Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: ceo@grupoemp.com
Enviado el: sábado, 18 de junio de 2022 9:54
Para: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Asunto: RE: Presentación Oferta de Servicios

Buenos días

Hola Raul, te confirmo que estamos totalmente interesados en participar en el proyecto.

Un Saludo.



CHRISTIAN PEÑA
CEO - Grupo EMP.

Móvil: 3209247962
Whatsapp: 3209247962
Correo: ceo@grupoemp.com
IBAGUÉ - TOLIMA

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso <rasanchezal@sena.edu.co>
Enviado el: sábado, 18 de junio de 2022 9:51 a. m.
Para: ceo@grupoemp.com
Asunto: Presentación Oferta de Servicios

Señor

Cristhian Oswaldo Peña Trujillo

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

p

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 1 DEL DÍA DEL 18 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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	1110460751			x	Farmazon SAS	ceo@grupoemp.com	3209247962	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. 1		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon SAS.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 18 de junio del 2021.	**HORA INICIO:** 9:00 a.m.	**HORA FIN:** 11:00 a.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 Farmazon SAS		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon SAS		

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 Farmazon SAS, 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:

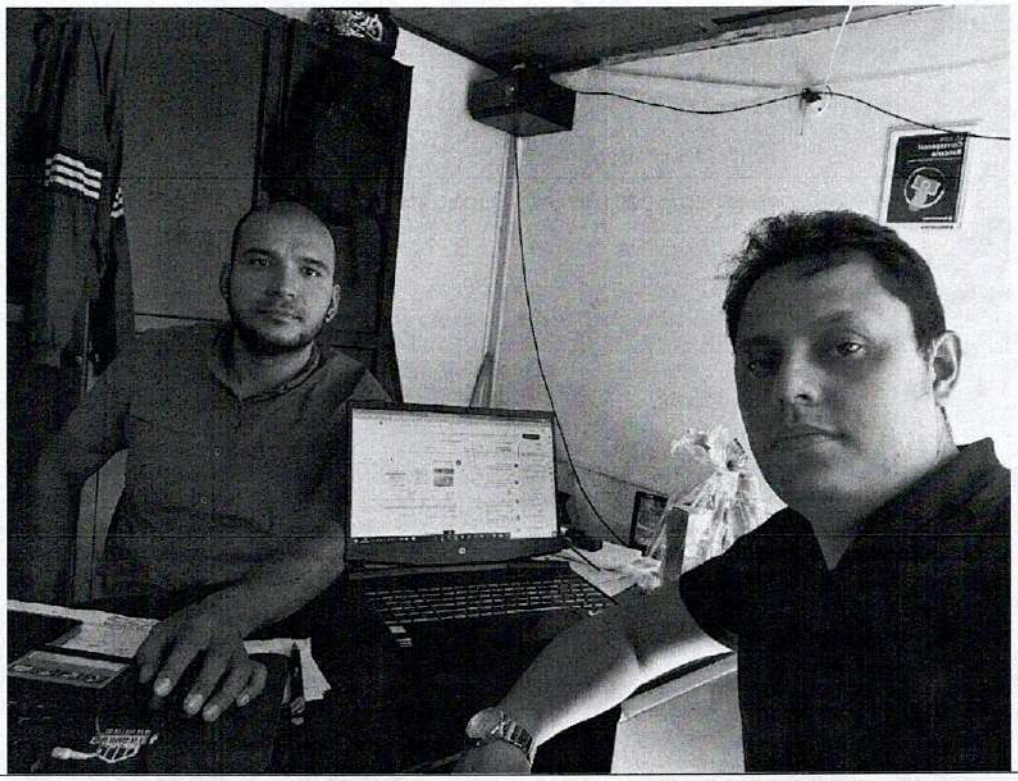
0. PERFIL EMPRENDEDOR
1. CLASIFICACION DE CLIENTES
2. Formato Inscripción al Servicio de Asesoría
3. Formato Programación de asesorías

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



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)** 18/06/2021

Parte 1 Información del Cliente

Nombres: Cristhian Oswaldo	**Apellidos:** Peña Trujillo	
Documento de identidad: 1110460751 **Expedida en:** Ibagué	**Fecha de Nacimiento:** 11/06/1987	**Departamento y ciudad de nacimiento:** Ibagué, Tolima
Correo electrónico (e-mail): ceo@grupoemp.com	**Género:** Masculino X Femenino	
Teléfono de Oficina: 3209247962	**Teléfono Móvil:** 3209247962	
Dirección de residencia:		
Ciudad de residencia: Ibagué	**Departamento Residencia:** Tolima	

Caracterización especial de la población: ☐ Edad entre 15 y 28 años ☐ Desplazado por la violencia ☐ Madre Cabeza de Familia ☐ Minoría étnica (Indígena o Negritud) ☐ Recluido cárceles INPEC ☐ Desmovilizado o reinsertado: ☐ Con Discapacidad ☐ Otro ☐ Cual

Formación Académica: Aprendiz SENA ☐ **Técnico** ☒ **Tecnólogo** ☐ **Profesional Universitario** ☐ **Especialista** ☐ **Maestría** ☐ **Doctorado** ☐ **Otro** **¿Cuál? Bachiller**	**Programa de formación:** Tecnólogo en farmacia
Institución educativa: Universidad del Tolima	**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 [X] Otro ☐ Cual _____

Parte 2 Información de la Empresa

Nombre de la Empresa o Idea de Negocio: Farmason SAS	**NIT:** 901387630-1
Estatus: ☐ Emprendedor (idea de negocio) ☒ Empresa establecida ☐ Gacela ☐ Emprendedor con Unidad Productiva	**Fecha de Constitución de la empresa (AA/MM/DD):** 10/06/2020
Representante legal: Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	**Tamaño de la empresa: Micro** ☐ **Pequeña** ☒ **Mediana** ☐

Sector Económico: ☐ Agropecuario ☐ Servicios ☐ Industrial ☒ Comercio ☐ Otro	**Actividad Económica (CIIU):** 4645
Tipo de Sociedad: ☒ S.A.S. ☐ S.A. ☐ LTDA ☐ Fundaciones ☐ Cooperativas ☐ Persona Natural ☐ Otra ¿Cuál?	
Dirección Empresa: CARERA 4-A TAMANA NRO. 32 B - 84 B/ LA FRANCIA-SAN CAYETANO	**Página WEB:** No aplica
Ciudad: Ibagué **Departamento:** Tolima	**Correo Electrónico:** ceo@grupoemp.com

Número Empleos Formales: 18	**Número de Empleos Informales:** 2	**Descripción de Productos/Servicios:** Comercio al por mayor y al por menor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador
¿Realiza negocios por Internet? ☒ Sí ☐ No		**¿El negocio está establecido en su casa?** **Sí** ☐ **No** X

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

Firma del Cliente:	**Fecha:** 18/06/2022
Firma del Gestor: Raul Sánchez	**Fecha:** 18/06/2022

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

Emprendedor o Empresario:	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	**Gestor encargado:**	**Raúl Antonio Sánchez Alfonso**
Centro SENA SBDC:	Centro de omercio y Servicio	**Regional:**	**Tolima**
Plan de Negocio o Empresa:	Farmazon SAS	**Código asignado al proyecto:**	

Fecha de Elaboración: 18/06/2022

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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	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	18/06/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Realización Diagnóstico	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	Aplicar la herramienta de diagniostico empresarial a la empresa obteniendo los resultados del estado de la empresa.	21/06/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Entrega Informe de diagnóstico	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	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	23/06/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Formulación Plan de acción	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	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	24/06/2022	
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	Implementacion y Seguimiento al plan de accion de la empresa	25/06/2022	Firma del Emprendedor o Empresario Nombre: Cristhian Oswaldo Peña Trujillo CC 1110460751
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	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				Raul Sánchez
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				Firma del Gestor encargado de la Asesoría Raúl Antonio Sanchez Alfonso CC. 1.022.372.403
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Sesión de Asesoría				
FORTALECIMIENTO_EMPRESARIAL	Entrega informe Final de fortalecimiento				

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

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 1.110.460.751

PEÑA TRUJILLO
APELLIDOS

CHRISTIAN OSWALDO
NOMBRES

FIRMA





INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO 11-JUN-1987
IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.70	A+	M
ESTATURA	G.S. RH	SEXO

06-JUL-2005 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADORA NACIONAL
ALMABEATRIZ RENGIFO LOPEZ

P-2900100-63140761-M-1110460751-20051212 0283505348C 02 168096705

PhotoRoom

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

Con fundamento en las matrículas e inscripciones del Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE, SIGLA, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

NOMBRE o RAZÓN SOCIAL: FARMAZON
ORGANIZACIÓN JURÍDICA: ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
DOMICILIO : IBAGUE

MATRICULA - INSCRIPCIÓN

MATRÍCULA NO : 289801
FECHA DE MATRÍCULA : MARZO 23 DE 2018
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2022
FECHA DE RENOVACION DE LA MATRÍCULA : MARZO 15 DE 2022
ACTIVO VINCULADO : 32,000,000.00

UBICACIÓN Y DATOS GENERALES

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL : CARERA 4-A TAMANA NRO. 32 B - 84 B/ LA FRANCIA-SAN CAYETANO
BARRIO : BRR LA FRANCIA
MUNICIPIO / DOMICILIO: 73001 - IBAGUE
TELÉFONO COMERCIAL 1 : 3209247962
TELÉFONO COMERCIAL 2 : NO REPORTÓ
TELÉFONO COMERCIAL 3 : NO REPORTÓ
CORREO ELECTRÓNICO No. 1 : ceo@grupoemp.com

CERTIFICA - ACTIVIDAD ECONÓMICA

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA : COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, MEDICINALES, COSMETICOS Y DE TOCADOR

ACTIVIDAD PRINCIPAL : G4645 - COMERCIO AL POR MAYOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, MEDICINALES, COSMETICOS Y DE TOCADOR
ACTIVIDAD SECUNDARIA : G4773 - COMERCIO AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICINALES, COSMETICOS Y ARTICULOS DE TOCADOR EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

CERTIFICA - PROPIETARIOS

QUE LA PROPIEDAD SOBRE EL ESTABLECIMIENTO LA TIENE(N) EL(LOS) SIGUIENTE(S) COMERCIANTES :

*** **NOMBRE DEL PROPIETARIO :** FARMAZON S.A.S
NIT : 901387630-1

MATRICULA : 316385
FECHA DE MATRICULA : 20200610
FECHA DE RENOVACION : 20220315
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2022

CERTIFICA

que mediante documento privado de fecha 21 de mayo de 2020, inscrito en esta camara de comercio el dia 10 de junio de 2020, bajo la inscripcion n 37809, del libro 06, se registro: Aporte del establecimiento de comercio denominado farmazon a la sociedad denominada farmazon s.A.S.

INFORMA - REPORTE A ENTIDADES

INFORMACIÓN COMPLENTARIA
a. Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.
b. Se realizó la inscripción de la empresa y/o establecimiento en el Registro de Identificación Tributaria (RIT).

CERTIFICA

LA INFORMACIÓN ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRÍCULA Y RENOVACIÓN DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE

CERTIFICA

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUÍ CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DÍAS HÁBILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCIÓN, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS. EL DÍA SÁBADO NO SE DEBE CONTAR COMO DÍA HÁBIL.

VALOR DEL CERTIFICADO : $3,200

CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)

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

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

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace https://siibague.confecamaras.co/cv.php seleccionando la cámara de comercio e indicando el código de verificación hq4Rp5TR65

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.

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.



*** FINAL DEL CERTIFICADO ***

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14824355141

(415)7707212489984(8020) 000001482435514 1

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 1 3 8 7 6 3 0	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué 9	

IDENTIFICACIÓN

24. Tipo de contribuyente	25. Tipo de documento	26. Número de Identificación	27. Fecha expedición
Persona jurídica 1			

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
FARMAZON S.A.S

36. Nombre comercial	37. Sigla
FARMAZON	

UBICACIÓN

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

41. Dirección principal
CR TAMANA 4 A 32 B 84 BRR LA FRANCIA-SAN CAYETANO

42. Correo electrónico CEO@GRUPOEMP.COM

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 2 0 9 2 4 7 9 6 2	

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
4 6 4 5	2 0 2 0 0 5 2 7	4 7 7 3	2 0 2 0 0 5 2 7			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	7	1	0	1	4	4	2	4	8	5	2														

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
10- Obligado aduanero
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA
52 - Facturador electrónico

Obligados aduaneros																				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
54. Código	2	3																		

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

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

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2022 - 04 - 22 / 11 : 25: 58

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 PEÑA TRUJILLO CHRISTIAN OSWALDO
985. Cargo Representante legal Certificado

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 14824355141

(415)7707212489984(8020) 000001482435514 1

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
9 0 1 3 8 7 6 3 0	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9	

Caracteristicas 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	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio	1

Constitución, Registro y Última Reforma

Documento	1. Constitución	2. Reforma
71. Clase	0 4	
72. Número	1	
73. Fecha	2 0 2 0 0 5 2 1	
74. Número de notaría		
75. Entidad de registro	0 3	
76. Fecha de registro	2 0 2 0 0 6 1 0	
77. No. Matricula mercantil	0 0 0 0 3 1 6 3 8 5	
78. Departamento	7 3	
79. Ciudad/Municipio	0 0 1	
Vigencia		
80. Desde	2 0 2 0 0 6 1 0	
81. Hasta	9 9 9 9 1 2 3 1	

Composición del Capital

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	7 9	2 0 2 0 0 7 0 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

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario
Representación

001

Página 3 de 4 **Hoja 3**

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 14824355141

(415)7707212489984(8020) 000001482435514 1

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 1 3 8 7 6 3 0	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9

Representación

1

98. Representación	99. Fecha inicio ejercicio representación
REPRS LEGAL PRIN 1 8	2 0 2 0 0 6 1 0

100. Tipo de documento	101. Número de identificación	102. DV	103. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadani 1 3	1 1 1 0 4 6 0 7 5 1		

104. Primer apellido	105. Segundo apellido	106. Primer nombre	107. Otros nombres
PEÑA	TRUJILLO	CHRISTIAN	OSWALDO

108. Número de Identificación Tributaria (NIT)	109. DV	110. Razón social representante legal

2

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

3

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

4

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

5

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

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario
Revisor Fiscal y Contador

001

Página 4 de 4 **Hoja 5**

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario: 14824355141

(415)7707212489984(8020) 000001482435514 1

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
9 0 1 3 8 7 6 3 0	1	Impuestos y Aduanas de Ibagué	9

Revisor Fiscal y Contador

Revisor fiscal principal

124. Tipo de documento	125. Número de identificación	126. DV	127. Número de tarjeta profesional

128. Primer apellido	129. Segundo apellido	130. Primer nombre	131. Otros nombres

132. Número de Identificación Tributaria (NIT)	133. DV	134. Sociedad o firma designada

135. Fecha de nombramiento

Revisor fiscal suplente

136. Tipo de documento	137. Número de identificación	138. DV	139. Número de tarjeta profesional

140. Primer apellido	141. Segundo apellido	142. Primer nombre	143. Otros nombres

144. Número de Identificación Tributaria (NIT)	145. DV	146. Sociedad o firma designada

147. Fecha de nombramiento

Contador

148. Tipo de documento	149. Número de identificación	150. DV	151. Número de tarjeta profesional
Cédula de Ciudadanía 1 3	1 1 1 0 5 1 8 4 3 3		2 5 7 7 2 2 T

152. Primer apellido	153. Segundo apellido	154. Primer nombre	155. Otros nombres
GALINDO	VARON	FREDY	

156. Número de Identificación Tributaria (NIT)	157. DV	158. Sociedad o firma designada

159. Fecha de nombramiento
2 0 2 0 0 7 0 1

COPIA CERTIFICADO
DOCUMENTO SIN COSTO

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 2 DEL DÍA DEL 21 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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	1110460751			x	Farmazon SAS	ceo@grupoemp.com	3209247962	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

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

ACTA No. 2		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 21 de junio del 2022.	**HORA INICIO:** 6:00 p.m.	**HORA FIN:** 9:00 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 Farmazon S.A.S		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría proceso de fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		

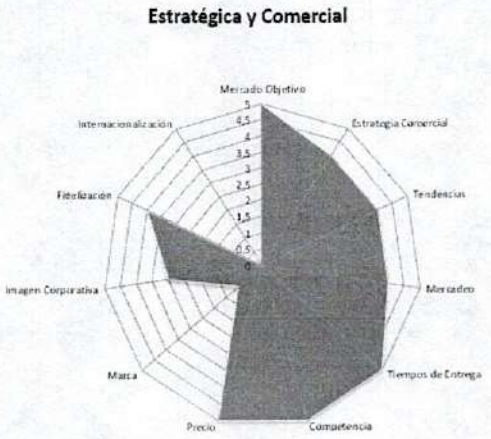
DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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 Farmazon 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.

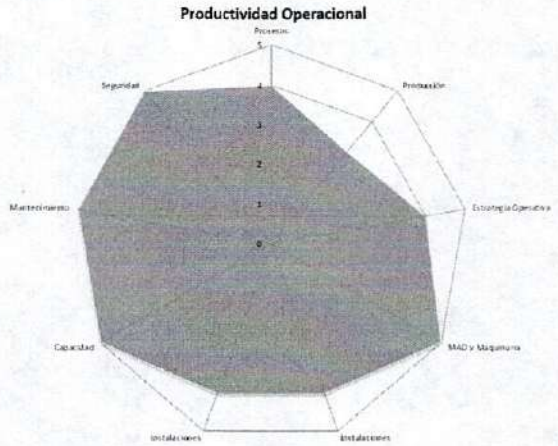
1. Gestión estratégica y comercial:



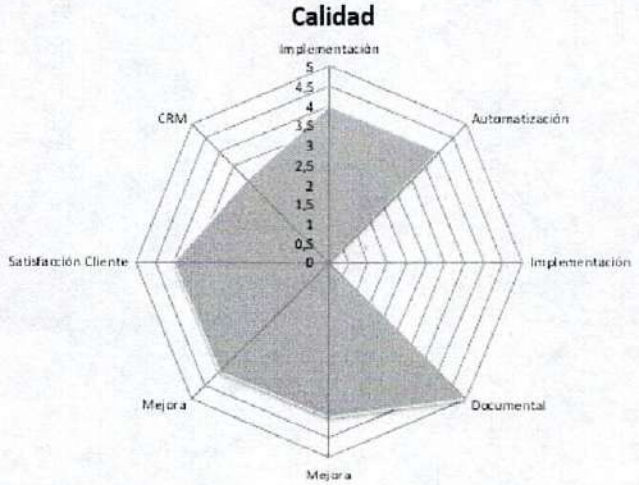
2. Gestión de la Productividad Administrativa y laboral (Gestión de talento humano).



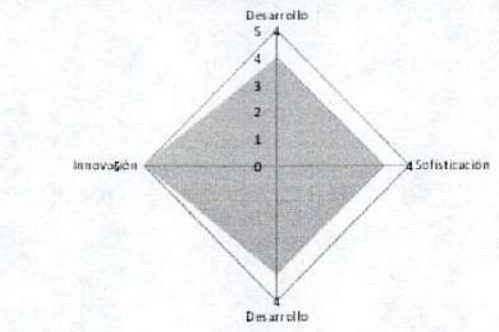
3. Gestión de la Productividad operacional.



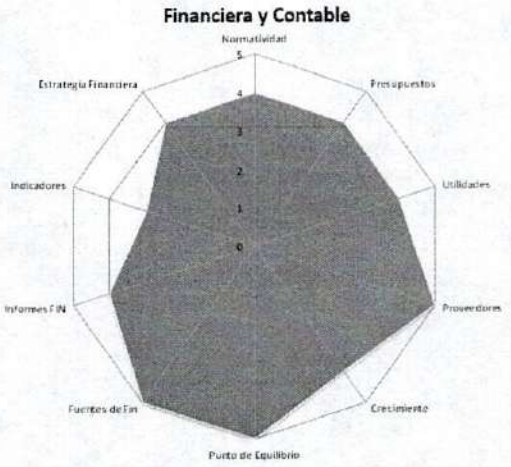
4. Gestión de Calidad.



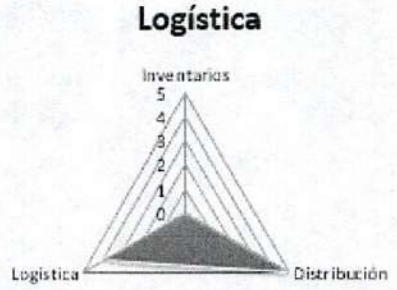
5. Gestión de la Innovación / Desarrollo y Sofisticación de producto



6. Gestión financiera y contable.

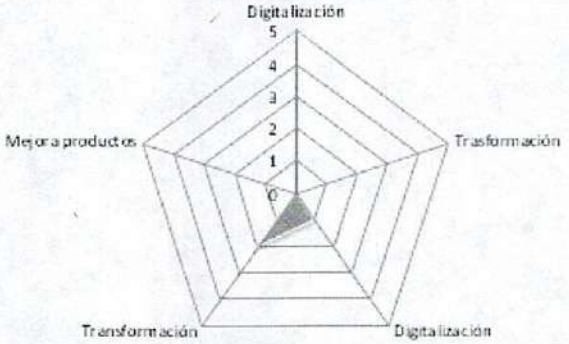


7. Gestión Logística.

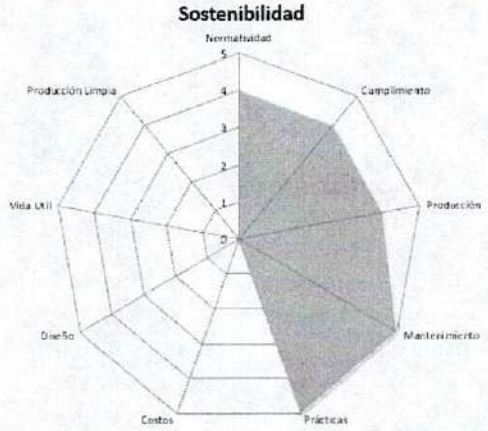


8. Gestión de la Transformación Digital

Transformación Digital



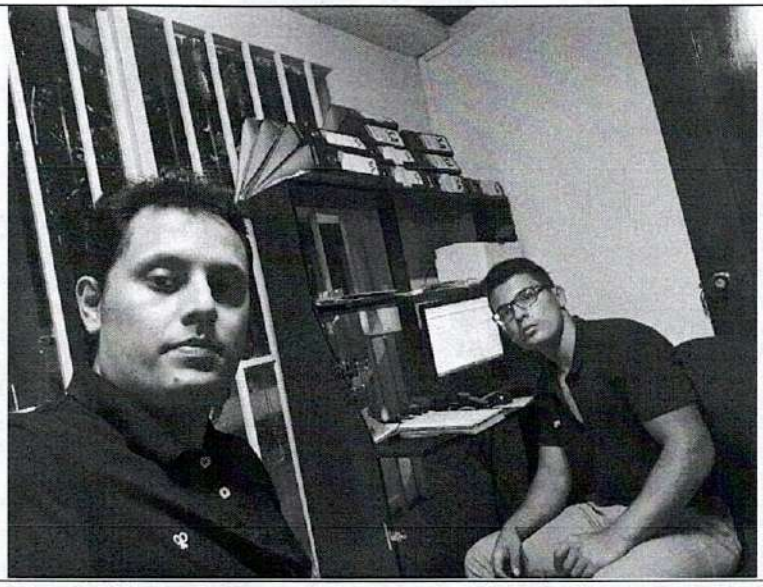
9. Sostenibilidad



En general la empresa tiene la mayoría de las áreas fortalecidas, por lo anterior el enfoque propuesto para el acompañamiento de esta empresa es la postulación de la misma para la línea crecer, concretamente para optar por los 50 millones de crédito.

CONCLUSIONES
Se completo todo el diagnóstico de la empresa, y como ya se mencionó para el caso de Farmazon S.A.S, se busca logra obtener los recursos de crédito de la línea crecer.

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



Raúl Antonio Sánchez Alfonso

De: Raúl Antonio Sánchez Alfonso
Enviado el: lunes, 23 de Junio de 2022 10:53
Para: ceo@grupoemp.com
Asunto: Presentación Informe Diagnostico
Datos adjuntos: 5. SEFO V7.5.1 Farmazon.xlsx

Señor
Cristhian Oswaldo Peña Trujillo
Empresario
Ibagué

Asunto: Presentación Informe Diagnóstico

Respetado (a) Empresario (a):

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

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

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

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

Cordialmente,

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

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 3 DEL DÍA DEL 23 MES DE JUNIO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S) Asesoria 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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	1110460751			x	Farmazon SAS	ceo@grupoemp.com	3209247962	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 Farmazon S.A.S		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 23 de junio del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/jhu-vpwy-fzv	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		

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 Farmazon S.A.S 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.

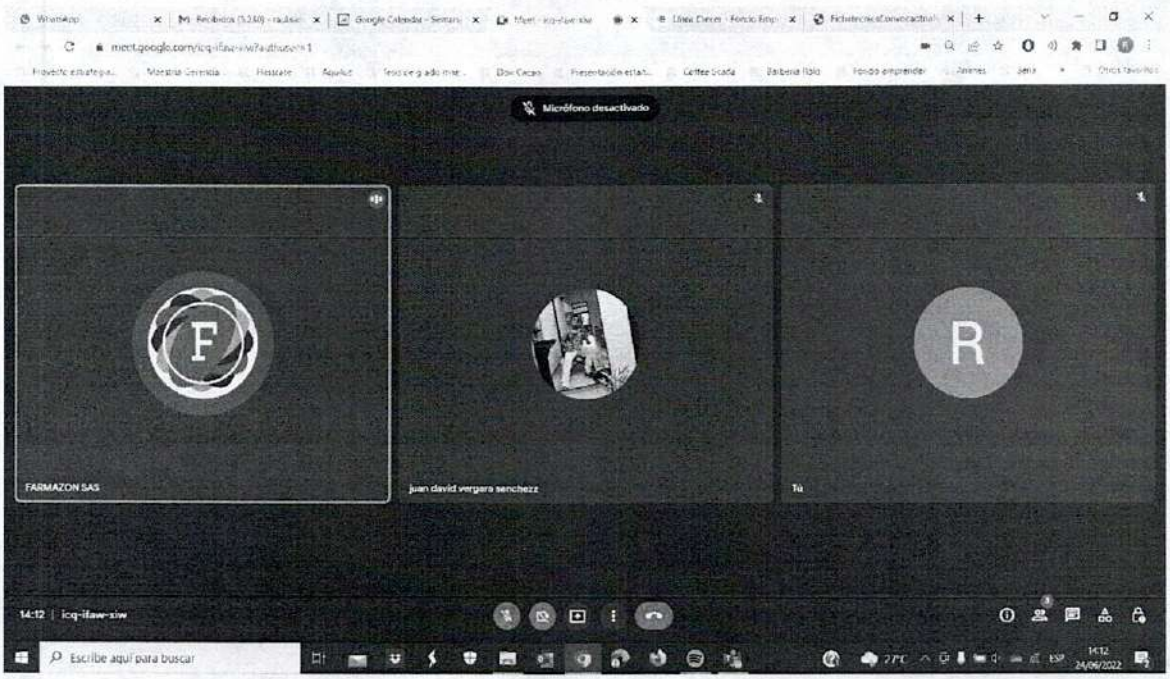
CONCLUSIONES

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

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:



INFORMACIÓN GENERAL

Regional	Tolima	**Cod. Regional**	73

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa	Farmazon SAS		
Tipo de Empresa	Comercio minorista	**Fecha Datos**	18/06/2022
Nombre del Orientador	Raul Antonio Sánchez Alfonso	**C.C.**	1.022.372.403
Centro de Desarrollo Empresarial	13-Centro de Comercio y Servicios		
NIT	901122239 - 5	**Sector del Proyecto**	Comercio
Dirección de la Empresa	Carrera 4a Tamana # 32b - 84		
Departamento	Tolima	**Ciudad**	Ibagué
ID Aplicativo		**Código DANE**	73001

DATOS GENERALES DEL EMPRESARIO

Nombre del Empresario	Christian Oswaldo Peña Trujillo	**C.C.**	1.110.460.751

INFORME DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Farmazon SAS	**NIT**	901122239 - 5	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Christian Oswaldo Peña Trujillo	**CEDULA**	1.110.460.751,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	18/06/2022

RESUMEN DE LA HISTORIA DE LA EMPRESA

Farmazon SAS a la compra y comercialización de medicamentos, es una empresa que tiene una experiencia de 3 años en el mercado con mas 600 clientes a nivel nacional. Conoce claramente el segmento de cliente al cual se enfoca su servicio.

Mercado Potencial: El mercado potencial está conformado por el conjunto de empresas que consumen y distribuyen medicamentos y dispositivos médicos en la región del oriente colombiano, dentro de los que se encuentran, medicamentos de alto costo o de venta libre, así como los pacientes que consumen estos productos a través de EPS o IPS.

Se diseñó una estructura organizacional de acuerdo con el mercado objetivo y el tipo de servicio a ofrecer. Se observó la necesidad de establecer áreas que se encargarán de un tema en particular, de acuerdo con el conocimiento y habilidades del personal requerido en la empresa, los cuales estarán bajo el mando del gerente general y realizarán sus labores de acuerdo al manual de funciones.

ANALISIS DE RESULTADOS

1. Gestión Estratégica y Comercial

El puntaje final obtenido de la empresa es de 3,6 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 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.

•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 3,7 de 5, resumido en un conocimiento y aplicación adecuada de las normas legales para poder prestar los servicios, como lo es tener al día el certificado de bomberos, la Cámara de Comercio y demás documentos requeridos por los diferentes entes. Además de una comunicación eficiente y oportuna entre los miembros del equipo que deriva en reuniones de planeación para la generación de nuevas ideas comerciales y el correcto manejo operacional de la empresa, esto incluyendo la parte administrativa y gerencial que le permite la prestación de un mejor y adecuado servicio al cliente.

La empresa tiene definidas metas de productividad definidas para los empleados actuales y realiza procesos de capacitación constantemente, esto de acuerdo con un organigrama definido y el desarrollo de un manual de funciones del equipo de trabajo.

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

La empresa tiene definidas metas de productividad definidas para los empleados actuales y realiza procesos de capacitación constantemente, esto de acuerdo con un organigrama definido y el desarrollo de un manual de funciones del equipo de trabajo.

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 50 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.

4. Gestión de Calidad

El puntaje final es de 2,3 de 5. Esto es debido a que no cuenta con procesos estandarizados y documentados claramente. Lo que no le 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 no cuenta con un sistema de control y seguimiento, lo que no 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:	Farmazon SAS	**NIT**	901122239 - 5	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Christian Oswaldo Peña Trujillo	**CEDULA**	1.110.460.751,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	18/06/2022

5. Gestión de la Innovación

El puntaje final es de 4,0 de 5. Debido a la 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.
La empresa siempre busca implementar mejores prácticas y metodologías para la prestación de sus servicios, lo que le permite tener una mayor calidad.
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 clientes, por otro lado, se le recomienda al emprendedor realizar procesos adicionales de capacitación para tener mayores fortalezas en otras pareas 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 financieros acorde a lo requerido por la empresa y tener claro lo productividad 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 recurso 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 costeo de las áreas administrativas y de producción.

7. Gestión Logística

Con un puntaje de 4,3 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 3,5 de 5, derivada de un uso eficiente de las tecnologías de la información y las comunicaciones para la prestación de los servicios, lo que 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 mas 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 3,7 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

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA:	Farmazon SAS	**NIT**	901122239 - 5	**SECTOR**	Comercio
NOMBRE DEL EMPRESARIO:	Christian Oswaldo Peña Trujillo	**CEDULA**	1.110.460.751,00	**TIPO DE EMPRESA**	Comercio minorista
NOMBRE DEL ORIENTADOR:	Raul Antonio Sánchez Alfonso	**CEDULA**	1.022.372.403	**FECHA DE ELABORACIÓN**	18/06/2022

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

•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 linea crecer.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 4 DEL DÍA DEL 24 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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	1110460751			x	Farmazon SAS	ceo@grupoemp.com	3209247962	Si	
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Raul Sánchez

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

ACTA No. 4		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 24 de junio del 2022.	**HORA INICIO:** 1:00 p.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 Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		

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 Farmazon S.A.S continuación, se incluyen todas las actividades propuestas dentro del plan de acción:

Productividad Administrativa y Laboral	1	Realizar el registro en la línea crecer	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano
	2	Acompañamiento en el proceso de desembolso de los recursos	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano
	3	Acompañamiento ejecución de los recursos de la línea crecer	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano

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 Farmazon S.A.S

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	Realizar el registro en la línea crecer	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano		24/07/2022	100%
		2	Acompañamiento en el proceso de desembolso de los recursos	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano		12/07/2022	50%
		3	Acompañamiento ejecución de los recursos de la línea crecer	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Lograr aportar al sostenimiento en algún porcentaje del recurso humano			
2	Estratégica y Comercial	1	Identificar estrategias comerciales que permitan a la empresa lograr	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Incremento en ventas y identificación de nuevos segmentos de mercado		12/07/2022	30%
		2	Acompañamiento en la ejecución de las estrategias	Recurso humano, concretamente el administrativo.	Incremento en ventas y identificación de nuevos segmentos de mercado			
		3						
3	Productividad Operacional	1	Acompñañamiento para identificación de cursos de capacitación para el personal	Recurso humano, del área administrativo y técnica	Actualización de los conocimientos del personal de la empresa			
		2						
		3						
4	Calidad	1						
		2						
		3						
5	Innovación, Desarrollo y Sofisticación del Producto	1						
		2						
		3						
		1						

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 5 DEL DÍA DEL 12 MES DE JULIO 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	Cristhian Oswaldo Peña Trujillo	1110460751			x	Farmazon SAS	ceo@grupoemp.com	3209247962	Si	Firma Virtual
2	Raul Antonio Sánchez Alfonso	1.022.372.403		x		Sena	raanchezal@sena.edu.co	3175767133	Si	Firma Virtual

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 Farmazon S.A.S		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 12 de julio del 2022.	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 4:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual, https://meet.google.com/sad-bmpp-ivu	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro Agropecuario La Granja	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesoría fortalecimiento empresarial, empresa Farmazon S.A.S		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

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

Ejecución plan de acción: Se inicio la ejecución del plan de acción.

- **Línea crecer:** Para tal proceso se reviso el avance y la documentación enviada para la presentación de la empresa a la línea crecer. En este punto se realizo la presentación inicial el día 24 de junio, ya que se cerraba la convocatoria y era necesario realizar la presentación ese día.
- **Contratación Aprendiz:** El emprendedor manifiesta el interés de contratar a un aprendiz del Sena para los procesos de marketing y publicidad. Por tal razón se envío un correo a la coordinadora de relaciones corporativas desde la semana anterior. Aun no han dado respuesta por lo que se el gestor esta a la espera de ir presencialmente para dar un tramite efectivo a la empresa.

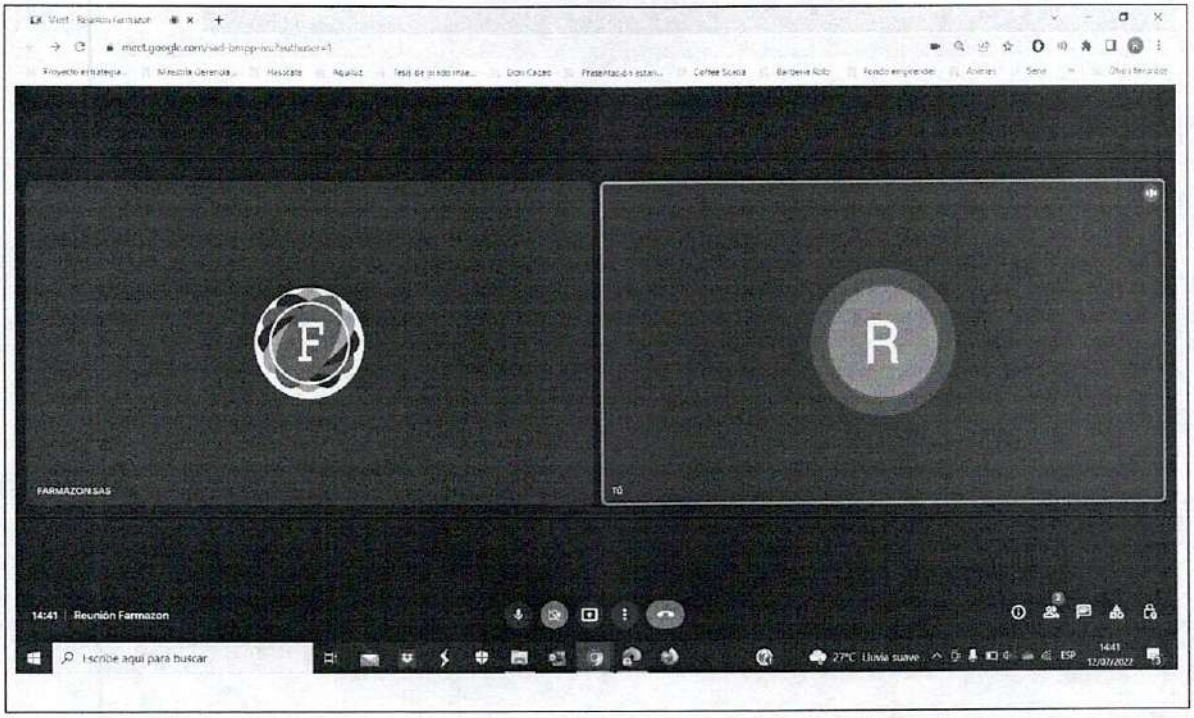
CONCLUSIONES

Se inicio la ejecución del plan de acción de la empresa Farmazon S.A.S

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:


F
R
FARMAZON SAS
Tú
14:41 | Reunión Farmazon
Escribe aquí para buscar
27°C Lluvia suave
ESP
14:41
12/07/2022