## Raúl Antonio Sánchez Alfonso

**De:** César Gabriel Sánchez Agudelo <cafe.monociclo@gmail.com>
**Enviado el:** miércoles, 8 de junio de 2022 15:02
**Para:** Raúl Antonio Sánchez Alfonso
**Asunto:** Re: Presentación Oferta de Servicios
**Datos adjuntos:** CAMARA Y COMERCIO CAFÉ MONOCICLO.pdf; Cédula de ciudadanía César Sánchez (1).pdf; rutCesarSanchez (1).pdf

Buena tarde Raúl,

Recibo a satisfacción la información y estoy de acuerdo con el ingreso al programa

Un saludo,



El mié, 8 jun 2022 a la(s) 14:50, Raúl Antonio Sánchez Alfonso (rasanchezal@sena.edu.co) escribió:

Señor
Cesar Gabriel Sánchez Agudelo
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**
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

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

# HERRAMIENTA PARA CLASIFICACION DE NUEVOS CLIENTES

| Parte 1 | Información del Contacto | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Nombre de Contacto: | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | Fecha (dd/mm/aaaa): | 08/06/2022 | | |
| Nombre de la Empresa (si aplica): | Cafe Monocicio | Correo Electrónico: | cafe.monocicio@gmail.com | | |
| Número de Teléfono: | 3157732323 | Tipo de Documento y Número: | Cédula de Ciudadanía | 1.216.474.318 | |
| 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 | | |
| ¿Cual seria la actividad económica de la empresa que desea constituir? | Preparación y venta de café | | |
| De acuerdo a sus intereses y perfil, ¿cuál es su afinidad con la actividad de la empresa que quiere constituir? | Baja | | |
| ¿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 | | ¿Cuantos informales? | |
| Ventas en pesos del último año | | | |
| Ventas en pesos del penúltimo año | | | |
| Crecimiento en términos de ventas | | | 0,00% |
| ¿Cuáles son sus productos y/o servicios? | CONSTRUCCION DE OTRAS OBRAS DE INGENIERIA CIVIL | | |
| ¿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, vision 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) | x | La empresa esta interesada en el servicio de la linea crecer | |
| **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**<br>TOLIMA | **Centro SBDC (Centro de Formación)**<br>**Centro agropecuaria la granja** | **Código del proyecto:** |
| **Nombre del Gestor:**<br>Raúl Antonio Sánchez Alfonso | | **Fecha (dd/mm/aaaa)**<br>08/06/2022 |

| **Parte 1** | **Información del Cliente** | | |
|---|---|---|---|
| **Nombres:**<br>Cesar Gabriel | | **Apellidos:**<br>Sánchez Agudelo | |
| **Documento de identidad:** 1110474318<br>**Expedida en:** Ibagué | | **Fecha de Nacimiento:**<br>04/08/1988 | **Departamento y ciudad de nacimiento:**<br>Ibagué, Tólima |
| **Correo electrónico (e-mail):** café. monociclo@gmail.com | | **Género:** **Masculino** X **Femenino** | |
| **Teléfono de Oficina:** 3157732323 | | **Teléfono Móvil:** 3114570470 - 3007263776 | |
| **Dirección de residencia:** Carrera 4 # 3 – 26 Payande | | | |
| **Ciudad de residencia:** San Luis - Payande | | **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** ☐<br>**Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro** **¿Cuál? Bachiller** | | | **Programa de formación:**<br>Mantenimiento de motores Diesel |
| **Institución educativa:** Sena | | | **En curso** ☐ **Finalizado** ☒ |
| **Servicio Requerido: (Exclusivo para Gestor)**<br>Fortalecimiento Unidad Productiva ☐ Creación de Empresa Fondo Emprender ☐ Puesta en Marcha Empresa Fondo Emprender ☐<br>Creación de Empresa Otras Fuentes de Financiación ☐ Puesta en Marcha Empresa Otras Fuentes financiación ☐<br>Fortalecimiento Empresarial [X] Otro ☐ Cual _____ | | | |

| **Parte 2** | **Información de la Empresa** | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre de la Empresa o Idea de Negocio:** Café Monociclo | | **NIT:** 1110474318-0 | |
| **Estatus:** ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva | | **Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):**<br>30/11/2021 | |
| **Representante legal:**<br>Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | | **Tamaño de la empresa: Micro** ☐ **Pequeña** ☒ **Mediana** ☐ | |
| **Sector Económico:** ☐ Agropecuario ☒ Servicios ☐ Industrial ☐ Comercio ☐ Otro | | | **Actividad Económica (CIIU):**<br>5611 |
| **Tipo de Sociedad:** ☒ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☐ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál? | | | |
| **Dirección Empresa:** Calle 10 # 23 – 24 Payande | | | **Página WEB:** No aplica |
| **Ciudad:** San Luis Payande | **Departamento:** Tolima | | **Correo Electrónico:**<br>café.monociclo@gmail.com |
| **Número Empleos Formales:** 0 | **Número de Empleos Informales:** 0 | **Descripción de Productos/Servicios:**<br>Expendio a la mesa de comidas preparadas | |
| **¿Realiza negocios por Internet?** ☐ Sí ☒ No | | **¿El negocio está establecido en su casa?**<br>**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:** 08/06/2021 |
| **Firma del Gestor:** Raul Sánchez | **Fecha:** 08/06/2021 |

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

| | | | |
|---|---|---|---|
| Emprendedor o Empresario: | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | Gestor encargado: | Raúl Antonio Sánchez Alfonso |
| Centro SENA SBDC: | Centro de comercio y Servicio | Regional: | Tolima |
| Plan de Negocio o Empresa: | | Código asignado al proyecto: | |

Fecha de Elaboración: 08/06/2022

| 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 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 | 08/06/2022 | |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Realización Diagnóstico | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | Aplicar la herramienta de diagnostico empresarial a la empresa obteniendo los resultados del estado de la empresa. | 10/06/2022 | |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Entrega Informe de diagnóstico | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 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 | 11/06/2022 | |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Formulación Plan de acción | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 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 | 13/06/2022 | Ce 13 |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Sesión de Asesoría | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | Implementacion y Seguimiento al plan de accion de la empresa | 17/06/2022 | Firma del Emprendedor o Empresario<br>Nombre: Cesar Gabriel Sánchez Agudelo<br>CC 1.110.474.316 |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Sesión de Asesoría | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | Implementacion y Seguimiento al plan de accion de la empresa | ) | |
| 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 | | | | Raúl Sánchez |
| FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL | Sesión de Asesoría | | | | Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso<br>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 8 DEL MES DE JUNIO 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 1.110.474.318 | | | x | Café Monociclo | café.monociclo@gmail.com | 3157732323 | Si | |
| 2 | Raul Antonio Sánchez Alfonso | 1.022.372.403 | | x | | Sena | raanchezal@sena.edu.co | 3175767133 | Si | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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 Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** Ibagué, 08 de junio del 2021. | **HORA INICIO:** 1:00 a.m. | **HORA FIN:** 4:00 p.m. |
| **LUGAR Y/O ENLACE: Presencial, Lugar de operaciones de la empresa.** | **DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios. | |
| **AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1.** Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:** Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |

## DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia de la emprendedora y el orientador del SBDC, por medio de la herramienta virtual. La reunión se desarrolla con el fin de dar inicio al proceso de fortalecimiento a la empresa Café Monociclo., 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 de este 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:**

Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

## CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

**Fecha expedición:** 30/03/2022 - 13:53:14
Recibo No. S000281964, Valor 3200

**CÓDIGO DE VERIFICACIÓN yUwSqEJM3q**

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

Nombres y apellidos : CESAR GABRIEL SANCHEZ AGUDELO
Identificación : CC. - 1110474318
Nit : 1110474318-0
Domicilio: San Luis

### MATRÍCULA

Matrícula No: 111928
Fecha de matrícula: 30 de noviembre de 2021
Ultimo año renovado: 2022
Fecha de renovación: 30 de marzo de 2022
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

### UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : Calle 10 3-24 Crr payande
Municipio : San Luis
Correo electrónico : café.monociclo@gmail.com
Teléfono comercial 1 : 3008749025
Teléfono comercial 2 : 3157732323
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : Calle 10 3-24 Crr payande
Municipio : San Luis
Correo electrónico de notificación : café.monociclo@gmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3008749025
Teléfono notificación 2 : 3157732323
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:** I5611
**Actividad secundaria Código CIIU:** No reportó
**Otras actividades Código CIIU:** No reportó

**Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES-** : Expendio a la mesa de comidas preparadas

### 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: $1.000.000,00
Activo no corriente: $19.000.000,00

Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

**CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL**

**Fecha expedición:** 30/03/2022 - 13:53:14
Recibo No. S000281964, Valor 3200

**CÓDIGO DE VERIFICACIÓN yUwSqEJM3q**

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.

---

NATURAL 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 : $10,000,000
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : I5611.

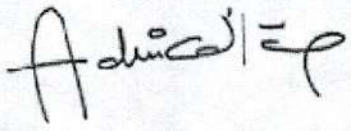
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la Camara 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 *****

# REPÚBLICA DE COLOMBIA
## IDENTIFICACIÓN PERSONAL
CÉDULA DE CIUDADANÍA

NÚMERO **1.110.474.318**

**SANCHEZ AGUDELO**

APELLIDOS

**CESAR GABRIEL**

NOMBRES

Cesar Gabriel Sanchez A

FIRMA





FECHA DE NACIMIENTO **04-AGO-1988**

**IBAGUE**
**(TOLIMA)**
LUGAR DE NACIMIENTO

| **1.77** | **A-** | **M** |
|---|---|---|
| ESTATURA | G.S. RH | SEXO |

**08-AGO-2006 IBAGUE**
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICIÓN

INDICE DERECHO

REGISTRADOR NACIONAL
**JUAN CARLOS GALINDO VÁCHA**

P-2900100-00915407-M-1110474318-20170627 **00559**58256A 1 9910048365

REGISTRADURIA NACIONAL DEL ESTADO CIVIL

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

# Formulario del Registro Único Tributario

**001**

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14788841861

(415)7707212489984(8020) 000001478884186 1

| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT) | 6. DV | 12. Dirección seccional | 14. Buzón electrónico |
|---|---|---|---|
| 1 1 1 0 4 7 4 3 1 8 | 0 | 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 | 1 1 1 0 4 7 4 3 1 8 | 2 0 0 6 0 8 0 8 |

| Lugar de expedición / 28. País | 29. Departamento | 30. Ciudad/Municipio |
|---|---|---|
| COLOMBIA 1 6 9 | Tolima 7 3 | Ibagué 0 0 1 |

| 31. Primer apellido | 32. Segundo apellido | 33. Primer nombre | 34. Otros nombres |
|---|---|---|---|
| SANCHEZ | AGUDELO | CESAR | GABRIEL |

35. Razón social

| 36. Nombre comercial | 37. Sigla |
|---|---|
| | |

## UBICACIÓN

| 38. País | 39. Departamento | 40. Ciudad/Municipio |
|---|---|---|
| COLOMBIA 1 6 9 | Tolima 7 3 | San Luis 6 7 8 |

41. Dirección principal: CR 4 3 26 BRR PAYANDE

42. Correo electrónico: cegasa18@gmail.com

| 43. Código postal | 44. Teléfono 1 | 45. Teléfono 2 |
|---|---|---|
| | 3 0 0 8 7 4 9 0 2 5 | |

## CLASIFICACIÓN

| Actividad económica | | | | Ocupación | |
|---|---|---|---|---|---|
| Actividad principal | | Actividad secundaria | | Otras actividades | | | |
| 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 9 2 4 | | | | | | 7 4 1 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 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar

| Obligados aduaneros | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | Exportadores | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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 |
| 54. Código | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | 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 - 09 - 24 / 11 : 20: 08

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 SANCHEZ AGUDELO CESAR GABRIEL
985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

**REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA 10 DEL MES DE JUNIO 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 1.110.474.318 | | | x | Café Monociclo | café.monociclo@gmail.com | 3157732323 | Si | |
| 2 | Raul Antonio Sánchez Alfonso | 1.022.372.403 | | x | | Sena | raanchezal@sena.edu.co | 3175767133 | Si | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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 Café Monociclo. | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** Ibagué, 10 de junio del 2022. | **HORA INICIO:** 8:00 a.m. | **HORA FIN:** 12:00 p.m. |
| **LUGAR Y/O ENLACE:** Presencial, en el lugar de operaciones de la empresa. | **DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Comercio y Servicios | |
| **AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1.** Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:** Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |

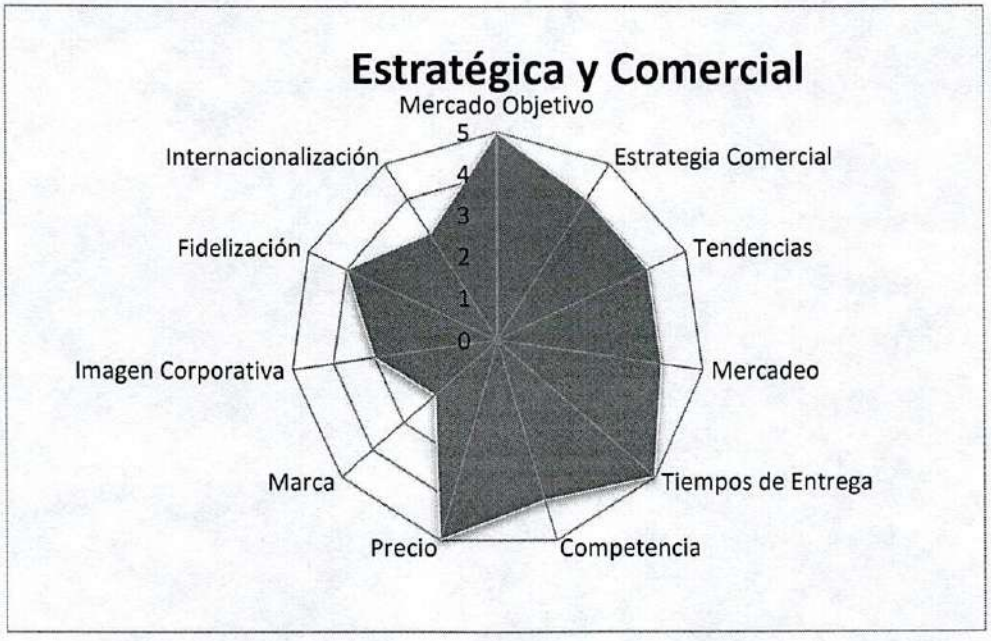
**DESARROLLO DE LA REUNIÓN**

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

La reunión se desarrolla con el fin de aplicas la herramienta diagnostico a la empresa Somap Servicio en obras y mantenimientos de Payande S.A.S, 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:



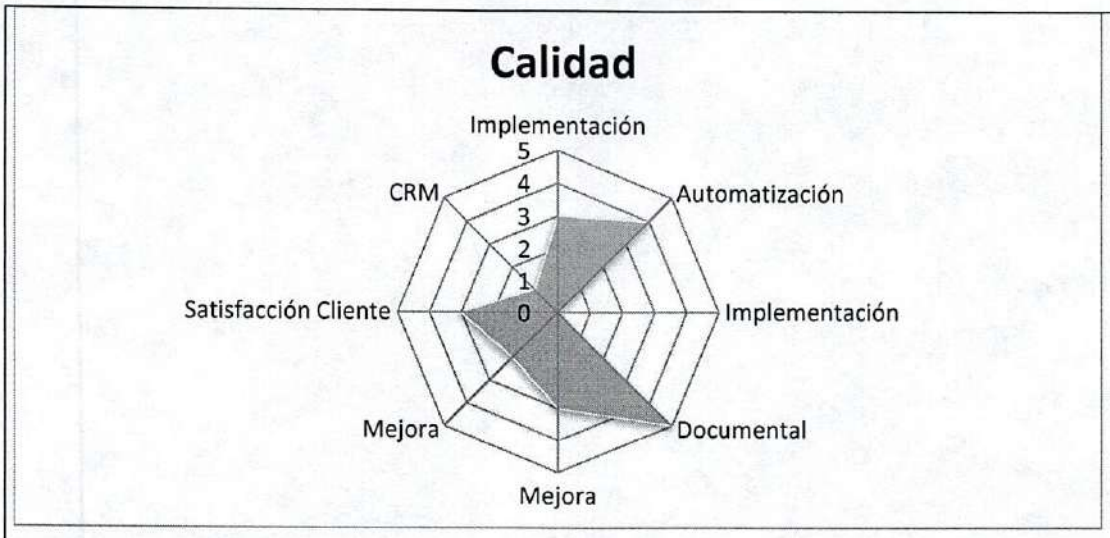

2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano).




3. Gestión de la Productividad operacional.



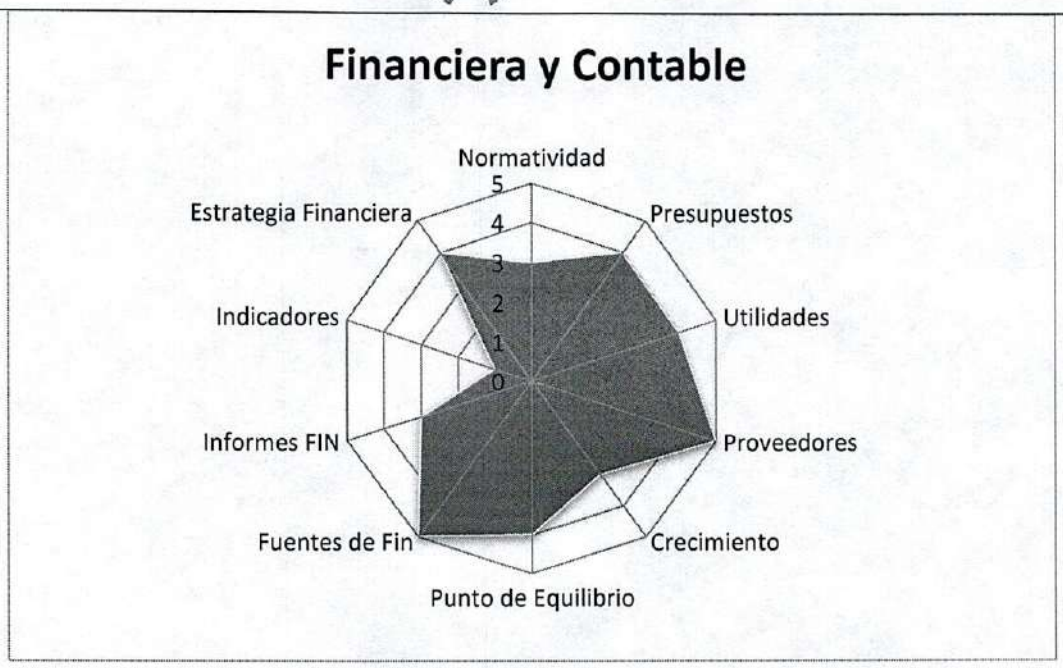

4. Gestión de Calidad.



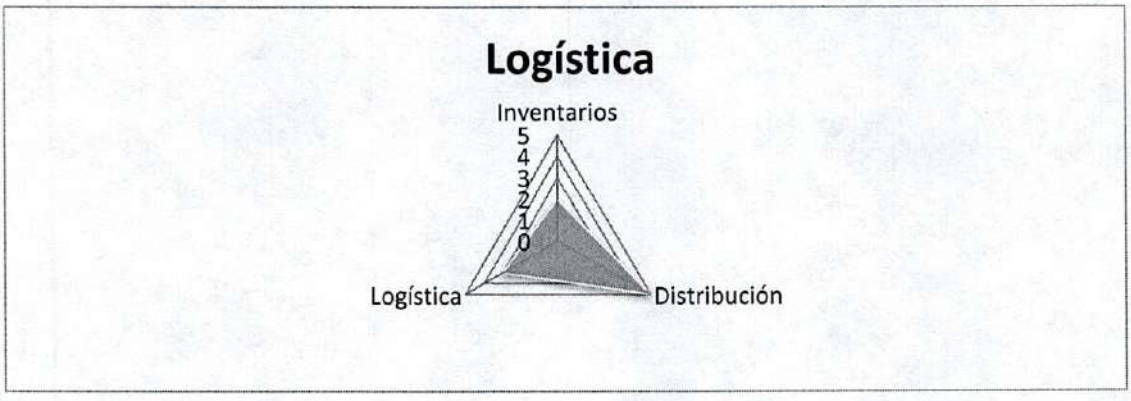

5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto



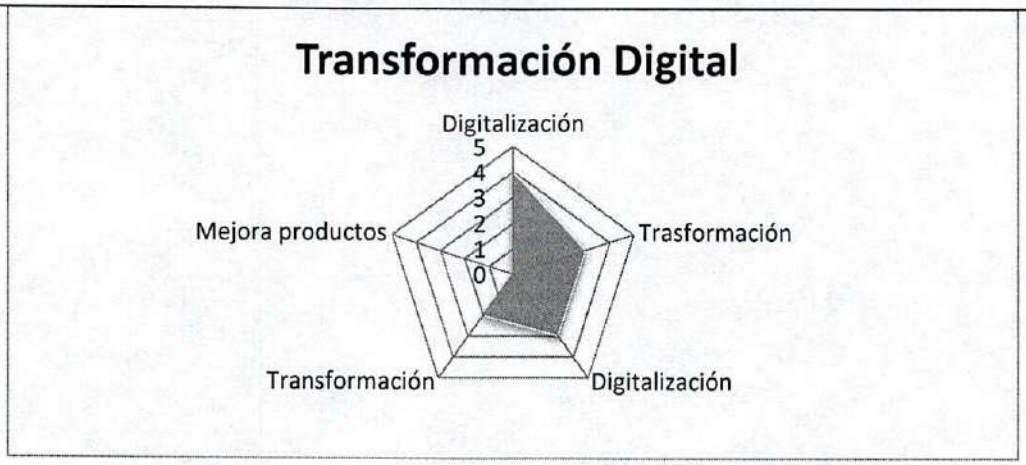

6. Gestión financiera y contable.



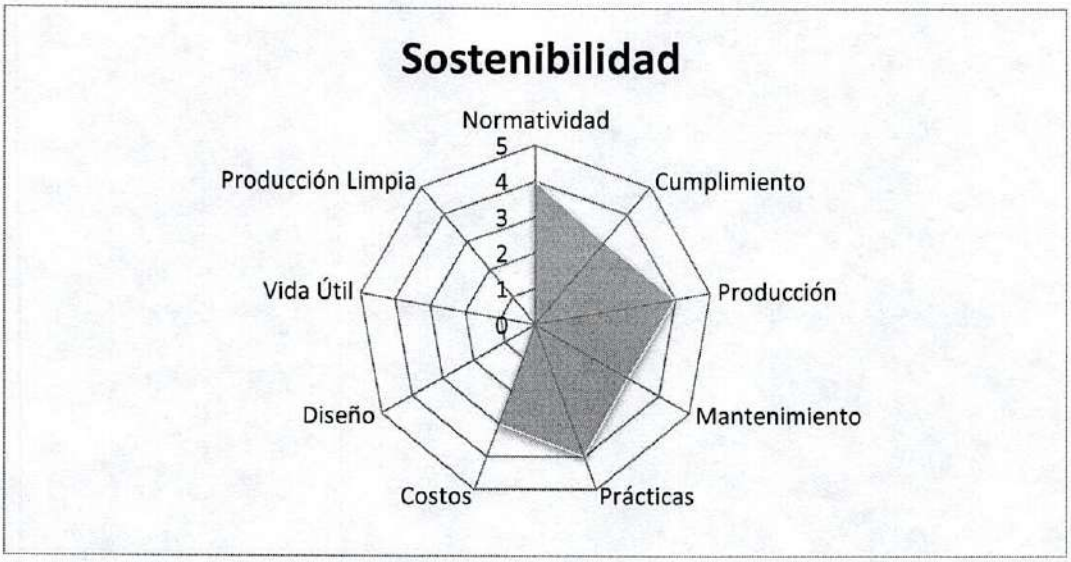

7. Gestión Logística.




8. Gestión de la Transformación Digital




9. Sostenibilidad




En general la empresa tiene la mayoría de las áreas fortalecidas, se busca enfocar los esfuerzos en mejorar algunos aspectos de la empresa.

| CONCLUSIONES | | |
|---|---|---|
| Se completo todo el diagnóstico de la empresa Café Monociclo. | | |
| **COMPROMISOS** | | |
| **ACTIVIDAD** | **RESPONSABLE** | **FECHA** |
| | | |
| **ASISTENTES:** | | |

**REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA 11 DEL MES DE JUNIO 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 1.110.474.318 | | | x | Café Monociclo | café.monociclo@gmail.com | 3157732323 | 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. 3 | | |
|---|---|---|
| **NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** Ibagué, 11 de junio del 2022. | **HORA INICIO:** 2:00 p.m. | **HORA FIN: 5**: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 Café Monociclo. | | |
| **OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |

## 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 Café Monociclo. 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.
- 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.
- 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.

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.

## CONCLUSIONES

Se presento el informe diagnostico a la empresa Café Monociclo, realizando las recomendaciones ya planteadas dentro de esta acta.

## COMPROMISOS

| ACTIVIDAD | RESPONSABLE | FECHA |
|---|---|---|
| | | |
| ASISTENTES: | | |

## Raúl Antonio Sánchez Alfonso

**De:** Raúl Antonio Sánchez Alfonso
**Enviado el:** miércoles, 15 de junio de 2022 17:56
**Para:** César Gabriel Sánchez Agudelo
**Asunto:** Presentación Informe Diagnóstico
**Datos adjuntos:** 5. SEFO V7.5.1 Café Monociclo.xlsx

Señor
Cesar Gabriel Sánchez Agudelo
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

## INFORMACIÓN GENERAL

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Regional** | Tolima | **Cod. Regional** | 73 |

### INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre de la Empresa** | Café Monocilco | | |
| **Tipo de Empresa** | Servicios de hospedaje y alimentación | **Fecha Datos** | 08/06/2022 |
| **Nombre del Orientador** | Raul Antonio Sánchez Alfonso | **C.C.** | 1,022,372,403 |
| **Centro de Desarrollo Empresarial** | 13-Centro de Comercio y Servicios | | |
| **NIT** | 1110474318-0 | **Sector del Proyecto** | Servicios |
| **Dirección de la Empresa** | Carrera 4 # 4 – 56 Barrio Jesús de Nazreth Payande | | |
| **Departamento** | Tolima | **Ciudad** | San Luis |
| **ID Aplicativo** | | **Código DANE** | 73678 |

### DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Nombre del Empresario** | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | **C.C.** | 38,210,503 |

# INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

## INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **NOMBRE DE LA EMPRESA:** | Café Monocilco | **NIT** | 1110474318-0 | **SECTOR** | Servicios |
| **NOMBRE DEL EMPRESARIO:** | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | **CEDULA** | 38,210,503.00 | **TIPO DE EMPRESA** | Servicios de hospedaje y alimentació |
| **NOMBRE DEL ORIENTADOR:** | Raul Antonio Sánchez Alfonso | **CEDULA** | 1,022,372,403 | **FECHA DE ELABORACIÓN** | 08/06/2022 |

**RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA**

Café Monociclo es una empresa dedicada a la comercialización principalmente de café en taza de calidad dirigido a un segmento concreto, el cual es los ciclistas. Es un modelo de negocio que tienen dos grandes servicios por ofrecer:

•Servicio de alimentación enfocado a bebidas a base de café, dirigido a todo tipo de segmentos, pero concretamente a personas que les gusta conocer y probar bebidas a partir de un café de calidad.
•Taller de bicicletas que presta todos los servicios de alistamiento, mantenimiento y mejoras que se pueden realizar.

El emprendedor manifiesta que esta interesado en modificar el modelo de negocio incluyendo la producción de café en libras en el lugar de operaciones actual de la empresa. Se quiere hacer el proceso de adecuación e instalación de una tostadora y trilladora para entregar café tostado y molido. Con lo anterior es necesario reubicar el taller ya que no se quiere perder ya un servicio establecido y validado con las ventas de la empresa.

Es importante tener claro que la empresa ya tiene misión y visión definidos, lo que le permite concretar los objetivos estratégicos que guían el enfoque de la empresa. El emprendedor manifiesta que el modelo de negocio es cambiante y tiene la siguiente líneas de producto:

-Línea de bebidas a base de café
-Línea de bebidas general (jugos, sodificados y demás)
-Línea de desayunos
-Línea de almuerzo
-Línea de comida

De todas las líneas ya definidas también ha enfocado el desarrollo de sus estrategias a la realización de eventos con el segmento de personas amantes de la bicicleta, enfocadas a realizar rutas por la región y

## ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 1. Gestión Estratégica y Comercial

El puntaje final obtenido de la empresa es de 3,9 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. 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, pero no se ha realizado el proceso de registro ante la superintendencia de industria y comercio.
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.
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 5 empleados desarrollando actividades administrativas y técnicas enfocadas a la prestación de los servicios. Dentro de estos 5 personas se tiene contratadas a 3 formalmente y a dos de manera informal se espera poder formalizar por medio del sistema de base de piso pensional BEPS.
Dentro de esta área se tienen debilidades relacionadas con la medición del desempeño ya que no se cuentan con indicadores que permitan realizar este proceso.
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 llevadas a cabo para la prestación de los servicios ofrecidos. Conoce claramente las actividades que se deben desarrollar para la prestación de estos 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. Los servicios prestados están relacionados con el uso de herramientas y equipo de manejo manual lo que hace sencillo identificar la capacidad de producción.
La empresa cuenta actualmente con la infraestructura necesaria para prestar sus servicios, ya que cuenta con el lugar de operaciones es bastante amplio y tiene los servicios públicos, además de contar con adecuaciones y construcciones en perfecto estado.
Es importante mencionar que la empresa tiene una debilidad relacionada con la implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo, lo que quiere fortalecer con el acompañamiento recibido.
Por último, 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 3,0 de 5. Esto es debido a que cuenta con procesos 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 la entrega de los servicios y su propuesta de valor. En relación con lo anterior aun cuenta con una debilidad importante ya que no se tienen indicadores definidos para medir la productividad.
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

## INFORMACION DE LA EMPRESA

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **NOMBRE DE LA EMPRESA:** | Café Monoclico | **NIT** | 1110474318-0 | **SECTOR** | Servicios |
| **NOMBRE DEL EMPRESARIO:** | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | **CEDULA** | 38,210,503.00 | **TIPO DE EMPRESA** | Servicios de hospedaje y alimentació |
| **NOMBRE DEL ORIENTADOR:** | Raul Antonio Sánchez Alfonso | **CEDULA** | 1,022,372,403 | **FECHA DE ELABORACIÓN** | 08/06/2022 |

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

No aplica

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES

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.

### 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.

•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.

•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 13 DEL MES DE JUNIO 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 1.110.474.318 | | | x | Café Monociclo | café.monociclo@gmail.com | 3157732323 | Si | |
| 2 | Raul Antonio Sánchez Alfonso | 1.022.372.403 | | x | | Sena | raanchezal@sena.edu.co | 3175767133 | Si | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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 Café Monociclo. | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** Ibagué, 13 de junio del 2022. | **HORA INICIO:** 2:00 p.m. | **HORA FIN:** 6:00 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 Café Monociclo. | | |
| **OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |

## 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 Café Monociclo. continuación, se incluyen todas las actividades propuestas dentro del plan de acción:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos |
| | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización |
| | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis |

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
- 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 Café Monociclo.

## 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 | Productividad Administrativa y Laboral | 1 | | | | | | |
| | | 2 | | | | | | |
| | | 3 | | | | | | |
| 2 | Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos | | | |
| | | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización | | | |
| | | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis | | | |
| 3 | Productividad Operacional | 1 | Actualizar flujograma de procesos | Recurso Humano | Flujograma de proceso | | | |
| | | 2 | Identificar capacidad de mano de obra, maquinaria y equipos. | Recurso Humano | Capacidad de mano de obra | | | |
| | | 3 | Definir fichas tecnicas de los servicios ofrecidos | Recurso Humano | Fichas técnicas productos y servicios | | | |
| 4 | Calidad | 1 | | | | | | |
| | | 2 | | | | | | |
| | | 3 | | | | | | |
| 5 | Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto | 1 | | | | | | |
| | | 2 | | | | | | |
| | | 3 | | | | | | |
| 6 | Financiera y Contable | 1 | | | | | | |
| | | 2 | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 13 | Todos | 1 | | | | | | |
| | | 2 | | | | | | |
| | | 3 | | | | | | |

| Visita 2 | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 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 | Productividad Administrativa y Laboral | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 2 | Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos | | | |
| | | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización | | | |
| | | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis | | | |
| 3 | Productividad Operacional | 1 | Actualizar flujograma de procesos | Recurso Humano | Flujograma de proceso | | | |
| | | 2 | Identificar capacidad de mano de obra, maquinaria y equipos. | Recurso Humano | Capacidad de mano de obra | | | |
| | | 3 | Definir fichas tecnicas de los servicios ofrecidos | Recurso Humano | Fichas técnicas productos y servicios | | | |
| 4 | Calidad | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 5 | Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 12 | Productividad | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 13 | Todos | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |

| | | Visita 3 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 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 | Productividad Administrativa y Laboral | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 2 | Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos | | | |
| | | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización | | | |
| | | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis | | | |
| 3 | Productividad Operacional | 1 | Actualizar flujograma de procesos | Recurso Humano | Flujograma de proceso | | | |
| | | 2 | Identificar capacidad de mano de obra, maquinaria y equipos. | Recurso Humano | Capacidad de mano de obra | | | |
| | | 3 | Definir fichas tecnicas de los servicios ofrecidos | Recurso Humano | Fichas técnicas productos y servicios | | | |
| 4 | Calidad | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 12 | Productividad | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 13 | Todos | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |

| Visita 4 | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 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 | Productividad Administrativa y Laboral | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 2 | Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos | | | |
| | | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización | | | |
| | | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis | | | |
| 3 | Productividad Operacional | 1 | Actualizar flujograma de procesos | Recurso Humano | Flujograma de proceso | | | |
| | | 2 | Identificar capacidad de mano de obra, maquinaria y equipos. | Recurso Humano | Capacidad de mano de obra | | | |
| | | 3 | Definir fichas tecnicas de los servicios ofrecidos | Recurso Humano | Fichas técnicas productos y servicios | | | |
| 4 | Calidad | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 11 | Ambiental | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 12 | Productividad | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 13 | Todos | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |

| Visita 5 | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 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 | Productividad Administrativa y Laboral | 1 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 2 | 0 | 0 | 0 | | | |
| | | 3 | 0 | 0 | 0 | | | |
| 2 | Estratégica y Comercial | 1 | Identificar el mercado objetivo - Segmentar | Recurso humano | Identificación de los segmentos | | | |
| | | 2 | Definir necesidades solucionadas con los servicios ofrecidos - de acuerdo con experiencia del emprendedor y su equipo | Recurso humano | Necesidades y posibles estrategias de comercialización | | | |
| | | 3 | Realizar un estudio de mercado | Recurso humano | Estudio de mercado y su análisis | | | |
| 3 | Productividad Operacional | 1 | Actualizar flujograma de procesos | Recurso Humano | Flujograma de proceso | | | |
| | | 2 | Identificar capacidad de mano de obra, maquinaria y equipos. | Recurso Humano | Capacidad de mano de obra | | | |
| | | 3 | Definir fichas tecnicas de los servicios ofrecidos | Recurso Humano | Fichas técnicas productos y servicios | | | |

**REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 5 DEL DÍA DEL 17 MES DE JUNIO 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 | Cesar Gabriel Sánchez Agudelo | 1110474318 | | | X | Café Monociclo | café. monociclo@gmail.com | 3114570470 | Si | Firma digital |
| 2 | Raul Antonio Sánchez Alfonso | 1.022.372.403 | | x | | Sena | raanchezal@sena.edu.co | 3175767133 | Si | Firma digital |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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. 5 | | |
|---|---|---|
| **NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN:** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **CIUDAD Y FECHA:** Ibagué, 17 de junio del 2022. | **HORA INICIO:** 8:00 a.m. | **HORA FIN:** 12:00 p.m. |
| **LUGAR Y/O ENLACE:** Virtual, https://meet.google.com/tzb-jqwy-pzk | **DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja | |
| **AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1.** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |
| **OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:** Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Café Monociclo. | | |

**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.

**Inicio ejecución plan de acción:** Se inicio el acompañamiento en la ejecución del plan de acción. En los siguientes temas:

- **Segmentación del mercado:** Se definieron los potenciales clientes de la empresa de acuerdo con la experiencia ya adquirida por la empresa. Se identificaron los siguientes:

  - **Ciclistas:** Los ciclistas son uno d ellos nichos a los cuales dirigen sus servicios, ya que también cuentan con un taller para arreglar las bicicletas.
  - **Payandezunos:** Son personas de la región o del corregimiento donde esta ubicada la empresa que requieren un café con unas características de calidad adecuadas.
  - **Hombres y mujeres Visitantes:** Son personas que en algunas ocasiones beben café premiun y de calidad, generalmente de otras ciudades o municipios concretamente de la ciudad de Ibagué.

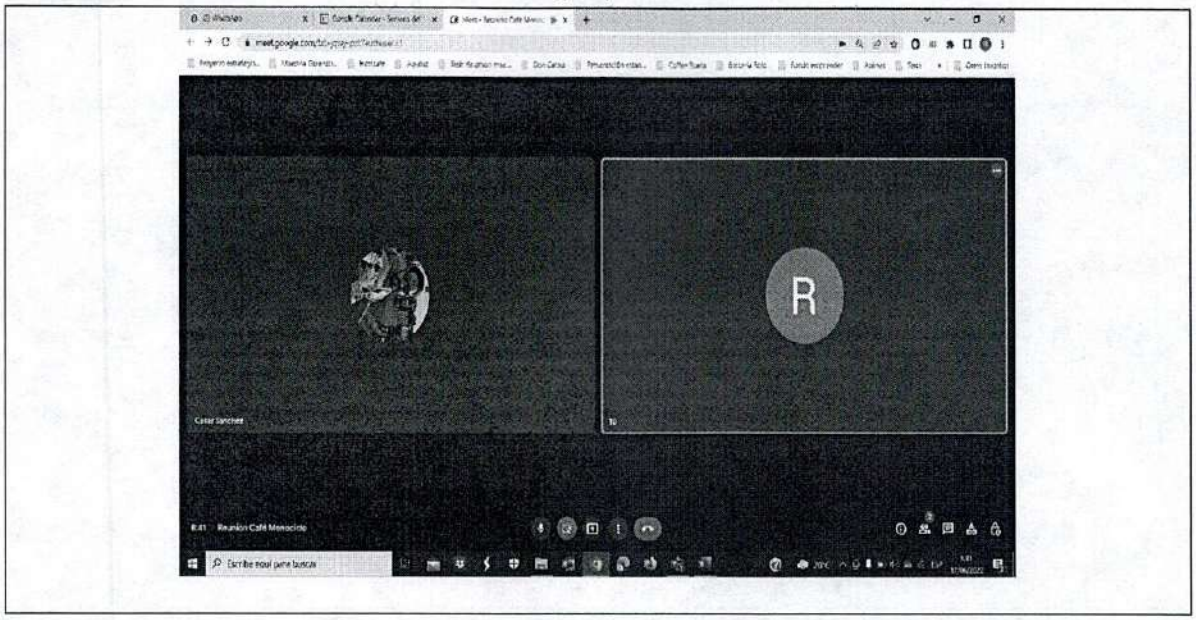
**CONCLUSIONES**

Se inicia la ejecución del plan de acción de fortalecimiento de acuerdo con los resultados del diagnóstico de la empresa Café Monociclo.

**COMPROMISOS**

| ACTIVIDAD | RESPONSABLE | FECHA |
|---|---|---|
| | | |

**ASISTENTES:**


R
Reunión Café Memorista