
Imagen Corporativa	3.5																							
Fidelización	3.5																							
<p>2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano).</p>																								

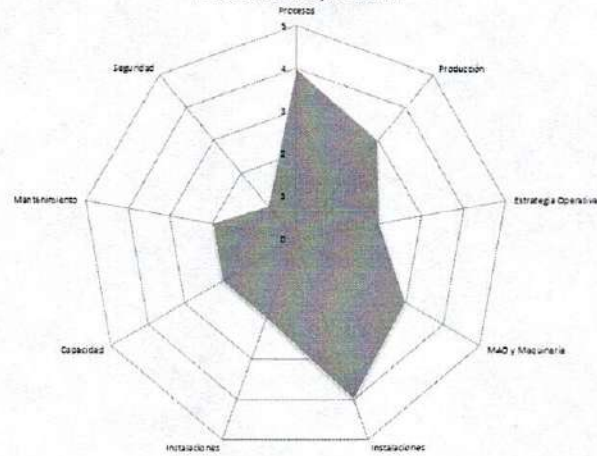


Productividad Administrativa y Laboral



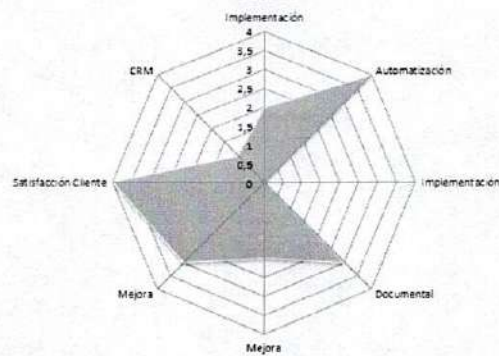
3. Gestión de la Productividad operacional.

Productividad Operacional



4. Gestión de Calidad.

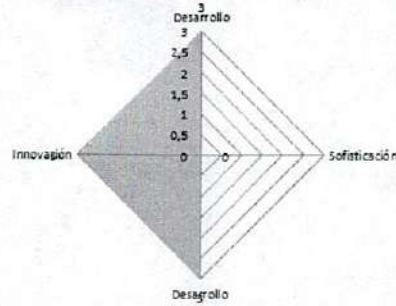
Calidad



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

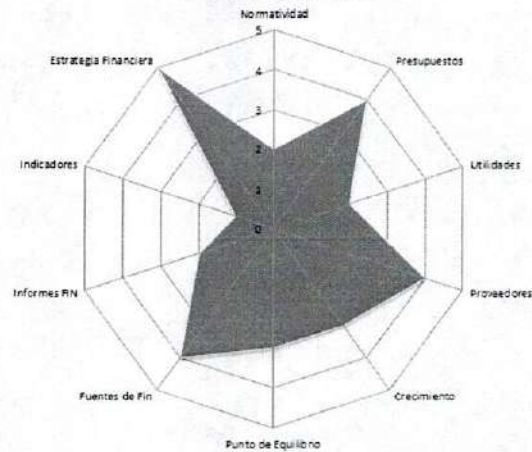


Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto



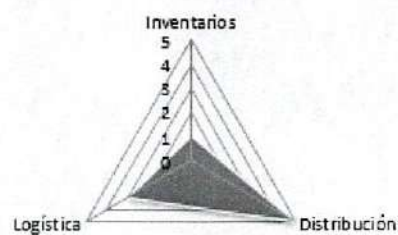
6. Gestión financiera y contable.

Financiera y Contable



7. Gestión Logística.

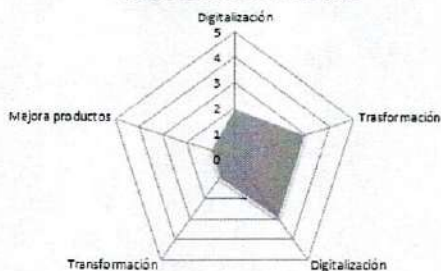
Logística



8. Gestión de la Transformación Digital

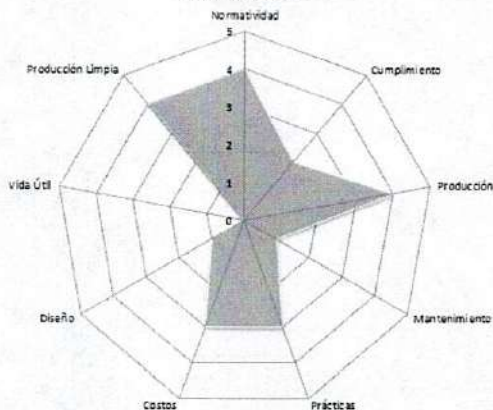


Transformación Digital



9. Sostenibilidad

Sostenibilidad



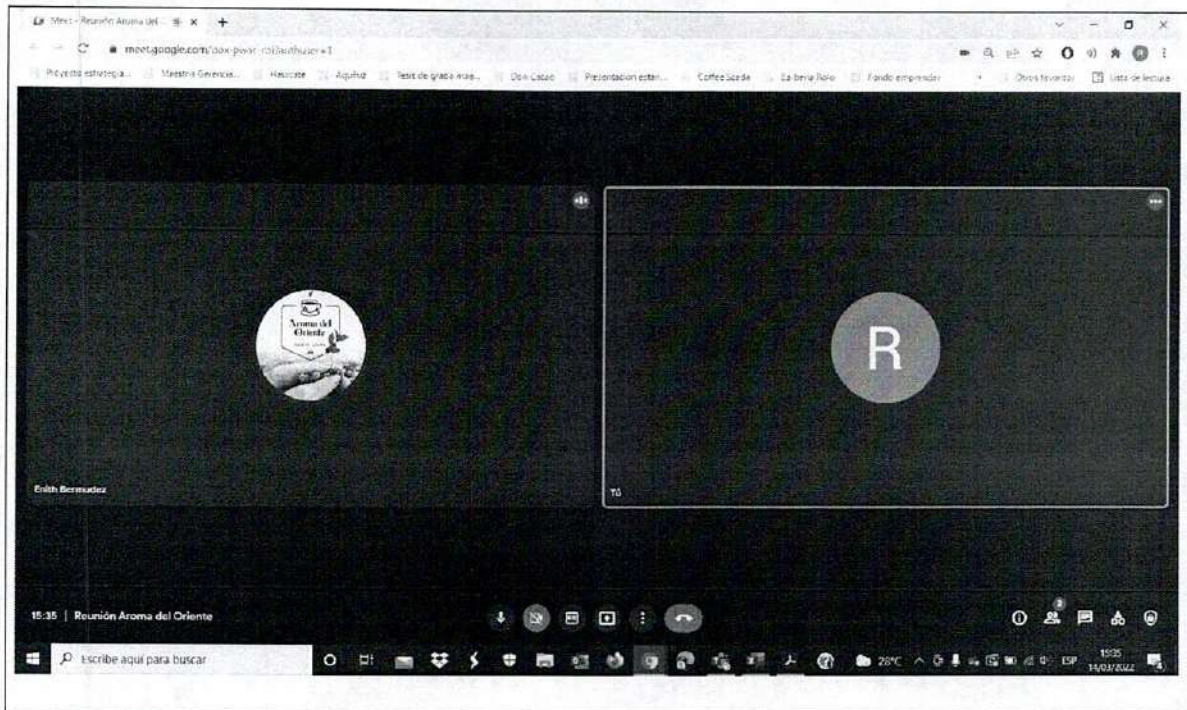
En general la empresa tiene debilidades marcadas en las siguientes áreas: 1. Gestión financiera y contable, 2. Gestión de la calidad y 3. Gestión logística. Esto por una identificación inadecuada de sus costos variables y fijos, un desarrollo de la información contable y financiera de manera incorrecta. 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.

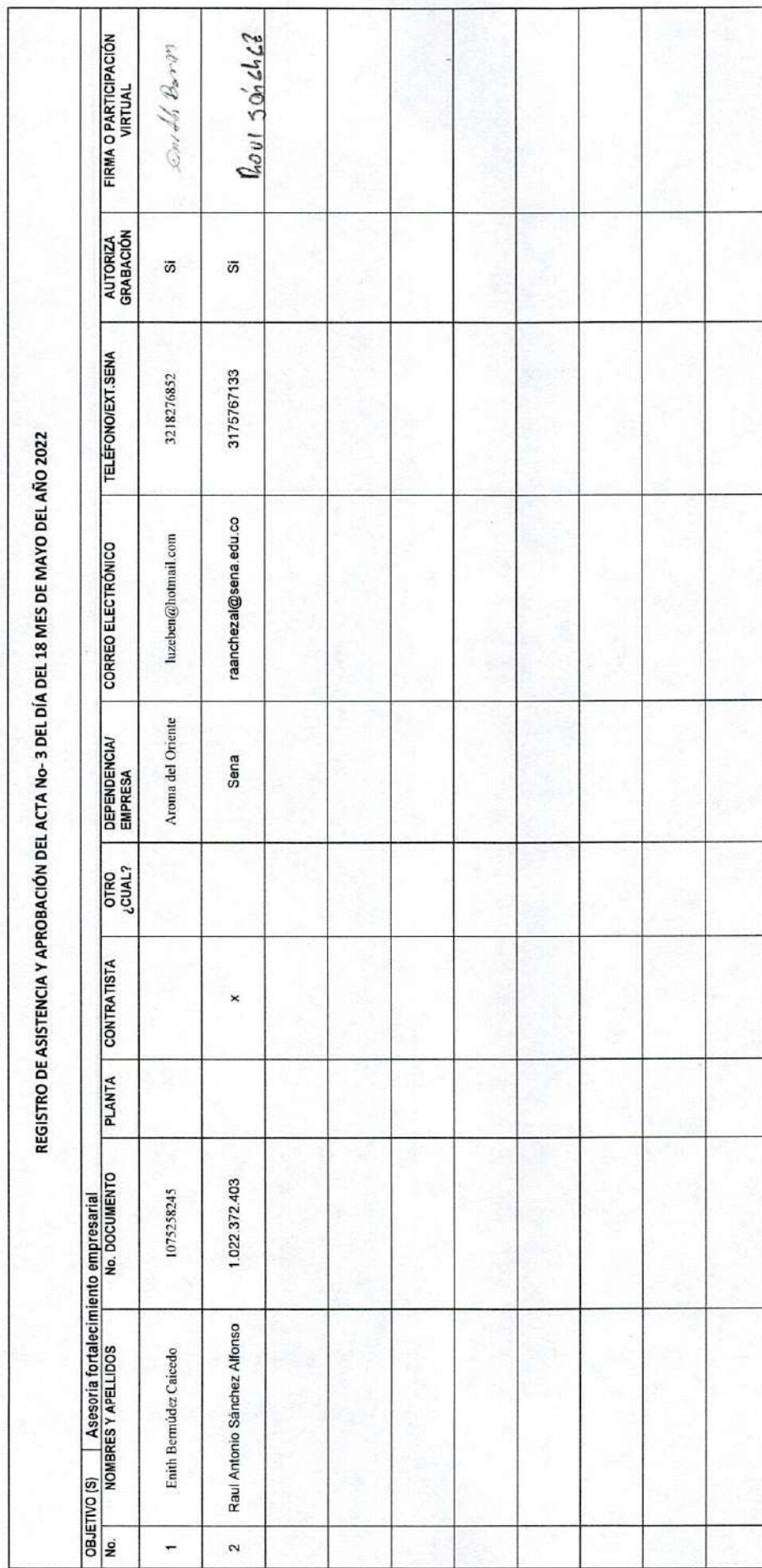
CONCLUSIONES

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:		





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 Aroma del Oriente.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 18 de mayo del 2022.	HORA INICIO: 8:00 a.m.	HORA FIN: 12:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/fna-gukv-zev	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro de Comercio y servicios	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
<p>Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el gestor SBDC, por medio de video llamada.</p> <p>La reunión se desarrolla con el fin de presentar el informe diagnostico a la empresa Aroma del Oriente. 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:</p> <ul style="list-style-type: none">• 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.• 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 recomienda definir estrategias de gestión de ventas y fidelización de clientes para poder aumentar el flujo de ingresos de la empresa. <p>En general la empresa tiene algunas tiene fortalecidas la mayor cantidad de áreas de la empresa, solo tiene debilidades en los procesos de transformación digital y en el área comercial concretamente en la ampliación de segmentos de la empresa y en la identificación de segmentos para llegar a los mismos.</p>		
CONCLUSIONES		
Se presento el informe diagnostico a la empresa Aroma del Oriente, realizando las recomendaciones ya planteadas dentro de esta acta.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
ASISTENTES:		





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 Aroma del Oriente.				
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 05 de mayo del 2022.		HORA INICIO: 10:00 a.m.	HORA FIN: 1:00 p.m.	
LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, lugar de operaciones de la empresa.		DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja		
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.				
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Aroma del Oriente.				
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 Aroma del Oriente. continuación, se incluyen todas las actividades propuestas dentro del plan de acción:				
Productividad Administrativa y Laboral	1	Desarrollar la misión visión y objetivos estratégicos de la organización	Recurso humano	Misión, visión y objetivos estratégicos
	2	Acompañamiento manejo de recurso humano	Recurso humano	Tipos de contratación de recurso humano. Piso de pensión BEPS
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:				
<ul style="list-style-type: none">• Estratégica y comercial• 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:				



INFORMACIÓN GENERAL			
Regional	Tolima	Cod. Regional	73
INFORMACIÓN DE LA EMPRESA			
Nombre de la Empresa	Aroma del Oriente SAS		
Tipo de Empresa	Agropecuario	Fecha Datos	11/04/2022
Nombre del Orientador	Raul Antonio Sánchez Alfonso	C.C.	1.022.372.403
Centro de Desarrollo Empresarial	13-Centro de Comercio y Servicios		
NIT	901436731-6	Sector del Proyecto	Agropecuario
Dirección de la Empresa	Vereda Alto Bélgica Finca el Diamante		
Departamento	Tolima	Ciudad	Villarrica
ID Aplicativo		Código DANE	73873
DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO			
Nombre del Empresario	Enith Bermudez Caicedo	C.C.	1.075.258.245

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Aroma del Oriente SAS	NIT	901436731-6	SECTOR	Agropecuario
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Enith Bermudez Caicedo	CEDULA	1.075.258.245,00	TIPO DE EMPRESA	Agropecuario
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfaro	CEDULA	1.022.372.403	FECHA DE ELABORACIÓN	11/04/2022

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

AROMA DEL ORIENTE entonces propone, ser intermediario entre exportadoras de cafés especiales, que buscan café pergamino seco de calidad especial, con cualidades definidas en aroma, acidez y demás, que aparte estén soportadas en puntajes en factor de rendimiento y puntaje de taza adecuados, por otro lado se quiere lograr un impacto en el pequeño caficultor, que por la falta de recursos o por desconocimientos de técnicas, no hacen un proceso adecuado de beneficio y secado para obtener un producto de calidad.

De esta manera se estaría supliendo la necesidad de ambas partes, por un lado, el caficultor del municipio de Villarica pueden acceder a un comprador de café que ofrezca beneficios diferenciadores a los caficultores y por otro lado se brinda a los grandes exportadores de cafés especiales un café pergamino seco que cumple con las características de calidad, generando así un valor agregado para la empresa AROMAS DEL ORIENTE y aportando a las necesidades que actualmente tiene el municipio.

Este proceso de intermediación comprende la comprar del café en cereza madura a los pequeños caficultores, ofreciendo pagos justos y beneficios adicionales por su producto. Para poder cumplir con este objetivo y según con los resultados de la encuesta realizada a los caficultores del municipio, un alto porcentaje de ellos produce café húmedo, resultado de haber ya realizado el proceso de beneficio; por esta situación y debido a que actualmente los procesos que realizan los caficultores en cuanto a beneficio y secado son inadecuados, lo que se refleja en una disminución de la calidad del café, que trae consigo una consecuencia en los precios ofrecidos por los actuales compradores de café en el municipio generando así una menor cantidad de ingresos a los caficultores. Para evitar eso, se propone que los procesos de beneficios y secado no sean realizados por los propios caficultores.

El precio propuesto de compra a los caficultores dependerá de la base de día de café pergamino seco, más un pequeño porcentaje adicional dependiendo de los análisis físicos que se pueden realizar al momento de la recolección, más concretamente durante el proceso de balseo que demostrara las características del café a comprar.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

El puntaje final obtenido de la empresa es de 3,5 de 5 puntos, debido a una adecuada identificación de su mercado objetivo, metas definidas en 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. La empresa conoce y realiza un análisis de la competencia periódicamente, lo que le permite reconocer los cambios en su entorno y las estrategias desarrolladas por la misma.

Se ha identificado que la empresa solo tiene una debilidad en esta área, la cual está relacionada con la imagen corporativa y la marca de la empresa. Ya que a pesar de tener una marca no se ha realizado el proceso de registro ante la superintendencia de industria y comercio. Por otro lado, no tiene un manual de uso de esta de manera adecuado lo que no permite desarrollar estrategias de publicidad adecuadas en algunos de los segmentos identificados.

Para finalizar se realiza el siguiente resumen de las recomendaciones:

•Se recomienda identificar diferentes segmentos de clientes potenciales donde la empresa se pueda expandir en la prestación de sus servicios.

•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.

2. Gestión de talento humano

El puntaje final obtenido por la empresa es de 2,0 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.

La empresa no tiene definidas metas de productividad definidas para los empleados actuales y no tiene procesos de capacitación y actualización del personal constantemente.

El clima organizacional de la empresa es bueno y se les pregunta a los trabajadores actualmente como se desarrolla ese proceso. Actualmente la empresa tiene contratados aproximadamente alrededor de 4 empleados desarrollando actividades administrativas y técnicas enfocadas a la prestación de los servicios.

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.

3. Gestión de la Productividad operacional

El puntaje final obtenido por la empresa es de 3,7 de 5, debido a un adecuado conocimiento de procedimientos identificados por la empresa para cada uno de los procesos llevados a cabo para la prestación de los servicios ofrecidos. Conoce claramente las actividades que se deben desarrollar para la prestación de los servicios ofrecidos y con base en eso define un plan de producción, esto también obviamente según con las necesidades de los potenciales clientes de la empresa.

La empresa conoce los insumos implementados para el desarrollo de su actividad, pero igual se recomienda realizar 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 la cual se tiene en cuenta para la planeación de producción. Importante aclarar que se debe conocer la capacidad disponible de mano de obra.

La empresa cuenta actualmente con la infraestructura necesaria para prestar sus servicios, pero es posible que ha futuro deba hacer inversiones según su crecimiento. Adicionalmente, la empresa cuenta con una señalización inicial, avisos y con el protocolo de higiene definido y se está trabajando para cumplir con todos los requerimiento normativos, aún no tiene un documento de seguridad y salud en el trabajo donde se condense todo lo relacionado anteriormente.

En conclusión, solo 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 plantea hacer un estudio de las ventas que tiene la empresa que le permita hacer una planeación, teniendo en cuenta la capacidad de mano de obra y los tiempos totales que requiere la prestación de los servicios, especialmente en los meses que tienen mayor demanda.

4. Gestión de Calidad

El puntaje final es de 3,6 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 a los servicios prestados.

La empresa cuenta con un sistema de control y seguimiento, lo que le permite tomar acciones preventivas o correctivas a la hora de tener errores en el diseño, suministro y comercialización de la propuesta de valor entregada por la empresa.

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. Se aclara que se recomienda por el momento solo incluir dentro del plan de acción la implementación inicial de un sistema de gestión de calidad, al ser un proceso realmente engorroso que puede traer problemas a la hora de hacer seguimiento de manera eficiente por la alta carga administrativa que trae consigo la implementación de este tipo de certificaciones.

Actualmente la empresa hace seguimiento a la satisfacción del cliente y enfoca sus esfuerzos en diseñar estrategias que permitan aumentar este indicador, pero tiene falencias en este punto por lo que se recomienda reconocer diferentes canales de comunicación digitales como lo son las redes sociales y Whatsapp.

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Aroma del Oriente SAS	NIT	901436731-6	SECTOR	Agropecuaria
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Enith Bermudez Caicedo	CEDULA	1.075.258.245,00	TIPO DE EMPRESA	Agropecuaria
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	CEDULA	1.022.372.403	FECHA DE ELABORACIÓN	11/04/2022

5. Gestión de la Innovación

El puntaje final es de 2,3 de 5. Debido a la poca actualización constante del equipo de trabajo, el cual 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.

Las recomendaciones en este punto están enfocadas a 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 cliente, por otro lado, se le recomienda al emprendedor realizar procesos adicionales de capacitación para tener mayores fortalezas en otras áreas de la empresa. En ese sentido se quiere incluir el proceso de acompañamiento para la inscripción de su equipo a cursos titulados en el Sena.

6. Gestión financiera y contable

El puntaje es de 3,7 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, define su punto de equilibrio, 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.

Esta área es una de las fortalezas de la empresa, al pagar oportunamente a sus proveedores, hacer un análisis financiero acorde a lo requerido por la empresa y tener claro lo productivo que le genera los activos. Esto le permite realizar un análisis de crecimiento de la empresa y establecer metas financieras definidas y por ende acceder a recursos que le permitan tener un crecimiento.

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 costo de las áreas administrativas y de producción.

7. Gestión Logística

Con un puntaje de 3,5 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.

8. Gestión de la Transformación Digital

Con un puntaje de 2,5 de 5, derivada de un uso eficiente de las tecnologías de la información y las comunicaciones para la prestación de los servicios, pero que no se ve reflejado en los procesos comerciales al utilizar estrategias de comunicación tradicional como lo son las tarjetas de presentación y los pendones. Por lo anterior se recomienda implementar estrategias de marketing digital que le permitan llegar a más clientes, es importante en este punto.

En general la empresa hace uso de las herramientas digitales para el marketing digital de sus servicios y productos. Como lo son las redes sociales y el uso de la tecnología big data y almacenamiento en la nube.

9. Sostenibilidad

Con un puntaje de 4,0 de 5, la empresa busca identificar empaques biodegradables que reduzcan el impacto que produce la empresa, por lo anterior conoce cuales son las normas ambientales que se aplican a las actividades desarrolladas por la empresa. Actualmente busca tener una adecuada disposición de los insumos utilizados, como el caso de los productos orgánicos producidos los cuales se les realiza una correcta disposición.

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

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Aroma del Oriente SAS	NIT	901436731-6	SECTOR	Agropecuario
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Enith Bermudez Caicedo	CEDULA	1.075.258.245,00	TIPO DE EMPRESA	Agropecuaria
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	CEDULA	1.022.372.403	FECHA DE ELABORACIÓN	11/04/2022

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

No aplica

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

En general la empresa tiene algunas fortalezas la mayor cantidad de áreas de la empresa, solo tiene debilidades en los procesos de transformación digital y en el área comercial concretamente en la ampliación de segmentos de la empresa y en la identificación de segmentos para llegar a los mismos.

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.
- 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.
- Dentro del plan de acción se definirán acciones para que la empresa logre participar en la línea crecer.

Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Enviado el: jueves, 18 de mayo de 2022 22:19
Para: enith bermudez caicedo
Asunto: Presentación Informe Diagnóstico
Datos adjuntos: 5. SEFO V7.5.1.xlsx

Señor
Enith Bermúdez Caicedo
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,



Raúl 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

PLAN DE ACCIÓN / MEJORA

Página 1									
Código	Área a mejorar	Descripción de los hallazgos identificados	Análisis			Resultados Esperados	Fecha de seguimiento	Acciones de gestión realizadas	Seguimiento
			Acciones de mejora a implementar						
Recursos para implementar acciones									
1	Estratégica y Comercial	1							
		2							
		3							
2	Productividad Administrativa y laboral	1	Desarrollar la misión visión y objetivos estratégicos de la organización	Recurso humano	Misión, visión y objetivos estratégicos				
		2	Acompañamiento manejo de recurso humano	Recurso humano	Tipos de contratación de recurso humano. Piso de pensión BPS				
		3							7%
3	Productividad Operacional	1	Identificación calidad productos concretamente Humus Lombicultivos	Recurso humano, dinero para pago de análisis	Aumento de ventas del producto secundario de la producción de café				
		2	Identificación nuevas líneas de productos	Recurso humano	Aumento de ventas del producto secundario de la producción de café				
		3							
4	Calidad	1							
		2							
		3							
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto	1							
		2							
		3							
		1	Identificar el punto de equilibrio	Recurso humano	Identificación de cantidades de venta				

6	Financiera y Contable	2					
		3					
7	Transformación Digital	1	Desarrollo pagina web - Producto café tostado y molido	Recurso humano - Dinero proceso de desarrollo y sostenimiento Pagina web	Aumento en las ventas del segundo producto		
		2					
		3					
8		1					
		2					
		3					
9		1					
		2					
		3					
10		1					
		2					
		3					
11		1					
		2					
		3					
		1					

Código	Área a intervenir	Valor 2					Seguimiento		
		Descripción de los hallazgos identificados	Acciones de mejora a implementar	Auditoría	Recursos para implementar acciones	Resultados esperados	Fecha de seguimiento	Acciones de gestión realizadas	% Gestión realizada
12		2							
		3							
		1							
		2							
13		3							
		1							
		2							
		3							
1	Estratégica y Comercial	1	0		0	0			
		2	0		0	0			
		3	0		0	0			
		1	Desarrollar la misión visión y objetivos estratégicos de la organización		Recurso humano	Misión, visión y objetivos estratégicos			
2	Productividad Administrativa y Laboral	2	Acomodamiento manejo de recurso humano		Recurso humano	Tipos de contratación de recurso humano. Piso de pensión BEPS			
		3	0		0	0			
		1	Identificación calidad productos concretamente Hornos LombriCultivos		Recurso humano, dinero para pago de análisis	Aumento de ventas del producto secundaria de la producción de café			
3	Productividad Operacional	2	Identificación nuevas líneas de productos		Recurso humano	Aumento de ventas del producto secundaria de la producción de café			
		3	0		0	0			
		1	0		0	0			
4	Calidad	2	0		0	0			
		3	0		0	0			
		1	0		0	0			