PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Espinal, Abril 2024

Señor (a)
Henry Alberto Herrera Laverde
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **5792976**
Profesional Grado 2
Centro de Desarrollo Empresarial
Espinal

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes de Abril del año 2024

Referencia: No. 5792976 del año 2024

Antonio José Alvira Melendro, identificado con la cédula de ciudadanía No. 93.363.831 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL SBDC – Dirección Regional, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se establece un valor de CINCUENTA Y TRES MILLONES SETECIENTOS TREINTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($53.735.000), suma que será pagada por el SENA al Contratista en once (11) pagos iguales por valor de CUATRO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL PESOS M/CTE ($4.885.000).

Plazo: Será hasta el 31 de diciembre de 2024.

OBJETO: (Trascriba el objeto del contrato, dentro del siguiente cuadro)
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el logro de los objetivos e indicadores de la Regional.

Obligaciones Especificas: (Trascriba las obligaciones específicas del contrato, dentro del siguiente cuadro)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual	En cumplimiento de la obligación N.1. Se adelantó: Se asistió a las actividades programadas por el Enlace regional.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.1. Actas de asistencia a las actividades.
2	Hacer seguimiento y cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	En cumplimiento de la obligación N.2. Se adelantó: Se está cumpliendo con el plan de acción del orientador y el regional de acuerdo a los lineamientos.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.2. GEE-F-007 Formato de plan de acción y seguimiento
3	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	En cumplimiento de la obligación N.3 Se adelantó: Se realizaron tres orientaciones el 17/04/2024 y el 18/04/2024	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.3 Formato Excel GEE-F-010 y Plataforma SIGE.
4	Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	En cumplimiento de la obligación N.4 Se adelantó: Se realizó el entrenamiento ideación, para instructores de SER el 15/04/2024 y dos entrenamientos en comportamiento emprendedor en Ataco a una asociación de mujeres emprendedoras el 18/04/2024.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.4 Formato Excel GEE-F-010 y Plataforma SIGE.
5	Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	En cumplimiento de la obligación N.5 Se adelantó: Se orientó en la formulación del plan de negocio a los	Las evidencias de cumplimento de la obligación No.5.

		emprendedores para Fondo Emprender: • Jennifer Aguiar • Jennifer Bohórquez • Esteban López • Laura Alejandra González • Miguel Antonio Fierro Se orientó la formulación de planes de negocio OFF de Paulo Andrés Echeverri y Clara Inés Alvira Tolosa.	Plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías.
6	Acompañar y orientar a los emprendedores de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa y la Regional	En cumplimiento de la obligación N.6 Se adelantó: Se acompañó la creación de las empresas OFF: Las Mirlas y Yel.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 6 N/A
7	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha.	En cumplimiento de la obligación No. 7 Se adelantó: ✓ Se hizo acompañamiento a las siguientes empresas Fondo Emprender: - Agrícola Los Planes - Piscícola La Gloria - Granja integral Agrokaizen SAS. - Bebidas de Colombia saludables SAS	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 7 Actas de acompañamiento a las empresas y plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías.
8	Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial.	En cumplimiento de la obligación No. 8 Se adelantó: Se realizó acompañamiento en Fortalecimiento empresarial a la empresa: Herencia Pijao y SKN CARIBECAFE GAITANIA	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 8 Plataforma SIGE y documentos subidos en el drive.

9	Programar y participar en eventos de divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	En cumplimiento de la obligación N.6 Se adelantó: Se realizaron tres orientaciones el 17/04/2024 y el 18/04/2024. Se realizó el entrenamiento ideación, para instructores de SER el 15/04/2024 y dos entrenamientos en comportamiento emprendedor en Ataco a una asociación de mujeres emprendedoras el 18/04/2024.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 6 Formato Excel GEE-F-010 y Plataforma SIGE.
10	Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios Atendidos.	En cumplimiento de la obligación No. 10 Se adelantó: Se promovió el diligenciamiento de la encuesta de satisfacción a los usuarios: Paulo Andrés Echeverri, Clara Inés Alvira, Juan David Velásquez y Hayden Alirio Leal.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 10 N/A
11	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad.	En cumplimiento de la obligación No. 11. Se adelantó: Se realizaron los registros en la plataforma SIGE y en el drive del SBDC conforme a los tiempos establecidos.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 11 Plataforma SIGE y Drive del SBDC
12	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA).	En cumplimiento de la obligación No. 12 Se adelantó: Reporte Asesoría a 4 emprendedores en formulación de plan de negocio para convocatoria Fondo Emprender. Dos acompañamientos a empresas en fortalecimiento y tres acompañamiento para la	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 12 Plataforma SIGE, se subió al drive pantallazo de las asesorías..

		puesta en marcha de empresas F.E. Se acompañó y orientó la formulación de plan de negocio OFF y creación de empresa OFF de dos negocios.	
13	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades.	En cumplimiento de la obligación No. 13. Se adelantó: Se revisaron con el apoyo operativo los registros en la plataforma SIGE, en el drive del SBDC conforme a los tiempos establecidos de acuerdo a lo reportado en el informe mensual de actividades.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 13 Plataforma SIGE y Drive del SBDC. Informe mensual de actividades. GTH-F-062 V10.
14	Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.	En cumplimiento de la obligación No. 14. Se adelantó: No se adelantaron acciones el presente mes.	Las evidencias de cumplimento de la obligación No. 14. N/A

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	4224	Lérida	19/03/2024	19/03/2024
2.	8024	Guamo	4/04/2024	4/04/2024

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y el No. de la planilla 9464734548, expedido por Aportes en Línea correspondiente al mes de marzo del año 2024. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " Decreto Ley Antitrámites")

Evidencias en (0) folios,

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Contratista – Orientador
C.C. No. 93.363.831 de Ibagué - Tolima

Recibí a satisfacción:

Henry Alberto Herrera Laverde
Supervisor Contrato 5792976 de 2024
Profesional Grado 2

HERRAMIENTA DE VALORACIÓN

Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante reforzar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos.
Los elementos contenidos en esta valoración fueron:
1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1 Antonio José Alvira Melendro	OBSERVACIONES JURADO 2 Yudy Cárdenas	OBSERVACIONES JURADO 3 Alexandra Mesa
Clara Inés Alvira Tolosa	38239463	YEL	95,67%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0

0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	20,00%	0	0	0

MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Clara Inés Alvira Tolosa
NOMBRE DEL PROYECTO	YEL
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1089

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

La emprendedora es profesional, siempre ha sido independiente, ha administrado y tenido diferentes tipos de negocios. Panaderías, almacenes de zapatos de cuero, comidas rápidas y el Yel Co

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Estandarizar la producción con el fin de garantizar la calidad del producto, que siempre tenga el mismo sabor, crocancia y temperatura.

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

1.Empleados que trabajan en zonas cercanas a los locales.

2. Familias. Grupo familiar que van al sitio por sus prod

Los clientes tienen diferenes perfiles. 1. Empleados, pueden ser profesionales, técnicos o tecnólogos, entre 18 y 60 años, que laboran en sitios cercanos a alguna de las sedes del negocio. Perso

Son personas que gustan de este tipo de producto, que de vez en cuando se dan un gusto, así se cuiden, pagan en efectivo casi siempre, pero ahora con Nequi.

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor

5- COMPETENCIA

Aspectos	Casa de la almojábana	Palmeto	El mundo de la empanada
Localización (Ubicación geográfica)	Sede principal: Cra 8 # 10 - 62. Cuenta con 4 sedes mas por todo Ibagué, pero hay una en la plaza Bolívar muy	Solo tienen la sede principal en la calle 10 # 6-23. Barrio Belén,	Cuentan con una sede en el Prados del Norte,
Productos y servicios (Atributos)	Venden almojábanas, empanadas, avena, jugos naturales, kumis, masato. Sánduches, arepas, marranitas.	Empanadas de sabores como mexicana, tropical, champiñones y	Venden empanadas típicas de papa y
Precios de venta	La empanada es más costosa, pero es más grande, la avena tiene un precio muy similar.	Son costosas las empanadas, las bebidas también.	Precio acorde con el tamaño y calidad.
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Atienden de manera presencial en los negocios, manejan domicilios a sitios cercanos a las sedes. Envían bien	Atención en el local a los clientes, manejan domicilios	Atención en el local, es pequeño pero cómodo.
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas: La ubicación de los negocios, calidad de los productos, precios justos. Desventajas: Falta de	Ventaja: Local cómodo y amplio, variedad de empanadas.	Ventaja: Precio, sabor de las empanadas,

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Se manejará la imagen corporativa con un aviso a la entra	Directo	Contratar publicista, consolidar la imagen corporativa, a	1600000
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Manejo de redes sociales	Virtual	Facebook e instagram. Publicar imágenes de los produc	$80.000 mensual
0	0	0	0
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Venta en los locales (80%) y domicilios (20%)	Directo. Venta en el local.	Atención excelente a los clientes y cuando soliciten proc	NA
0	0	0	0
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Precio justo de acuerdo a los costos de los productos y un	Directo	Costeo de los productos, análisis de los precios de la co	NA
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Las empanadas son extremadamente populares en todo el mundo, no solo porque son deliciosas y convenientes para almacenar y viajar con ellas, sino porque estos deliciosos pasteles rellenos

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Los viajeros e inmigrantes de América Latina han introducido las Empanadas a los consumidores en los Estados Unidos, y estos sabores vibrantes han cautivado a muchos clientes de la Generac

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Mientras que los consumidores sienten que los precios de las empanadas han subido drásticamente, los negocios y los empresarios ajustan sus cuentas para compensar el costo de fabricar esto

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
La herramienta de validación empleada por la emprendedora han sido entrevistas y presentación en redes sociales del negocio y los productos a clientes que van a los locales y a personas que e

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Las entrevistas se aplican periódicamente a diferentes clientes en cada una de las sedes, se averigua que les gusta, frecuencia de visita, por los precios, opciones de mejoramiento, productos n

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Los clientes se encuentran satisfechos con los productos que se ofrecen, con la atención, algunos dicen que les parece caro la empanada. También mencionan que en el local de la carrera 2 cor

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
1. Abrir en Bogotá un local para iniciar.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Empanada $1.200 Avena $4.600 Tortas de diferente sabor de 1 lb $65.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Se ha comprando unos equipos modernos para la fabricación de empanadas, aligera el proceso en un 60%, en la máquina también se pueden hacer arepas. A nivel comercial el uso de redes sc

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	Empanadera	$ 3.800.000	1	$ 3.800.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	Freidoras	$ 1.000.000	3	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Sillas y mesas	$ 550.000	8	$ 4.400.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 11.200.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Publicidad y	Estrategias	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 3.000.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 14.200.000**

TIR
25%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	OPERARIO 1
Cargo 2:	Auxiliar de local
Cargo 3:	Empleado 3
Cargo 4:	Empleado 4

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

ctel que es u

uctos.

inas de estra

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 08/04/2024 - 11:27:13
Recibo No. S001194126, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN vtjx2s9Ku6

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

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

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : CLARA INES ALVIRA TOLOSA
Identificación : CC. - 38239463
Nit : 38239463-2
Domicilio: Ibagué, Tolima

MATRÍCULA

Matrícula No: 369799
Fecha de matrícula: 01 de abril de 2024
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 01 de abril de 2024
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CR 4 Nro. 1N - 88 P 3 - Brr la pola
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico : clarainesalviratolosa1@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3174044787
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CR 4 Nro. 1N - 88 P 3 - Brr la pola
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico de notificación : clarainesalviratolosa1@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3174044787

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: L6810
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- : Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o

arrendados

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: $3.000.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $3.000.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $3.000.000,00
Pasivo más patrimonio: $3.000.000,00

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

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

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

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

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

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

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

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: YEL
Matrícula No.: 369800
Fecha de Matrícula: 01 de abril de 2024
Último año renovado: 2024
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : CR 4 Nro. 1N - 88 P 3 - Brr La Pola
Municipio: Ibagué, Tolima

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

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA 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 : $0,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : L6810.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

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

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

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 08/04/2024 - 11:27:13
Recibo No. S001194126, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN vtjx2s9Ku6

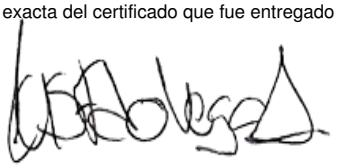
Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), 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.

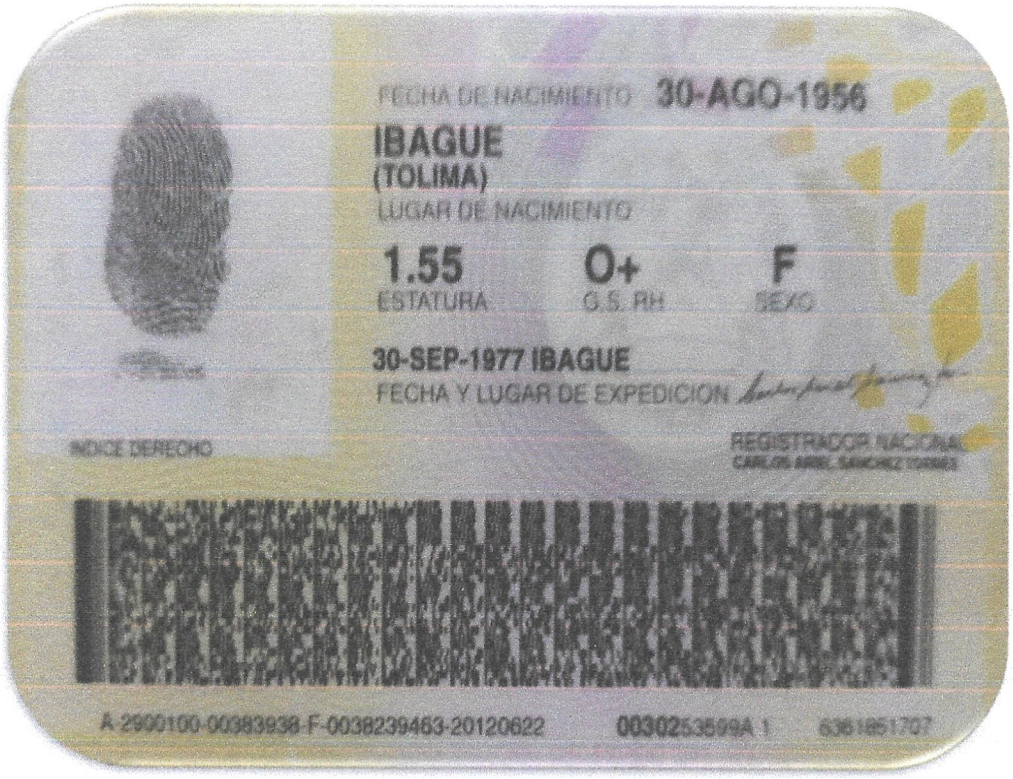
Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



LUIS FERNANDO VEGA SÁENZ
Director Jurídico

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


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA
NUMERO 38.239.463
ALVIRA TOLOSA
APELLIDOS
CLARA INES
NOMBRES
FIRMA


FECHA DE NACIMIENTO 30-AGO-1956
IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO
1.55
ESTATURA
O+
G.S. RH
F
SEXO
30-SEP-1977 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION
REGISTRADOR NACIONAL
INDICE DERECHO
A-2900100-00383938-F-0038239463-20120622
0030253599A 1
6361851707

DIAN
POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14825741302

(415)7707212489984(8020) 000001482574130 2

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
3 8 2 3 9 4 6 3	2	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	38239463	1 9 7 7 0 9 3 0

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
ALVIRA	TOLOSA	CLARA	INES

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

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

41. Dirección principal: CR 4 1 N 88 P 3 BRR LA POLA

42. Correo electrónico: clarainesalviratolosa1@hotmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 7 4 0 4 4 7 8 7	

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

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	2 2	4 9	5 2																						

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
22- Obligado a cumplir deberes formales a
49 - No responsable de IVA
52 - Facturador electrónico

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

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

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

Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI [ ] NO [X] 60. No. de Folios: 0 61. Fecha 2022 - 04 - 30 / 11 : 45: 46

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 ALVIRA TOLOSA CLARA INES
985. Cargo CONTRIBUYENTE

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

Fecha generación documento PDF: 22-07-2022 03:43:06PM

Cronograma de asesoría para la puesta en marcha de la empresa OFF

Antonio Jose Alvira Melendro <ajalviram@sena.edu.co>

Jue 11/04/2024 10:50 PM

Para:clarainesalviratolosa10@hotmail.com <clarainesalviratolosa10@hotmail.com>

Cordial saludo respetada emprendedora Clara Inés Alvira Tolosa.

Comparto el cronograma de asesorías para la puesta en marcha de la empresa YEL, las reuniones serán presenciales o virtuales de acuerdo a lo acordado. Las reuniones se realizarán los lunes a las 8 am. y tendrán una duración promedio de 4 horas.

8/04/2024 Inicio de las asesorías para la puesta en marcha de la empresa OFF. En reunión con la empresaria se concertaron los temas para las asesorías a desarrollar. Se va a implementar un sistema de gestión de calidad, definir el mapa de procesos y documentarlos. Se desarrollará la planeación estratégica del negocio. Se explicarán los principios del sistema de gestión de calidad. Se indica como definir la política y los objetivos de calidad.
22/04/2024 Revisión de compromisos. De acuerdo a los procesos que maneja la empresa se determina el mapa de procesos, se indica como documentar los procesos y definir los indicadores de gestión. Con los procesos documentados se tendrá el manual de procesos y el de funciones. Se iniciará la documentación de los procesos operativos o misionales, se empieza con el que la emprendedora seleccione. Se deja un borrador y la emprendedora se compromete para la siguiente sesión terminarlo y continuar con los otros procesos operativos.
6/05/2024 Revisión de los avances de los procesos misionales documentados, si es necesario se hacen ajustes, hasta quedar aceptados y aprobados para implementarlos. Se continúa con la documentación de los procesos gerenciales, dentro de estos se incluye la planeación estratégica y el gerencial. Se elabora el borrador del proceso de planeación estratégica con todos sus contenidos, misión, visión, principios, matriz DOFA, objetivos estratégicos y estrategias. Plan de acción de implementación. La emprendedora tiene el compromiso de completarlos y de documentar el proceso gerencial donde debe quedar la medición de la satisfacción de los clientes.
20/05/2024 Revisión de los avances de la documentación de los procesos gerenciales, si es necesario se hacen los ajustes para su aprobación e implementación. Se continúa con la documentación de los procesos de apoyo que manejan en la empresa. Se elabora el borrador del proceso de compras, que incluye la selección de proveedores y la evaluación de los mismos. La emprendedora se compromete a complementarlos y documentar los otros procesos de apoyo.
17/06/2024 Revisión de los avances de la documentación de los procesos gerenciales, si es necesario se hacen los ajustes para su aprobación e implementación. Se revisan todos los proceso y se consolida el manual de procesos. De acuerdo a las responsabilidades de los empleados en cada proceso se inicia con la elaboración del manual de funciones. La empresaria adquiere el compromiso de completar el manual de funciones. Este una vez aprobados los manuales se debe fijar una fecha para capacitar a los empleados. Se inicia la medición de los indicadores de gestión, para eso debe implementarse un cuadro de comando de indicadores donde se tenga la totalidad, se expliquen como se miden, el responsable y la frecuencia.
15/07/2024 Se revisa si se cumplieron los compromisos, evidencia de la capacitación de los empleados y la medición de los indicadores de gestión. Es algo que deben continuar realizando de acuerdo a las fechas establecidas. Deben tomar decisiones de acuerdo a los resultados y definir acciones de mejora.
29/07/2024 Revisión de los avances de las tareas dejadas, si se desarrollaron a satisfacción o es necesario hacer algún ajuste. Registrar los impactos que se generaron, entregar el enlace de la encuesta de satisfacción para que sea diligenciada por el empresario. Enviar correo electrónico informado el cierre del proceso indicando los resultados obtenidos y recomendaciones para el mejoramiento del negocio. Presentación del servicio de Fortalecimiento, el cual puede ser tomado cuando cumpla un año la empresa de creada.

Se comparte el enlace de la encuesta de satisfacción para que por favor la diligencie. https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Orientador SBDC
ajalviram@sena.edu.co
Transversal 1 N° 42 - 244 Ibagué / Tolima
Centro Agropecuario la Granja

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

HERRAMIENTA DE VALORACIÓN

Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante reforzar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos.
Los elementos contenidos en esta valoración fueron:
1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1 Antonio José Alvira Melendro	OBSERVACIONES JURADO 2 Yudy Cárdenas	OBSERVACIONES JURADO 3 Alexandra Mesa
Paulo Andrés Echeverri Alvira	1005839107	LAS MIRLAS	87,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0

0 0

0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	0,00%	0	0	0
0	0	0	20,00%	0	0	0

MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Paulo Andrés Echeverri Alvira
NOMBRE DEL PROYECTO	Las Mirlas
SECTOR ECONÓMICO	Sección G Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores ymotocicletas
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4620

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

El emprendedor es Ingeniero Industrial, hace parte de una familia de emprendedores que han manejado diferentes tipos de negocios, especialmente de comidas rápidas. Ha iniciado un negocio

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMA

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Segmentos de Mercado

Perfil Sociodemográfico

Perfil Psicográfico

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor: Crear una empresa ganadera en el municipio de Ibagué, pero con la finca en San Luis Tolima que pueda cubrir con una parte de la demanda de bovinos de la región, propo ejemplares genéticamente superiores adaptados a las condiciones climáticas de la zona a un precio asequible.

5- COMPETENCIA

Aspectos	AGROGANADERIA EL TESORO	Vereda el Paraíso	FINCA LA MILAGROSA
Localización (Ubicación geográfica)	Vereda Cucuanita Roncesvalles Tolima.	Guamo Tolima, Finca el Paraíso	Vereda Dinamarca Roncesvalles Tolima.
Productos y servicios (Atributos)	Leche Cruda 2. Terneras pie de cria	1. Venta de animales mejorados genéticamente raza Normando,	1.Leche Cruda 2. Ceba de animales
Precios de venta	Litro de leche tiene un valor $2400 pesos el litro, Los precios por animal son los siguientes: Terneras destetas	El precio por animal desteto es de $1,250.000 de una edad promedio	Litro de leche tiene un valor $2450 pesos. Los
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	La leche producida en esta finca es recogida por el comprador quien asume el valor del transporte. Los	Los animales deben ser trasportados por el Comprador. La	La leche producida en esta finca es recogida
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas: Calidad de los animales que tiene, grandes productores lecheros. Desventajas: La ubicación, alejado de	Ventajas: Animales mejorados genéticamente, ofrece la	Beneficios: Animales bien desarrollados para

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Contacto directo con productores y compradores bovinos	Presencial y por celular	Tener la base de datos de clientes, contactarlos y coord	50000
Participar en ferias y eventos bovinos	Presencial	Estar al tanto de las ferias y eventos que interesen, llev	500000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Página de Facebook	Virtual	Crear una página en facebook en donde se estén public	NA
Recomendación	Presencial, directo	El voz a voz de los productos por parte de los clientes s	NA
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Entrega de terneras con mejora genética a los clientes	Directo, presencial	Coordinar con el cliente, los clientes van a la finca a rev	Depende de la negociac
venta de leche	Directo, presencial	La leche es recolectada en el predio y posteriormente s	NA
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
De acuerdo a los costos, margen de utilidad y el mercado	Directo y virtual	Para establecer el precio de los animales en pie, la lech	NA
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
La producción mundial de carne aumentó solo 1%, a 317 millones de toneladas (Mt), y el crecimiento en los continentes americano y europeo se compensó con la baja en la producción de Chin

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
La región central es la que más aporta al PIB nacional con el 38 % del PIB de Colombia en 2022 (DANE, 2022); sin embargo, esta participación se concentra en Bogotá D. C., que contribuyó es

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
El departamento del Tolima cuenta con una extensión territorial de 23.562 km², (2,1% del territorio nacional), y una población de 1.404.262 habitantes; Su Producto Interno Bruto (PIB) es de $

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Se ha validado el mercado mediante intenciones de compra de leche y animales en pie, además de ello se realizó una encuesta con la finalidad de evidenciar las preferencias y tendencias del m

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una vez, se aplicaron encuestas a clientes potenciales, conocidos del emprendedor y ganaderos reconocidos de la región.

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Respecto a la encuesta realizada a los productores de características fenotípicas y preferencias raciales hay opiniones divididas que se inclina hacia las experiencias productivas vividas por cad

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Para tener en cuenta la raza para negociar de acuerdo a la encuesta, la raza preferida a la hora de adquirir estas Terneras; el 60% respondió Holstein seguido del 40% que respondió raza Norn

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Precio ganado bovino en pie $1.500.000 la unidad. Precio terneros en vientre $3.500.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
En este aspecto se han logrado los siguientes avances técnicos: Buenas prácticas ganaderas: dentro de las buenas prácticas ganaderas se realiza el peso de la leche para determinar la producci

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Semovientes	Bovinos hembras	$ 4.000.000	6	$ 24.000.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 24.000.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 0	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 24.000.000**

TIR
24%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Operario 1
Cargo 2:	Operario 2
Cargo 3:	Empleado 3
Cargo 4:	Empleado 4

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

de compra,

rcionando

CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 08/04/2024 - 11:27:18
Recibo No. S001194126, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN KHrPSADQNN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

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

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : PAULO ANDRES ECHEVERRI ALVIRA
Identificación : CC. - 1005839107
Nit : 1005839107-0
Domicilio: Ibagué, Tolima

MATRÍCULA

Matrícula No: 369803
Fecha de matrícula: 01 de abril de 2024
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 01 de abril de 2024
Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

Por documento privado del 29 de diciembre de 2014 inscrito en esta Cámara de Comecio el 31 de diciembre de 2014, con el No. 105 del Libro IV, autorizaron al menor de edad PAULO ANDRES ECHEVERRI ALVIRA para ejercer el comercio.

PEQUEÑA EMPRESA JOVEN

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 2 DE LA LEY 1780 DE 2016.

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CR 4 1 N 88 P 2 - Brr la pola
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico : pauloeche@hotmail.com
Teléfono comercial 1 : 3154797333
Teléfono comercial 2 : No reportó.
Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CR 4 1 N 88 P 2 - Brr la pola
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico de notificación : pauloeche@hotmail.com
Teléfono para notificación 1 : 3154797333

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS – CIIU

Actividad principal Código CIIU: G4620
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– : Comercio de bovinos en pie

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: $3.000.000,00
Activo no corriente: $0,00
Activo total: $3.000.000,00
Pasivo corriente: $0,00
Pasivo no corriente: $0,00
Pasivo total: $0,00
Patrimonio neto: $3.000.000,00
Pasivo más patrimonio: $3.000.000,00

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

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

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

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en

efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

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

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

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

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: LAS MIRLAS
Matrícula No.: 369804
Fecha de Matrícula: 01 de abril de 2024
Último año renovado: 2024
Categoría: Establecimiento de Comercio
Dirección : CR 4 1 N 88 P 2 - Brr La Pola
Municipio: Ibagué, Tolima

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

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA 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 : $0,00
Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : G4620.

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA - REPORTE A ENTIDADES

Fecha expedición: 08/04/2024 - 11:27:18
Recibo No. S001194126, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN KHrPSADQNN

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 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.

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

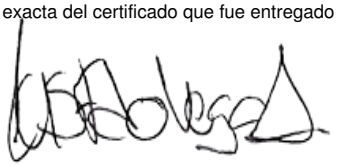
Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), 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.



LUIS FERNANDO VEGA SÁENZ
Director Jurídico

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

REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 1.005.839.107
ECHEVERRI ALVIRA
APELLIDOS
PAULO ANDRES
NOMBRES

Paulo Echeverri
FIRMA





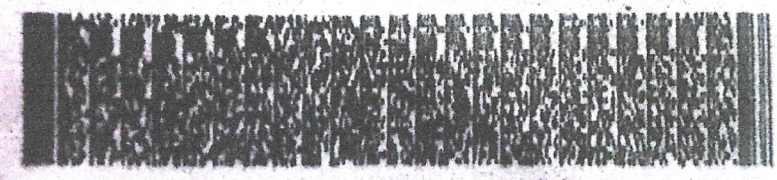
INDICE DERECHO

FECHA DE NACIMIENTO 17-OCT-1997
IBAGUE
(TOLIMA)
LUGAR DE NACIMIENTO

1.70 ESTATURA | O+ G.S. RH | M SEXO

18-NOV-2015 IBAGUE
FECHA Y LUGAR DE EXPEDICION

REGISTRADOR NACIONAL
JUAN CARLOS GALINDO VACHA



V-2900100-00774580-M-1005839107-20151214 0047703648A 1 46263554

Powered by CamScanner

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14904250376

(415)7707212489984(8020) 000001490425037 6

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
1 0 0 5 8 3 9 1 0 7	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 0 0 5 8 3 9 1 0 7	2 0 1 5 1 1 1 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
ECHEVERRI	ALVIRA	PAULO	ANDRES

35. Razón social

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

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

41. Dirección principal: CR 4 1 N 88 BRR LA POLA

42. Correo electrónico: pauloeche@hotmail.com

43. Código postal	44. Teléfono 1	45. Teléfono 2
	3 1 5 4 7 9 7 3 3 3	

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades		Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código 1	2	51. Código	52. Número establecimientos
0 1 4 1	2 0 2 2 0 2 0 1	7 7 2 9	2 0 1 6 0 4 2 6	5 6 1 3		1 3 1 4	

Responsabilidades, Calidades y Atributos

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
53. Código	4 9	5 0																								

49 - No responsable de IVA

50 - No responsable de Consumo restauran

Usuarios aduaneros

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

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 2023 - 03 - 22 / 14 : 21: 59

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 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.

Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.

Firma autorizada:

984. Nombre ECHEVERRI ALVIRA PAULO ANDRES

985. Cargo CONTRIBUYENTE

Fecha generación documento PDF: 24-01-2024 08:34:45AM

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

Cronograma de asesoría para la puesta en marcha de la empresa OFF

Antonio Jose Alvira Melendro <ajalviram@sena.edu.co>

Jue 11/04/2024 11:54 PM

Para:pauloeche97@hotmail.com <pauloeche97@hotmail.com>

Cordial saludo respetado emprendedor Paulo Andrés Echeverri Alvira.

Comparto el cronograma de asesorías para la puesta en marcha de la empresa LAS MIRLAS, las reuniones serán presenciales o virtuales de acuerdo a lo acordado. Las reuniones se realizarán los martes a las 8 am. y tendrán una duración promedio de 4 horas.

9/04/2024 Inicio de las asesorías para la puesta en marcha de la empresa OFF. En reunión con el empresario se concertaron los temas para las asesorías a desarrollar. Teniendo en cuenta que el emprendedor es ingeniero industrial y cuenta con gran experiencia a nivel empresarial, él quiere asesoría en la parte operativa del negocio. Lo primero que se va a determinar cuáles son los procesos que el manejará para documentarlos. Compra de bovinos, de insumos para el mantenimiento de los animales, engorde de los animales, venta. Procesos requeridos para el éxito de la operación. También se trabajarán aspectos de mercadeo y financieros. Se inicia documentando el proceso de compra de bovinos. El emprendedor debe complementarlo para la próxima reunión.
23/04/2024 Revisión de compromisos, se analiza el proceso presentados y si es necesario se realizan ajustes, para dejarlo listo para su aprobación. Se continúa con el proceso de engorde de bovinos, se deja el borrador y el emprendedor se compromete para la siguiente sesión terminarlo y continuar con los procesos de venta de bovinos, compra de insumos.
7/05/2024 Revisión de los avances de los procesos documentados por el empresario, si es necesario se hacen ajustes, hasta quedar aceptados y aprobados para implementarlos. Se explican aspectos de mercado, estrategias que debe implementar para asegurar ventas y mantener los clientes. Se establecen algunas estrategias. Se propone elaborar un plan de mercadeo. El emprendedor continúa con la elaboración del plan de mercadeo.
21/05/2024 Revisión del avance en el plan de mercadeo, si es necesario se hacen los ajustes requeridos. Se continúa con la elaboración del plan de mercadeo se hace un borrador del presupuesto para la implementación del plan de mercadeo, el cual el emprendedor debe completar. Debe revisar si no va a incluir más estrategias, teniendo en cuenta con el entrenamiento que se le dio.
18/06/2024 Revisión de los avances en el plan de mercadeo, si es necesario se hacen los ajustes para su aprobación e implementación. Se da el entrenamiento de Planeación estratégica – Análisis financiero y aspectos financieros y contables. El emprendedor se compromete a iniciar la definición de lo que requiere implementar en los aspectos financieros y contables.
16/07/2024 Se revisa si se cumplieron los compromisos, el empresario determinó un punto de equilibrio basado en los costos unitarios de producción, se revisan y están bien calculados, hizo una proyección de ventas. Es necesario que el empresario implemente un control sobre los costos, inventarios de insumos que tenga en bodega en la finca, verifique el estado de los animales, ganancia de peso contra tiempo y si está de acuerdo a lo planeado. Determinar algunos indicadores financieros que le brinden información de como está el negocio para que tome las decisiones del caso.
30/07/2024 Revisión de los avances de las tareas dejadas, si se desarrollaron a satisfacción o es necesario hacer algún ajuste. Registrar los impactos que se generaron, entregar el enlace de la encuesta de satisfacción para que sea diligenciada por el empresario. Enviar correo electrónico informado el cierre del proceso indicando los resultados obtenidos y recomendaciones para el mejoramiento del negocio. Presentación del servicio de Fortalecimiento, el cual puede ser tomado cuando cumpla un año la empresa de creada.

Se comparte el enlace de la encuesta de satisfacción para que por favor la diligencie. https://forms.office.com/r/VCVBqVdeP8

Cordialmente,

Antonio José Alvira Melendro
Orientador SBDC
ajalviram@sena.edu.co
Transversal 1 N° 42 - 244 Ibagué / Tolima
Centro Agropecuario la Granja

www.sena.edu.co
@SENAcomunica

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 03/05/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. Se debe revisar el programa de inducción y capacitación para que esté acorte con el personal que trabaja en la planta.

Avance:
10/04/2024 Se establece una estrategia para revisar los programas de inducción y capacitación del personal.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 29/05/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2023. Se debe fijar un plan de mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada.

Avance:
10/04/2024. Determinar la capacidad de la planta nueva con el fin de determinar la correlación entre la capacidad instalada y la utilizada. Se compra café en volumen sin tener en cuenta la capacidad de la planta para el almacenaje, simplemente cuande se ve copada la bodega se programa el despacho del café para producción.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 10/07/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024, La empresa cuenta con un sistema de gestión de calidad a nivel nacional, pero a

nivel local falta definir el mapa de procesos que se manejan en Ibagué y documentar los mismos.

Avance:
10/04/2024. En reunión con el administrador de la planta de Ibagué se definirá el mapa de procesos y se documentarán los mismos, definiendo indicadores de gestión, responsables.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024, Hacer una evaluación del proceso logístico, del control de inventarios y de la infraestructura con la que se cuenta para ver si son adecuados.

Avance:
10/04/2024. Con el administrador de la planta se revisará lo relacionado con la gestión logística para ver si es adecuada para los procesos que se manejan y si están acorde con las necesidades del negocio.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. Con la documentación de los procesos se definirán indicadores de gestión para ver el comportamiento de cada uno.

Avance:
10/04/2024. En el momento que se documente cada proceso de la planta se definirán indicadores de gestión que servirán para analizar como está el negocio y se tomen decisiones acertadas.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. El día 5/04/2024 se hizo la medición del índice de productividad empresarial, este es positivo con un valor de 1,378.

Avance:
10/04/2024. De acuerdo al cronograma de implementación del plan de acción, el servicio terminará el 8/08/2024, ese día se medirá nuevamente el índice de productividad y se analizará que ha pasado con el después de la implementación del plan de acción de fortalecimiento.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 03/05/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. Se debe revisar el programa de inducción y capacitación para que esté acorte con el personal que trabaja en la planta.

Avance:
10/04/2024 Se establece una estrategia para revisar los programas de inducción y capacitación del personal.

17/04/2024. Se revisó con el emprendedor el programa de inducción y capacitación de los empleados, se deb actualizar de acuerdo a los procesos que se están manejando en el momento, ahora manejan los procesos de compra, almacenamiento, cargue y envío del café a la planta del Huila. Eliminar los procesos que ya no realizan en Ibagué. Con el emprendedor se hizo un borrador de la inducción, los temas según los procesos. El compromiso es revisarlo y dejarlo listo para aprobación.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 29/05/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2023. Se debe fijar un plan de mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada.

Avance:
10/04/2024. Determinar la capacidad de la planta nueva con el fin de determinar la correlación entre la capacidad instalada y la utilizada. Se compra café en volumen sin tener en cuenta la capacidad de la planta para el almacenaje, simplemente cuande se ve copada la bodega se programa el despacho del café para producción.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 10/07/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024, La empresa cuenta con un sistema de gestión de calidad a nivel nacional, pero a nivel local falta definir el mapa de procesos que se manejan en Ibagué y documentar los mismos.

Avance:
10/04/2024. En reunión con el administrador de la planta de Ibagué se definirá el mapa de procesos y se documentarán los mismos, definiendo indicadores de gestión, responsables.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

7 Gestión Logística

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024, Hacer una evaluación del proceso logístico, del control de inventarios y de la infraestructura con la que se cuenta para ver si son adecuados.

Avance:
10/04/2024. Con el administrador de la planta se revisará lo relacionado con la gestión logística para ver si es adecuada para los procesos que se manejan y si están acorde con las necesidades del negocio.

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. Con la documentación de los procesos se definirán indicadores de gestión para ver el comportamiento de cada uno.

Avance:
10/04/2024. En el momento que se documente cada proceso de la planta se definirán indicadores de gestión que servirán para analizar como está el negocio y se tomen decisiones acertadas.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 10/04/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 08/08/2024 0:00:00

Descripción:
10/04/2024. El día 5/04/2024 se hizo la medición del índice de productividad empresarial, este es positivo con un valor de 1,378.

Avance:
10/04/2024. De acuerdo al cronograma de implementación del plan de acción, el servicio terminará el 8/08/2024, ese día se medirá nuevamente el índice de productividad y se analizará que ha pasado con el después de la implementación del plan de acción de fortalecimiento.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:


REPUBLICA DE COLOMBIA
IDENTIFICACION PERSONAL
CEDULA DE CIUDADANIA

NUMERO 10.254.915
OSORIO ALVAREZ

APELLIDOS
JESUS ANTONIO

NOMBRES

FIRMA



CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO

Fecha expedición: 02/04/2024 - 14:45:24
Recibo No. S001190202, Valor 3700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN dX77h2Gxn8

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a https://sii.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=16 y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

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

NOMBRE, DATOS GENERALES Y MATRÍCULA

Nombre : SKN CARIBECAFE LA GAITANA
Matrícula No: 323634
Fecha de matrícula: 25 de noviembre de 2020
Ultimo año renovado: 2024
Fecha de renovación: 08 de marzo de 2024

UBICACIÓN

Dirección Comercial : CL 58 N 7SUR-103 BO 2 CENTRO LOGISTICO ALMACAFE - Zona industrial el papayo
Municipio : Ibagué, Tolima
Correo electrónico : juan.ramos@nkg.coffee
Teléfono comercial 1 : 3103501353
Teléfono comercial 2 : 3118769394
Teléfono comercial 3 : No reportó.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: G4620
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- : Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos

PROPIETARIOS

Que la propiedad sobre el establecimiento de comercio la tiene(n) la(s) siguiente(s) persona(s) natural(es) o jurídica(s) :

*** **Nombre** : SKN CARIBECAFE S.A.S.
Nit : 860000898-7
Matrícula/inscripción No. : 04-18944

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro

quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE, los sábados **NO** son días hábiles.

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

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

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA – REPORTE A ENTIDADES

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

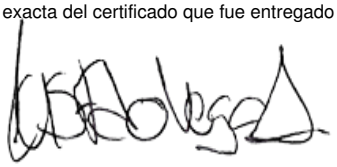
Este certificado refleja la situación jurídica registral del establecimiento, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CÁMARA DE COMERCIO DE IBAGUE contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC), 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.



LUIS FERNANDO VEGA SÁENZ
Director Jurídico

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

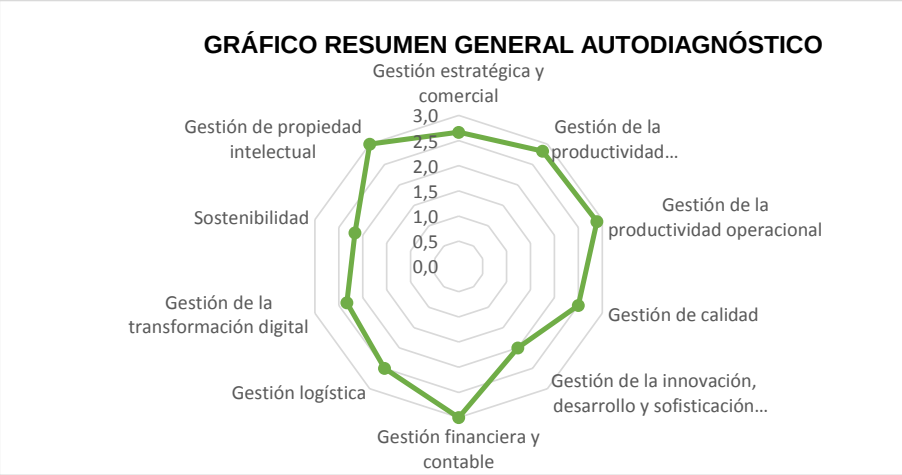
EMPRESA

Sskn Caribecafe La Gaitana

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



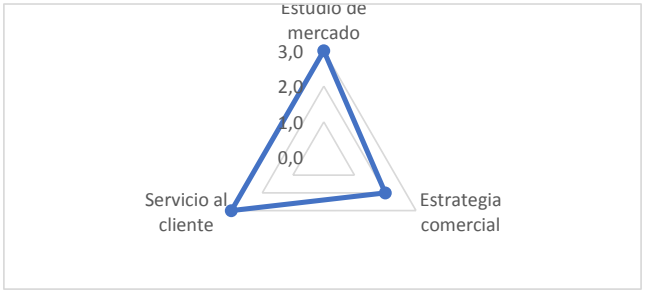
La empresa cuenta en las areas de Gestión de propiedad intelectual y Gestión financiera y contable sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Sostenibilidad y Gestión de la innovación, desarrollo y sofisticación de producto, para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa se caracteriza por tener un amplio conocimiento del mercado en el cual desarrolla su actividad económica, conoce al protagonista de su modelo de negocio, lo cual le permite empatizar y ofrecer la mejor solución a las necesidades de sus clientes y consumidores. Tiene control sobre los movimientos de la competencia y las tendencias locales y nacionales, que le permiten anticiparse en el mercado.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo algunas estrategias de mercadeo y ventas planificadas, que inlcuyen métricas y responsables, logradas a partir del buen estudio de mercado que realiza continuamente, lo cual, le permite conocer muy bien el sector en el que desarrolla su actividad y alcanzar algunos objetivos de posicionamiento de la marca, aumento de las ventas y fidelización de clientes.

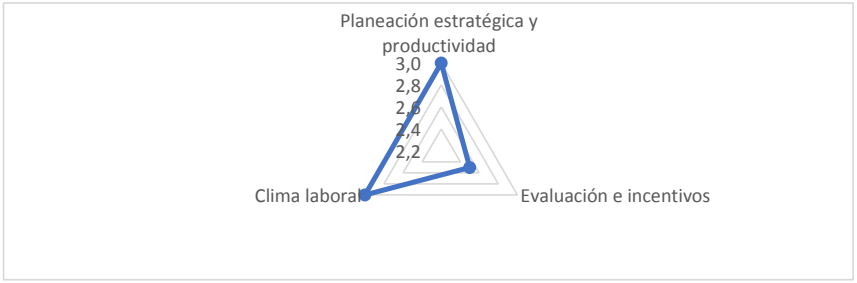
Si bien el negocio aplica estrategias de mercadeo y ventas de manera suficiente; la empresa se destaca permanentemente por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, implementa acciones de fidelización, co-creación e innovación que le permiten ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y mantener los buenos resultados en la gestión comercial.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa hace uso de las herramientas de planeación estratégica que le permiten tener una organización y visión clara del funcionamiento operativo del negocio y del camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral y demás estrategias e indicadores de gestión.

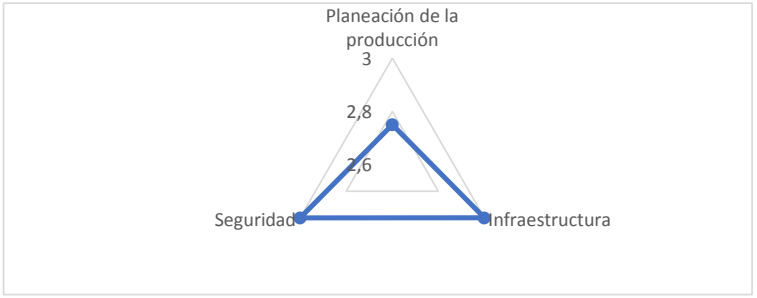
A pesar de aplicar eficientemente las acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa aún se encuentra en proceso de mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudará a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados y mejores resultados comerciales. Además, se podrá aprovechar la estrategia de los programas de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, para mejorar los niveles de cualificación laboral, generar mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentivar la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Junto con los esfuerzos para mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, la empresa realiza mediciones constantes del clima laboral que le permite detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa, mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa puede poseer algún conocimiento del comportamiento del mercado; sin embargo, esto no se encuentra completamente alineado con los planes de producción; lo que desdibuja la estandarización de los procesos y por ende se dificulta el seguimiento y control de los mismos

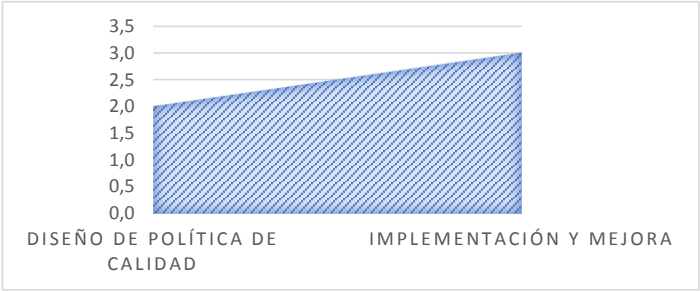
y aunque la empresa, posee la infraestructura suficiente para poder responder a las variaciones del mercado, es indispensable que se refuerce a través de un mejoramiento de la planeación de la producción, la correlación entre su capacidad instalada y su capacidad utilizada

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa tiene algunos conocimientos básicos de las políticas de calidad y puede contar con acercamientos a la estandarización y documentación de los procesos y aunque es consciente de la importancia de los mismos, se sugiere que su implementación se complete en la totalidad del proceso y sus resultados sean utilizados como insumo a las decisiones gerenciales.

Además, aunque la empresa cuenta con parámetros de seguridad operacional establecidos, es necesario que estos sean ajustados a las reales necesidades que nacen del análisis de las mediciones y parametrizaciones en la revisión de la planeación de la producción

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



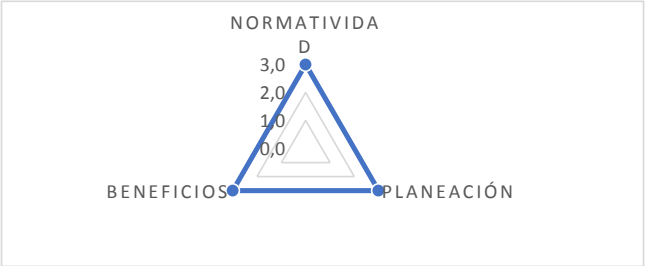
En la empresa se capacita al personal, pero ese contenido de formación no corresponde a la identificación de las necesidades individuales de formación y la formación adquirida ocasionalmente se ve reflejada en el impulso de nuevos productos y/o servicios.

Porque monitorean el comportamiento del mercado, las tendencias y preferencias de los clientes; les es fácil Implementar metodologías y procedimientos formales para identificar la viabilidad de nuevos productos y/o servicios, a través del desarrollo de prototipos los cuales son validados en el mercado, lo cual les permite posicionarse en el mercado.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa lleva su contabilidad y paga sus impuestos, conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta al mismo. Gestiona adecuadamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, participa en talleres de socialización de las reformas a las normas y realiza monitoreo de dichos cambios.

Además de conocer la normatividad financiera y de llevar registros contables; tienen una estratégia financiera definida, elaboran presupuestos, cuentan con políticas de pagos a proveedores y políticas de créditos,
elaboran y analizan sus estados financieros para la toma de decisiones y construyen informes sobre los resultados de la gestión

Estos factores, pueden ayudarle en la generación de rentabilidad,siendo posible la generación de efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que le permitiría pagar oportunamente sus obligaciones y redistribuir dividendos.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



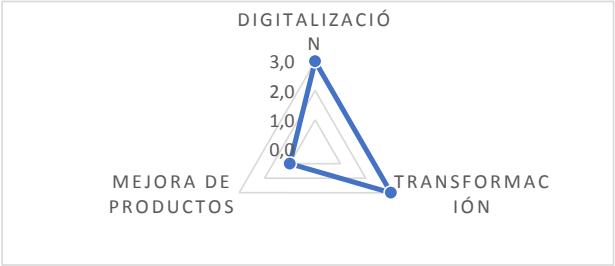
La empresa realiza actividades para garantizar la seguridad del proceso logístico sin embargo no lo hace en marco de un sistema de planeación; en la empresa gestionan inventarios de forma empírica y han definido un responsable para la gestión de compras, transporte y distribución de insumos y productos o servicios.

Poseen la infraestructura, pero no es adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; sin embargo, tienen definido y gestionan un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de los proveedores en la empresa, el cual les permite se eficientes en los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa hace uso constante de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar las oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, retroalimentación inmediata sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la empresa puede responder rápidamente a sus inquietudes y solicitudes recibidas aumentando el nivel de satisfacción de sus

clientes.

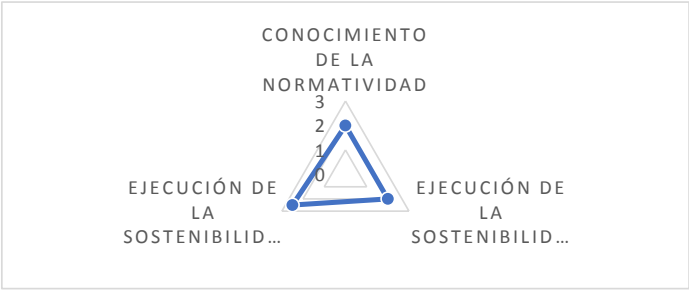
Hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales a través de sus canales online, lo cual le genera la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, incluso, la empresa considera redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital

Si bien la empresa le da una alta importancia a las herramientas digitales y tecnológicas que tiene a disposición para mejorar el modelo de negocio operativo, administrativo y comercial, y con ello, incorporarse a la era digital de una forma más eficiente; hasta el momento no se ha iniciado el proceso de búsqueda de apoyo institucional en los laboratorios del SENA o a través de asesores privados para buscar mejora continua de sus procesos y/o productos.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



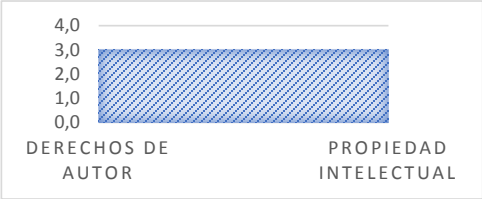
En la empresa conocen algunas de las normas y regulaciones, que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan, y han comenzado a establecer procedimientos que atienden el cumplimiento de dichos requerimientos.

Conocen la normatividad ambiental, y cumplen con algunas de las prácticas, pero existen otros aspectos de la planeación que se deben contemplar para ser sostenibles.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Conocen los procedimientos para la protección de los beneficios frutos de las creaciones que realizan en la empresa, a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, conocen y gestionan los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno, a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa conocen procedimientos para proteger la propiedad intelectual ; tambien gestionan los beneficios tributarios que otorga el gobierno asociados a las creaciones e innovaciones de su empresa.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	1.000
Precio producto estrella o más vendido	$ 2.150.000
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 1.560.000
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 500.000
Gastos fijos mensuales	$ 15.000.000
La empresa exporta	SI
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 100
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	NO
Indice de productividad empresarial	1,378 Positivo

DIAN

Formulario del Registro Único Tributario

001

2. Concepto 0 2 Actualización

4. Número de formulario 14970011165

(415)7707212489984(8020) 000001497001116 5

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV	12. Dirección seccional	14. Buzón electrónico
8 6 0 0 0 0 0 8 9 8	7	Operativa de Grandes Contribuyentes 3 1	

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
SKN CARIBECAFE S.A.S.

36. Nombre comercial	37. Sigla

UBICACIÓN

38. País	39. Departamento	40. Ciudad/Municipio
COLOMBIA 1 6 9	Bogotá D.C. 1 1	Bogotá, D.C. 0 0 1

41. Dirección principal
CR 7 71 21 OF 301 TO B ED AV CHILE

42. Correo electrónico sknc.notificaciones@nkg.coffee

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

CLASIFICACIÓN

Actividad económica

Actividad principal		Actividad secundaria		Otras actividades			Ocupación	
46. Código	47. Fecha inicio actividad	48. Código	49. Fecha inicio actividad	50. Código	1	2	51. Código	52. Número establecimientos
1 0 6 1	1 9 4 5 0 9 1 7	4 6 2 0	1 9 4 5 0 9 1 7	4 6 3 1				1 0

Responsabilidades, Calidades y Atributos

53. Código: 3 5 7 8 9 10 13 14 18 26 41 42 48 52 55

03- Impuesto al patrimonio
05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
08- Retención timbre nacional
09- Retención en la fuente en el impuesto
10- Obligado aduanero
13- Gran contribuyente
14- Informante de exogena
18- Precios de transferencia
26- Declaración individual precios de tran
41- Declaración anual de activos en el exte
42- Obligado a llevar contabilidad
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA
52 - Facturador electrónico
55 - Informante de Beneficiarios Finales

Usuarios aduaneros

54. Código: 21 22 23

Exportadores

55. Forma	56. Tipo	Servicio	1	2	3
3	1	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 2024 - 01 - 02 / 19 : 55: 47

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 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.
Firma del solicitante:

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

984. Nombre URIBE BUSTOS EPIMENIO
985. Cargo Apoderado General Certificado

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 06/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 02/05/2024 0:00:00

Descripción:
No ha desarrollado la planeación estratégica para el negocio.

Avance:
6/03/2024. Definir la planeación estratégica para el negocio.

2/04/2024. Se realizó la reunión virtual, de acuerdo al cronograma del plan de acción se continúa con la implementación del mismo. Se revisa lo avanzado por la empresaria en la planeación estratégica, la visión, misión y los valores corporativos de la empresa son claros están bien definidos, se le recalca que la visión es como ve la empresa en un futuro y que actividades realizará para alcanzar esa visión. Se explica que es la matriz DOFA, como diligenciarla y la determinación de estrategias. Se elabora un borrador de la matriz definiendo los factores internos y los externos. También se trabajó los objetivos estratégicos, se explicaron que son y como definirlos. Para la próxima sesión la empresaria se compromete a completar la matriz DOFA y a definir los objetivos estratégicos. En la próxima reunión se trabajará el plan de acción para la implementación de la planeación estratégica.

19/04/2024. Se revisa lo presentado por la empresaria, la matriz DOFA, estrategias definidas y los objetivos estratégicos. Se realizan algunos ajustes en los objetivos. Se inicia con la formulación del plan de acción, explicando sus componentes, cronograma, presupuesto e indicadores de gestión y se empieza a desarrollar de acuerdo a losobjetivos estratégicos. Se formula el borrador con la empresaria, ella se compromete a revisarlo y complementarlo para la próxima sesión.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 06/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 06/06/2024 0:00:00

Descripción:
La empresa debe mejorar el conocimiento del mercado con el fin de planear la producción y optimizar la productividad operacional.

Avance:
6/03/2024 Se debe realizar un estudio de mercado de acuerdo con el historial de la demanda y el conocimiento que tiene la emprendedora del mercado, con el fin de alinearlo con la planeación de la producción.

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: 06/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 16/05/2024 0:00:00

Descripción:
La empresa no cuenta con los procesos documentados.

Avance:
6/03/2024 Definir el mapa de procesos de la empresa, documentar cada uno de los procedimientos que tiene la empresa.

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 06/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 04/07/2024 0:00:00

Descripción:
La empresa no cuenta con un manejo adecuado financiero y contable.

Avance:
6/03/2024 Establecer la estrategia financiera para la empresa, donde determinen el costo de fabricación de los productos, punto de equilibrio, fijación de precios, definición de presupuesto de egresos e ingresos.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución: 04/07/2024 0:00:00

Descripción:
No cuenta con indicadores de gestión definidos para controlar las diversas áreas del negocio.

Avance:
En la planeación estratégica y con la documentación de los procesos se definirán indicadores de gestión para el control de las actividades que desarrolla la empresa.

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: 05/03/2024 0:00:00 Fecha de ejecución: 04/07/2024 0:00:00

Descripción:
Medición del índice de productividad al realizar el autodiagnóstico: 3,020 positivo

Avance:
Se medirá cuando termine el servicio de fortalecimiento nuevamente para ver el impacto del plan de acción.

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:
Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

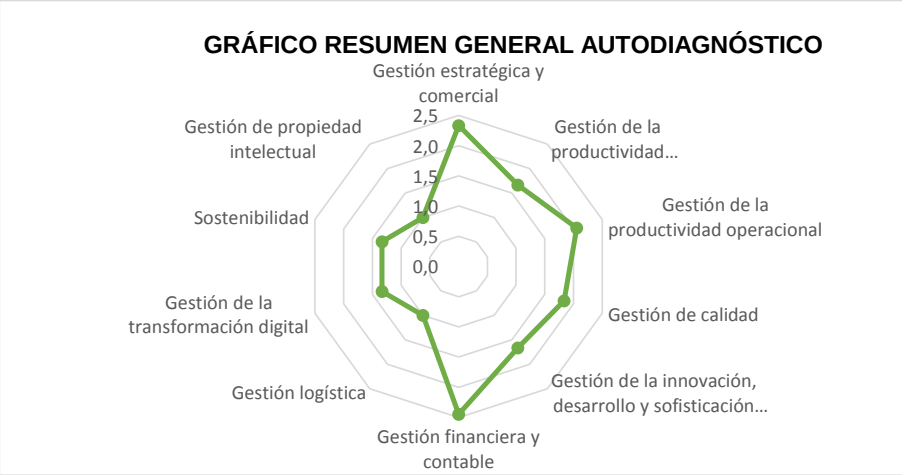
EMPRESA

Zócalo Taller Y Café

INFORME DE AUTODIAGNÓSTICO

PRESENTACIÓN

La información aquí consignada corresponde a los resultados arrojados por la herramienta de diagnóstico. Este informe apoyará el plan de acción a realizar para mejorar la productividad, competitividad y rentabilidad de su empresa.



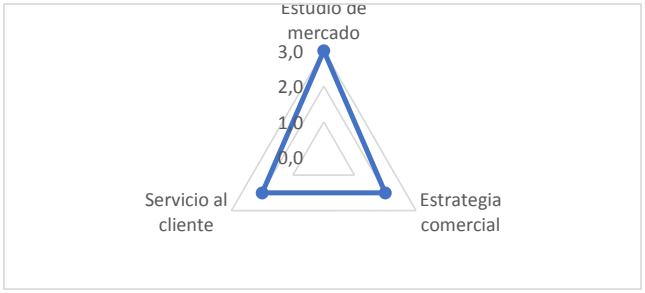
La empresa cuenta en las areas de Gestión financiera y contable y Gestión estratégica y comercial sus mejores recursos para potencializar su modelo de negocio, por lo cual se recomienda seguir implementando actividades para fortalecer estos componentes estratégicos

Es importante mejorar las áreas de Gestión de propiedad intelectual y Gestión logística, para lo cual se recomienda incluir estrategias de mejora dentro del plan de acción que se acordará con el profesional asignado

1. ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL

Esta área contempla las decisiones y acciones en la empresa para defender su participación en el mercado, llegar a nuevos segmentos de mercado, incluidos los esfuerzos para la internacionalización a través de la estrategia del marketing mix, la construcción de una marca y la vigilancia tecnológica. El diagnóstico en esta área permite identificar la participación de la empresa en el mercado, el tamaño del mercado y las restricciones para el crecimiento que tiene la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN ESTRATÉGICA Y COMERCIAL



La empresa se caracteriza por tener un amplio conocimiento del mercado en el cual desarrolla su actividad económica, conoce al protagonista de su modelo de negocio, lo cual le permite empatizar y ofrecer la mejor solución a las necesidades de sus clientes y consumidores. Tiene control sobre los movimientos de la competencia y las tendencias locales y nacionales, que le permiten anticiparse en el mercado.
Se resalta que, la empresa lleva a cabo algunas estrategias de mercadeo y ventas planificadas, que inlcuyen métricas y responsables, logradas a partir del buen estudio de mercado que realiza continuamente, lo cual, le permite conocer muy bien el sector en el que desarrolla su actividad y alcanzar algunos objetivos de posicionamiento de la marca, aumento de las ventas y fidelización de clientes.

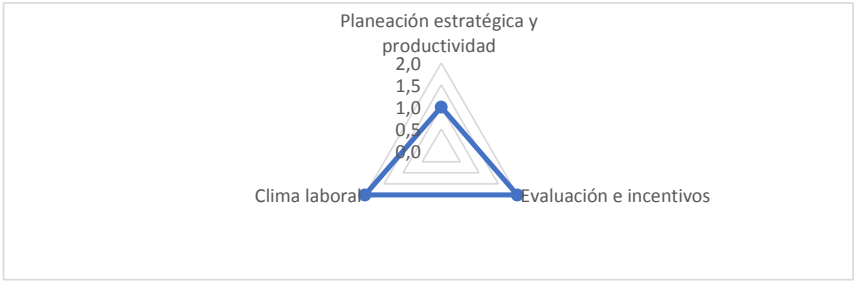
En su gestión de servicio al cliente el negocio realiza algunos esfuerzos por cumplir su promesa de valor a nivel logístico, buscando la satisfacción de sus clientes con entregas oportunas; de igual forma, trata de implementar acciones de fidelización, co-creación o innovación que le permitan ganar espacio en el mercado, diversificar constantemente su portafolio de bienes y servicios, y lograr mejores resultados en la gestión comercial.

2. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL

El énfasis de la productividad laboral está dado en el talento humano, el nivel de apropiación que tiene la empresa en sus procesos de gestión, el conocimiento de la normatividad aplicable y las políticas que implementan en la empresa para movilizar a sus trabajadores hacia el logro de los objetivos estratégicos. Este componente del diagnóstico permite identificar las habilidades, competencias y motivación que tienen los trabajadores para alcanzar los objetivos que se propone la empresa.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD ADMINISTRATIVA Y LABORAL (GESTIÓN DE

TALENTO HUMANO)



Es importante resaltar que, la empresa no utiliza la gran parte de las herramientas de planeación estratégica, lo cual no le permite tener una organización y visión clara del funcionamiento del negocio y del camino hacia donde quieren dirigir todas sus acciones para cumplir los objetivos de productividad, clima laboral, y demás estrategias e indicadores de gestión.

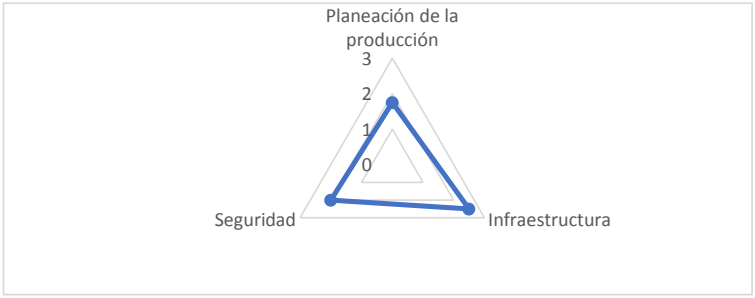
Al no ejecutarse eficientemente acciones y herramientas de planeación estrategica, la empresa se ve limitada tambien en la generación de un sistema completo de evaluación de desempeño y plan de incentivos, lo cual le ayudaria a mantener altos niveles de productividad laboral, menos índice de rotación de empleados, y mejores resultados comerciales. Además se podriá aprovechar la estrategia de los programas de inducción y capacitación permanente a los colaboradores, para mejorar los niveles de cualificación laboral, generar mejores resultados técnicos en la operación del negocio e incentivar la innovación, la creatividad y la capacidad de mejorar continuamente los procesos internos.

Junto con los esfuerzos para mejorar su sistema de evaluación de desempeño y plan de incentivos, la empresa tambien realiza algunos esfuerzos para medir el clima laboral y poder detectar distintas fuentes de conflicto que podrían generar actitudes negativas en la organización que mermen la motivación del equipo y su productividad. Estas mediciones sumados a la excelente comunicación entre todos los niveles de la empresa mejoran el rendimiento y la productividad individual, reteniendo talentos, generando motivación, disminuyendo los porcentajes de ausentismo y potenciando el compromiso interno para con el negocio.

3. ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL

La productividad operacional está enfocada en los procesos y procedimientos, los equipos, la infraestructura con la que cuenta la empresa, la forma en la cual se planea la producción para la optimización de los recursos y las condiciones en las que los trabadores realizan su labor. Este componente permite medir la capacidad productiva y las restricciones que posee la empresa, así como la gestión operacional para responder los requerimientos del mercado.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD OPERACIONAL



La empresa desconoce el comportamiento del mercado y por lo tanto sus esfuerzos de estandarización, control y seguimiento son ineficientes para asegurar la competitividad de la misma

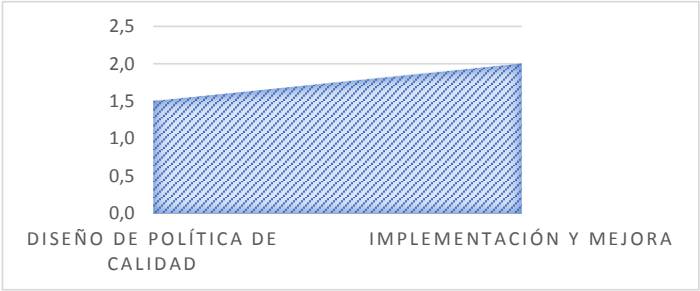
Y aunque, la empresa posee algunos elementos de infraestructura que permiten su actual operatividad; la falta de lineamientos estratégicos hacen inaprovechable esta mediana ventaja.

A esto se le suma, que a pesar de que la empresa pueda tener identificados los posibles riesgos y peligros del proceso, estos carecen de sentido al no responder a lineamientos estratégicos específicos

4. ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD

Contempla el diseño y la implementación de procesos y procedimientos, así como ejecución del plan de mejoramiento continuo, orientados a la estandarización de la producción. Este componente permite medir los esfuerzos que realizan en la empresa para lograr la satisfacción de los clientes, a través de la producción de bienes y servicios uniformes y que satisfagan sus requerimientos.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA CALIDAD



La empresa carece de estandarizaciones y documentaciones de los procesos, lo que la convierte en un sistema vulnerable a los cambios del mercado y condiciones productivas, ya que sus decisiones gerenciales están siendo tomadas sin mandos de control y parámetros claros que sirvan de base de decisión.

A esto se le suma, que a pesar de que la empresa pueda tener identificados los posibles riesgos y peligros del proceso, estos carecen de sentido al no responder a lineamientos estratégicos específicos

5. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO

Permite comprender aspectos como la formación pertinente a los trabajadores, la investigación de mercados y soluciones a sus problemas, a través de la elaboración de nuevos productos y servicios. Aquí se miden las acciones de la empresa para construir nuevas soluciones a problemas actuales y futuros de los clientes.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN / DESARROLLO Y SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO



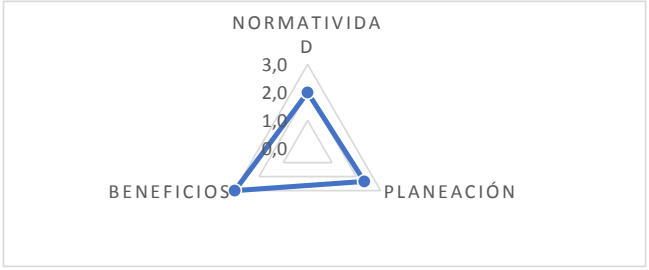
En la empresa se capacita al personal, pero ese contenido de formación no corresponde a la identificación de las necesidades individuales de formación y la formación adquirida ocasionalmente se ve reflejada en el impulso de nuevos productos y/o servicios.

No cuentan con un procedimiento formal para monitorean el comportamiento del mercado; pero realizan esfuerzos empíricos para elaborar nuevos productos y/o servicios y posicionarlos en el mercado objetivo, siendo su método de aprendizaje la prueba y el error.

6. GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

Se identifica el nivel de conocimiento y aplicación que tiene la empresa sobre la normatividad asociada al marco financiero, tributario y contable, así como la planeación de las finanzas a través del registro oportuno de sus operaciones para la toma de decisiones gerenciales, que aseguren la sostenibilidad y el crecimiento de la empresa en el mercado. Aquí se mide el nivel de gestión que realizan en la empresa sobre las finanzas, para asegurar el funcionamiento de la operación y la administración.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE



La empresa conoce el marco normativo que regula su actividad comercial y se adapta parcialmente al mismo. Gestiona empíricamente los riesgos legales inherentes a su gestión financiera y contable, pero no realiza monitoreo de los cambios en el marco legal que pueden afectar su operación.

Además, cuentan sólo con algunos elementos de una estratégia financiera definida, como pueden ser: presupuestos, políticas de créditos y políticas de pagos a proveedores; sin embargo, no estan documentados, ni se hace seguimiento periodico a su cumplimiento

Sin embargo, a pesar de que la estratégia financiera no esta documentada; es posible que hayan generado rentabilidad en los últimos años de operación, pudiendo contar con suficiente efectivo para financiar sus operaciones de corto plazo, lo que les permitiría pagar oportunamente sus obligaciones y redistribuir dividendos.

7. GESTIÓN LOGÍSTICA

Aborda la infraestructura de la empresa que soporta la cadena de suministro, la eficiencia de los procesos y el sistema para la evaluación del desempeño de los proveedores. Aquí se mide el nivel de eficiencia en costos y tiempos de la cadena de suministro de la empresa, lo cual incide en la competitividad operacional.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN LOGÍSTICA



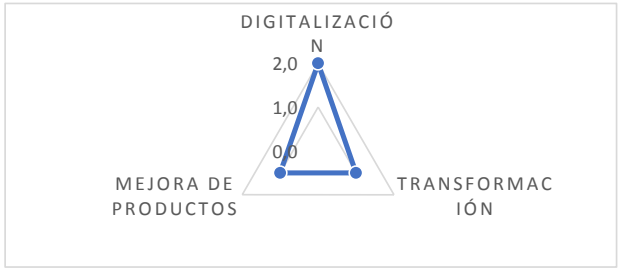
En la empresa desconocen sobre los procesos logísticos y le dan poca importancia al tema, por ello no tienen un sistema de administración de inventarios, ni cuentan con una persona responsable de gestión las compras, el transporte y la distribución de insumos y productos o servicios.

No poseen la infraestructura adecuada, ni suficiente para optimizar sus procesos logísticos; tampoco conocen ni tienen definido un proceso para la selección, la evaluación y el desarrollo de proveedores, lo cual afecta negativamente los tiempos de entrega, los costos y la calidad de los productos y/o servicios.

8. GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Es el nivel de apropiación de las herramientas digitales y tecnológicas para el desarrollo de actividades operativas, misionales y estratégicas de la empresa, lo cual permite contar con información oportuna para la toma de decisiones para el mejoramiento continuo, a partir del monitoreo de las tendencias del mercado y el grado de satisfacción de los clientes. Aquí se puede identificar el nivel de conocimiento y apropiación que tiene la empresa sobre las tecnologías de la información y las comunicaciones, para mejorar sus productos y/o servicios.

DIAGNÓSTICO ÁREA GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL



La empresa tiene algunos avances en el uso de las herramientas digitales y tecnológicas tanto en la operación técnica, administrativa y en el desarrollo de actividades de mercadeo y ventas, lo cual le permite aprovechar algunas oportunidades de los entornos digitales para expandir su modelo de negocio, alcanzar nichos de mercado fuera de su entorno local, realizando retroalimentación ocasional sobre la satisfacción con el producto o servicio por parte de sus clientes y consumidores; por ello la el nivel de satisfacción de sus clientes es bueno.

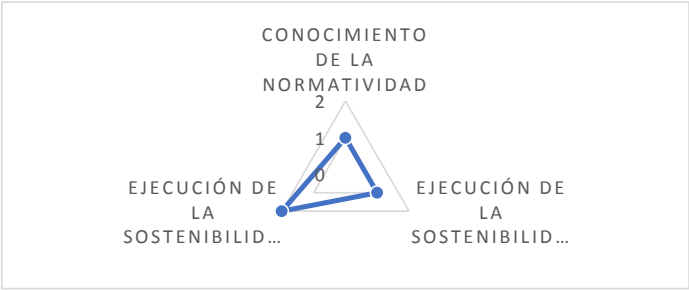
No hacen uso de las herramientas de almacenamiento y captura de información digitales que se pueden lograr a través de canales online, lo cual le generaría la oportunidad de contar con bases de datos organizadas, de fácil acceso, tabulación y análisis para la toma de decisiones, para la aplicación de nuevas estrategias o el refuerzo de las ya existentes a nivel de mercadeo, ventas o administración, e incluso, le podría ayudar a tomar la decisión sobre la necesidad de considerar redefinir su modelo de negocio hacia una mayor participación del mercado digital.

Además de no hacer uso de herramientas digitales; no están interesados en lograr la mejora continua de sus procesos y productos y por ello no han realizado búsqueda de apoyo de instituciones públicas como el SENA o empresas privadas privados para incorporarse a la era digital de una forma más eficiente.

9. SOSTENIBILIDAD

Se aborda el nivel de conocimiento y aplicación de la normatividad ambiental, tanto en el diseño de los productos o servicios como en la ejecución de los procesos, buscando el mínimo impacto negativo al ambiente. Lo anterior permite identificar el nivel de riesgo que tiene la empresa asociado al nivel de cumplimiento sobre la normatividad ambiental y el riesgo reputacional, asociados al nivel de compromiso de la empresa con la producción sostenible.

DIAGNÓSTICO AREA SOSTENIBILIDAD



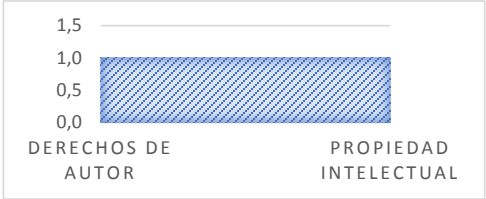
En la empresa carecen de conocimiento de las normas y regulaciones que las leyes han establecido con respecto a las políticas medioambientales y de sostenibilidad del sector en el cual se desempeñan y por ende, no han aplicado acciones para asegurar el cumplimiento de dichos requerimientos.

Desconocen la normatividad ambiental, y no han tomado medidas pertinentes para asegurar el aprovechamiento eficiente de los recursos generando el mínimo de impacto en el ambiente, tanto en el diseño como en la fabricación de sus productos y/o servicios, lo cual ocasiona procesos poco eficientes.

10. ÁREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Aborda el conocimiento que tienen en la empresa sobre derechos de autor, sobre propiedad intelectual y sobre todo la forma en la que gestionan esos conocimientos en beneficio de la empresa, para la protección de sus invenciones y derechos derivados de esas invenciones, incluido los beneficios tributarios. Esto permite medir el nivel de conocimiento y gestión en la empresa para utilizar los mecanismos legales para proteger sus creaciones en invenciones.

DIAGNÓSTICO AREA GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL



Desconocen los procedimientos para la protección de las creaciones que realizan las empresas a través de los derechos de autor y derechos conexos; también, desconocen los beneficios e incentivos que otorga el Gobierno a empresas que hacen parte de las industrias culturales y creativas o de economía naranja.

En la empresa no aprovechan los beneficios tributarios que otorga el gobierno asociados a las creaciones e innovaciones de su empresa.

11. INDICADORES DE GESTIÓN

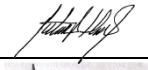
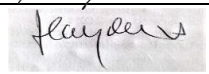
Esta información es el punto de partida del plan de acción, y permite definir la base del escalonamiento que tu empresa logrará a partir del trabajo conjunto entre su equipo de trabajo y el equipo de profesionales de los Centros de Desarrollo Empresarial del SENA. Esta información se utilizará única y exclusivamente para este proceso de acompañamiento.

INDICADORES DE GESTIÓN

Unidades mensuales vendidas producto estrella	1
Precio producto estrella o más vendido	$ 6.147.412
Costo directo del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 3.647.412
Costo indirecto del producto o servicio estrella o más vendido por su empresa	$ 90.000
Gastos fijos mensuales	$ 2.500.000
La empresa exporta	NO
Participación de las exportaciones en las ventas totales	$ 0
Su empresa se encuentra enmarcada en en el sector de industrias creativas y culturales?	SI
Indice de productividad empresarial	1,645 Positivo

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 3 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S)	Acompañamiento para la puesta en marcha a la empresa F.E. Agrícola los Planes ID 81872. Cierre del Servicio.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Antonio José Alvira Melendro	93363831	NA	X	NA	SBDC	ajalviram@sena.edu.co	3103206263	SI	
2	Hayden Alirio Leal Rodríguez	1.015.408.765	NA	NA	X	Agrícola Los Planes	haydenlealr@gmail.com	3124812371	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. 24		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Cierre del servicio de puesta en marcha a la empresa Fondo Emprender Agrícola los Planes ID 81872.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, Abril 3 de 2024	**HORA INICIO:** 3:00 p.m.	**HORA FIN:** 7 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Acompañamiento Virtual	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro Agropecuario La granja.	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Revisión del acta final de interventoría y explicación del proceso de condonación.
2. Presentación del servicio de fortalecimiento empresarial.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Cerrar el servicio de puesta en marcha a la empresa Fondo Emprender Agrícola los Planes ID 81872 y ofrecer el servicio de fortalecimiento empresarial.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Se realiza una reunión virtual con el emprendedor para revisar los resultados de la ejecución del plan de negocios en el año de interventoría.

1.1 Cumplimiento de metas.

INDICADOR	% DE CUMPLIMIENTO
Presupuesto $79.999.710	Aprobado: $79.999.710 Ejecución: 100%
Empleos. 6. Gerente - Emprendedor, contador, asistente técnico, jornalero 1 (desplazado por la violencia), jornaleros 2 y 3 (joven entre 18 y 24 años)	100%. 6/6
Gestión de Mercadeo: 6 actividades. 1 pendón, 1 valla publicitaria, 1 tarjetas de presentación, 1 folletos, 1 página web y 1 redes sociales.	6 eventos realizados 100%.
Producción: 26.655 kg de plátano tipo 1 62.195 kg de plátano tipo 2	Producción a noviembre 9.897 kg 37,12%. Plátano tipo 1. 12.304,5 kg 19,78%. Plátano tipo 2.
Ventas: $121.146.975	Ventas a octubre $54.373.451. 44,88%
Contrapartidas: 5 eventos	Cuenta con cinco contrapartidas avaladas. 100% de cumplimiento.

1.2 Se soportó el manejo de los riesgos y mitigación que se habían identificado.

1.3 El emprendedor suscribe anexo de inventario de bienes con fecha del 17/03/2024, Conclusión: El emprendedor cumplió con suscribir los anexos de inventarios de la totalidad de bienes adquiridos con los recursos del Fondo Emprender.

1.4 Aportes del emprendedor: Fueron avalados por la interventoría, el emprendedor y el orientador presentaron los documentos requeridos según el protocolo.
1.5 El emprendedor cumplió con las obligaciones contables, tributarias y laborales.
1.6 El empresario cumplió con los registros, trámites y licencias requeridos para ejecutar el plan de negocios.
1.7 El emprendedor cumplió con el componente innovador y ambiental.

2. Presentación del servicio de fortalecimiento al emprendedor, se le explica como es el proceso, cada una de las actividades a desarrollar y el tiempo estimado de duración del servicio.

CONCLUSIONES

La empresa se encuentra en etapa operativa, con certificado de bomberos, certificado de uso de suelo, los tres empleos vigentes en sus contratos, gerente, contadora y asistente técnico. Con un cumplimiento del indicador del 100% de empleo, con cinco contrapartidas para un cumplimiento del 100%, seis eventos de mercadeo con un cumplimento del 100%, generando ventas desde el mes de junio 2023 hasta febrero 2024.

El emprendedor acepta empezar el servicio de fortalecimiento, se debe hacer la inscripción en plataforma del servicio para iniciar con el diagnóstico de la empresa y así continuar con la formulación del plan de acción de fortalecimiento.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Hacer la inscripción del servicio en la plataforma Fondo Emprender en el servicio de Fortalecimiento	Hayden Alirio Leal Rodríguez	Abril de 2024

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS Y/O DECISIONES

ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA**
Se elabora el acta correspondiente a la visita para que el emprendedor la suba a plataforma. Revisión de los aportes del emprendedor.	3/04/2023	Antonio José Alvira Melendro	

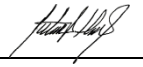
ASISTENTES

Se presenta el formato **REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 3 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2024**


SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 9 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S)	Cierre del servicio de puesta en marcha a la empresa Fondo Emprender Piscícola La Gloria ID 71818.

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Antonio José Alvira Melendro	93363831	NA	X	NA	SBDC	ajalviram@sena.edu.co	3103206263	SI	
2	Juan David Velásquez Villamil	1.015.408.765	NA	NA	X	Piscícola La Gloria	juandavidvelasquezvillamil@gmail.com	3004232324	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. 13		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Cierre del servicio de puesta en marcha a la empresa Fondo Emprender Piscícola La Gloria ID 71818.		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, Abril 9 de 2024	**HORA INICIO:** 2:00 p.m.	**HORA FIN:** 6:00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: Acompañamiento Virtual	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Centro Agropecuario La granja.	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Revisión del acta final de interventoría y explicación del proceso de condonación.
2. Presentación del servicio de fortalecimiento empresarial.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Cerrar el servicio de puesta en marcha a la empresa Fondo Emprender Piscícola La Gloria ID 71818.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Se realiza una reunión virtual con el emprendedor para revisar los resultados de la ejecución del plan de negocios en el año de interventoría.

1.1 Cumplimiento de metas.

INDICADOR	% DE CUMPLIMIENTO
Presupuesto $80.000.000	Aprobado: $80.000.000 Ejecución: 100%
Empleos. 4. Gerente - Emprendedor, contador, Administrador finca (mayordomo) y jornalero	100%. 4/4
Gestión de Mercadeo: 5 actividades. 1. Tarjetas de presentación, 2. Gorras – cachuchas, esferos y llaveros; 3. Folletos, 4. Pendón publicitario, 5. Entrega o despachos a domicilio.	5 eventos realizados 100%.
Producción: Tilapia roja – Mojarra roja: 11.700 unidades.	Producción: 20.822 unidades. 178%
Ventas: $102.960.000	Ventas: $142.843.000. 139%
Contrapartidas: 5 eventos	Cuenta con cinco contrapartidas avaladas. 100% de cumplimiento.

1.2 Se soportó el manejo de los riesgos y mitigación que se habían identificado.

1.3 El emprendedor suscribe anexo de inventario de bienes con fecha del 10/03/2023, Conclusión: El emprendedor cumplió con suscribir los anexos de inventarios de la totalidad de bienes adquiridos con los recursos del Fondo Emprender.

1.4 Aportes del emprendedor: Fueron avalados por la interventoría, el emprendedor y el orientador presentaron los documentos requeridos según el protocolo.

1.5 El emprendedor cumplió con las obligaciones contables, tributarias y laborales.
1.6 El empresario cumplió con los registros, trámites y licencias requeridos para ejecutar el plan de negocios.
1.7 El emprendedor cumplió con el componente innovador y ambiental.

2. Presentación del servicio de fortalecimiento al emprendedor, se le explica como es el proceso, cada una de las actividades a desarrollar y el tiempo estimado de duración del servicio.

CONCLUSIONES

La empresa se encuentra en etapa operativa, con certificado de bomberos, certificado de uso de suelo, los tres empleos vigentes en sus contratos, gerente, contadora y asistente técnico. Con un cumplimiento del indicador del 100% de empleo, con cinco contrapartidas para un cumplimiento del 100%, cinco eventos de mercadeo con un cumplimento del 100%.

Dentro de la Empresa actualmente se cuenta con 7 lagos (incluido la geomembrana), 7 aireadores, 1 bodega y 1 sala de proceso. Se realizó adecuaciones en la oficina, mejoramiento de cercas, fachadas, bodegas. Se tiene como meta a futuro implementar más tanques de geomembrana.

El emprendedor acepta empezar el servicio de fortalecimiento, se debe hacer la inscripción en plataforma del servicio para iniciar con el diagnóstico de la empresa y así continuar con la formulación del plan de acción de fortalecimiento.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS Y/O DECISIONES

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA
Se elabora el acta correspondiente a la visita para que el emprendedor la suba a plataforma. Revisión de los aportes del emprendedor.	9/04/2024	Antonio José Alvira Melendro	

ASISTENTES

Se presenta el formato REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 9 DEL MES DE ABRIL DEL AÑO 2024


SENA

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS	**ACTA DE SEGUIMIENTO UNIFICADA DE CONTRATO** **DOCUMENTO DE INTERVENTORIA FONDO EMPRENDER** **ACTSUD-001 ACTA DE SEGUIMIENTO UNIFICADA DE CONTRATO** **Versión: 1 Fecha: 25/08/2021**	Uptc Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia

ACTA No:	1	2	3	4	5
FECHA:	14/03/2023	17/07/2023	05/12/2023	04/04/2024	

CONTRATO No:	CPS-3505
FECHA DE ACTA DE INICIO:	14/03/2023
PRÓRROGA (MESES)	<N/A>
ID Y NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIOS:	71818 - PISCÍCOLA LA GLORIA
NOMBRE DE LA EMPRESA:	PISCÍCOLA LA GLORIA SAS
NIT DE LA EMPRESA:	901672226-9
CONTRATO MARCO INTERADMINISTRATIVO:	**N° 3451677 DE 2022**
CONTRATO DE INTERVENTORIA:	2779 de 2022
CONTRATISTA:	JUAN DAVID VELÁSQUEZ VILLAMIL
VALOR APROBADO	$80.000.000 (OCHENTA MILLONES DE PESOS)
DOMICILIO PRINCIPAL	LA FINCA EL VERGEL VEREDA SERREZUELA SECTOR PRIMAVERA - GUAMO TOLIMA – CELULAR 3004232324
CONVOCATORIA / CORTE	Convocatoria Nacional 87 RURAL / Corte 1
SECTOR ECONOMICO	Acuicultura de agua dulce
OBJETO DEL PROYECTO	Producción y comercialización de tilapia roja en fresco.
OBJETIVO VISITA	Verificar las condiciones generales del proyecto, verificar el cumplimiento de las obligaciones contractuales, legales y reglamentarias y el avance del cumplimiento de los indicadores establecidos.

1. VERIFICACIÓN DE INDICADORES Y METAS

VISITA	EMPLEO*	EJECUCION PRESUPUESTAL	MERCADEO	NBI	CONTRAPARTIDAS	PRODUCCIÓN	VENTA
META	4	$80.000.000	5	23,30	5	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp) 11.700 unidades $8.800	$102,960,000
1	0	$0	0	23,30	0	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp) 0 unidades $0	$102,960,000
2	0	$56.054.399,12	0	23,30	5	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp) 0 unidades $0	$0
3	3	$79.828.125	0	23,30	5	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp) 15.822 unidades	$102.843.000
4	4	$80.000.000	5	23,30	5	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp) 20.822 unidades	$142.843.000
% EJECUCION	**100%**	**100%**	**100%**	**1**	**100%**	**178%**	**139%**

* En esta tabla se incluyen únicamente los empleos que ya cumplieron con todos los requisitos exigidos por la normatividad vigente del Fondo Emprender.
La ejecución podrá ser disminuida en cualquier visita, previa justificación, cuyo detalle se realizará en el numeral 3.1 de esta acta.

2. RIESGOS IDENTIFICADOS EN EVALUACIÓN

No Riesgo	Descripción del Riesgo*	Mitigación	Gestión del emprendedor
1	Interrupción de la energía eléctrica domiciliaria.	Se tendrá un generador eléctrico de 12 kva para mitigar fallas en el sistema eléctrico.	Visita 1: Actualmente la finca cuenta con un generador dentro del plan se tiene como objetivo la compra un segundogenerador ya que se piensa dividir la finca en dos y poder hacer uso de estos dos generadores. Visita 2: Se realizó la compra del 2

			generador y se encuentra ya en uso. Visita 3: Se realizó la compra del 2 generador y se encuentra ya en uso. Visita 4: Se cuenta con los 2 generadores y se encuentra ya en uso.
2	Mortalidad de los peces por variaciones de los parámetros físicos y químicos de la calidad del agua .	Evaluación periódica de los parámetros de calidad físico química del agua de cultivo mediante equipos de monitoreo electrónicos y colorimetría. Presencia de operarios y asistentes técnicos calificados en la lectura e interpretación de parámetros de calidad del agua, especialmente de temperatura, oxígeno disuelto, pH, CO2, Alcalinidad, POR, Amonio, Nitritos, Nitratos, salinidad, Turbidez y solidos totales disueltos.	Visita 1: Se tienen equipos de medición y el emprendedor es el profesional idóneo para interpretar y saber actuar anteesos resultados. Visita 2: Compra continúa de alevinos certificados por el ICA. Visita 3: Compra continúa de alevinos certificados por el ICA. Visita 4: Compra de alevinos al ICA, actualmente se realiza compra ya que se encuentra Colombia en alerta Sanitaria por bacteria por eso se realiza compra al ICA para mantener granja biosegura.
3	Mortalidad o baja productividad de los peces por mala calidad de la semilla sembrada	Adquisición de los alevinos en granjas piscícolas certificadas por el ICA y la AUNAP.	Visita 1: Se garantiza la adquisición de animales certificados. Visita 2: Compra continua de alevinos certificados por el ICA. Visita 3: Compra continua de alevinos certificados por el ICA Visita 4: Compra continua de alevinos certificados por el ICA
4	Baja productividad debido a la depredación.	El proyecto contempla la utilización de malla anti pájaro que cubra los lagos y disminuyan el ingreso directo de los depredadores.	Visita 1: Actualmente cuentan con esas mallas y filtros en la entrada de agua que evitaría la entrada de depredadores acuáticos. Visita 2: Mantenimiento continúo a estas mallas para mantener la calidad en el agua. Visita 3: Se quitaron las mallas porque se realiza el Alevinaje en el tanque de geomembrana Visita 4: Se quitaron las mallas porque se realiza el Alevinaje en el tanque de geomembrana
5	Baja disponibilidad o escases del alimento balanceado.	El proyecto contempla trabajar directamente con plantas de producción de alimento concentrado o en su defecto, trabajar con grandes distribuidores que cuenten con el volumen de alimento requerido.	Visita 1: Cuentan con código de distribución con una de lasempresas productoras de alimento concentrado. Visita 2: Se realizó la adquisición del alimento por medio de Fondo Emprender. Visita 3: Se compra quincenal y se tiene código con la empresa proveedora. Visita 4: Se compra quincenal y se tiene código con la empresa proveedora.
6	Disminución de la rentabilidad de la empresa acuícola por sobre oferta de carne de tilapia roja en el mercado local y/o nacional.	La Piscícola La Gloria viene trabajando una relación comercial con los clientes vigentes a través de una confianza en el producto entregado con una calidad y cantidad específica de producto como un precio de venta y un plazo para el pago definido.	Visita 1: Están en búsqueda de más mercados llegando al usuario final evitando el intermediario. Visita 2: Se sigue trabajando con intermediario pero el mercado ha mejorado. Visita 3: Actualmente se esta vendiendo a buen precio y

			garantizada la venta. Visita 4: Tienen ventas garantizadas debido a la escasez que se tiene actualmente por la alerta sanitaria emitida y tienen garantizada la calidad del producto.
7	Aumento de la mortalidad y baja productividad de la empresa acuícola a causa de malos procedimientos por parte del personal operario a cargo.	Se realizan capacitaciones permanentes con el fin de que todo el personal este en capacidad de atenderlabores de la empresa piscícola en cualquiera de los cargos.	Visita 1: Actualmente se capacita al personal que ingresa a la finca, capacitados por el emprendedor ya que es el profesional idóneo. Visita 2: Se sigue realizando capacitaciones al personal continuamente. Visita 3: Se sigue realizando capacitaciones al personal continuamente. Visita 4: Se sigue realizando capacitaciones al personal continuamente, con la llegada del tanque se está capacitando continuamente con el manejo de parámetros físico químicos del agua
8	Abandono del puesto de trabajo por parte del personal técnico y operario.	Para garantizar la permanencia de los empleados en la empresa, es importante fomentar el buen clima laboral, garantizar condiciones aptas para sus núcleos familiares y garantizar una contratación con todas las prestaciones sociales y seguridad social.	Visita 1: Se quiere contratar al personal directamente y bajo las condiciones adecuadas y de ley para que se queden enla empresa. Visita 2: Actualmente se encuentran contratados todos los operarios que se requieren para las actividades dentro de la empresa. Visita 3: Actualmente se encuentran contratados todos los operarios que se requieren para las actividades dentro de la empresa. Visita 4: Actualmente se encuentran contratados todos los operarios que se requieren para las actividades dentro de la empresa, se contratan adicionales por jornales.
9	Ilegalidad de la empresa por falta de los permisos y registros ante las autoridades pertinentes.	Piscícola La Gloria contará con el lleno de todos los permisos y registro para su funcionamiento legal y normal como son, la resolución de concesión de agua (CORTOLIMA), registro de cámara de comercio, permiso de cultivo (AUNAP), registro de establecimiento acuícola (ICA).	Visita 1: Cuentan con losdocumentos y sólo hacía faltala legalización de la empresa pero con el proyecto ya se ha formalizado. Visita 2: Se encuentran al día con todos los permisos requeridos. Visita 3: Se encuentran al día con todos los permisos requeridos. Visita 4: Se encuentran al día con todos los permisos requeridos.
10	Polución del ambiente a causa de la producción elevada de sólidos y vertimientos.	Uno de los mayores problemas ambientales de las empresas piscícolas es la generación de vísceras de pescado, en la Piscícola La Gloria se hace la recolección	Visita 1: actualmente trabajan con esas vísceras generan ensilaje (alimento complementario para otras especies). Visita 2: Se sigue trabajando En el ensilaje de las vísceras de pescado. Visita 3: se le entrega las vísceras a una empresa que las usa para fabricar aceite Visita 4: se le entrega las vísceras a una empresa que las usa para fabricar aceite, se entrega a los pescadores para uso de carnada para

			pesca artesanal.

* Descripción del Riesgo: Escribir los riesgos que el evaluador enuncia.

3. CUMPLIMIENTO DE INDICADORES DE GESTIÓN

3.1 Gestión en la Generación de Empleo

Meta	Cantidad	Cargo	Condición
	1	Gerente-Emprendedor	Sin condición
	1	Contador	Sin condición
	1	Administrador de finca- Mayordomo	Sin condición
	1	Jornalero	Sin condición
Total	**4**		

Los empleos serán homologados, de conformidad con la normatividad vigente del Fondo Emprender. La empresa contrató las siguientes personas:

VISITA	VERIFICACION DEL INDICADOR	DESARROLLO DEL INDICADOR
1	0	La empresa aún no ha realizado ningún tipo de contratación.
2	2	No. 1. Contador: además de lo verificado en la visita anterior, el emprendedor ha cumplido con aportar los pagos a las entidades de seguridad social del contador como independiente y el pago de honorarios de marzo a junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores). No. 2. Gerente: además de lo verificado en la visita anterior, la empresa ha cumplido con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de abril a junio de 2023 y con el pago de la prima de junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores) No. 3. Operario 1: La empresa vinculó laboralmente al señor ALVEIRO CABALLERO como Operario, a partir del 01 de abril de 2023 contrato a término indefinido. Ha cumplido con la elaboración del contrato, afiliaciones a las entidades de seguridad social y caja de compensación; con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de junio de 2023. Este empleo aún no ha sido incluido en el indicador, dado que aún no ha cumplido con lo dispuesto en la normatividad vigente del Fondo Emprender, respecto a la temporalidad del indicador, el cual dispone que se consideraran como empleos cumplidos, aquellos empleos superiores a cuatro meses y de los cuales se debe acreditar el pago de la nómina, seguridad social y prestaciones sociales a que haya lugar, pues a la fecha, solo se ha realizado el pago de la nómina y seguridad social de abril, mayo, junio de 2023. Se realizo pago de Prima en el mes de Junio.
3	3	No. 1. Contador: además de lo verificado en la visita anterior, el emprendedor ha cumplido con aportar los pagos a las entidades de seguridad social del contador como independiente y el pago de honorarios de marzo a junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores). No. 2. Gerente: además de lo verificado en la visita anterior, la empresa ha cumplido con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de abril a junio de 2023 y con el pago de la prima de junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores)

		No. 3. Operario 1: La empresa vinculó laboralmente al señor ALVEIRO CABALLERO como Operario, a partir del 01 de abril de 2023 contrato a término indefinido. Ha cumplido con la elaboración del contrato, afiliaciones a las entidades de seguridad social y caja de compensación; con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de junio de 2023. Este empleo aún no ha sido incluido en el indicador, dado que aún no ha cumplido con lo dispuesto en la normatividad vigente del Fondo Emprender, respecto a la temporalidad del indicador, el cual dispone que se consideraran como empleos cumplidos, aquellos empleos superiores a cuatro meses y de los cuales se debe acreditar el pago de la nómina, seguridad social y prestaciones sociales a que haya lugar, pues a la fecha, solo se ha realizado el pago de la nómina y seguridad social de abril, mayo, junio de 2023. Se realizo pago de Prima en el mes de Junio.
4	4	No. 1. Contador: además de lo verificado en la visita anterior, el emprendedor ha cumplido con aportar los pagos a las entidades de seguridad social del contador como independiente y el pago de honorarios de marzo a junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores). No. 2. Gerente: además de lo verificado en la visita anterior, la empresa ha cumplido con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de abril a junio de 2023 y con el pago de la prima de junio de 2023. (No se encuentra aún incluido en los Indicadores) No. 3. Operario 1: La empresa vinculó laboralmente al señor ALVEIRO CABALLERO como Operario, a partir del 01 de abril de 2023 contrato a término indefinido. Ha cumplido con la elaboración del contrato, afiliaciones a las entidades de seguridad social y caja de compensación; con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de junio de 2023. Este empleo aún no ha sido incluido en el indicador, dado que aún no ha cumplido con lo dispuesto en la normatividad vigente del Fondo Emprender, respecto a la temporalidad del indicador, el cual dispone que se consideraran como empleos cumplidos, aquellos empleos superiores a cuatro meses y de los cuales se debe acreditar el pago de la nómina, seguridad social y prestaciones sociales a que haya lugar, pues a la fecha, solo se ha realizado el pago de la nómina y seguridad social de abril, mayo, junio de 2023. Se realizo pago de Prima en el mes de Junio. No. 4. Operario 2: La empresa vinculó laboralmente a la señora LUISA PELAEZ MOSSOS como Operario, a partir del 12 de JULIO de 2023 contrato por jornal, Ha cumplido con la elaboración del contrato, afiliaciones a las entidades de seguridad social y caja de compensación; con los pagos de nómina, seguridad social y parafiscales de julio de 2023. Este empleo ha sido incluido en el indicador, pues a la fecha, se ha realizado el pago de la nómina y seguridad social de julio de 2023 a febrero.

3.2 Gestión en la Ejecución Presupuestal

VISITA No 1					
Id.	**Actividad**	**Valor***	**Concepto**	**Documentos**	**Observación**
N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	No se ha dado inicio a la ejecución presupuestal.
TOTAL DESEMBOLSADO		$0			

*Relacionar los pagos desembolsados por la Fiduciaria.

Nota: El (la) emprendedor(a) deberá tener presente las siguientes recomendaciones del evaluador, quiendice que el desembolso de los recursos estaría sujeto a las siguientes condiciones de aprobación:

1. La estructuración de un plan de ventas, con cronograma y presupuesto asociado y la presentación del análisis de los proveedores, canales de aprovisionamiento y las condiciones comerciales bajo las cuales se compra insumos y materias primas.
2. Comprobación por parte del Fondo Emprender de todas y cada una de las cartas de intención de compra.
3. Presentar una propuesta para el evento de lanzamiento para garantizar la inserción comercial del servicio, con cronograma y presupuesto asociado. Relacionar los pagos desembolsados por la Fiduciaria.

VISITA No 2					
Id.	**Actividad**	**Valor***	**Concepto**	**Documentos**	**Observación**
362097	MES 1 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$13.340.445	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
363502	MES 2 MATERIA PRIMA	$18.851.996	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.

			CALIDAS – MOJARRA ROJA	factura	
367396	MES 3 MATERIA PRIMA	$8.369.808	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS CALIDAS – MOJARRA ROJA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
368123	MES 3 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$6.497.400	PLANTA ELECTRICA	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
374057	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$2.998.800	PLANTA ELECTRICA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
374056	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$ 5.995.950	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
TOTAL DESEMBOLSADO		$56.054.399,12			

Nota:

se aprobaron los pagos con Id. 375730 Id. 376101 Id. 371067 Id. 375630 por un valor total de $6.133.039, los cuales se encuentran en estado de Fiducia

VISITA No 3					
Id.	**Actividad**	**Valor***	**Concepto**	**Documentos**	**Observación**
362097	MES 1 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$13.340.445	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
363502	MES 2 MATERIA PRIMA	$18.851.996	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS CALIDAS – MOJARRA ROJA	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
367396	MES 3 MATERIA PRIMA	$8.369.808	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS CALIDAS – MOJARRA ROJA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
368123	MES 3 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$6.497.400	PLANTA ELECTRICA	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.

374057	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$2.998.800	PLANTA ELECTRICA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
374056	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$ 5.995.950	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
375730	Mes 2 - NOMINA TOTAL	$2.710.233,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
376101	Mes 3 - NOMINA TOTAL	$2.622.806,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
375630	Mes 2 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
371067	Mes 1 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
379323	Mes 4 - NOMINA TOTAL	$3.144.806,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
382144	Mes 4 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
382121	Mes 3 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
383285	Mes 5 - NOMINA TOTAL	$3.934.210,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
383397	Mes 6 - MATERIA PRIMA	$4.000.000,00	El concentrado para el levante y engorde de peces de aguas cálidas, en este caso mojarra roja.	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Pendiente informe de recibido a satisfacción.
384308	Mes 6 - NOMINA TOTAL	$3.934.210,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
TOTAL DESEMBOLSADO		$79,828,125			

Nota: no se tienen pagos de los cuales se encuentran en estado de Fiducia.

VISITA No 4					
Id.	**Actividad**	**Valor***	**Concepto**	**Documentos**	**Observación**
362097	MES 1 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$13.340.445	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
363502	MES 2 MATERIA PRIMA	$18.851.996	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS CALIDAS – MOJARRA ROJA	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
367396	MES 3 MATERIA PRIMA	$8.369.808	CONCENTRADO PARA ESPECIES DE AGUAS CALIDAS – MOJARRA ROJA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
368123	MES 3 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$6.497.400	PLANTA ELECTRICA	3 Cotizaciones Rut empresa seleccionada Contrato Póliza factura	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
374057	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 3	$2.998.800	PLANTA ELECTRICA	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
374056	MES 4 MAQUINARIA Y EQUIPO 1	$ 5.995.950	TANQUE DE GEOMEMBRANA CON SISTEMA DE AIREACION	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
375730	Mes 2 - NOMINA TOTAL	$2.710.233,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
376101	Mes 3 - NOMINA TOTAL	$2.622.806,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
375630	Mes 2 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
371067	Mes 1 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
379323	Mes 4 - NOMINA TOTAL	$3.144.806,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.

382144	Mes 4 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
382121	Mes 3 - CONTADOR	$400.000,00	Pago honorarios contador	Contrato Declaración juramentada Rut Factura	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, informe actividades contador.
383285	Mes 5 - NOMINA TOTAL	$3.934.210,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
383397	Mes 6 - MATERIA PRIMA	$4.000.000,00	El concentrado para el levante y engorde de peces de aguas cálidas, en este caso mojarra roja.	Contrato Póliza Factura Cuenta de cobro	Se revisan fotografías enviadas por el emprendedor con las especificaciones Técnicas y Documentos de entrega a satisfacción.
384308	Mes 6 - NOMINA TOTAL	$3.934.210,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
400595	Mes 10 - NOMINA TOTAL	$171.875,00	Pago nómina	Planilla de pago Contrato Nómina	Se revisaron pagos de aportes de seguridad social, nómina y contrato.
TOTAL DESEMBOLSADO		$80.000.000			

3.2.1 Inventarios y Contrato de Garantía.

VISITA	DESCRIPCIÓN ACTIVOS FINANCIADOS CON RECURSOS FONDO EMPRENDER*	VALOR (INCLUYE IMPUESTOS)
1	El emprendedor carga en la plataforma contrato de Garantía mobiliaria firmados en Actividad 99 DOCUMENTOS LEGALES.	$
2	BLOWER Potencia (0,750 KW- 1 HP)- consumo en Amperios de 7,3 amp conectado a red de 220 V- Prestaciones PRESIONMAXIMAS KPA- 14- PSI- 2 CAUDAL MAXIMO m3/h 181- Diámetro de Conexión. 1¼ Marca - MONTEE Cantidad 1 UNIDAD Serial: HG0075021220525017 Modelo MS-705S-220-S valor unitario $ 1´606.500 Generador eléctrico a gasolina de 12000 vatios de arranque y 9000 vatios continuos. Cuenta con tomas de corriente cubiertas, arranque eléctrico, dos ruedas compactas y mango plegable, Pantalla LED motor de 459 cc con tanque de siete galones, batería, Dimensiones 71 cm X 54 cm x 52 cm. Tiene un peso de 57 kilos Marca - I POWER Cantidad 1 UNIDAD Serial: 2211011594 Modelo SUA12001E valor unitario $ 9´996.000	$11.602.500,00

3	BLOWER Potencia (0,750 KW- 1 HP)- consumo en Amperios de 7,3 amp conectado a red de 220 V- Prestaciones PRESIONMAXIMAS KPA- 14- PSI- 2 CAUDAL MAXIMO m3/h 181- Diámetro de Conexión. 1¼ Marca - MONTEE Cantidad 1 UNIDAD Serial: HG0075021220525017 Modelo MS-705S-220-S valor unitario $ 1´606.500 Generador eléctrico a gasolina de 12000 vatios de arranque y 9000 vatios continuos. Cuenta con tomas de corriente cubiertas, arranque eléctrico, dos ruedas compactas y mango plegable, Pantalla LED motor de 459 cc con tanque de siete galones, batería, Dimensiones 71 cm X 54 cm x 52 cm. Tiene un peso de 57 kilos Marca - I POWER Cantidad 1 UNIDAD Serial: 2211011594 Modelo SUA12001E valor unitario $ 9´996.000	$11.602.500,00
4	BLOWER Potencia (0,750 KW- 1 HP)- consumo en Amperios de 7,3 amp conectado a red de 220 V- Prestaciones PRESIONMAXIMAS KPA- 14- PSI- 2 CAUDAL MAXIMO m3/h 181- Diámetro de Conexión. 1¼ Marca - MONTEE Cantidad 1 UNIDAD Serial: HG0075021220525017 Modelo MS-705S-220-S valor unitario $ 1´606.500 Generador eléctrico a gasolina de 12000 vatios de arranque y 9000 vatios continuos. Cuenta con tomas de corriente cubiertas, arranque eléctrico, dos ruedas compactas y mango plegable, Pantalla LED motor de 459 cc con tanque de siete galones, batería, Dimensiones 71 cm X 54 cm x 52 cm. Tiene un peso de 57 kilos Marca - I POWER Cantidad 1 UNIDAD Serial: 2211011594 Modelo SUA12001E valor unitario $ 9´996.000	$11.602.500,00

El emprendedor suscribió contrato de garantía mobiliaria 10/03/2023 y deberá suscribir sus anexos de inventarios de bienes. A la fecha ha cumplido con suscribir los siguientes anexos.

3.2.2 Aportes del emprendedor.

VISITA	DESCRIPCÓN
Meta	< El emprendedor tiene como compromiso en aporte la suma de $9.240.000 representados en: DINERO • Implementación Sistema de Gestión de Salud y Seguridad en el Trabajo $ 1,600,000 • Matrícula Mercantil $ 500,000. • Publicidad y Mercadeo $ 1,400,000. • Seguro $1.190.000. • Servicios Públicos $600.000. ESPECIE • Refrigerador $1.000.000. • Muebles y enseres $700.000. • Equipos de comunicación, cómputo y herramientas $2.000.000. • Dotación 250.000
1	El emprendedor ha cumplido con el aporte, el cual es verificado físicamente en esta visita de interventoría, se encuentra debidamente registrado ante la Cámara de Comercio como capital autorizado, no tiene en Plataforma el registro de libro de Actas y Accionistas queda como tarea pendiente (se cuenta con recibo de pago sólo falta la entrega de estos y subir en plataforma).
2	El emprendedor ha cumplido con los siguientes aportes hasta la fecha: • Matrícula Mercantil $ 500,000. • Publicidad y mercadeo se encuentra parcialmente en cumplimiento. • Servicios Públicos. • Refrigerador $1.000.000. • Muebles y enseres $700.000. • Equipos de comunicación, cómputo y herramientas $2.000.000. • Dotación 250.000
3	El emprendedor ha cumplido con los siguientes aportes hasta la fecha: • Matrícula Mercantil $ 500,000. • Publicidad y mercadeo se encuentra parcialmente en cumplimiento. • Servicios Públicos. • Refrigerador $1.000.000. • Muebles y enseres $700.000. • Equipos de comunicación, cómputo y herramientas $2.000.000. • Dotación 250.000 APORTES AÚN NO VALIDADOS POR EL ORIENTADOR
4	El emprendedor ha cumplido con los siguientes aportes hasta la fecha: • Matrícula Mercantil $ 500,000. • Publicidad y mercadeo se encuentra parcialmente en cumplimiento. • Servicios Públicos. • Refrigerador $1.000.000. • Muebles y enseres $700.000.

	• Equipos de comunicación, cómputo y herramientas $2.000.000. • Dotación 250.000 APORTES VALIDADOS POR EL ORIENTADOR POR MEDIO DE ACTA E INFORME.

* En cada una de las visitas se debe verificar y plasmar el acumulado de los activos financiados con recursos del Fondo Emprender. El anexo de garantía debe quedar subido en plataforma al final de cada visita de seguimiento.

3.3 Gestión en Mercadeo

	Cantidad	Descripción
Meta	1	Tarjetas de presentación. (500 unidades)
	1	Gorras – Cachuchas (20 unidades) Esferos y llaveros
	1	Folletos con la presentación de la Piscícola La Gloria. (200 unidades)
	1	Pendón publicitario 2 x 1,5 mts (1 unidad) y Aviso publicitario 2 x 1,5 mts(1 unidad)
	1	Entrega o Despachos a domicilio.
	5	

VISITA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DEL EVENTO	PUBLICIDAD DE LOGOS
1	0	Aún no se han realizado eventos de mercadeo.	Aún no se ha dado publicidad a los logos.
2	0	Aún no se han realizado eventos de mercadeo. El emprendedor solicitó un cambio de publicidad Gorras meta (50) cambio a (20) Incluir esferos y llaveros a cambio de las gorras que se tenían ya en las metas establecidas.	Aún no se ha dado publicidad a los logos.
3	0	Aún no se han realizado eventos de mercadeo. El emprendedor solicitó un cambio de publicidad Gorras meta (50) cambio a (20) Incluir esferos y llaveros a cambio de las gorras que se tenían ya en las metas establecidas. Pendiente por cargar informe en plataforma	Aún no se ha dado publicidad a los logos.
4	4	Se carga en plataforma informe de tarjetas de presentación, gorras, esferos, llaveros, folletos, pendon, domicilios o entregas cumpliendo con los eventos de mercadeo.	Se carga en plataforma informe de tarjetas de presentación, gorras, esferos, llaveros, folletos, pendon, domicilios o entregas cumpliendo con los logos..

3.4 Contrapartidas

VISITA	CANTIDAD CONTRAPARTIDAS *	DESCRIPCIÓN
Meta	5	N/A

1	0	Aún no se han realizado contrapartidas.
2	5	SE DESARROLLARON 4 CONTRAPARTIDAS EL DIA 12 DE ABRIL DE 2023. CONTRAPARTIDA 1: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL FICHA:2617302. CONTRAPARTIDA 2: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL. CONTRAPARTIDA 3: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION SERVICIO DE BARISMO. FICHA:2669517. CONTRAPARTIDA 4: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION MECANIZACION AGRICOLA FICHA:2452822. CONTRAPARTIDA 5: 18 DE MAYO ORIENTACION HACIA EL EMPRENDEIMIENTO (VIRTUAL) A PÚBLICO EN GENERAL. (Se carga evidencia durante la visita y se validará en los indicadores en agosto)
3	5	SE DESARROLLARON 4 CONTRAPARTIDAS EL DIA 12 DE ABRIL DE 2023. CONTRAPARTIDA 1: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL FICHA:2617302. CONTRAPARTIDA 2: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL. CONTRAPARTIDA 3: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION SERVICIO DE BARISMO. FICHA:2669517. CONTRAPARTIDA 4: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION MECANIZACION AGRICOLA FICHA:2452822. CONTRAPARTIDA 5: 18 DE MAYO ORIENTACION HACIA EL EMPRENDEIMIENTO (VIRTUAL) A PÚBLICO EN GENERAL. (Se carga evidencia durante la visita y se validará en los indicadores en agosto)
4	5	SE DESARROLLARON 4 CONTRAPARTIDAS EL DIA 12 DE ABRIL DE 2023. CONTRAPARTIDA 1: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL FICHA:2617302. CONTRAPARTIDA 2: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION GESTION AGROEMPRESARIAL. CONTRAPARTIDA 3: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION SERVICIO DE BARISMO. FICHA:2669517. CONTRAPARTIDA 4: ORIENTACION PARA APRENDICES DE LA FORMACION MECANIZACION AGRICOLA FICHA:2452822. CONTRAPARTIDA 5: 18 DE MAYO ORIENTACION HACIA EL EMPRENDEIMIENTO (VIRTUAL) A PÚBLICO EN GENERAL. (

*Solo se incluyen las contrapartidas con sus respectivos certificados expedidos por el SENA y subidos en plataforma. En la descripción se puede enunciar los que presente evidencias y los que están pendientes de avales.

3.5 Gestión en Producción

METAS	CANTIDAD	PRODUCTO O SERVICIO
	11.700	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp)

VISITA	CANTIDAD	PRODUCTO O SERVICIO	DESCRIPCIÓN
1	0 unidades	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp)	La empresa actualmente se encuentra en etapa Pre-operativa.
2	0 unidades	Tilapia Roja – Mojarra roja (Orechromis sp)	La empresa actualmente se encuentra en etapa Pre-operativa.
3	15.822 unidades	Tilapia Roja –Mojarra roja (Orechromis sp)	Producción de mes de Julio a Septiembre.

3	20.822 unidades	Tilapia Roja –Mojarra roja (Orechromis sp)	Producción de mes de julio a diciembre.

3.6 Gestión en Ventas

VISITA	VALOR*	DESCRIPCIÓN
Meta	$ 102,960,000	El emprendedor tiene el compromiso de generar ingresos por concepto de la venta de la Tilapia Roja – Mojarra roja
1	$0	La empresa se encuentra en etapa pre-operativa, aún no ha dado inicio a las ventas.
2	$0	La empresa se encuentra en etapa pre-operativa, aún no ha dado inicio a las ventas.
3	$102.843.000	15.822 unidades Tilapia Roja –Mojarra roja (Orechromis sp)
4	$142.843.000	20.822 unidades Tilapia Roja –Mojarra roja (Orechromis sp)

* Se incluyen las ventas que estén facturadas, contabilizadas, declaradas (si aplica para la fecha de la visita) y reportadas en la plataforma.

4. VERIFICAR OBLIGACIONES TIPICAS PARA LOS COMERCIANTES

4.1 VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTABLES

VISITA	1	2	3	4	5	OBSERVACIONES
Estados Financieros	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor tiene estados financieros (Balance de Iniciación a Enero2023), se encuentra cargado en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 **Visita 2:** Se revisa información contable Actividad 98 se encuentra información hasta junio. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Libros oficiales	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor manifiesta que fueron solicitados el día 13/03/2023 y cargó en plataforma recibo pago de estos libros. **Visita 2:** Se revisa información de libros oficiales Actividad 99 Documentos legales se encuentra información completa. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Libros de Contabilidad	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** no se cuenta con libros decontabilidad cargados en el sistema. **Visita 2:** Se revisa información contable Actividad 98 se encuentra información hasta junio. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Conciliaciones bancarias	NO CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** no se cuenta con conciliaciónbancarias cargados en el sistema. **Visita 2:** Se revisa información contable Actividad 98 se encuentra información hasta junio. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.

Cuenta Bancaria	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor realizó apertura de cuenta bancaria el 24/02/2023 en BANCOLOMBIA número de producto 41100004033 ahorros y en estado activa. se encuentra cargada en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 **Visita 2:** El emprendedor realizó apertura de cuenta bancaria el 24/02/2023 en BANCOLOMBIA número de producto 41100004033 ahorros y en estado activa. se encuentra cargada en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 **Visita 3:** El emprendedor realizó apertura de cuenta bancaria el 24/02/2023 en BANCOLOMBIA número de producto 41100004033 ahorros y en estado activa. se encuentra cargada en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 **Visita 4:** El emprendedor realizó apertura de cuenta bancaria el 24/02/2023 en BANCOLOMBIA número de producto 41100004033 ahorros y en estado activa. se encuentra cargada en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99

4.2

VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS.

VISITA	1	2	3	4	5	OBSERVACIONES
Declaraciones de Retención en la Fuente:	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No se cuenta con certificación porparte del contador. **Visita 2:** Se encuentra certificación Tributaria por parte del contador hasta el mes de junio, AutorretenciónRenta no se han presentado bases fiscales **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Autorretención Renta:	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No se cuenta con certificación porparte del contador. **Visita 2:** Se encuentra certificación Tributaria por parte del contador hasta el mes de junio, AutorretenciónRenta No Aplica ya que no se han realizaron ventas. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Declaraciones de IVA:	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No se cuenta con certificación porparte del contador. **Visita 2:** Se encuentra certificación Tributaria por parte del contador mes de junio, Este impuesto se presenta y paga Mensualmente durante los primeros diez días del mes siguiente, pero no se tuvieron bases en el Guamo Tolima. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Declaración de Impuesto Nacional al Consumo:	N/A	N/A	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No aplica, se debe presentar bimestralmente. **Visita 2:** N/A **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Declaración de Renta:	N/A	N/A	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No aplica **Visita 2:** No aplica **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.

Declaración de Información Exógena:	N/A	N/A	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No aplica **Visita 2:** No aplica **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Declaración de Industria y Comercio:	N/A	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No aplica **Visita 2:** Se encuentra certificación Tributaria por parte del contador mes de junio, Por acuerdo municipal es un impuesto que se presenta y cancela anualmente fecha de pago y presentación marzo 31 de 2024, según calendario tributario del Guamo Tolima. Se debe presentar anticipos cuatrimestrales sobre los ingresos del año anterior, pero la empresa fue constituida en el mes de enero de 2023. **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.
Declaración de Retención impuesto de Industria y Comercio:	N/A	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** No aplica **Visita 2:** Se encuentra certificación Tributaria por parte del contador mes de junio, Este impuesto se presenta y paga Mensualmente durante los primeros diez días del mes siguiente, pero no se tuvieron bases en el Guamo Tolima **Visita 3:** información hasta el mes de octubre al día. **Visita 4:** información hasta el mes de febrero al día.

4.3 VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES LABORALES.

VISITA	1	2	3	4	5	OBSERVACIONES
Contratos laborales:	N/A	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** El emprendedor tiene cargados en plataforma los contratos de sus empleados. **Visita 3:** información al día.
Afiliación la seguridad social:	N/A	CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** El emprendedor tiene cargados en plataforma los documentos de afiliaciones de sus empleados **Visita 3:** información al día. **Visita 4:** información al día.
Pagos a la seguridad social:	N/A	NO CUMPLE	CUMPLE	PENDIENTE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** El emprendedor tiene cargados en plataforma los pagos de seguridad social de abril y mayo de sus empleados **Visita 3:** información al día. **Visita 4:** información al día.
Pagos de nómina:	N/A	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** El emprendedor tiene cargados en plataforma los pagos de nómina de abril y mayo de sus empleados **Visita 3:** información al día. **Visita 4:** información al día.
Pago de prestaciones sociales:	N/A	NO CUMPLE	CUMPLE	N PENDIENTE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** El emprendedor tiene cargados en plataforma los pagos de prestaciones sociales de abril y mayo de sus empleados **Visita 4:** información al día.
Certificado de paz y salvo de parafiscales y seguridad social.	N/A	NO CUMPLE	CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** Aún no se ha vinculado laboralmentea ninguna persona. **Visita 2:** No se encuentra de ningún mes **Visita 3:** información al día **Visita 4:** información al día.

Reglamento interno de trabajo:	NO CUMPLE	NO CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE	N/A	**Visita 1:** Actualmente no cuenta con el reglamento interno, pero tiene cotización por parte de persona idónea en realización de este documento. Debe subir cotización de este documento a plataforma. **Visita 2:** El emprendedor cargará este documento el mes de agosto queda pendiente en acta. **Visita 3:** No se encuentra cargado. **Visita 4:** información al día.
Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en elTrabajo	NO CUMPLE	NO CUMPLE	NO CUMPLE	PENDIENTE	N/A	**Visita 1:** Actualmente no cuenta con el Sistemade Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo, pero solicitó cotización por parte de persona idónea en realización de este documento. Debe subir cotización de este documento a plataforma. **Visita 2:** Se encuentra solicitando cotizaciones para poder implementarlo lo más pronto posible. (compromiso para agosto) **Visita 3:** No se encuentra cargado. **Visita 4:** información al día

4.4 VERIFICAR REGISTROS, TRAMITES Y LICENCIAS

VISITA	1	2	3	4	5	OBSERVACIONES
Inscripción Cámara de Comercio (acta de constitución inscrita en la Cámara de Comercio y certificado de existencia y representación legal)	No cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** El Emprendedor ya tiene Inscripción de Cámara de Comercio de fecha de inscripción 18/01/2023 y se encuentra cargada en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 pero faltacargar acta de constitución. **Visita 2:** Al día. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Renovación de registro mercantil	N/A	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** Fue constituida en 18/01/2023 no requiere renovación este año **Visita 2:** Al día. **Visita 2:** Al día. **Visita 4:** Al día.
RUT	No cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor ya tiene cargado en la plataforma el RUT con fecha de actualización 23/02/2023. Actividad CIIU principal 0322 Acuicultura de agua dulce. **Visita 2:** Al día **Visita 2:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Resolución Facturación	Cumple			N/A	N/A	**Visita 1:** La empresa deberá reportar la Resolución de facturación al menos 1 mes antes de iniciar con las ventas. El emprendedor tiene cargada resolución de facturación en plataforma. **Visita 2:** Al día **Visita 2:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Certificado de libertad y tradición	No cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor cargó a la plataforma Certificado de tradición Matricula Nº 355-38117 impreso el 06 de marzo de 2023, cargado en DOCUMENTOS LEGALES ACTIVIDAD 99 pero falta cargar acta de constitución. **Visita 2:** Al día. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.

Constancia de revisión de condiciones del inmueble (del emprendedor)	No cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** El emprendedor no tiene cargadoen plataforma el certificado idoneidad. **Visita 2:** Al día. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Permiso uso de suelo	No cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** Se cuenta con uso de suelos, pero se requiere certificación por parte Alcaldía del Guamo (Tolima) paraespecificar el uso de suelo pertinente para actividades Piscícolas. **Visita 2:** Al día. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Contrato de arrendamiento	Cumple	Cumple	Cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** CONTRATO DE COMODATO ENTRE JUAN DAVID VELASQUEZ VILLAMIL – MARIA ANGELICA VELASQUEZ VILLAMIL Y PISCICOLA LA GLORIA SAS firmado 04 de marzo de2023 y se encuentra en plataforma actividad 99 documentos legales. **Visita 2:** Al día. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.
Certificado de Bomberos	No cumple	No cumple	No cumple	N/A	N/A	**Visita 1:** Se solicita una vez se implemente el Sistema de Gestión de la Seguridad ySalud en el Trabajo **Visita 2:** Se encuentra solicitando cotizaciones para poder implementarlo lo más pronto posible. **Visita 3:** No se encentra en plataforma. **Visita 4:** Al día.
Registro de marca	No cumple	No cumple	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** El Emprendedor se inscribió para realizar el curso que dicta Cámara de Comercio. Se debe adjuntar registro de inscripción en plataforma. Duración de 4 a 5 meses. **Visita 2:** El emprendedor se inscribió al curso con Cámara de Comercio y poder realizar el curso a partir de agosto. **Visita 3:** Cargada en pataforma. **Visita 4:** Al día.
Otros Permisos, licencias, registros y patentes (INVIMA, SIC, Aguas, Secretaria de Salud, Registro Nacional de Turismo, Educación entreotros.	No Cumple	CUMPLE	CUMPLE	N/A	N/A	**Visita 1:** Cuentan con certificación de captación de agua deberá renovarse certificación a persona jurídica y no natural como se tiene. Se encuentra en proceso de certificación de Granja biosegura2 semestre 202, como complemento para la finca. Ica registro sanitario de establecimiento acuícola. Se tiene en RIT como actividad 4721 debe ser modificada según actividadprincipal en RUT. **Visita 2:** Se cargo en plataforma permisos a nombre de la empresa. **Visita 3:** Al día. **Visita 4:** Al día.

5 OTROS ASPECTOS DEL PLAN DE NEGOCIOS.

5.1 Componente Innovador.

VISITA	SI/NO/PARCIAL	DESCRIPCIÓN
Meta	N/A	De acuerdo con el plan de negocios, este componente consiste en: incorporar una tecnología avanzada (biofloc) en la fase de pre-cría, que □btendrá□ el mejoramiento continuo en el proceso de producción dela Tilapia Roja y la implementación de más aireadores tipo splash en los lagos, según lo estipula en el manual de Oslo en el numeral 163 que hace referencia a la innovación de proceso en donde se resalta que "Es la introducción de un nuevo o significativamente mejorada, proceso de producción o de distribución. Ello implica cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos". Dado a lo anterior, el proceso que se realizará con la tecnología biofloc en pre – cría y con la implementación de aireadores tipo splash en los lagos en tierra con lo cual se □btendrá resultados talescomo: disminución de los costos unitarios, mejor aprovechamiento de la comida suministrada a los animales, mejor conversión alimenticia gracias a una mayor saturación de oxígeno en el agua. Con la implementación de estos equipos se mejorará la calidad y cantidad del oxígeno requerido por los peces, haciendo que se puede aumentar la densidad de siembra, pasando de 4 animales por m2 a 5 6 animales por m2, es decir que se aumenta la producción del proyecto en un 30% lo cual se traduceen más pescado para poder atender una mayor cantidad de clientes. Este componente innovador se traduce en una reducción de la huella de carbono, se traduce también en una mayor rentabilidad y ahorro, ya que los costos de producción bajarían notablemente al tener mayor volumen de carne de tilapia.
1	PARCIAL	Se han comprado aireadores (2 Unidades). Se Estaba esperando el inicio del proyecto para poder iniciar con el sistema Biofloc.
2	SI	Con el montaje del tanque se está implementando la tecnología BIOFLOC.
3	SI	Con el montaje del tanque se está implementando la tecnología BIOFLOC, ya realizado dentro de la Pscicola.
4	SI	La innovación en el proceso del proyecto se traduce en incorporar una tecnología avanzada (biofloc) en la fase de pre-cria, que permitirá el mejoramiento continuo en el proceso de producción de la Tilapia Roja y la implementación de más aireadores tipo splash en los lagos, según lo estipula en el manual de Oslo en el numeral 163 que hace referencia a la innovación de proceso en donde se resalta que "Es la introducción de un nuevo o significativamente mejorada, proceso de producción o de distribución. Ello implica cambios significativos en las técnicas, los materiales y/o los programas informáticos". Dado a lo anterior, el proceso que se realizará con la tecnología biofloc en pre – cría y con la implementación de aireadores tipo splash en los lagos en tierra con lo cual se obtendrá resultados tales como: disminución de los costos unitarios, mejor aprovechamiento de la comida suministrada a los animales, mejor conversión alimenticia gracias a una mayor saturación de oxígeno en el agua. Con la implementación de estos equipos se mejorará la calidad y cantidad del oxígeno requerido por los peces, haciendo que se puede aumentar la densidad de siembra, pasando de 4 animales por m2 a 5 - 6 animales por m2, es decir que se aumenta la producción del proyecto en un 30% lo cual se traduce en más pescado para poder atender una mayor cantidad de clientes. Este componente innovador se traduce en una reducción de la huella de carbono, se traduce también en una mayor rentabilidad y ahorro, ya que los costos de producción bajarían notablemente al tener mayor volumen de carne de tilapia. Actualmente se viene haciendo la pre-cria en el tanque de geomembrana, teniendo hasta el día de hoy excelentes resultados en sobrevivencia al momento de hacer los traslados a los lagos en tierra. SE VERIFICA INFORME DE CUMPLIMIENTO COMPONENTE INNOVADOR QUE SE TENIA ESTABLECIDO EN EL PLAN OPERATIVO INICIAL.

5.1 Componente Ambiental.

VISITA	SI/NO/PARCIAL	DESCRIPCIÓN
Meta	N/A	• Concesión de aguas superficiales. • Permiso de vertimientos: Base legal: Ley 99 de 1993, decreto 1541 de 1978, Decreto 1594 de 1984. La piscícola LA GLORIA realizará el respectivo trámite ante la entidad ambiental Corporación Autónoma Regional Tolima – Cortolima el cual estipula según el Decreto 1594 "Toda persona una vez aprobado el proyecto e inicie las actividades del plan operativo el emprendedor realizara el trámite según lo estipulado por la corporación ambiental cumpliendo con los requisitos requeridos. • Plan ambiental y riesgos Piscícola la Gloria.
1	Parcial	• Se encuentra en trámite.
2	Si	• Se encuentran al día con los permisos del sistema de distrito de riego.
3	SI	• Se encuentran al día con los permisos del sistema de distrito de riego.
4	SI	La piscícola LA GLORIA cuenta con el permiso de vertimientos que al mismo tiempo le fue otorgado al distrito de Riego – USOCOELLO, ya que toda agua que corre por los canales del distrito de riego vuelven al mismo distrito, siendo estos canales artificiales, los cuales no prestan servicio ecosistémico a las comunidades, es decir no son aguas para consumo humano sino para cultivos agrícolas y pecuarios, de allí que el agua que entra a los cultivos tanto agrícolas como pecuarios vuelven a caer a estos canales artificiales propiedad de Usocoello. Se deja como precedente, que durante el desarrollo del proyecto y luego de terminar este ante el Sena, la Piscícola La Gloria SAS seguirá propendiendo por el mejoramiento y cuidado continuo del medio ambiente y el ecosistema que rodea la Piscícola, no solo desde la base vegetal como lo son remanentes de bosques, árboles y demás sino también en el ámbito animal, cuidando aves, mamíferos, anfibios e insectos que hacen parte del convivir de un negocio piscícola. Se cuenta con uso del suelo con concepto favorable para desempeñar la actividad piscícola Los recursos naturales son los elementos y fuerzas de la naturaleza que el hombre puede utilizar y aprovechar y además representan fuentes de riqueza para la explotación económica, pero el mejor aprovechamiento de un recurso depende del conocimiento que tenga el hombre sobre las leyes que rigen la conservación de los recursos naturales. El manejo sustentable es una preocupación mundial y la producción de alimentos es una necesidad básica fundamental para garantizar la seguridad y soberanía alimentaria de los habitantes de un territorio, por lo cual es de gran importancia el uso racional del suelo y el agua. Actualmente se observa que el principal objetivo del ser humano cuando posee tierras, en la explotación excesiva, es el de obtener ganancias económicas rápidas que le garanticen una calidad de vida superior a la que posee, relegando el uso adecuado del suelo; esto conlleva a que en Colombia el total de tierras sobre utilizadas en grado severo y moderado sea más del 60%, especialmente en actividades agropecuarias, en zonas recomendadas para uso forestal de protección y producción, con el fin de lograr conservación y recuperación integral de los recursos hídricos

6 OTRAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES.

6.1 Reporte de Información en Plataforma.

VISITA	SI/NO/PARCIAL	DESCRIPCIÓN
1	PARCIAL	Debe anexar la información que se relaciona en cuadro de compromisos del numeral 8 de esta acta. Nota: respecto al informe para la interventoría que debe anexar cada dos meses en la plataforma, el primer informe lo debe anexar el 11 de mayo de 2023, el segundo el 11 de julio de 2023 y así cada dosmeses. Adecuado uso de la plataforma

2	SI	Se han cargado documentos en plataforma sin inconvenientes.
3	PARCIAL	Se han cargado documentos en plataforma sin inconvenientes. Pendiente informe Bimestral de Interventoría.
4	SI	Se han cargado documentos en plataforma sin inconvenientes. Informe Bimestral de Interventoría se encuentran cargados 6 informes en plataforma.

6.2 Tiempo de dedicación emprendedor

VISITA	SI/NO	DESCRIPCIÓN
1	SI	El proyecto fue presentado por el emprendedor JUAN DAVID VELÁSQUEZ VILLAMIL, Biólogo de la Universidad Nacional de Colombia, con especialidad en Desarrollo y Gerencia integral de proyectos, con amplia experiencia en la formulación y ejecución de proyectos agropecuarios principalmente en acuicultura con comunidades rurales. La dedicación del emprendedor será del 100% ya que es su principal y único trabajo, va estar realizando principalmente las gestiones administrativas, productivas y comerciales de la empresa.
2	SI	El emprendedor se encuentra dedicado 100% a la empresa.
3	Si	El emprendedor se encuentra dedicado 100% a la empresa.
4	SI	El emprendedor se encuentra dedicado 100% a la empresa.

6.3 Acompañamiento y Asesoría de la Unidad de Emprendimiento.

VISITA	SI/NO	DESCRIPCIÓN
1	NO	Centro Agropecuario La Granja (SENA - Tolima) Asesor líder Alexandra Mesa Rivera era la persona que realizaba acompañamiento en formulación del proyecto, pero a partir del febrero se asignó al Gestor Marcelino Sandoval Prada por parte la Líder de la Unidad de Emprendimiento. Deben Cargar Actas de seguimiento técnico.
2	SI	Se realizó un cambio de Gestor actualmente se encuentra Antonio José Alvira Melendro desde el mes de marzo. Actualmente realiza un seguimiento continuo al emprendedor para el cumplimiento de las metas.
3	SI	Se realizó un cambio de Gestor actualmente se encuentra Antonio José Alvira Melendro desde el mes de marzo. Actualmente realiza un seguimiento continuo al emprendedor para el cumplimiento de las metas. Se encuentra al día con los informes con el orientador.
4	SI	Se encuentra Antonio José Alvira Melendro desde el mes de marzo. Actualmente realiza un seguimiento continuo al emprendedor para el cumplimiento de las metas. Se encuentra al día con los informes con el orientador.

7. ESTADO DE LA EMPRESA

VISITA	DESCRIPCIÓN
1	Dentro de la Empresa actualmente se cuenta con 6 lagos, 4 aireadores, 1 bodega y 1 sala de proceso. Se encuentran en déficit de concentrado por los altos costos y cuentan con animales actualmente en etapa de producción.
2	Dentro de la Empresa actualmente se cuenta con 7 lagos, 7 aireadores, 1 bodega y 1 sala de proceso.

3	Dentro de la Empresa actualmente se cuenta con 7 lagos (incluido la geomembrana), 7 aireadores, 1 bodega y 1 sala de proceso.
4	Dentro de la Empresa actualmente se cuenta con 7 lagos (incluido la geomembrana), 7 aireadores, 1 bodega y 1 sala de proceso. Se realizo adecuaciones en la oficina, mejoramiento de cercas, fachadas, bodegas. Se tiene como meta a futuro implementar más tanques de geomembrana.

8. COMPROMISOS Y REQUERIMIENTOS DE LA INTERVENTORIA

VISITA	COMPROMISOS	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO	FECHA DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISO (verificación en Visita 2)	FECHA DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISO (verificación en Visita 3)	FECHA DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISO (verificación en Visita 4)	FECHA DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISO (verificación en Visita 5)	OBSERVACION
1	Anexar el contrato de cooperación empresarial con sus cinco anexos y el soporte de envío a UNIVERSIDAD DISTRITAL en la actividad de Documentos Legales.	Fecha envío documentos (07/12/2022) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar el certificado de la Cámara de Comercio, el RUT, el acta de constitución registrada en la Cámara y la Resolución de Facturación en la actividad de Documentos Legales.	Cámara de comercio al día. Pendiente Libros registrados (17/03/2023) Cambios Rut (17/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar las 3 cotizaciones (propuestas) de 3 contadores y del elegido el contrato, la cédula, la hoja de vida, el RUT, la tarjeta profesional, el certificado de antecedentes de la Junta Central de Contadores, afiliaciones y soportes de pagos de la seguridad social.	24/03/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

1	Anexar los documentosdel local a arrendar como contrato de arriendo, cédula arrendador(es), RUT, concepto de uso de suelos, certificado de libertad y tradición y la constancia de revisión de calidad, idoneidad, seguridad y buen funcionamiento del inmueble (según Anexo#1	CONTRATO COMODATO AL DIA (04/03/2023) USO DE SUELOS CERTIFICACIÓN ALCALDIA	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar la primera hoja del libro de Actas y del libro de Accionistas con la información del registro en Cámara de Comercio, en la actividad de Documentos Legales.	(17/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar el libro de Accionista con la información del accionista.	(17/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar la información tributaria de ENERO y soporte de activación del mecanismo de firma digital en la actividad de Información Tributaria. Certificaciones por parte del contador de: libros oficiales y libros de contabilidad, declaración de retención de renta, autoretención de renta, iva.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Conciliaciones Bancarias.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Solicitar aclaración respecto al uso de suelos que se encuentra dentor del certificado emitido por alcaldia.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	Dependiendo de la aclaración sobre el uso de suelos se deberá realizar cambios pertinentes tanto en actividad RUT como En RIT.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Certificado idoneidad.	(17/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Certificado ICA con persona jurídica.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

1	Certificado Captación de agua.	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Acta de seguimiento Técnico	(24/03/2023) CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
1	Anexar informe para la interventoría en Informes para el interventor.	(24/03/2023) CUMPLIDO		N/A	N/A	N/A	N/A
2	Información de producción y ventas.	N/A	28/07/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Eventos de mercadeo y publicación de logos	N/A	28/07/2023 PENDIENTE	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Pagos de seguridad social, nómina, prestaciones y certificado de paz y salvo parafiscales.	N/A	28/07/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Informe Bimestral	N/A	28/07/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Informe Orientador	N/A	28/07/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A	N/A
2	SST, REGLMENTO INTERNO Y Bomberos	N/A	31/07/2023 PENDIENTE	N/A	N/A	N/A	N/A
2	Informe aportes del emprendedor.	N/A	28/07/2023 PENDIENTE	N/A	N/A	N/A	N/A
3	Informe Bimestral	N/A	N/A	29/12/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A
3	Certificado de paz y salvo parafiscales.	N/A	N/A	29/12/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A
3	SST, REGLAMENTO INTERNO Y Bomberos	N/A	N/A	29/12/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A
3	Eventos de mercadeo y publicación de logos	N/A	N/A	29/12/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A
3	Validación de los aportes	N/A	N/A	29/12/2023 CUMPLIDO	N/A	N/A	N/A

9. RESOLVER DUDAS DEL EMPRENDEDOR.

Se resolvieron las dudas al contratista y se le recordó nuevamente que siempre deberá estar al día con las obligaciones contractuales y empresariales. Debe reportar oportunamente la información solicitada por la interventoría, de acuerdo a los plazos informados en la primera visita de interventoría.

Se resolvieron las dudas al contratista y se informa que esta es la última visita de interventoría.

NOMBRE:	JUAN DAVID VELÁSQUEZ VILLAMIL	
Rol:	Contratista	
Correo:	juandavidvelasquezvillamil@gmail.com	
Teléfono:	3004232324	*Firma*
Declaración Juramentada: Como Emprendedor(a) y Beneficiario(a) del Contrato de Cooperación Empresarial, suscrito con el SENA y la Universidad Distrital, declaro bajo la gravedad de juramento, que la firma digitalizada que porta este documento, expresa mi consentimiento frente a la veracidad y certeza de los hechos y demás información depositada en la presente acta, documento que se realiza durante la celebración de la visita de seguimiento virtual.		
NOMBRE:	ANTONIO JOSE ALVIRA MELENDRO	
Rol:	Asesor Líder	
Correo:	ajalviram@sena.edu.co	
Teléfono:	3103206263	
NOMBRE:	ANGELA PATRICIA GAONA BARROS	
Rol:	Interventor Universidad PEDAGÓGICA Y TECNOLOGICA DE COLOMBIA	
Correo:	agaona.interv.uptc@gmail.com	
Teléfono:	3213917964	*Firma*

"*De acuerdo con la Interventoría realizada, las partes firman la presente acta dejando constancia que en ella reposan las evidencias encontradas por la Interventoría durante la visita, la cual inició a las 10:00 AM y termina a las 11:40 am del 04/04/2024".*

Orientación para la formulación del PN para FE : Guardado

Tarea · Tarea

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Orientación para la formulación del PN para FE
Regional	*	73 Tolima
Centro	*	73-Centro Agropecuario la Granja

9123

Orientador	*	ajalviram@sena.edu.co

Nombres	Antonio Jose
Apellidos	Alvira Melendro

Datos de asesoría

Tipo de contacto	*	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Plan de negocios	Asesoría para	*	Creación de Empresa FE
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Plan de negocio
Economía popular	*	No	Economía campesina	*	No

Fecha realización	*	11/04/24	8:00 AM
Tiempo		4 horas	

4,00

Notas

Antecedentes del cliente	---

Resumen de la sesión de asesoría	*	Se revisa el capítulo del protagonista, que incluye el perfil del cliente y del consumidor, definió las necesidades de cada uno. Falta reforzar información, de acuerdo con las herramientas de ideación y validación que utilizó, lo debe dejar en el documento. También debe incluir información de la población que puede buscar por internet, debe complementar la información de acuerdo con lo solicitado. Se le indica al emprendedor como describir la tendencia de crecimiento del mercado, debe iniciar con lo general y llegar a lo particular, debe realizar un análisis del sector a nivel mundial, nacional y regional, aportar cifras que demuestren que el sector está en crecimiento, debe incluir herramientas que haya utilizado para validar e información secundaria y terciaria. En la siguiente reunión se revisarán los avances en la formulación.

Inicio del servicio de orientación para la formulación de un plan de negocios para Fondo Emprender : Guardado

Tarea · Tarea

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Tipo de reporte de tiempo	*	Asesoría
Asunto	*	Inicio del servicio de orientación para la formulación de un plan de negocios para Fondo Emprender
Regional	*	73 Tolima
Centro	*	73-Centro Agropecuario la Granja

9123

Orientador	*	ajalviram@sena.edu.co

Nombres	Antonio Jose
Apellidos	Alvira Melendro

Datos de asesoría

Cliente / UP	*	CSFT MENTALITY	Contacto	*	Jennifer Katherin Bohórquez Fernández
Tipo de contacto	*	Video conferencia	Tipo de sesión	*	Seguimiento
Canal de atención	*	Presencial	Programa	*	Emprendimiento
Área de asesoría	*	Plan de negocios	Asesoría para	*	Creación de Empresa FE
Sociedades BIC	*	No	Ayuda adicional	*	Plan de negocio

Fecha realización	*	12/04/24	8:00 AM
Tiempo		3,5 horas	

3,50

Notas

Antecedentes del cliente		---
Resumen de la sesión de asesoría	*	Presentación de la emprendedora y el orientador en una reunión virtual. Se le da una inducción sobre la plataforma, se explica el modelo del plan de negocios y se le comparte el formato en word del plan de negocio y un documento en excel de buenas prácticas de formulación. Se inicia la explicación del protagonista, ella comenta que solo tiene clientes, el consumidor es el mismo cliente. Se le indica que debe utilizar las herramientas que se vieron en los bootcamps para sustentar la información de los perfiles del cliente, las necesidades de los mismos. También se le explicó como debe diligenciar la tendencia de crecimiento del mercado y cual es el objetivo de ese aparte. Ella se compromete para la próxima reunión en presentar un avance de estos aspectos del plan.