REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 002 DEL DÍA 26 DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Asesoría para el Fortalecimiento de la empresa IAT INGENIERIA AGRICOLA DEL TOLIMA SAS

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	LUZ MARINA VILLANUEVA ESCOBAR	28559068	NA	NA	EMPRESARIA	IAT INGENIERIA AGRICOLA DEL TOLIMA	luz.villanueva.escobar@gmail.com	3213941604	NA	PARTICIPACION VIRTUAL
2	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	X	CONTRATISTA	SENA	ccamilod@sena.edu.co	3138058714	NA	Cristhian Daza

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. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNIÓN DE ASESORIA PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA EMPRESA IAT INGENIERIA AGRICOLA DEL TOLIMA SAS		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, Octubre 26 de 2022	**HORA INICIO:** 6:00 p.m.	**HORA FIN:** 8 :00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: PLATAFORMA MEET https://meet.google.com/mfw-qrbt-mnz	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / 73 - CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Realizar diagnostico herramienta SEFO.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Reunión para la aplicación del informe de diagnóstico a la empresa IAT INGENIERIA AGRICOLA DEL TOLIMA SAS del emprendedor mediante la plataforma SEFO		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 6:00 p.m. se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el gestor SBDC, de manera virtual.

Se procede a hacer diagnostico a la empresa IAT INGENIERIA AGRICOLA DEL TOLIMA SAS mediante herramienta SEFO en presencia de la emprendedora, donde se destacan aspectos a tener en cuenta de parte de la misma (Gestión Estratégica y comercial, Gestión Financiera y Contable, Gestión Logística, etc.)

Una vez terminado el diagnostico, se informa a la emprendedora su calificación la cual fue de 3.72, donde además se indica que según los resultados obtenidos en cada una de las gestiones respectivas se redactará un plan de acción con miras a señalar fortalezas y sobre todo debilidades a mejorar.

CONCLUSIONES

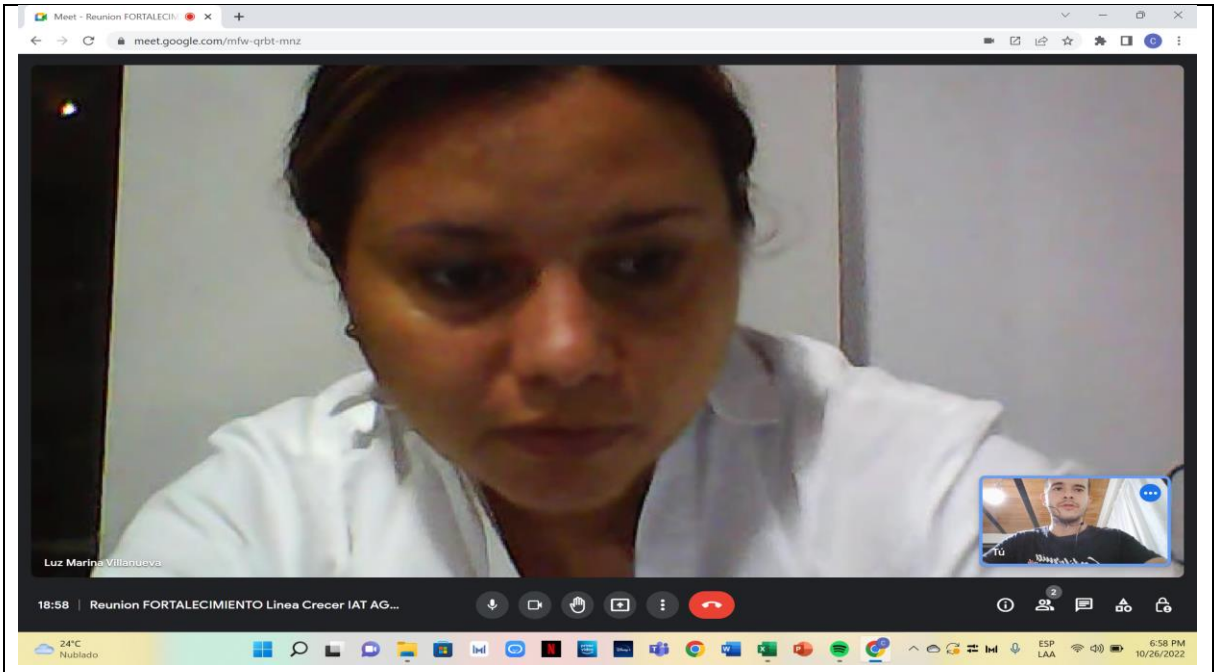
Se realizó la reunión de asesoría con el (la) emprendedor (a), con el fin de desarrollar el diagnostico mediante herramienta SEFO.

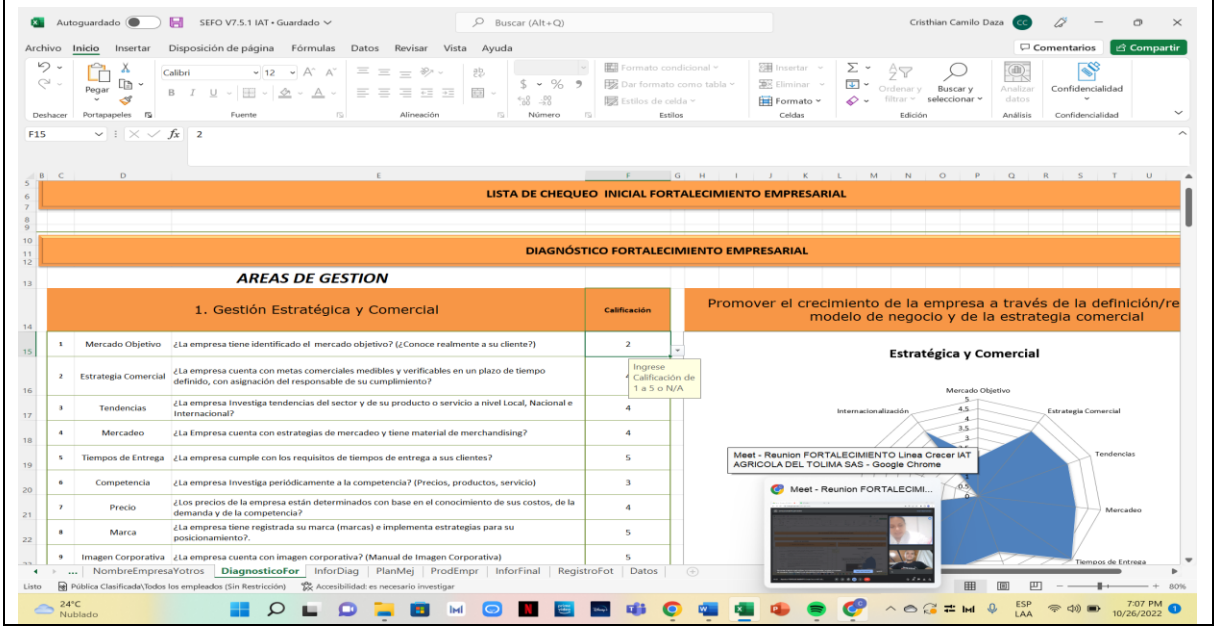
COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Se informa al emprendedor próxima reunión se enviará informe de diagnóstico para su posterior revisión y aclaración de dudas	Orientador - Emprendedor	Según Programación asesorías

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.


Meet - Reunion FORTALECIM
meet.google.com/mfw-qrbt-mnz
Luz Marina Villanueva
Tú
18:58 | Reunion FORTALECIMIENTO Linea Crecer IAT AG...
24°C
Nublado
ESP
LAA
6:58 PM
10/26/2022


Autoguardado
SEFO V7.5.1 IAT • Guardado
Buscar (Alt+Q)
Cristhian Camilo Daza
Archivo Inicio Insertar Disposición de página Fórmulas Datos Revisar Vista Ayuda
Comentarios
Compartir
F15
2
LISTA DE CHEQUEO INICIAL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
DIAGNÓSTICO FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
AREAS DE GESTION
1. Gestión Estratégica y Comercial
Calificación
Promover el crecimiento de la empresa a través de la definición/re modelo de negocio y de la estrategia comercial
1 Mercado Objetivo ¿La empresa tiene identificado el mercado objetivo? (¿Conoce realmente a su cliente?) 2
2 Estrategia Comercial ¿La empresa cuenta con metas comerciales medibles y verificables en un plazo de tiempo definido, con asignación del responsable de su cumplimiento?
3 Tendencias ¿La empresa Investiga tendencias del sector y de su producto o servicio a nivel Local, Nacional e Internacional? 4
4 Mercadeo ¿La Empresa cuenta con estrategias de mercadeo y tiene material de merchandising? 4
5 Tiempos de Entrega ¿La empresa cumple con los requisitos de tiempos de entrega a sus clientes? 5
6 Competencia ¿La empresa Investiga periódicamente a la competencia? (Precios, productos, servicio) 3
7 Precio ¿Los precios de la empresa están determinados con base en el conocimiento de sus costos, de la demanda y de la competencia? 4
8 Marca ¿La empresa tiene registrada su marca (marcas) e implementa estrategias para su posicionamiento?. 5
9 Imagen Corporativa ¿La empresa cuenta con imagen corporativa? (Manual de Imagen Corporativa) 5
Ingrese Calificación de 1 a 5 o N/A
Estratégica y Comercial
Mercado Objetivo
Estrategia Comercial
Tendencias
Mercadeo
Tiempos de Entrega
Internacionalización
Meet - Reunion FORTALECIMIENTO Linea Crecer IAT AGRICOLA DEL TOLIMA SAS - Google Chrome
Meet - Reunion FORTALECIMI...
NombreEmpresaYotros DiagnosticoFor InforDiag PlanMej ProdEmpr InforFinal RegistroFot Datos
Listo
Pública Clasificada\Todos los empleados (Sin Restricción)
Accesibilidad: es necesario investigar
24°C
Nublado
ESP
LAA
7:07 PM
10/26/2022


SENA