CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

CALLE 67 Nº 52 - 20 PISO 2 TORRE A Tel: 516 77 70 Fax:

COMPROBANTE DE EGRESO VÁUCHER 44 Feb.16/2023

Proveedor: **ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S**

Teléfono: 3202714158 **Fax:**

Nit / C.C.: 811.007.550 3 **Vlr. Pagado:** **17,524,680.00**

Banco Beneficiario: 07 BANCOLOMBIA **Nro:** 10172641396 **Tipo de Cuenta:** Ahorros

Banco Pagador: 07 BANCOLOMBIA **Nro:** 24500000329 Inversión

Tipo de Cuenta: Ahorros **Cheque:** **Vlr. Cheque:**

Valor en Letras: DIECISIETE MILLONES QUINIENTOS VEINTICUATRO MIL SEISCIENTOS OCHENTA PESOS CON CERO CENTAVOS M/L

Concepto: SERVICIO ORIENTADO AL DISEÑO Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y MARKETING QUE PERMITA A LA EMPRESA, POSICIONAR LA MARCA Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS.
ACOMPAÑAMIENTO PARA QUE EL EMPRENDIMIENTO CREZCA DE MANERA RENTABLE Y SOSTENIBLE A TRAVÉS DEL AJUSTE Y AFINACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL Y DE LA ESTRUCTURACIÓN DE SU PITCH COMERCIAL.
ACOMPAÑAMIENTO PARA QUE EL EMPRENDIMIENTO CREZCA DE MANERA RENTABLE Y SOSTENIBLE A TRAVÉS DEL AJUSTE Y AFINACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL Y DE LA ESTRUCTURACIÓN DE SU PITCH COMERCIAL.
SERVICIO ORIENTADO AL DISEÑO Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y MARKETING QUE PERMITA A LA EMPRESA, POSICIONAR LA MARCA Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS

Vr. Br.:	16,907,554.00	**Vr. Iva:**	3,212,436.00	**Notas:**	0.00
Reten:	2,113,444.00	**R. Iva:**	481,866.00	**R. Ica:**	
Otros:	0.00	**T. Ded:**	2,595,310.00	**Neto:**	17,524,680.00

Factura Número			Fecha Factura	Valor Obligación	Valor Cancelado
OSCV	22	FEES-239	Feb. 13 / 2023	6,763,043.00	6,763,043.00
OSCV	23	FEES-241	Feb. 13 / 2023	1,999,297.00	1,999,297.00
OSCV	24	FEES-240	Feb. 13 / 2023	1,999,297.00	1,999,297.00
OSCV	25	FEES-242	Feb. 13 / 2023	6,763,043.00	6,763,043.00

IMPUTACIÓN CONTABLE

Cuenta	Centro de Costo	Débito	Crédito
11100630	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E		17,524,680.00
24010110	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E	17,524,680.00	0.00

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1151	CDPR 775	PCPV 50	7,764,612.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1131	CDPR 775	PCPV 51	2,295,383.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1255	CDPR 775	PCPV 52	2,295,383.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1067	CDPR 775	PCPV 53	7,764,612.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

COMPROBANTE CUENTAS POR PAGAR

Señor (es):
ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
Nit: 811.007.550
CL 16 A A SUR 42 91 OF 611
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA
Cuenta Pagadora: 24500000329

OBLIGACION SIN CONTRATO **22**
PROVEEDOR VÁUCHER **Radicado:**
Fecha: FEB. 10/2023 **Doc. Prov:** FEES-239
Valor: 6,763,043.00
Contrato:
Obligación: PCPV50
Fecha Vencimiento: Mar.10/2023

Observaciones:

SERVICIO ORIENTADO AL DISEÑO Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y MARKETING QUE PERMITA A LA EMPRESA, POSICIONAR LA MARCA Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS.

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor de retención de IVA.	185,959.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	185,959.00	1,239,728.00
Valor retención.	815,610.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	13,050.00	6,524,884.00
Valor Gravado 19	6,524,884.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	84,823.00	6,524,884.00
Valor IVA 19	1,239,728.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	717,737.00	6,524,884.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1151	CDPR 775	23202020080000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	7,764,612.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	22		13,050.00	6,524,884.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	22		84,823.00	6,524,884.00
24360305	HONORARIOS 11%	22		717,737.00	6,524,884.00
24010110	SERVICIOS	22		6,763,043.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	22	6,524,884.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	22	1,239,728.00		6,524,884.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	22		185,959.00	1,239,728.00
		Total	7,764,612.00	7,764,612.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

Factura Electrónica De Venta #FEES-239
Ver. UBL 2.1

Forma de Pago: Contado
Método de Pago: Efectivo
Moneda: COP
Total de Lineas: 1

Fecha de Validación: 10/02/2023 11:05 AM
Fecha de Generación: 10/02/2023 11:05 AM
Responsabilidad Fiscal: R-99 No responsable
Régimen Fiscal: No responsable de IVA

Emisor : ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S
Razón Social: Escala Consciencia & Negocios SAS
NIT: 811007550-3
Teléfono: + (57) 320 2714158
Correo Electrónico: escala@escala.edu.co
Dirección: CL 16AA SUR 42 91 OF 611 EDIFICIO CAMPESTRE 1643
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

Receptor : CORPORACION RUTA N MEDELLIN
Razón Social CORPORACION RUTA N MEDELLIN
NIT: 900323466-1
Teléfono: N/A
Correo Electrónico: radicacionvaucher@rutanmedellin.org
Dirección: CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A
Responsabilidad Fiscal: Regimen Simple de Tributación
Régimen Fiscal: Responsable de IVA
País: Colombia
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

#	Cod	Item	Detalle	Cant	Unidad	Precio	Subtotal	IVA%	IVA	Total
1	03	Servicio de Consultoría	Servicio de Consultoría	1.00	cada	6,524,884.00	6,524,884.00	19	1,239,727.96	**7,764,611.96**

Detalles:
Son: SIETE MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS ONCE PESOS CON NOVENTA Y SEIS CENTAVOS
Servicio Topodrone oc 813

Cuentas Bancarias
Cuenta Ahorro Bancolombia 10172641396 (**Pesos**)

NO SOMOS RESPONSABLES DE I.V.A NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES NO SOMOS RETENEDORES DE I.V.A

CUFE :
68a33d3fbee5724471a349eae6ac56a256a4b3a7fd866bda938ed7e75a29a68678688abcad4d5af0f847e8d3688fa6c7

Detalle de Venta	
Subtotal :	COP 6,524,884.00
Descuento :	COP 0.00
Monto Bruto :	COP 6,524,884.00
Monto IVA :	COP 1,239,727.96
Total Venta:	COP 7,764,611.96
Total a pagar :	COP 7,764,611.96

Autorizado DIAN para la Facturación Electrónica mediante la resolución N° 18764034589515 entre los rangos de Facturación del 167 al 560 usando el prefijo FEES con vigencia entre las fechas 2022-08-25 al 2023-08-25.

Generada por: https://factoa.co

Servicios informáticos TECNODEV CO SA 901360857-7 / Proveedor Tecnologico Cadena SA 890930534-0

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

CALLE 67 Nº 52 - 20 PISO 2 TORRE A

PBX + 57(4): 516 77 70

ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

ORDEN DE COMPRA No.: **813** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 30 / 2022

PROVEEDOR: 811.007.550 ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S

DIRECCIÓN: CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

TELÉFONO: 3202714158

FORMA DE PAGO: 14 10 DIAS **CENTRO DE COSTOS:** 03387

OBJETO: 02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está orientado al diseño y desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing que permita a la empresa, posicionar la marca y conquistar nuevos mercados. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: TopoDrone S.A.S.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	6,524,884.00	6,524,884.00
				SUBTOTAL:	6,524,884.00
				MAS IVA:	1,239,728.00
				TOTAL:	7,764,612.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1151	CDP	775	659	7,764,612.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

1. La Corporación RUTA N Pagará el valor de la orden de compra o servicio previa entrega de la factura con el lleno de requisitos legales y los siguientes soportes:

- Copia de orden de compra.
- Certificado de paz y salvo por concepto de aportes al sistema integral de seguridad social y parafiscales.
- Debe ser radicada en Gestión Documental de RUTA N o enviar al correo de facturación electrónica para quienes apliquen: facturacionelectronica@rutanmedellin.org.

2. Hace parte de esta orden de compra o servicio la propuesta económica presentada por el proveedor.

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Diez (10) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,



DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3



ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

FORM-COMP-002 VERSIÓN 1 FECHA: 06/10/2022

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 30 MM 11 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	813
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está orientado al diseño y desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing que permita a la empresa, posicionar la marca y conquistar nuevos mercados. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: TopoDrone S.A.S.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

Este acompañamiento le permitirá al emprendedor, definir los elementos del un plan estrategico de mercado y marketing que permita el desarrollo de los canales para el posionamiento de la empresa.
La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-005.

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del compañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio.(formato 187).
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(formato 187).
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato informe).
4.Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las specificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon(formato 187).

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Diseño de estrategias de mercadeo.
2. Plan de mercadeo y marketing
3. Plan de comunicaciones para ingreso al mercado.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	813	
No CDP	775	
No RP	1151	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	6.524.884
Valor total (IVA incluido)	$	7.764.612

5. Anexos:

- Formato de compra del ERP
- Cotizaciones
- CDP
- RP

Con la firma del presente documento, el ordenador del gasto o su delegado autoriza la compra del bien o servicio solicitado.

Ordenador del gasto:

Nombre: Ivan Dario Castaño
Cargo: Director Ejecutivo
Portafolio: Dirección Ejecutiva
Corporación Ruta N Medellín

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** Virmar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisor Solicitante

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

FORM-COMP-004 VERSIÓN 1 FECHA: 27/09/2022

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-005
Orden de compra o servicio N°		813
Fecha de elaboración del acta		7/02/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
	NIT/CC	811007550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio est· orientado al diseÒo y desarrollo de
Valor de la orden de compra o servicio		7,764,612
Fecha inicio OC		1/12/2022
Fecha fin OC		1/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1151
	Centro de costos	3387

1. **COMPONENTE ADMINISTRATIVO:**
   En cumplimiento de sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensión y parafiscales (según corresponda), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la persona natural o jurídica cumple con el pago de la seguridad social. (Ver anexo).

Anexo 1

2. **COMPONENTE TÉCNICO/ACTIVIDADES:**
   Las siguientes fueron las actividades(resumen) realizadas por la persona natural/ jurídica durante el periodo del presente informe:

Anexo 2

3. **COMPONENTE FINANCIERO Y CONTABLE:**
   A continuación, se detalla el histórico de pagos y novedades financieras relacionadas con la orden de compra o servicio.

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio est·	$ 7,764,612	$ -	Autorizado para pago

Todos los valores incluidos en este informe se reportarán: con IVA [x] sin IVA [ ] (debe mantenerse la misma forma de reporte en todos los informes del contrato/convenio) (los valores deben incluirse antes de retenciones).

4. **FIRMA SUPERVISOR**
   El Supervisor manifiesta que el contratista/aliado ejecutó las obligaciones de la orden de compra en el periodo especificado en la presente acta y recibió a satisfacción las obligaciones derivadas del mismo.

SOLICITANTE (SUPERVISOR)
Nombre: Isabel Cristina Bermúdez Romero
CC: 1098640138
Cargo: Desarrolladora de Soluciones de CT+i, Nivel 3
CORPORACIÓN RUTA N – MEDELLÍN

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fecha:	1	12	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio: Topodrone**	

Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda

Emprendedor y/o empresario: Andres

CVS: No aplica

Aliado: Escala Consciencia Negocios

Cedula: 1040061671

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	**X**
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Concertación	

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 02-AC-003 y Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing., de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°813, 02-AC-003 con plazo de ejecución hasta el 30/01/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**ANALISIS DE INFORMACIÓN** Informe general del proceso comercial a la fecha.	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y revisión de la estrucutra comercial actual. Se define una meta comercial a lograr (Incrementar ventas, mejorar embudo)	*21 De Enero 2023*
2	**GENERACIÓN DE IDEAS** Documentos creativo que resuman el Diseño de estrategias de mercadeo.	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y revisión de la estructura comercial actual. Se define una meta comercial a lograr (Incrementar ventas, mejorar embudo)	21 enero 2023
3	**Plan de mercadeo y marketing** .	En esta sesiones se explica y dibuja las variables que no se está considerando en el modelo comercial de la empresa y se hacen ideas de mejora	21 enero 2023

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	01	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Topodrone S.A.S**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda				**Emprendedor y/o empresario: Andres Perdomo**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:1040061671**

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	**X**
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Cierre	

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo realizar el cierre de los servicios asociados a Topodrone S.A.S y el desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. De conformidad con los entregables correspondientes al contrato 02-AC-003 Orden de Compra o Servicio N°813 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Número de contrato marco: 02-AC-003
Número de orden de compra: 813

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
1. Informe general del proceso comercial a la fecha.	**15**	**12**	**2022**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Se realizó un diagnostico para revisar cómo estaba la empresa en el área comercial y digital a la fecha, además se definió el objetivo de conseguir nuevos clientes.
2. Documentos creativo que resuman el Diseño de estrategias de mercadeo.	**22**	**12**	**2022**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Entregable de documento con toda la información necesaria para realizar un plan de contenidos y captación de clientes.
3. Plan Estratégico comercial (Plan de mercadeo y marketing)	**10**	**01**	**2023**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Se hizo entrega de un documento donde tenían el plan comercial con las herramientas para hacerle seguimiento a la inversión en pauta para la captación de nuevos clientes y seguimiento de contenido
4. Plan de comunicaciones para ingreso al mercado	**27**	**01**	**2022**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Se hace entrega de un documento con los contenidos tratados y un paso a paso en pauta digital, donde puedan encontrar un apoyo para la realización del crecimiento esperado.

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

Conclusiones del acompañamiento: Gran proyecto para el sector de la construcción, excelente implementación de las tecnologías actuales para resolver un dolor grande en su nicho principal, excelente empresa.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
No aplica.	Proveedor: - El compromiso principal era entregar conocimiento mediante sesiones y documentos para que la empresa pueda lograr su objetivo de lanzar el producto masivamente por canales digitales (31/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar el conocimiento adquirido durante las sesiones, una vez recibido el conocimiento y los entregables se firmará el acta (31/01/2023)
FECHA PROXIMA CITA:	**HORA:**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención

Descripción de la fotografía: Foto con el Andres Perdomo

Nombre de actividad: Cierre.

Actividad que se estaba ejecutando:/Cierre relacionado con el entregable Acta de Cierre para la iniciativa Topodrone

Lugar del evento: Virtual

Hora: 16:00 – 18:00 27/01/2023

Nombre de los asistentes y entidad: Andres Perdomo (Topodrone S.A.S), Daniel Alejandro Gomez Pineda (Escala), Juan Manuel Ramirez Alzate (Escala)

Otros anexos:

En un documento se hace entrega de toda la información vista durante las asesorías, nicho, avatar, oferta, contenido y pauta, para que la empresa pueda revisar su información y continúe alimentando el documento para el desarrollo de su empresa.

Reunión inicial con Topodrone:

Objetivo con la marca: Plan comercial para conseguir clientes nuevos.

Topografía de tu lote para que lo vendas y luego te inspeccionamos la obra con servicios de Drone

Nicho:

Personas naturales que tengan lotes para vender o que quieran construir en él
Personas naturales que quieran comprar lotes
Constructoras que quieran construir un lote, para medirlo, acompañar la construcción de la obra y ayudarles a vender.

Dolor:

Las medidas de los terrenos grandes se pueden demorar meses en levantarlos y medirlos lo que significa que cuesta mucho en temas de tiempo. Es como andar 100 kilometros caminado.

Los topógrafos suelen ser contratados como tercero y este necesita aproximadamente 6 personas para trabajar. Estas personas deben tener su ARL al día y debes estar pendiente de lidiar con todas esas personas. Esto suele hacer que las constructoras lidien con contratistas irresponsables que tienen empleados sin afiliar y sin las condiciones legales necesarias.

Las constructoras valoran demasiado los tiempos, cualquier día que se ahorren en el cronograma de obra lo valoran muchísimo. Porque ahorran salarios en los contratistas al ahorrarse días. 15 días en obra es una millonada.

Objeciones del Avatar

- ¿Eso si es lo suficientemente preciso?
- Es que yo ya tengo mi topógrafo de confianza (posicionamiento)

Transformación

Las medidas de los terrenos grandes se demorarán solo días
Ahorra promedio 80% de tiempo (volver esto dinero. Cuanto cuestan 30 días de ahorro)
Solo necesitas 3 personas y la tecnología del DRON
Nuestra tecnología es mucho más exacta que la tradicional
Somos una empresa legal con equipos propios trayectoria y reconocimiento
Nuestros servicios tienen un mejor precio que los topógrafos tradicionales + lo que te ahorras en tiempo.

Vehículo y Oferta:

- Diagnóstico
- Levantamiento de medidas con Dron y Antenas
- Procesamiento de ajuste de Planos
- Entrega final de Planos acotados
- Instalación de Mojones para uso posterior y replanteos de obra
- Acompañamiento Durante la obra para medir desperdicios de tiempo en cronograma
- Identificación y entrega de novedades de demoras y retrasos en la obra
- Seguimiento a movimiento, uso, almacenaje y aprovechamiento de materiales

Sistema de Ventas:

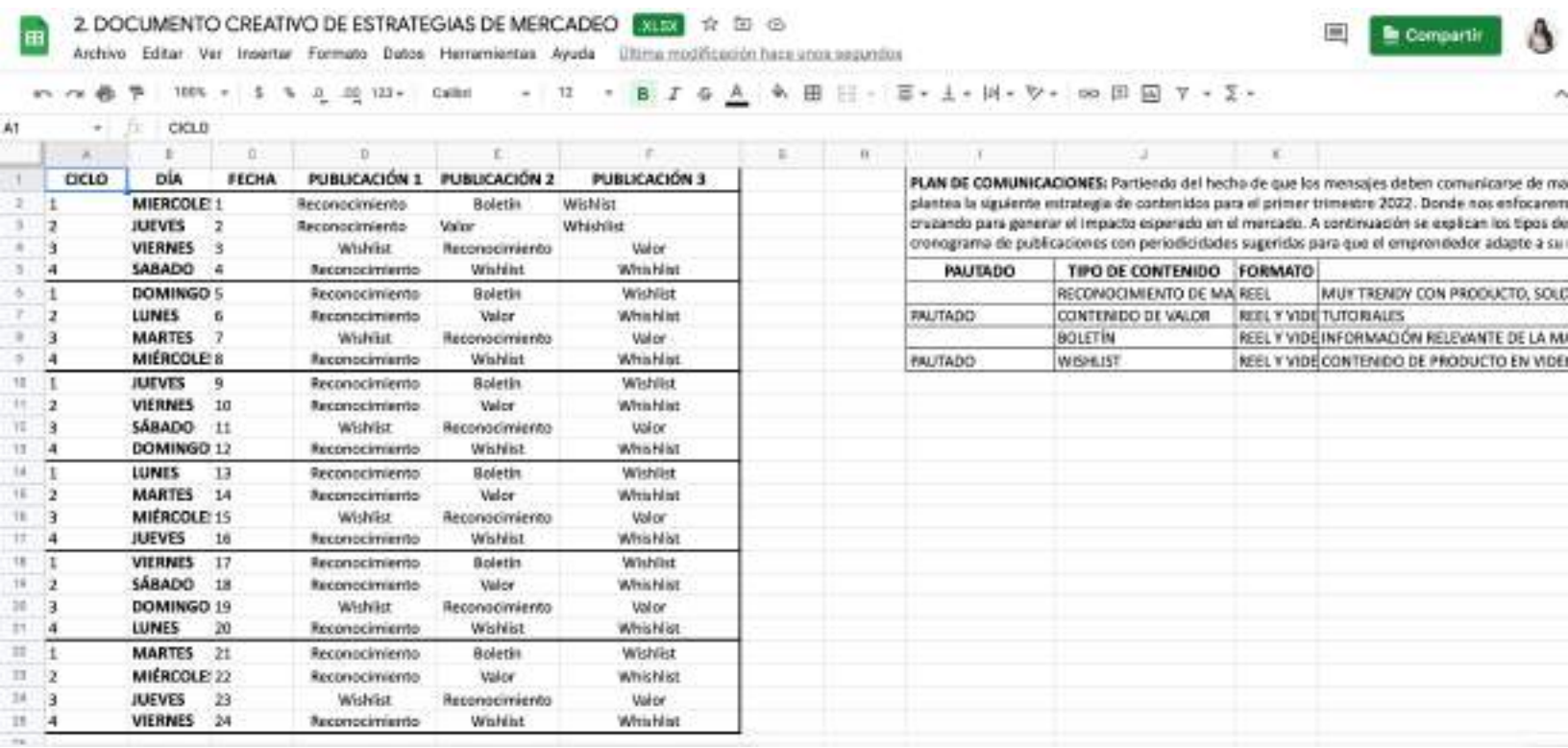
- Referidos
- Recomendaciones: instalar proceso de prospección y un Funnel de ventas, Redes Sociales, Funnels, Ferias y eventos online para captar clientes.

Equipo:

- 2 ingenieros civiles
- 1 topógrafo
- 1 Profesional en Comunicación Audiovisual

Plan de acción:

- Definir Nicho Azul
- Investigar cualitativa y cuantitativamente el nicho
- Definir Transformación o promesa de la marca
- Investigar Ofertas del mercado
- Definir vehículo y Oferta irresistible y única
- Definir Sistema de Ventas
- Plan para comercialización del servicio



2. DOCUMENTO CREATIVO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace unos segundos

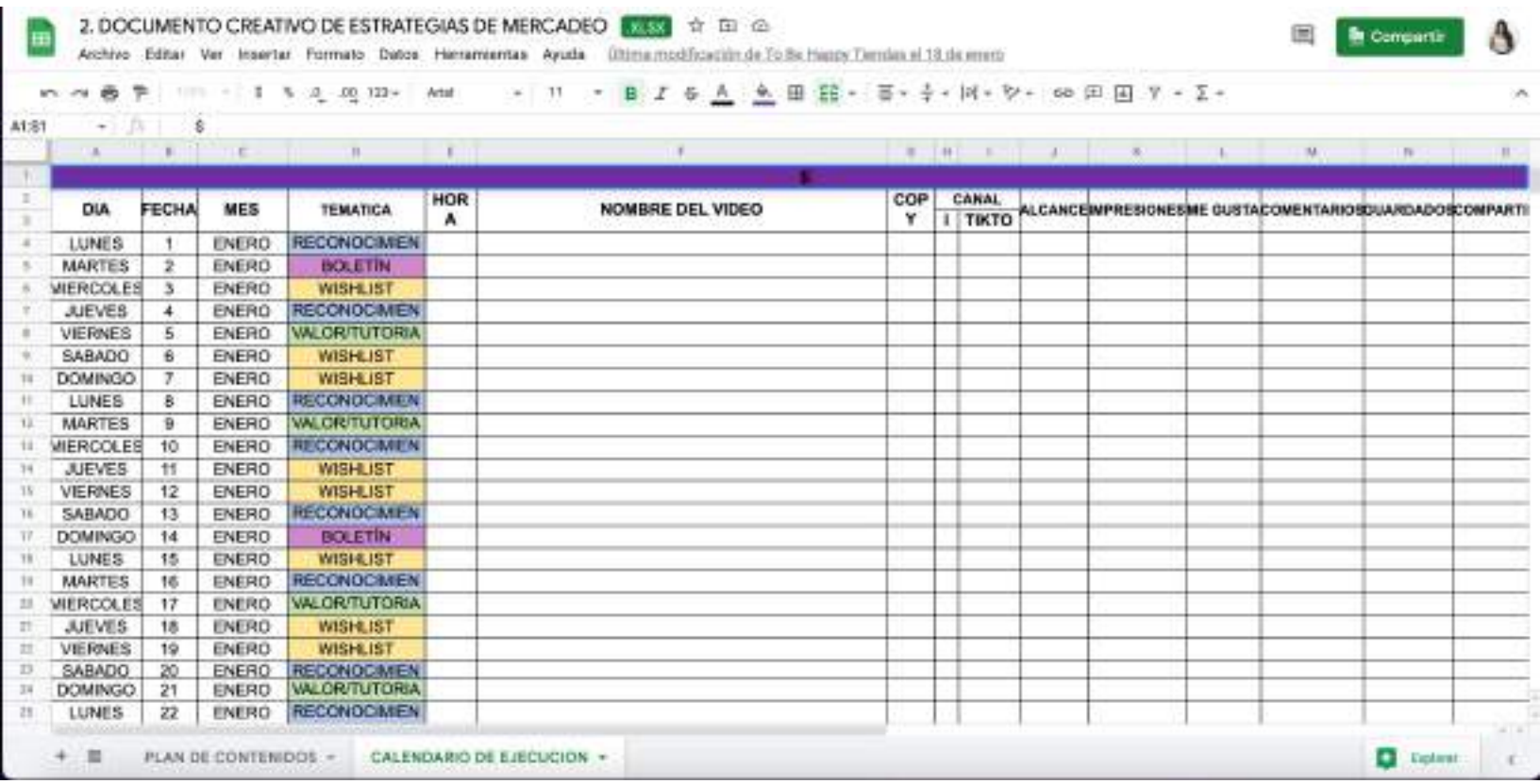
Compartir

A1 CICLO

CICLO	DÍA	FECHA	PUBLICACIÓN 1	PUBLICACIÓN 2	PUBLICACIÓN 3
1	MIERCOLE	1	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	JUEVES	2	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	VIERNES	3	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	SABADO	4	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	DOMINGO	5	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	LUNES	6	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	MARTES	7	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	MIÉRCOLE	8	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	JUEVES	9	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	VIERNES	10	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	SÁBADO	11	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	DOMINGO	12	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	LUNES	13	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	MARTES	14	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	MIÉRCOLE	15	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	JUEVES	16	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	VIERNES	17	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	SÁBADO	18	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	DOMINGO	19	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	LUNES	20	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	MARTES	21	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	MIÉRCOLE	22	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	JUEVES	23	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	VIERNES	24	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist

PLAN DE COMUNICACIONES: Partiendo del hecho de que los mensajes deben comunicarse de ma
plantea la siguiente estrategia de contenidos para el primer trimestre 2022. Donde nos enfocarem
cruzando para generar el impacto esperado en el mercado. A continuación se explican los tipos de
cronograma de publicaciones con periodicidades sugeridas para que el emprendedor adapte a su

PAUTADO	TIPO DE CONTENIDO	FORMATO	
	RECONOCIMIENTO DE MA	REEL	MUY TRENDY CON PRODUCTO, SOLO
PAUTADO	CONTENIDO DE VALOR	REEL Y VIDE	TUTORIALES
	BOLETÍN	REEL Y VIDE	INFORMACIÓN RELEVANTE DE LA MA
PAUTADO	WISHLIST	REEL Y VIDE	CONTENIDO DE PRODUCTO EN VIDE



DIA	FECHA	MES	TEMATICA	HORA	NOMBRE DEL VIDEO	COPY	CANAL		ALCANCE	IMPRESIONES	ME GUSTA	COMENTARIOS	GUARDADOS	COMPARTI
							I	TIKTO						
LUNES	1	ENERO	RECONOCIMIEN											
MARTES	2	ENERO	BOLETÍN											
MIERCOLES	3	ENERO	WISHLIST											
JUEVES	4	ENERO	RECONOCIMIEN											
VIERNES	5	ENERO	VALOR/TUTORIA											
SABADO	6	ENERO	WISHLIST											
DOMINGO	7	ENERO	WISHLIST											
LUNES	8	ENERO	RECONOCIMIEN											
MARTES	9	ENERO	VALOR/TUTORIA											
MIERCOLES	10	ENERO	RECONOCIMIEN											
JUEVES	11	ENERO	WISHLIST											
VIERNES	12	ENERO	WISHLIST											
SABADO	13	ENERO	RECONOCIMIEN											
DOMINGO	14	ENERO	BOLETÍN											
LUNES	15	ENERO	WISHLIST											
MARTES	16	ENERO	RECONOCIMIEN											
MIERCOLES	17	ENERO	VALOR/TUTORIA											
JUEVES	18	ENERO	WISHLIST											
VIERNES	19	ENERO	WISHLIST											
SABADO	20	ENERO	RECONOCIMIEN											
DOMINGO	21	ENERO	VALOR/TUTORIA											
LUNES	22	ENERO	RECONOCIMIEN											

ESTRATÉGIA DE CONTENIDOS VISIONARY

CONTENIDOS TRATADOS:

- **Avatar**
- **Contenidos**
- **Embudo de ventas**
- **Pauta digital**
- **Pagina web**

AVATAR

La construcción del avatar se traduce como ese cliente ideal que tiene nuestra marca, el objetivo es conocer sus objeciones para trabajar con ellas y realizar todo el plan de contenidos basado en la solución y desarrollo de estos. Se realiza un estudio psicográfico, demográfico y aspiracional del avatar donde entenderemos qué, cómo, cuándo, por qué y para qué. De la realización correcta del avatar depende toda la estrategia y desarrollo del contenido ya que con este sabremos a quién le estamos dirigiendo nuestros productos y cómo entregarle la oferta ideal.

¿Cómo construir el avatar?

La construcción del avatar se hace de forma constante, nunca termina. Se realizan las preguntas que se encuentran el adjunto “hoja de avatar” y se profundizan tanto como sea posible.

CONTENIDOS

La creación de contenidos se realiza según la información que tenemos de nuestro **avatar** y creando **la oferta perfecta del producto** y/o servicio que le vamos a entregar a nuestra audiencia. Del correcto desarrollo de contenidos depende el constante crecimiento de la estrategia en los diferentes canales digitales como lo son Instagram, Facebook, tiktok.

Para el correcto diseño de los contenidos utilizamos una estrategia principal llamada AIDA, la cual nos llevará a crear el “Reel perfecto” o “video ganador”.
El desarrollo es el siguiente:

- A: Atención, buscamos llamar la atención del público que ve nuestro video en los 3 primeros segundos, por lo tanto, le debemos entregar un título o llamado que los haga continuar viendo el video.
- I: interés, entregamos la información general de nuestro producto generando interés en este.
- D: Deseo, finalizamos con los atributos y/o características que hacen diferente nuestro producto o servicio y generan el deseo de adquirirlo.
- A: Acción, cerramos nuestro contenido haciendo un llamado a la acción para que nuestro público interactúe con la publicación, ya sea guardando el contenido, comentando, enviando dando like.

TIPOS DE CONTENIDOS

Dentro de la estrategia de contenidos se trabaja un ciclo de 12 publicaciones mezcladas en 4 tipos de contenidos los cuales tienen cada uno un objetivo específico y están diseñados para responder a las objeciones de nuestro avatar.

Estos contenidos son:

TIPO DE CONTENIDO	FORMATO	DESCRIPCIÓN
RECONOCIMIENTO DE MARCA	REEL	Se utilizan contenidos de tendencia para que nos reconozcan, por lo general son transiciones en tendencia, audios en tendencia. Se enfoca en el producto.
CONTENIDO DE VALOR - TUTORIAL	REEL Y VIDEO	Se enseña algo nuevo a la audiencia, se comparte contenido que muestre alguna novedad, uso, ocasión de uso, cómo cuidarlo, etc.

BOLETÍN	REEL Y VIDEO	Se habla sobre la marca, se entrega información relevante sobre el equipo de trabajo, las tiendas físicas, fechas especiales, eventos, descuentos.
WISHLIST / SOBRE PRODUCTO	REEL Y VIDEO	Contenido que se crea con el objetivo de que la persona **GUARDE EL VIDEO**, se convierte en el deseo de compra o "lo guardo para comprarlo después" - es un contenido muy antojable. Se centra en hablar sobre el producto y sus características

Estos contenidos se desarrollan en el plan mensual según la estrategia entregada en el adjunto de Excel “plan de contenidos” en el cual organizamos las ideas a desarrollar con título, copy y asignamos las horas diarias de publicación. Cada una de las publicaciones realizadas deben ir pautadas con un mínimo de presupuesto adaptado a cada marca.

La pauta en estas publicaciones se hace desde el botón azul con visitas al perfil, esto con el único objetivo de tener ALCANCE y RECONOCIMIENTO DE MARCA lo cual atraerá nuevos seguidores y público calificado que le interese nuestro producto y contenido.

Para que un contenido pueda ser pautado en las redes se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- No contener música con derechos de autor.
- No se deben usar filtros en los videos o fotografías.
- No enseñar nada que incite a la violencia, ni en el video o en el texto.
- Usar en la mayoría de los casos subtítulos y voz en off de apoyo.
- No compartir el contenido automáticamente con otras plataformas, siempre debe publicarse por separado en Facebook e Instagram.
- Siempre debe estar en alta calidad, mínimo 1080px.

EMBUDO DE VENTAS

Una vez desarrollada la estrategia de contenidos correctamente comenzaremos a tener nuevos seguidores y personas interesadas en nuestro contenido y productos, estas personas quedarán grabadas en la base de datos de Meta Business Suite donde serán utilizadas más adelante en lo que será la pauta comercial.
La finalidad es tener tanto alcance y nuevas interacciones como sea posible de clientes y gente real en nuestro perfil para que al momento de venderles nuestros productos por medio de la publicidad sea mucho más efectiva y llegue al público objetivo.

Una vez captados estos clientes, a los cuales les llamaremos "leads", serán dirigidos a nuestro **embudo de ventas**, los cuales pasarán por las siguientes etapas:

- Perfil de Instagram
  - Pauta comercial desde Facebook ads
    - Mensaje de compra o interés a wpp – sitio web o Instagram
      - Intención de compra, pide información del producto
        - Entregamos la oferta y precio al final de esta
          - Cerramos la venta del producto
            - Seguimiento pos venta

De aquí la importancia que desde el comienzo creemos un excelente plan de contenidos para que las personas que lleguen a nuestro canal de ventas tengan una intención de compra real y se conviertan en clientes. La excelente atención en estos canales digitales hará la diferencia entre un cliente que compra y uno que no. Revisar el adjunto de "guión de wpp" donde se entrega la forma correcta de atender a un cliente que llega a hacer la compra por nuestros canales de chat, sean Facebook, Instagram o WhatsApp.

A quién ayudamos

Ayudamos a personas y empresas constructoras que necesiten realizar el estudio topográfico a sus proyectos de construcción. Donde le entregamos planos precisos y visuale, en menor tiempo y costo. Permitiéndoles ahorrar un 80% en tiempos de entrega y 30% en valor final del trabajo.

Perfil de cliente

Fernando tiene 49 años y cuenta con 14 años de experiencia en el sector inmobiliario como constructor.Es una persona ambiciosa, decidida, sin embargo no le gusta lidiar con problemas innecesarios.Está acostumbrado a invertir para obtener mayores ganancias pero busca la economía y rapidez de los trabajos contratados, utiliza dichos tipo, es mejor malo conocido qué bueno por conocer pero está abierto a nuevas propuestas. Le llama la atención la innovación pero no se atreve a aplicar la que lo tradicional le ha funcionado.

Durante su experiencia en el sector, a contratado diferentes empresas de topografía y no ha tenido mayores inconvenientes con ellos, solo un regateo de precios por comisiones topográficas.

Fernando es exigente con su cronograma, ya que cada día significa dinero que está dejando de ganar. Esto para él es importante ya que toda su familia, como esposa e hijos trabajan en el proyecto, y esto significa menos rentabilidad para los suyos además del incumplimiento al cliente final.

Fernando cuenta con su socio Henry de 62 años el cual tiene mas experiencia que él y es aún más conservador con su forma de construir.

A ambos les va bien con lo qué hacen sin embargo SIEMPRE están pensado en entregar más rápido y ahorrar dinero. Son un poco tacaños comparando la rentabilidad que les entrega el sector.

Demográficos

Nombre de Avatar: Fernando y Henry

¿Hombre o Mujer?
Hombre y mujer

¿Edad?
30-65

¿Estado Civil?
Casandos

¿Hijos? ¿Edad de los hijos?
Con hijos de aproximadamente 22-27 años que trabajan con ellos

¿Educación?
Tiene título universitario o comerciante empirico

¿Ubicación? ¿Nacionalidad?
Hispanoamericanos que hablan español

¿Cuál es su cargo, descripción y trabajo?
Empresario que cuenta con diferentes proyectos inmobiliarios
¿Qué trabajo, servicio o productos venden?

- Apartamentos
- Casas
- Lotes

¿Cómo se describen a sí mismos y a su profesión?

- Empresario constructor

Ingresos Mensuales

Entre 70 y 120 millones mensuales de promedio.

Puntos en común:
Ya está en el negocio hace más de 25 años

Psicográficas

¿Cómo es su día típico?

Se despierta tranquilo con los problemas típicos que tiene que resolver a diario con su equipo de ingenieros y junta administrativa, ya está acostumbrado a estos inconvenientes.
Luego de las reuniones toma acción con las gestiones pendiente, no tiene muchos problemas financieros y tampoco con su familia pero si le estresa los tiempos de entrega del proyecto en cuestión, busca y cotiza en diferentes lugares si necesita un nuevo servicio
¿Cuál es su objetivo inmediato? (90 días)
Vender rápido su proyecto
Reducir al máximo tiempo y costos operativos
Entregar su proyecto con las promesas que le dio a sus clientes
(Sin retrasos, zonas bonitas, todas las zonas comunes funcionando, fachada en buen estado)

Otras metas propuestas por el avatar son:

- Como me puedo diferenciar entre mi competencia

¿Cuáles son los deseos más grandes de mis clientes?

1. Tener un gran nombre en el sector inmobiliario
2. Darle a su familia un buen patrimonio
3. Vender rápido y ahorrar al máximo para su familia
4. Lograr viajar por el mundo mientras sus hijos manejar la construcción

¿Qué obstáculos se interponen en el camino de estos sueños y aspiraciones?
Los materiales y mano de obra contratada están muy caros y esto le baja rentabilidad, necesita optimizar procesos
¿Qué han intentado para resolver esto?
Son muy conservadores, prefieren hacer lo que ya les ha funcionado, somo innovan cuando les proponen.
¿Qué resultado final quiere nuestro cliente de nuestro producto o servicio si lo comprara?

Obtener su estudio topográfico "para ya", el precio puede ser un factor que casi ni les importe para este estudio. Si embargo se guían por el valor del mercado.

¿Qué lo mantiene despierto por la noche?

- Que su proyecto vertical no lo demanden y/o esté mal construido
- La situación actual del país, quieren vender rápido todos tus proyectos, se afanan por invertir

¿Cuál es su mayor preocupación por comprar el tipo de cosa que vendes?

- Piensan que no es preciso
- No quieren dejar de trabajar con los que ya ha venido trabajando

¿Qué es lo que más valoran?

- Sentirse alguien exitoso y que su círculo cercano lo vea así
- Ver reflejado su esfuerzo en rentabilidad

¿Quién es en la vida real?

- Constructor

¿Qué comportamientos son típicos de nuestro cliente?
Dialogan con sus socios la situación del pais y sus otros negocios, donde comparan precios, distribuidores y costos asociados a lo que hacen, les gustan las cosas rápido y simples.
Los problemas innecesarios les molestan.
¿Cuáles son algunos de sus pasatiempos?

- Ir a cenar con amigos y familia
- Ver Netflix
- Sus hobbies personales

¿Qué le gusta leer? ¿Qué le gusta ver? ¿Qué escucha?

- Periodicos y revistas de Noticias sobre economía, política y negocios

Sitios de noticias/ Revistas:

- Dinero
- Semana

- La Republica
- RCN y Caracol
- El Heraldo
- El tiempo

Programas de TV

- Noticias

Redes Sociales que utilizan:

- Facebook
- Youtube
- Instagram

PAUTA DIGITAL

Con el embudo de ventas funcionando de forma correcta nuestro siguiente paso se centrará en que la pauta digital tenga los objetivos ideales para lograr captar la mayor cantidad de leads interesados en la compra de los productos y. redirigirlos a ese embudo.

Para realizar correctamente la pauta debemos tener nuestros activos bien conectados y revisar que todo se encuentre funcionando correctamente.

- Perfil de Facebook de persona natural con acceso a Meta business Suite (BM) con cuenta comercial conectada a los activos:
    - Página de Facebook
    - Página de Instagram
    - WhatsApp Business
    - Pixel
    - Dominio
    - Cuentas publicitarias

Este BM debe tener conectada a otra persona como administradora de los activos para en caso de cualquier eventualidad no perder ninguna información.

CREACIÓN DE CAMPAÑAS DE VENTAS

Para la creación de campañas utilizamos dos tipos:

1. MAD (master add) la cuál dejamos correr con el menor presupuesto posible desde el día anterior y con el objetivo de recoger datos sobre la venta del producto.
2. TEST (testeo) en la cual creamos los diferentes públicos objetivos a los cuales les vamos a entregar nuestros conjuntos de anuncios.

Cada conjunto de anuncios cuenta con 3 modalidades con la intención de que lo vean la mayor cantidad y variedad de personas posible:

- ACL: adds con copy y link.
- ACSL: adds con copy sin link.
- ASCSL: adds sin copy y sin link.

PAGINA WEB

Nuestro e-commerce refleja directamente quiénes somos como marca y entrega credibilidad al cliente, por eso es importante que nuestro Dominio sea personalizado y cuente con el nombre de la marca. Para la creación correcta de un e-commerce tenemos que tener claros los productos a vender y categorías a los que cada uno pertenece.

DISEÑO WEB

Con la ayuda de plataformas como Shopify y la integración de plantillas personalizadas diseñadas específicamente para cada objetivo se logrará un embudo web en el cual el cliente será dirigido por cada una de las etapas de compra al llegar desde nuestra pauta comercial hasta finalizar el pago y envío del producto. Estas plantillas nos permiten personalizar colores, identidad de marca y definir cómo será la entrega de información en los productos.

CARGA DE PRODUCTO

Para que un producto quede cargado correctamente en nuestro sitio web debe tener unas características específicas:

- Titulo con especificación del nombre del producto.
- Descripción del producto con especificaciones detalladas y **la oferta.**
- Fotos REALES del producto.
- Precio
- Etiquetas para vinculación a las categorías
- Variantes de producto
    - Color
    - Talla
    - Combos de producto

Debemos pensar como clientes y resolver todas las objeciones en nuestro sitio web ¿Qué necesitamos saber para hacer una compra online?

- Tiempos de entrega
- Valor de envío
- Medios de pago habilitados
- Facilidades de pago
- Garantía de los productos
- Ubicación de donde me hacen el envío

Entre más preguntas resolvamos en nuestra oferta y entreguemos más información a nuestros clientes de forma correcta podremos cerrar ventas mucho más fáciles y de forma concreta.

IMPORTANTE:

Cada uno de los puntos tocados en este plan estratégico serán vitales para el correcto funcionamiento de la estrategia, siendo cada uno como el engranaje de un reloj en donde si una de las partes no funciona correctamente no permitirá el desarrollo correcto del objetivo final.

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Dos (02) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,



DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3



ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

RUTA N **RADICACIÓN DE FACTURAS**

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	189
Fecha	10/02/2023 11:06 am	
Asunto	811007550;ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S;FEES239;01;Escala Consciencia & Negocios SAS;	
De	Factura Electrónica : noreply@factoa.co	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	10/02/2023 12:00 am	Número factura	FEES239
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas** **Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643** **escala@escala.edu.co** **Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	1.239.727,96	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	7.764.611,96		
CUFE	68a33d3fbee5724471a349eae6ac56a256a4b3a7fd866bda938ed7e75a29a68678688abcad4d5af0f847e8d3688fa6c7		

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

Documento Soporte de Costos y Gastos en Operaciones con No Obligados a Expedir Factura o Documento Equivalente

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016 - Sustituido por el Decreto 358 de 2020

desde hasta

Señor (es):

ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S

Nit: 811.007.550

CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA

Observaciones:

ACOMPAÑAMIENTO PARA QUE EL EMPRENDIMIENTO CREZCA DE MANERA RENTABLE Y SOSTENIBLE A TRAVÉS DEL AJUSTE Y AFINACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL Y DE LA ESTRUCTURACIÓN DE SU PITCH COMERCIAL.

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **23**

Fecha: FEB. 10/2023 **Radicado:**

Valor: 1,999,297.00 **Doc. Prov:** FEES-241

Contrato:

Obligación: PCPV51

Fecha Vencimiento: Mar.10/2023

Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	1,928,893.00
Valor de retención de IVA.	54,974.00
Valor retención.	241,112.00
Valor IVA 19	366,490.00

RETENCIONES

Código	Nombre	%	Valor	Base
IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	54,974.00	366,490.00
35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	3,858.00	1,928,893.00
120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	25,076.00	1,928,893.00
01	HONORARIOS 11%	11.00	212,178.00	1,928,893.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1131	CDPR 775	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	2,295,383.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	23		3,858.00	1,928,893.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	23		25,076.00	1,928,893.00
24360305	HONORARIOS 11%	23		212,178.00	1,928,893.00
24010110	SERVICIOS	23		1,999,297.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	23	1,928,893.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	23	366,490.00		1,928,893.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	23		54,974.00	366,490.00
		Total	2,295,383.00	2,295,383.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR

Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad **Autorizó Profesional Universitario Contabilidad**

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

Documento Soporte de Costos y Gastos en Operaciones con No Obligados a Expedir Factura o Documento Equivalente

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016 - Sustituido por el Decreto 358 de 2020

desde hasta

Cuenta Pagadora:	2,295,383.00 245000003292,295,383.00

Factura Electrónica De Venta #FEES-241
Ver. UBL 2.1

Forma de Pago: Contado
Método de Pago: Efectivo
Moneda: COP
Total de Lineas: 1

Fecha de Validación: 10/02/2023 11:14 AM
Fecha de Generación: 10/02/2023 11:14 AM
Responsabilidad Fiscal: R-99 No responsable
Régimen Fiscal: No responsable de IVA

Emisor : ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S
Razón Social: Escala Consciencia & Negocios SAS
NIT: 811007550-3
Teléfono: + (57) 320 2714158
Correo Electrónico: escala@escala.edu.co
Dirección: CL 16AA SUR 42 91 OF 611 EDIFICIO CAMPESTRE 1643
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

Receptor : CORPORACION RUTA N MEDELLIN
Razón Social CORPORACION RUTA N MEDELLIN
NIT: 900323466-1
Teléfono: N/A
Correo Electrónico: radicacionvaucher@rutanmedellin.org
Dirección: CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A
Responsabilidad Fiscal: Regimen Simple de Tributación
Régimen Fiscal: Responsable de IVA
País: Colombia
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

#	Cod	Item	Detalle	Cant	Unidad	Precio	Subtotal	IVA%	IVA	Total
1	03	Servicio de Consultoría	Servicio de Consultoría	1.00	cada	1,928,893.00	1,928,893.00	19	366,489.67	**2,295,382.67**

Detalles:
Son: DOS MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y DOS PESOS CON SESENTA Y SIETE CENTAVOS
DIVERGENTE 795

Cuentas Bancarias
Cuenta Ahorro Bancolombia 10172641396 (**Pesos**)

NO SOMOS RESPONSABLES DE I.V.A NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES NO SOMOS RETENEDORES DE I.V.A

CUFE :
932f331b150774127237858e201e4c3e0c3e32e76fef83007faba5c39f477b42361bd689ebd2f735c20bbd9817b192f0

Detalle de Venta	
Subtotal :	COP 1,928,893.00
Descuento :	COP 0.00
Monto Bruto :	COP 1,928,893.00
Monto IVA :	COP 366,489.67
Total Venta:	COP 2,295,382.67
Total a pagar :	COP 2,295,382.67

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

CALLE 67 Nº 52 - 20 PISO 2 TORRE A

PBX + 57(4): 516 77 70

ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

ORDEN DE COMPRA No.: **795** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 25 / 2022

PROVEEDOR: 811.007.550 ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S

DIRECCIÓN: CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

TELÉFONO: 3202714158

FORMA DE PAGO: 14 10 DIAS **CENTRO DE COSTOS:** 03387

OBJETO: 02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Divergente (ERP Serpia)

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	1,928,893.00	1,928,893.00
				SUBTOTAL:	1,928,893.00
				MAS IVA:	366,490.00
				TOTAL:	2,295,383.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1131	CDP	775	659	2,295,383.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

1. La Corporación RUTA N Pagará el valor de la orden de compra o servicio previa entrega de la factura con el lleno de requisitos legales y los siguientes soportes:

- Copia de orden de compra.
- Certificado de paz y salvo por concepto de aportes al sistema integral de seguridad social y parafiscales.
- Debe ser radicada en Gestión Documental de RUTA N o enviar al correo de facturación electrónica para quienes apliquen: facturacionelectronica@rutanmedellin.org.

2. Hace parte de esta orden de compra o servicio la propuesta económica presentada por el proveedor.

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Diez (10) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,



DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3



ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

FORM-COMP-002 VERSIÓN 1 FECHA: 06/10/2022

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 25 MM 11 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	795
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Divergente (ERP Serpia)
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

El acompañamiento le permitirá al emprendedor, identificar el estado actual del modelo de negocio, ajustar cada uno de sus componentes y preprar su pitch comercial. La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-005.

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del compañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio.(formato 187)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(formato 187)
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato informe)4.Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las specificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon(formato 187)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Diagnóstico inicial del Modelo de negocio.
2. Ruta de desarrollo del proceso de experimentación.
3. Diagnóstico de salida del Modelo de negocio.
4. Batería de indicadores para medir el crecimiento de la empresa.
5. Pitch comercial.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	795	
No CDP	775	
No RP	1131	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	1.928.893
Valor total (IVA incluido)	$	2.295.383

5. Anexos:

- Formato de compra del ERP
- Cotizaciones
- CDP
- RP

Con la firma del presente documento, el ordenador del gasto o su delegado autoriza la compra del bien o servicio solicitado.

Ordenador del gasto:

Nombre: Ivan Dario Castaño
Cargo: Director Ejecutivo
Portafolio: Dirección Ejecutiva
Corporación Ruta N Medellín

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** Vilmar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisor Solicitante

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

FORM-COMP-004 VERSIÓN 1 FECHA: 27/09/2022

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-005
Orden de compra o servicio N°		795
Fecha de elaboración del acta		07/02/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
	NIT/CC	811007550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		2.295.383
Fecha inicio OC		23/11/2022
Fecha fin OC		25/01/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1131
	Centro de costos	3387

1. **COMPONENTE ADMINISTRATIVO:**
   En cumplimiento de sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensión y parafiscales (según corresponda), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la persona natural o jurídica cumple con el pago de la seguridad social. (Ver anexo).

Anexo 1

2. **COMPONENTE TÉCNICO/ACTIVIDADES:**
   Las siguientes fueron las actividades(resumen) realizadas por la persona natural/ jurídica durante el periodo del presente informe:

Anexo 2

3. **COMPONENTE FINANCIERO Y CONTABLE:**
   A continuación, se detalla el histórico de pagos y novedades financieras relacionadas con la orden de compra o servicio.

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	$ 2.295.383	$ -	Autorizado para pago

Todos los valores incluidos en este informe se reportarán: con IVA [x] sin IVA [ ] (debe mantenerse la misma forma de reporte en todos los informes del contrato/convenio) (los valores deben incluirse antes de retenciones).

4. **FIRMA SUPERVISOR**
   El Supervisor manifiesta que el contratista/aliado ejecutó las obligaciones de la orden de compra en el periodo especificado en la presente acta y recibió a satisfacción las obligaciones derivadas del mismo.

SOLICITANTE (SUPERVISOR)
Nombre: Isabel Cristina Bermúdez Romero
CC: 1098640138
Cargo: Desarrolladora de Soluciones de CT+i, Nivel 3
CORPORACIÓN RUTA N – MEDELLÍN

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Dos (02) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,



DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3



ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**1**	**12**	**2022**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Divergente ERP (Serpia)
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P					**Emprendedor y/o empresario:** Esteban Castaño 1039447608
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Concertación	x

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a Divergente ERP (Serpia) **02-AC-001**Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial., de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°02-AC-001, Orden de Compra o Servicio N°**795** con plazo de ejecución hasta el 25/01/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones	Plazo
1	***Kickoff y Concentración***	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	25/01/2023
2	***Análisis de información*** Diagnóstico inicial del Modelo de negocio	Sesión de presentación del modelo de negocio actual, valoración con la herramienta de modelo de Negocio Integral, elaboración de informe de tendencias del modelo de negocio. Se aplicaMindsonar para medir el MIndset Gerencial.	25/01/2023
3	***Generación de Ideas*** Ruta de desarrollo del proceso de experimentación Diagnóstico de salida del Modelo de negocio	En esta sesión se dibuja la ruta de experimentación con todos los factores de cada dimensión del MNI y se priorizan los experimentos en un horizonte de tiempo de 3 a 6 meses, así mismo se determina la palancas de resultados prioritaria. Se aplica modelo de planeación por medios.	25/01/2023
4	***Diseño de Estrategia*** Batería de indicadores para medir el crecimiento de la empresa Pitch comercial.	En esta sesión se diseña la batería de indicadores a revisar Se diseña y entrena el pitch de la empresa.	25/01/2023
5	.***Validación y Aprendizaje***	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	25/01/2023

Conclusiones del acompañamiento: Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología y generar el primer acercamiento de los empresarios del programa y Escala Consciencia y Negocio.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Agendar actividades siguientes para análisis de información		Proveedor: - Agendar el siguiente espacio con relación al compromiso 1 - Entregar Acta Firmada Emprendedor/Empresario: - Entregar Acta Firmada Brindar Disponibilidad
FECHA PRÓXIMA CITA:	**15 Diciembre 2022**	**HORA: 10:00 -11:00**

FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Esteban y Carlos Mario yOrieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Concertación del Servicio

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregableafinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial para la iniciativa Divergente (ERP Serpia)

Lugar del evento: Presencial Escala Conciencia y Negocios Calle 16 AA sur # 42 -91
Hora: 1:30 pm – 2:30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Esteban Castaño - Divergente
Carlos Marin- Divergente

Otros anexos: https://docs.google.com/presentation/d/1kXKQrgUYh17alJ-z7_0HD2aqvIuUv37n/edit#slide=id.p1

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**27**	**1**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Divergente ERP (Serpia)
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** Esteban Castaño Cc 1039447608	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Cierre	**X**

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo realizar el cierre de los servicios asociados a Divergente Erp Serpia en Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-001** Orden de Compra o Servicio N°**795** con plazo de ejecución hasta el 25/01/2023.

Entregable específico	**Sesión (6)**			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	día	*mes*	*año*		
Diagnostico inicial del modelo de negocio	15	12	2022	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) inicial
Pruebas Maindsonar	13	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Devolución de las pruebas maindsonar a dos de los líderes del emprendimiento
Ruta de desarrollo del proceso de experimentación	19	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan de acción, con sus estrategias, tácticas, responsables y fechas para el logro de los objetivos trazados
Bacteria de Indicadores	24	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Definición de las métricas
Pitch comercial	27	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del pitch comercial
Diagnostico de salida del modelo de negocio	27	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) de salida

Conclusiones del acompañamiento: Es una emprendimiento que tiene involucrados temas de innovación, tecnología. Los empresarios han entendido que deben pasar de la etapa fortalecimiento a la etapa de consolidación y es algo que requiere una planeación integral que incluye la venta de la herramienta (software) desarrollada que incluye; Modulo administrativo: Inventario, ventas, compras, nomina electrónica, facturación electrónica.

Se realizó el **diagnóstico inicial** del modelo de negocios, realizando la valoración de entrada del modelo de negocio integral, donde se analizo: La estrategia, la cultura, la estructura y el perfil empresarial arrojando los siguientes resultados:

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Implementado	Identificado /Implementado	Identificado	Implementado	
	5,75	4,00	2,75	4,25	4,19

Modelo de negocio en Temprano	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno “informal”, de allí que no esté estructurado de forma correcta y no se utilice como herramienta	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa “informal” que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el

	de gestión y toma de decisiones.	devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

Se realizó el **diagnóstico de salida** del modelo de negocios, realizando valoración de entrada del modelo de negocio integral, donde se analizo: La estrategia, la cultura, la estructura y el perfil empresarial, utilizando la misma herramienta que permite la comparación arrojando los siguientes resultados:

	Implementado	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Identificado	Identificadas-Implementado	
	5,75	4,25	3,00	4,50	4,38

Modelo de Negocio TEMPRANO	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no esté estructurado de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

Se pueden ver avances considerables en lo referente al modelo de negocio de Divergente, continua en un modelo de negocio temprano, pero mejorando en la cultura, la estructura y el perfil empresarial.

Se construyó la ruta de desarrollo del proceso de experimentación de sus productos, construyendo la herramienta a su medida, definiendo las estrategias, tácticas, responsables, cronograma.
Entendiendo que toda su estrategia debe estar basada en: Desarrollo e innovación, Apertura de nuevos clientes y fidelización de los que hoy tienen, formación de equipos de trabajo, actualización de la pagina web y documentar la experiencia de usuarios entre otros

Al igual que se construyo la batería de indicadores, acordes con los objetivos trazados.

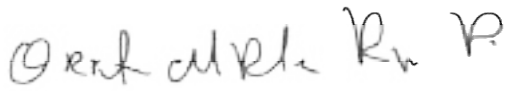
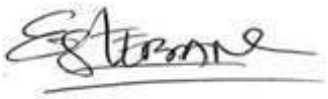
Dimensión	Métricas	Resultado
Desarrollos e innovación	Prototipo	Fecha programada/ fecha real

Clientes nuevos	Clientes	# de clientes nuevos presupuestadas vs clientes nuevos reales
Clientes fidelizados	Retención de clientes	# de clientes que compran vs # de clientes que repiten compra
Volumen de venta	Ventas	Ventas presupuestadas vs ventas reales
Evaluación frente al cliente	Satisfacción del cliente	Puntuación de satisfacción del cliente = (puntuación total de la encuesta / total de preguntas) x 100
Desarrollo de equipo humano	Equipo humano	Planta de personal actual vs planta de personal anterior

Se trabajo el pitch comercial, resaltando el desarrollo del software que contiene el modulo administrativo: Inventario, ventas, compras, nomina electrónica, facturación electrónica

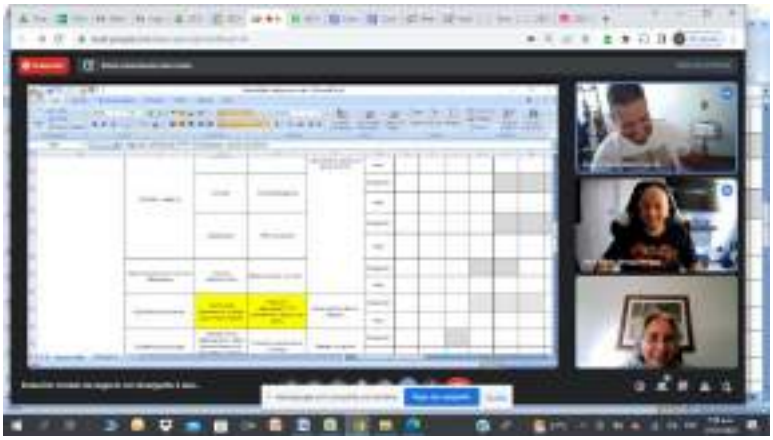
Se realizaron las pruebas maindsonar para los dos líderes de la microempresa y se hizo la devolución de las mismas y éstas permiten medir el Minset gerencial.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
No aplica		**Proveedor:** - Entregar Acta Firmada **Emprendedor/Empresario:** - Entregar Acta Firmada
FECHA PRÓXIMA CITA:		**HORA:**

	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Carlos Mario y Jhon Fredy de Divergente Erp Serpia y Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a Divergente Erp Serpia .

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable para la iniciativa Divergente Erp Serpia, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.

Lugar del evento: Virtual

Hora: 7:00 am – 9:00 am

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Jhon Freddy Urrego – Divergente Erp Serpia
Carlos Mario Marin- - Divergente Erp Serpia

Otros anexos: Diagnostico inicial y de salida modelo de negocio-,Ruta de desarrollo – batería de indicadores - Pruebas Maindsonar individuales y consolidadas- Pitch comercial



DIAGNOSTICO INICIAL

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Implementado	Identificado /Implementado	Identificado	Implementado	
	0,75	4,00	1,75	4,00	4,19

Desconocido	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
Identificado	El empresario dentuvelto a través de la entrevista, tiene conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente del mismo, cuenta con los documentos que soportan el parámetro evaluado.
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parámetro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parámetro evaluado.

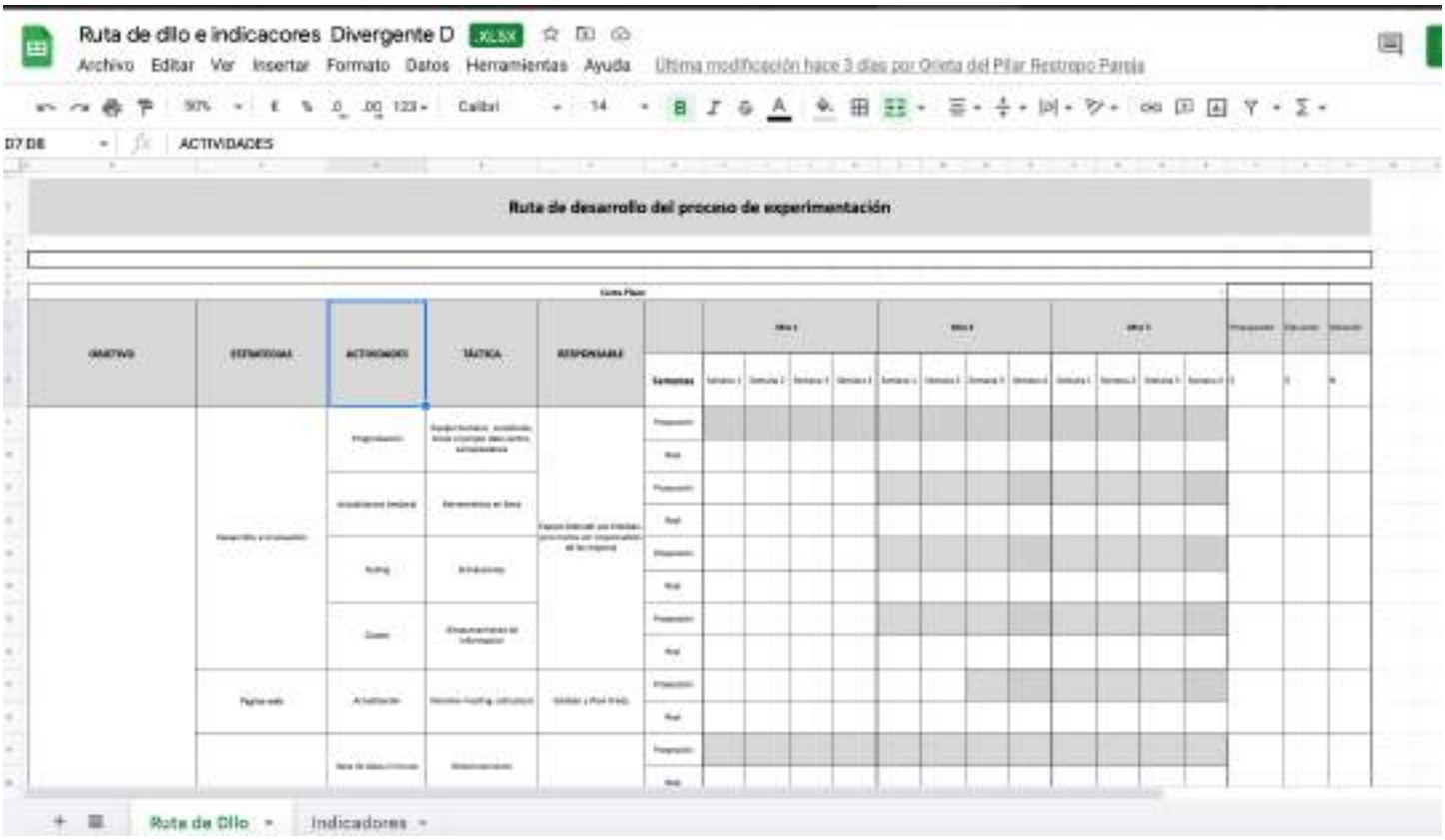
Modelo de negocio en Temporal	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no está estructurada de forma correcta y no se utiliza como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de alguno, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (o no se ha percibido) el devenir del negocio y como debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

DIAGNOSTICO DE SALIDA

	Implementado	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificados	Identificados	Identificado	Identificados implementado	
	0,75	4,00	1,00	4,00	4,00

Identificado	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
Desconocido	El empresario dentuvelto a través de la entrevista, tiene conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente del mismo, cuenta con los documentos que soportan el parámetro evaluado.
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parámetro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parámetro evaluado.

Modelo de Negocio ELEMENTO Preferente en las respuestas IDENTIFICADAS	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no está estructurada de forma correcta y no se utiliza como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de alguno, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (o no se ha percibido) el devenir del negocio y como debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.


Ruta de dllo e indicacores Divergente D
.XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Ultima modificación hace 3 días por Orieta del Pilar Restrepo Parra
D7 D8
ACTIVIDADES
Ruta de desarrollo del proceso de experimentación
OBJETIVO
ESTRATEGIAS
ACTIVIDADES
TÁCTICA
RESPONSABLE
Semanas
Ruta de Dllo
Indicadores

Elevator

PITCH



Somos:	Esteban, Jhon Freidy, Carlos Mario y Felipe, amigos, unidos por la pasion por la tecnologia, por los desarrollos tecnologicos y el servicio al cliente
Hacemos parte de la empresa:	Divergente soluciones sas, creada en el 2017
¿Qué Hacemos?	Somos una empresa dedicada a la prestación de servicios informáticos; especializada en optimización de procesos, enfocándose en ofrecer soluciones y suplir las necesidades tecnológicas y administrativas.
¿Qué Solucionamos?	Factor diferenciador a la medida, integrando la operación administrativa, contable, logística. Prestamos varios servicios relacionados con desarrollos tecnologicos: La Planificación de Recursos Empresariales o Enterprise Resource Planning (ERP por sus siglas en inglés).El centro de nuestras actividades es el cliente y prestamos servicios informáticos que permiten integrar varias operaciones internas de las empresas y tienen una estructura modular, aunque funcionan como un sistema único.
¿Cuales son nuestros objetivos?	Nuestros objetivos son seguir creciendo con nuestros clientes, aumentar el volumen de facturación que nos permita ser sostenibles, aumentando nuestra cobertura de clientes y queremos seguir formando nuestro equipo de trabajo de acuerdo a la cultura de la empresa.
¿Qué equipo humano y técnico tienes?	Un grupo de profesionales comprometidos con el crecimiento de las empresa. Haciendo equipo con profesionales jovenes en proceso de formacion.
¿Cuál es tu competencia?	SAP es la mayor compañía de software de Europa y la tercera más grande del mundo. Y es nuestro gran referente
¿A quién está dirigido tu mercado?	Pequeña y mediana empresa, preferiblemente ubicadas en ciudad intermedias
Frase de cierre:	Demos la oportunidad de prestarte nuestros servicios. NO SOMOS PROVEEDORES DE SOFTWARE, somos aliados, no somos gastos, somos inversión. Nuestros desarrollos tecnologicos son a la medida, buscando su excelencia operativa. Visita nuestra pagina web https://www.divergente.net.co/ y en https://co.linkedin.com/company/divergentesi

DIAGNOSTICO INICIAL

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Implementado	Identificado /Implementado	Identificado	Implementado	
	0,75	4,00	1,75	4,00	4,19

Desconocido	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
Identificado	El empresario dentuvelto a través de la entrevista, tiene conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente del mismo, cuenta con los documentos que soportan el parámetro evaluado.
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parámetro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parámetro evaluado.

Modelo de negocio en Temporal	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no está estructurada de forma correcta y no se utiliza como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de alguno, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (o no se ha percibido) el devenir del negocio y como debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

DIAGNOSTICO DE SALIDA

	Implementado	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificados	Identificados	Identificado	Identificados implementado	
	0,75	4,00	1,00	4,00	4,00

Identificado	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
Desconocido	El empresario dentuvelto a través de la entrevista, tiene conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente del mismo, cuenta con los documentos que soportan el parámetro evaluado.
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parámetro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parámetro evaluado.

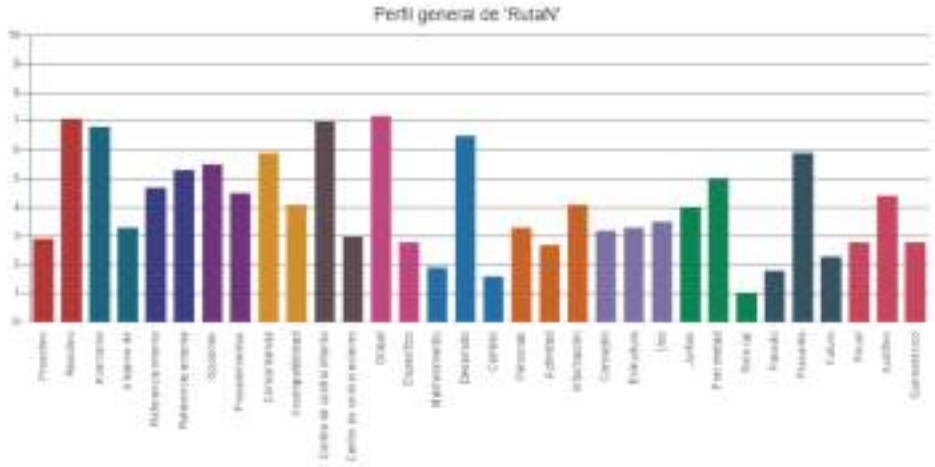
Modelo de Negocio ELEMENTO Preferente en las respuestas IDENTIFICADAS	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no está estructurada de forma correcta y no se utiliza como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de alguno, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (o no se ha percibido) el devenir del negocio y como debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

Perfil general de 'RutaN'

Descripción

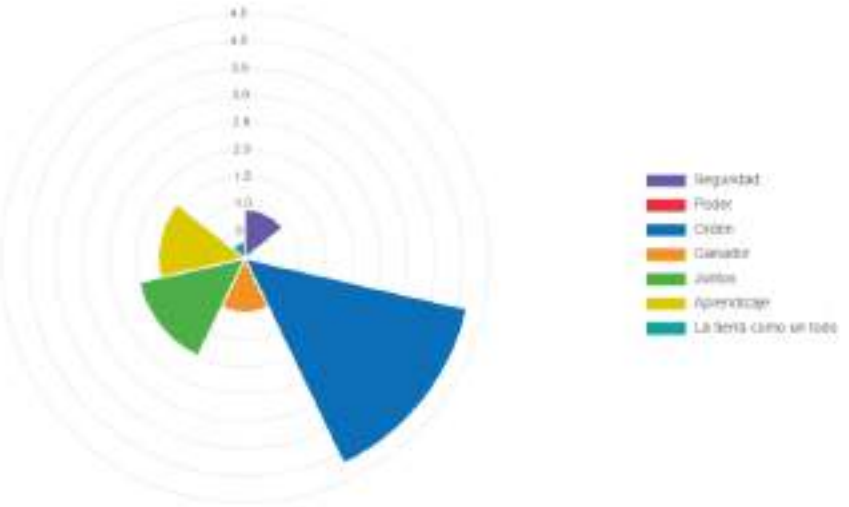
Lista de todas las personas en este perfil general.

Nombre	Proactivo	Reactivo	Acercarse	Alejarse de	Referencia interna	Referencia externa	Opciones	Procedimientos	Concordancia	Incompatibilidad	Centro de control interno	Centro de control externo	Global	Específico	Mantenimiento	Desarrollo	Cambio	Personas	Actividad	Información	Concepto	Relaciones	Uso	Juntos	Proximidad	Solo (A)	Pasado	Presente	Futuro	Visual	Auditivo	Quinestésico
John Fredy Urrego urrego	2.4	7.6	5.5	4.5	5.6	4.2	5.6	4.4	6.3	3.5	6.4	3.6	7.2	2.8	2.6	5.8	1.6	2.5	2.8	4.7	2.0	3.8	4.2	2.8	9.6	1.6	1.6	6.0	2.4	3.2	3.6	3.2
Esteban Castaño	3.4	6.6	8.0	2.0	3.6	6.4	5.4	4.6	5.3	4.8	7.6	2.4	7.2	3.8	1.2	7.2	1.6	4.0	2.5	3.5	4.3	3.8	2.8	5.2	4.4	0.4	2.0	5.8	2.2	2.4	5.2	2.4
Promedio	**2.9**	**7.1**	**6.8**	**3.3**	**4.7**	**5.3**	**5.5**	**4.5**	**5.9**	**4.1**	**7.0**	**3.0**	**7.2**	**2.8**	**1.9**	**6.5**	**1.6**	**3.3**	**2.7**	**4.1**	**3.2**	**3.3**	**3.5**	**4.0**	**5.0**	**1.0**	**1.8**	**5.9**	**2.3**	**2.8**	**4.4**	**2.8**
Desviación estándar	**0.5**	**0.5**	**1.3**	**1.3**	**1.1**	**1.1**	**0.1**	**0.1**	**0.6**	**0.6**	**0.6**	**0.6**	**0.0**	**0.0**	**0.7**	**0.7**	**0.0**	**0.8**	**0.2**	**0.6**	**1.2**	**0.5**	**0.7**	**1.2**	**0.6**	**0.6**	**0.2**	**0.1**	**0.1**	**0.4**	**0.8**	**0.4**



Lista de todas las personas en el perfil general con sus puntuaciones Craves

Nombre	Púrpura	Rojo	Azul	Naranja	Verde	Amarillo	Turquesa
John fredy Urrego urrego	1.8	0.0	4.2	0.0	2.2	1.8	0.0
Esteban Castaño	0.0	0.0	4.2	2.0	1.8	1.3	0.7
Promedio	**0.9**	**0.0**	**4.2**	**1.0**	**2.0**	**1.6**	**0.3**
Desviación estándar	**0.9**	**0.0**	**0.0**	**1.0**	**0.2**	**0.3**	**0.3**



RUTA N **RADICACIÓN DE FACTURAS**

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	191
Fecha	10/02/2023 11:16 am	
Asunto	811007550;ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S;FEES241;01;Escala Consciencia & Negocios SAS;	
De	Factura Electrónica : noreply@factoa.co	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	10/02/2023 12:00 am	Número factura	FEES241
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas** **Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643** **escala@escala.edu.co** **Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	366.489,67	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	2.295.382,67		
CUFE	932f331b150774127237858e201e4c3e0c3e32e76fef83007faba5c39f477b42361bd689ebd2f735c20bbd9817b192f0		

Johan Sebastian Marin

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

Documento Soporte de Costos y Gastos en Operaciones con No Obligados a Expedir Factura o Documento Equivalente

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016 - Sustituido por el Decreto 358 de 2020

desde hasta

Señor (es):
ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
Nit: 811.007.550
CL 16 A A SUR 42 91 OF 611
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA

Observaciones:
ACOMPAÑAMIENTO PARA QUE EL EMPRENDIMIENTO CREZCA DE MANERA RENTABLE Y SOSTENIBLE A TRAVÉS DEL AJUSTE Y AFINACIÓN DE LOS COMPONENTES DEL MODELO DE NEGOCIO ACTUAL Y DE LA ESTRUCTURACIÓN DE SU PITCH COMERCIAL.

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **24**
Fecha: FEB. 10/2023 **Radicado:**
Valor: 1,999,297.00 **Doc. Prov:** FEES-240
Contrato:
Obligación: PCPV52
Fecha Vencimiento: Mar.10/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	1,928,893.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	54,974.00	366,490.00
Valor de retención de IVA.	54,974.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	3,858.00	1,928,893.00
Valor retención.	241,112.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	25,076.00	1,928,893.00
Valor IVA 19	366,490.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	212,178.00	1,928,893.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1255	CDPR 775	23202020080000000031180608033870 1	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	2,295,383.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	24		3,858.00	1,928,893.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	24		25,076.00	1,928,893.00
24360305	HONORARIOS 11%	24		212,178.00	1,928,893.00
24010110	SERVICIOS	24		1,999,297.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	24	1,928,893.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	24	366,490.00		1,928,893.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	24		54,974.00	366,490.00
		Total	2,295,383.00	2,295,383.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR

Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad **Autorizó Profesional Universitario Contabilidad**

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

Documento Soporte de Costos y Gastos en Operaciones con No Obligados a Expedir Factura o Documento Equivalente

Artículo 1.6.1.4.12 Decreto único reglamentario en materia tributaria 1625 de 2016 - Sustituido por el Decreto 358 de 2020

desde hasta

Cuenta Pagadora:	2,295,383.00 245000003292,295,383.00

Factura Electrónica De Venta #FEES-240
Ver. UBL 2.1

Forma de Pago: Contado
Método de Pago: Efectivo
Moneda: COP
Total de Lineas: 1

Fecha de Validación: 10/02/2023 11:10 AM
Fecha de Generación: 10/02/2023 11:10 AM
Responsabilidad Fiscal: R-99 No responsable
Régimen Fiscal: No responsable de IVA

Emisor : ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S
Razón Social: Escala Consciencia & Negocios SAS
NIT: 811007550-3
Teléfono: + (57) 320 2714158
Correo Electrónico: escala@escala.edu.co
Dirección: CL 16AA SUR 42 91 OF 611 EDIFICIO CAMPESTRE 1643
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

Receptor : CORPORACION RUTA N MEDELLIN
Razón Social CORPORACION RUTA N MEDELLIN
NIT: 900323466-1
Teléfono: N/A
Correo Electrónico: radicacionvaucher@rutanmedellin.org
Dirección: CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A
Responsabilidad Fiscal: Regimen Simple de Tributación
Régimen Fiscal: Responsable de IVA
País: Colombia
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

#	Cod	Item	Detalle	Cant	Unidad	Precio	Subtotal	IVA%	IVA	Total
1	03	Servicio de Consultoría	Servicio de Consultoría	1.00	cada	1,928,893.00	1,928,893.00	19	366,489.67	**2,295,382.67**

Detalles:
Son: DOS MILLONES DOSCIENTOS NOVENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y DOS PESOS CON SESENTA Y SIETE CENTAVOS
Where 875

Cuentas Bancarias
Cuenta Ahorro Bancolombia 10172641396 (**Pesos**)

NO SOMOS RESPONSABLES DE I.V.A NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES NO SOMOS RETENEDORES DE I.V.A

CUFE :
bbcee69eb126b76e594f32bfaa9c193fb7a7125170fe0f5da5d72a40d08c247dfedafaaf988daccac9d5c0209b029fe8

Detalle de Venta	
Subtotal :	COP 1,928,893.00
Descuento :	COP 0.00
Monto Bruto :	COP 1,928,893.00
Monto IVA :	COP 366,489.67
Total Venta:	COP 2,295,382.67
Total a pagar :	COP 2,295,382.67

Autorizado DIAN para la Facturación Electrónica mediante la resolución N° 18764034589515 entre los rangos de Facturación del 167 al 560 usando el prefijo FEES con vigencia entre las fechas 2022-08-25 al 2023-08-25.

Generada por: https://factoa.co

Servicios informáticos TECNODEV CO SA 901360857-7 / Proveedor Tecnologico Cadena SA 890930534-0

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

CALLE 67 Nº 52 - 20 PISO 2 TORRE A

PBX + 57(4): 516 77 70

ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

ORDEN DE COMPRA No.: **875** **CONTRATO No:**

FECHA: Dic. 07 / 2022

PROVEEDOR: 811.007.550 ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S

DIRECCIÓN: CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

TELÉFONO: 3202714158

FORMA DE PAGO: 14 10 DIAS **CENTRO DE COSTOS:** 03387

OBJETO: 02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Where.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	1,928,893.00	1,928,893.00
				SUBTOTAL:	1,928,893.00
				MAS IVA:	366,490.00
				TOTAL:	2,295,383.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1255	CDP	775	659	2,295,383.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

1. La Corporación RUTA N Pagará el valor de la orden de compra o servicio previa entrega de la factura con el lleno de requisitos legales y los siguientes soportes:

- Copia de orden de compra.
- Certificado de paz y salvo por concepto de aportes al sistema integral de seguridad social y parafiscales.
- Debe ser radicada en Gestión Documental de RUTA N o enviar al correo de facturación electrónica para quienes apliquen: facturacionelectronica@rutanmedellin.org.

2. Hace parte de esta orden de compra o servicio la propuesta económica presentada por el proveedor.

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

FORM-COMP-002 VERSIÓN 1 FECHA: 06/10/2022

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 07 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	875
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Where.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

El acompañamiento le permitirá al emprendedor, identificar el estado actual del modelo de negocio, ajustar cada uno de sus componentes y preprar su pitch comercial.
La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-005.

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del compañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio.(formato 187)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(formato 187)
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato informe)
4.Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las specificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon(formato 187)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Diagnóstico inicial del Modelo de negocio.
2. Ruta de desarrollo del proceso de experimentación.
3. Diagnóstico de salida del Modelo de negocio.
4. Batería de indicadores para medir el crecimiento de la empresa.
5. Pitch comercial

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	875	
No CDP	775	
No RP	1255	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	1.928.893
Valor total (IVA incluido)	$	2.295.383

5. Anexos:

- Formato de compra del ERP
- Cotizaciones
- CDP
- RP

Con la firma del presente documento, el ordenador del gasto o su delegado autoriza la compra del bien o servicio solicitado.

Ordenador del gasto:

Nombre: Ivan Dario Castaño
Cargo: Director Ejecutivo
Portafolio: Dirección Ejecutiva
Corporación Ruta N Medellín

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** Virmar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisor Solicitante

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

FORM-COMP-004 VERSIÓN 1 FECHA: 27/09/2022

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-005
Orden de compra o servicio N°		875
Fecha de elaboración del acta		07/02/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
	NIT/CC	811007550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		2.295.383
Fecha inicio OC		25/11/2022
Fecha fin OC		25/01/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1255
	Centro de costos	3387

1. **COMPONENTE ADMINISTRATIVO:**
   En cumplimiento de sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensión y parafiscales (según corresponda), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la persona natural o jurídica cumple con el pago de la seguridad social. (Ver anexo).

Anexo 1

2. **COMPONENTE TÉCNICO/ACTIVIDADES:**
   Las siguientes fueron las actividades(resumen) realizadas por la persona natural/ jurídica durante el periodo del presente informe:

Anexo 2

3. **COMPONENTE FINANCIERO Y CONTABLE:**
   A continuación, se detalla el histórico de pagos y novedades financieras relacionadas con la orden de compra o servicio.

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.	$ 2.295.383	$ -	Autorizado para pago

Todos los valores incluidos en este informe se reportarán: con IVA [x] sin IVA [ ] (debe mantenerse la misma forma de reporte en todos los informes del contrato/convenio) (los valores deben incluirse antes de retenciones).

4. **FIRMA SUPERVISOR**
   El Supervisor manifiesta que el contratista/aliado ejecutó las obligaciones de la orden de compra en el periodo especificado en la presente acta y recibió a satisfacción las obligaciones derivadas del mismo.

SOLICITANTE (SUPERVISOR)
Nombre: Isabel Cristina Bermúdez Romero
CC: 1098640138
Cargo: Desarrolladora de Soluciones de CT+i, Nivel 3
CORPORACIÓN RUTA N – MEDELLÍN

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Diez (10) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,

DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3

ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**21**	**12**	**2022**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Where**

Nombre Orientador: Orieta del Pilar Restrepo

CVS: No aplica

Aliado: Escala Consciencia y Negocios

Emprendedor y/o empresario:
Sebastián Gutiérrez – Juan Santiago Campo
Cédula 8356478

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Concertación	x

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a Where, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato No **02-AC-00** Orden de Compra o Servicio N°875 con plazo de ejecución hasta el 07/02/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la concertación	Plazo
1	***Kickoff y Concentración***	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	07/02/2023
2	***Análisis de información*** *Diagnóstico inicial del Modelo de negocio*	Sesión de presentación del modelo de negocio actual, valoración con la herramienta de modelo de Negocio Integral, elaboración de informe de tendencias del modelo de negocio. Se aplica Mindsonar para medir el MIndset Gerencial.	07/02/2023
3	***Generación de Ideas*** Ruta de desarrollo del proceso de experimentación Diagnóstico de salida del Modelo de negocio	En esta sesión se dibuja la ruta de experimentación con todos los factores de cada dimensión del MNI y se priorizan los experimentos en un horizonte de tiempo de 3 a 6 meses, así mismo se determina la palancas de resultados prioritaria. Se aplica modelo de planeación por medios.	07/02/2023
4	***Diseño de Estrategia*** Bateria de indicadores y Pitch Comercial	En esta sesión se diseña la batería de indicadores a revisar Se diseña y entrena el pitch de la empresa.	07/02/2023
5	.***Validación y Aprendizaje***	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	07/02/2023

Conclusiones del acompañamiento: : Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología y generar el primer acercamiento de los empresarios del programa y Escala Consciencia y Negocio.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Agendar Actividades Siguiente Análisis de información		Proveedor: - Agendar el siguiente espacio con relación al compromiso 1 - Entregar acta firmada Emprendedor/Empresario: - Entregar acta firmada - Brindar disponibilidad
FECHA PROXIMA CITA:	**17- 1- 2023**	**HORA: 2:00 Pm**

FIRMA PROVEEDOR	FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Sebastián, Juan Santiago de Where, junto Maria Alejandra y Orieta profesionales de Escala Consciencia y negocios

Nombre de actividad: Concertación del Servicio en 30 Minutos,

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable para la iniciativa Where, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial

Lugar del evento: Presencial en Escala Conciencia y Negocios Calle 16 AA sur # 42 -91

Hora: 1:00 pm a 2:00 pm

Nombre de los asistentes y entidad:

Sebastián Gutiérrez – Where
Juan Santiago Campo – Where
Maria Alejandra Gómez – Escala Consciencia y negocios
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios

Otros anexos: https://docs.google.com/presentation/d/1kXKQrgUYh17alJ-z7_0HD2aqvluUv37n/edit

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**31**	**1**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Where
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** Sebastián Gutiérrez – Juan Santiago Campo Cedula 8356478	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Cierre	**X**

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo realizar el cierre de los servicios asociados a Where en Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-001**Orden de Compra o Servicio N°**875** con plazo de ejecución hasta el 07/02/2023.

Entregable específico	**Sesión (6)**			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	día	*mes*	*año*		
Diagnostico inicial del modelo de negocio	21	12	2022	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) inicial
Pruebas Maindsonar	17	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Devolución de las pruebas maindsonar a dos de los líderes del emprendimiento
Ruta de desarrollo del proceso de experimentación	21	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan de acción, con sus estrategias, tácticas, responsables y fechas para el logro de los objetivos trazados
Bacteria de Indicadores	25	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Definición de las métricas
Pitch comercial	25	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del pitch comercial
Diagnostico de salida del modelo de negocio	31	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) de salida

Conclusiones del acompañamiento: Es una emprendimiento que tiene involucrados temas de innovación, tecnología. Los empresarios han entendido que deben pasar de la etapa fortalecimiento a la etapa de consolidación y es algo que requiere una planeación integral, para poder desarrollar y potencializar las 3 unidades de negocio: Eventos, experiencias (b to c) y marketing digital (b to b).

Se realizó el **diagnóstico inicial** del modelo de negocios, realizando la valoración de entrada del modelo de negocio integral, donde se analizo: La estrategia, la cultura, la estructura y el perfil empresarial arrojando los siguientes resultados:

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Implementado	Identificado /Implementado	Identificado	Implementado	
	6.00	1,75	2,00	2,75	3.13

Modelo de negocio en Temprano	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno “informal”, de allí que no esté estructurado de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa “informal” que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y

		documentación de planes y procesos.

Se realizó el **diagnóstico de salida** del modelo de negocios, realizando valoración de entrada del modelo de negocio integral, donde se analizo: La estrategia, la cultura, la estructura y el perfil empresarial, utilizando la misma herramienta que permite la comparación arrojando los siguientes resultados:

	Implementado	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Desconocida/Identificado	Desconocida-Identificadas-Implementado	
	6.50	2.25	2,00	3.00	3.44

Modelo de Negocio Temprano	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no esté estructurado de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

Se pueden ver avances considerables en lo referente al modelo de negocio de Where, continua en un modelo de negocio temprano, pero mejorando en la Estrategia, la cultura y el perfil empresarial.

Se construyó la ruta de desarrollo del proceso de experimentación de sus productos, construyendo la herramienta a su medida, definiendo las estrategias, tácticas, responsables, cronograma.
Entendiendo que toda su estrategia debe estar basada en: Desarrollo y potencializar los eventos, en retomar la experiencia de usuario, y desarrollar el canal b to b con desarrollo de estrategias de marketing digital.
Al igual que se construyo la batería de indicadores, acordes con los objetivos trazados.

Primer trimestre

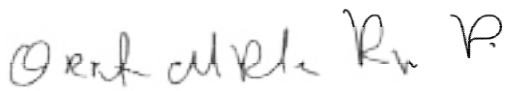
Dimensión	Métricas	Resultado
B to b Estrategias de marketing	10	Estrategias de marketing reales / Estrategias de marketing realizados

Clientes nuevos (QUIENES LES COMPRAN Y EL ESTABLECIMIENTOS	Clientes	# de clientes nuevos presupuestadas vs clientes nuevos reales
Clientes fidelizados (RECOMPRA, Y EL ESTABLECIMIENTO)	Retención de clientes	# de clientes que compran vs # de clientes que repiten compra
Volumen de venta	Ventas	Ventas presupuestadas vs ventas reales
Eventos en el primer trimestre	30	eventos realizados/ eventos reales

Se trabajo el pitch comercial, resaltando la importancia de realizar marketing de afiliación con los establecimientos y de estar actualizados en todas las aplicaciones digitales.

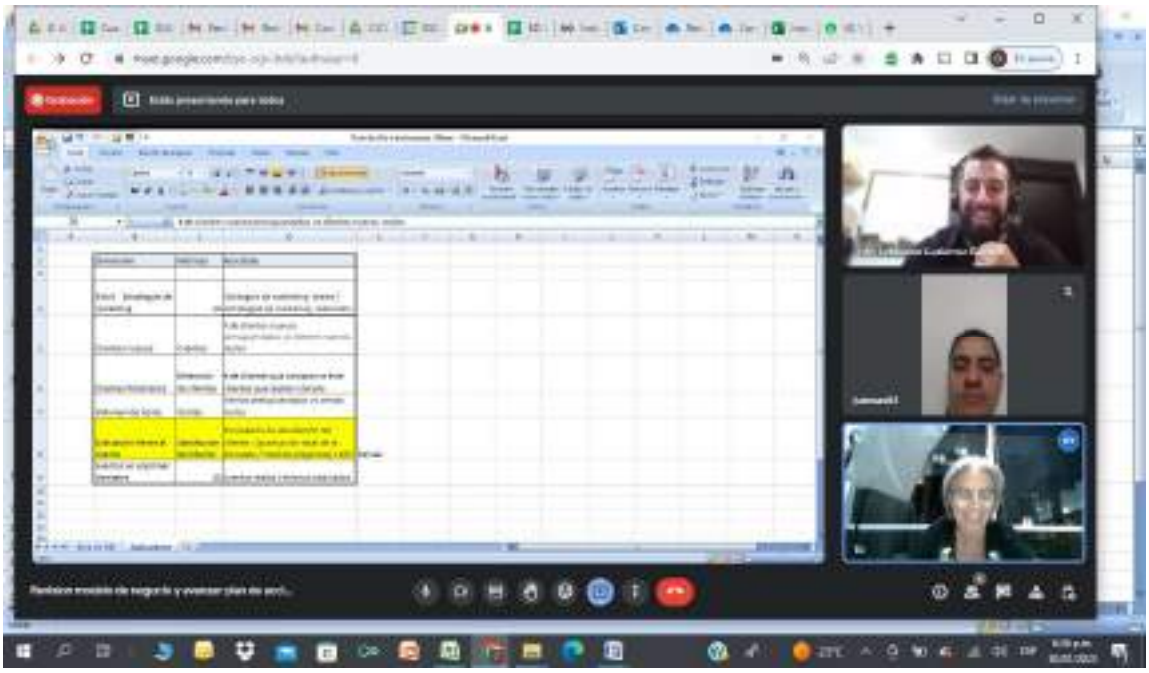
Se realizaron las pruebas maindsonar para los dos líderes de la microempresa y se hizo la devolución de las mismas y éstas permiten medir el Minset gerencial.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
No aplica		**Proveedor:** - Entregar Acta Firmada **Emprendedor/Empresario:** - Entregar Acta Firmada
FECHA PRÓXIMA CITA:		**HORA:**

	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Juan y Sebastián de Where y Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a Where

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable para la iniciativa Where, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.

Lugar del evento: Virtual

Hora: 6:00 pm – 8:00pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Sebastián Gutiérrez – Where
Juan Campo - Where

Otros anexos: Diagnostico inicial y de salida modelo de negocio-,Ruta de desarrollo – batería de indicadores - Pruebas Maindsonar individuales y consolidadas- Pitch comercial



Diagnostico inicial del modelo de negocio y Diagnostico de salida del modelo de negocio de

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 5 días por Orieta

50% € % .0 .00 123 Predetermi... 10

DIAGNOSTICO INICIAL

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoria de respuestas	Identificada Implementado	Desconocida /Identificada	Desconocida Identificada	Desconocida	
	8,00	1,75	2,00	2,75	3,13

Desconocido	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.	
Identificado	El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.	
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente, así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.	
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la medida en la ejecución de acciones asociadas al parametro evaluado.	

Modelo de negocio en Tempruna	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no esté estructurada de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

DIAGNOSTICO DE SALIDA

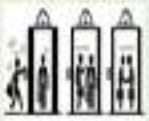
	Implementado	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoria de respuestas	Identificadas	Identificadas	Desconocida Identificado	Identificadas/ Desconocidas/ Implementado	
	8,50	2,25	2,00	3,00	3,44

Identificado	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.	
Desconocido	El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.	
Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente, así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.	
Implementado	Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evidencias objetivas la medida en la ejecución de acciones asociadas al parametro evaluado.	

Modelo de Negocio TEMPRANO	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no esté estructurada de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos, intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

Elevator

PITCH



Somos:	Sebastian y Juan Santiago, primos, amigos y socios.
Hacemos parte de la empresa:	WHERE **¿Qué hay pa" hacer hoy?**
¿Qué Hacemos?	Somos una plataforma que promociona eventos de ciudad, que ofrece experiencias en diferentes restaurantes y sitios de comida y bebida, y de espacio de pauta y desarrollo de estrategias comerciales para el sector de entretenimiento.
¿Qué Solucionamos?	Damos alternativas de entretenimiento. Presentamos opciones desconocidas para nuestros clientes, somos vanguardistas en el sector de entretenimiento para que nuestros seguidores y clientes conozcan las mejores opciones, TIEMPO
¿Cuales son nuestros objetivos?	Ser la plataforma de eventos mas visitada por propios y extranjeros, generando unas excelentes experiencias a sus clientes y aliados.
¿Qué equipo humano y técnico tienes?	Contamos con una plataforma tecnologica desarrollada por un grupo de profesionales siempre pensando en presentar opciones de entretenimiento para nuestros clientes y seguidores
¿Cuál es tu competencia?	Que hay para hacer en Bogota
¿A quién está dirigido tu mercado?	Nuestro mercado esta orientado al b to b, cuando nos acercamos a los establecimiento de entretenamiento a generar alianzas y a ofrecerles nuestras plataformas para darsen a conocer y ofrecer y vender sus productos y servicios y al b to c cuando las personas que buscan opciones de entretenimiento y experiencias nos consultan y se guian por nuestras recomendaciones
Frase de cierre:	Siguenos en nuestras redes sociales @where y en nuestra pagina web where.com.co. Danos el gusto de atenderte, te ahorramos tiempo, te informamos, te escuchamos y te compartimos **todo lo que hay pa hacer,**

CUADRO DE MANDO

Propuesta de valor:

Corto Plazo

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	TÁCTICA	RESPONSABLE		Mes 1 FEBRERO				Mes 2 MARZO				Mes 3 ABRIL				Presupuesto	Ejecucion	Variación	Necesidades
					Semanas	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	$	$	%	
	Eventos 30 en el primer trimestre	Acercamiento con el organizador del evento	Base de datos, promotores de la ciudad (segmentados). Revision de redes sociales	Juancho	Proyección																
					Real																
		Tema de precios, divulgacion del evento, compartir información	Capacidad de actualizar, de subir información	Juancho y Sebas	Proyección																
					Real																
		Momento de la verdad	Estar atento a las solicitudes de las ventas: Se venda solo, whats app y por instagram.	Juancho	Proyección																
					Real																
		Post venta	Formulario de satisfacción	Juancho y Sebas	Proyección																
					Real																
	B to b (10 planes)	Historias aleatorias de algunos negocios	A traves de redes sociales, revisan, lista propia	Juancho	Proyección																
					Real																
		Repost	Por eventos,	Lucho	Proyección																
					Real																
		Estrategias de marketing, sale where buscando llegar a ellos	Planes para hacer canales para los otros clientes. Ser los communitty manager por 8 dias, por 15 dias, por 30 dias	Tercerizador. Marca blanca	Proyección																
					Real																
	B to c (experiencias) Mrketing de afiliacion	Acercamiento con el sitio COMERCIAL	Relacionamiento y contrato de mandato	Juancho- Sebas	Proyección																
					Real																
		Pagina web y pautas	desde la web, # de pedido. Con el # de cedula		Proyección																
					Real																
		Fidelización	Seguimiento		Proyección																
					Real																

(experiencia para dos personas. $ 200,000 por

Conocenos
Pruebanos
Quedate
Recomiendanos

Primer trimestre

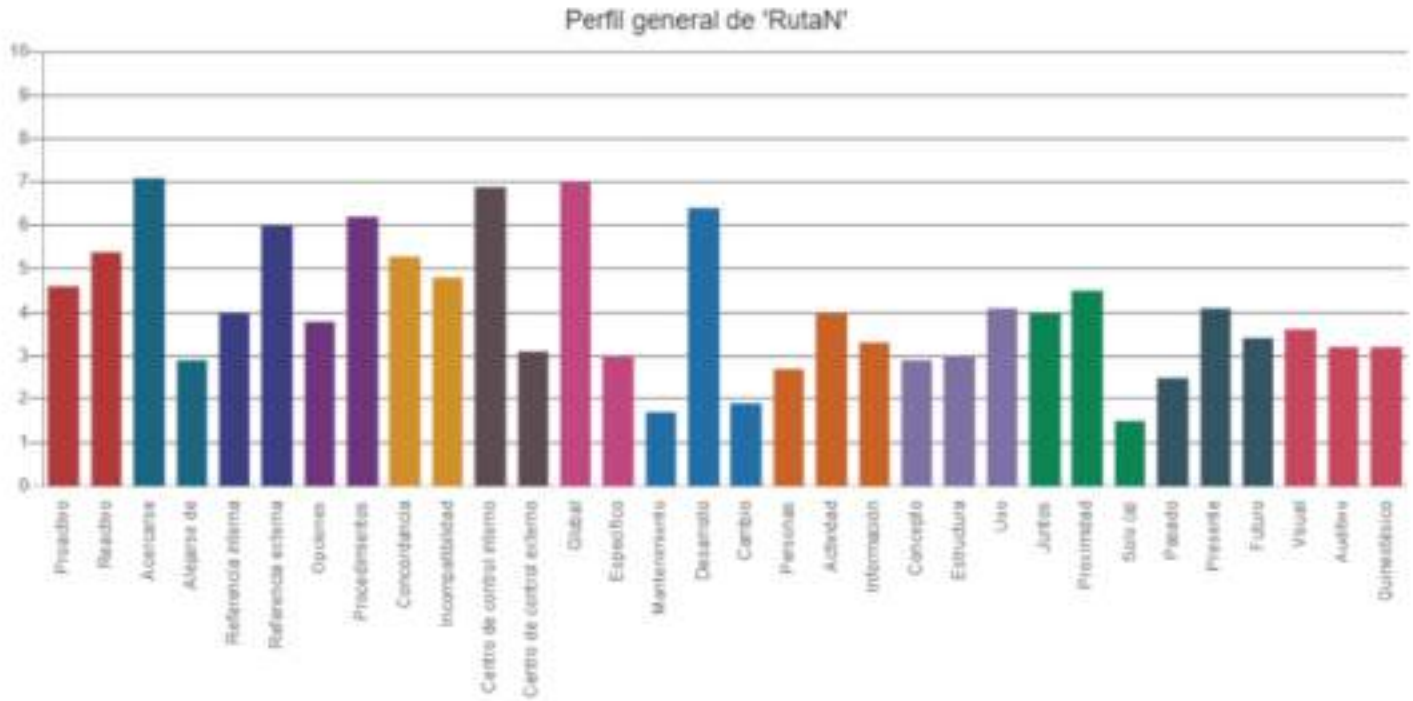
Dimensión	Métricas	Resultado
B to b Estrategias de marketing	10	Estraegias de marketing reales / Estrategias de marketing realizados
Clientes nuevos (QUIENES LES COMPRAN Y EL ESTABLECIMIENTOS	Clientes	# de clientes nuevos presupuestadas vs clientes nuevos reales
Clientes fidelizados (RECOMPRA, Y EL ESTABLECIMIENTO)	Retención de clientes	# de clientes que compran vs # de clientes que repiten compra
Volumen de venta	Ventas	Ventas presupuestadas vs ventas reales
Eventos en el primer trimestre	30	eventos realizados/ eventos reales

Perfil general de 'RutaN'

Descripción

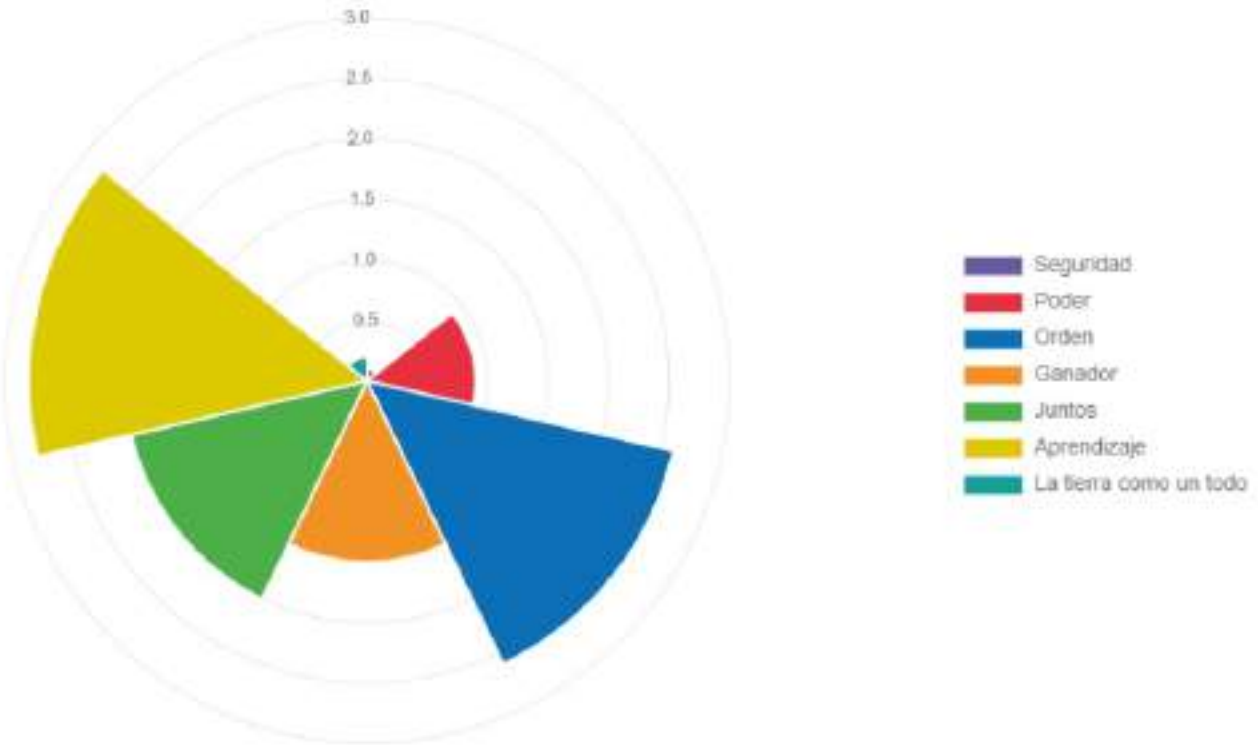
Lista de todas las personas en este perfil general.

Nombre	Proactivo	Reactivo	Acercarse	Alejarse de	Referencia interna	Referencia externa	Opciones	Procedimientos	Concordancia	Incompatibilidad	Centro de control interno	Centro de control externo	Global	Específico	Mantenimiento	Desarrollo	Cambio	Personas	Actividad	Información	Concepto	Estructura	Uso	Juntos	Proximidad	Solo (a)	Pasado	Presente	Futuro	Visual	Auditivo	Quinestésico
Juan Santiago Campo Castrillón	5.6	4.4	6.3	3.8	4.8	5.2	4.8	5.2	4.8	5.3	5.4	4.6	6.4	3.6	2.4	5.0	2.6	3.2	2.7	4.2	3.3	3.5	3.2	3.6	4.6	1.8	3.0	3.0	4.0	4.0	3.2	2.8
John Sebastian Gutierrez Campo	3.6	6.4	8.0	2.0	3.2	6.8	2.8	7.2	5.8	4.3	8.4	1.6	7.6	2.4	1.0	7.8	1.2	2.2	5.3	2.5	2.5	2.5	5.0	4.4	4.4	1.2	2.0	5.2	2.8	3.2	3.2	3.6
Promedio	**4.6**	**5.4**	**7.1**	**2.9**	**4.0**	**6.0**	**3.8**	**6.2**	**5.3**	**4.8**	**6.9**	**3.1**	**7.0**	**3.0**	**1.7**	**6.4**	**1.9**	**2.7**	**4.0**	**3.3**	**2.9**	**3.0**	**4.1**	**4.0**	**4.5**	**1.5**	**2.5**	**4.1**	**3.4**	**3.6**	**3.2**	**3.2**
Desviación estándar	**1.0**	**1.0**	**0.9**	**0.9**	**0.8**	**0.8**	**1.0**	**1.0**	**0.5**	**0.5**	**1.5**	**1.5**	**0.6**	**0.6**	**0.7**	**1.4**	**0.7**	**0.5**	**1.3**	**0.8**	**0.4**	**0.5**	**0.9**	**0.4**	**0.1**	**0.3**	**0.5**	**1.1**	**0.6**	**0.4**	**0.0**	**0.4**



Lista de todas las personas en el perfil general con sus puntuaciones Graves

Nombre	Púrpura	Rojo	Azul	Naranja	Verde	Amarillo	Turquesa
Juan Santiago Campo Castrillón	0.2	0.0	3.2	0.0	2.2	4.5	0.0
John Sebastian Gutierrez Campo	0.0	1.8	2.0	3.0	1.8	1.0	0.3
Promedio	**0.1**	**0.9**	**2.6**	**1.5**	**2.0**	**2.8**	**0.2**
Desviación estándar	**0.1**	**0.9**	**0.6**	**1.5**	**0.2**	**1.8**	**0.2**



RUTA N **RADICACIÓN DE FACTURAS**

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	190
Fecha	10/02/2023 11:11 am	
Asunto	811007550;ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S;FEES240;01;Escala Consciencia & Negocios SAS;	
De	Factura Electrónica : noreply@factoa.co	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	10/02/2023 12:00 am	Número factura	FEES240
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas** **Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643** **escala@escala.edu.co** **Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	366.489,67	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	2.295.382,67		
CUFE	bbcee69eb126b76e594f32bfaa9c193fb7a7125170fe0f5da5d72a40d08c247dfedafaaf988daccac9d5c0209b029fe8		

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

COMPROBANTE CUENTAS POR PAGAR

Señor (es):
ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
Nit: 811.007.550
CL 16 A A SUR 42 91 OF 611
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA
Cuenta Pagadora: 24500000329

OBLIGACION SIN CONTRATO **25**
PROVEEDOR VÁUCHER **Radicado:**
Fecha: FEB. 10/2023 **Doc. Prov:** FEES-242
Valor: 6,763,043.00
Contrato:
Obligación: PCPV53
Fecha Vencimiento: Mar.10/2023

Observaciones:

SERVICIO ORIENTADO AL DISEÑO Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y MARKETING QUE PERMITA A LA EMPRESA, POSICIONAR LA MARCA Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADOS

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	6,524,884.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	185,959.00	1,239,728.00
Valor de retención de IVA.	185,959.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	13,050.00	6,524,884.00
Valor retención.	815,610.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	84,823.00	6,524,884.00
Valor IVA 19	1,239,728.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	717,737.00	6,524,884.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1067	CDPR 775	23202020080000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	7,764,612.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	25		13,050.00	6,524,884.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	25		84,823.00	6,524,884.00
24360305	HONORARIOS 11%	25		717,737.00	6,524,884.00
24010110	SERVICIOS	25		6,763,043.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	25	6,524,884.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	25	1,239,728.00		6,524,884.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	25		185,959.00	1,239,728.00
		Total	7,764,612.00	7,764,612.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

Factura Electrónica De Venta #FEES-242
Ver. UBL 2.1

Forma de Pago: Contado
Método de Pago: Efectivo
Moneda: COP
Total de Lineas: 1

Fecha de Validación: 10/02/2023 11:17 AM
Fecha de Generación: 10/02/2023 11:17 AM
Responsabilidad Fiscal: R-99 No responsable
Régimen Fiscal: No responsable de IVA

Emisor : ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S
Razón Social: Escala Consciencia & Negocios SAS
NIT: 811007550-3
Teléfono: + (57) 320 2714158
Correo Electrónico: escala@escala.edu.co
Dirección: CL 16AA SUR 42 91 OF 611 EDIFICIO CAMPESTRE 1643
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

Receptor : CORPORACION RUTA N MEDELLIN
Razón Social CORPORACION RUTA N MEDELLIN
NIT: 900323466-1
Teléfono: N/A
Correo Electrónico: radicacionvaucher@rutanmedellin.org
Dirección: CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A
Responsabilidad Fiscal: Regimen Simple de Tributación
Régimen Fiscal: Responsable de IVA
País: Colombia
Departamento: ANTIOQUIA
Municipio: MEDELLÍN

#	Cod	Item	Detalle	Cant	Unidad	Precio	Subtotal	IVA%	IVA	Total
1	03	Servicio de Consultoría	Servicio de Consultoría	1.00	cada	6,524,884.00	6,524,884.00	19	1,239,727.96	**7,764,611.96**

Detalles:
Son: SIETE MILLONES SETECIENTOS SESENTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS ONCE PESOS CON NOVENTA Y SEIS CENTAVOS
ONEXFY 735

Cuentas Bancarias
Cuenta Ahorro Bancolombia 10172641396 (**Pesos**)

NO SOMOS RESPONSABLES DE I.V.A NO SOMOS GRANDES CONTRIBUYENTES NO SOMOS RETENEDORES DE I.V.A

CUFE :
9c030e67ad6e5a9b154fd815c4401252a9afc5721aedf83de6bab7ca178778bc7130b9860019dd1c81a2f57de8f62ecd

Detalle de Venta	
Subtotal :	COP 6,524,884.00
Descuento :	COP 0.00
Monto Bruto :	COP 6,524,884.00
Monto IVA :	COP 1,239,727.96
Total Venta:	COP 7,764,611.96
Total a pagar :	COP 7,764,611.96

Autorizado DIAN para la Facturación Electrónica mediante la resolución N° 18764034589515 entre los rangos de Facturación del 167 al 560 usando el prefijo FEES con vigencia entre las fechas 2022-08-25 al 2023-08-25.

Generada por: https://factoa.co

Servicios informáticos TECNODEV CO SA 901360857-7 / Proveedor Tecnologico Cadena SA 890930534-0

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

CALLE 67 Nº 52 - 20 PISO 2 TORRE A

PBX + 57(4): 516 77 70

ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

ORDEN DE COMPRA No.: **735** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 22 / 2022

PROVEEDOR: 811.007.550 ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S

DIRECCIÓN: CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

TELÉFONO: 3202714158

FORMA DE PAGO: 14 10 DIAS **CENTRO DE COSTOS:** 03387

OBJETO: 02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está orientado al diseño y desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing que permita a la empresa, posicionar la marca y conquistar nuevos mercados. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Onexfy.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	6,524,884.00	6,524,884.00
				SUBTOTAL:	6,524,884.00
				MAS IVA:	1,239,728.00
				TOTAL:	7,764,612.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1067	CDP	775	659	7,764,612.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

1. La Corporación RUTA N Pagará el valor de la orden de compra o servicio previa entrega de la factura con el lleno de requisitos legales y los siguientes soportes:

- Copia de orden de compra.
- Certificado de paz y salvo por concepto de aportes al sistema integral de seguridad social y parafiscales.
- Debe ser radicada en Gestión Documental de RUTA N o enviar al correo de facturación electrónica para quienes apliquen: facturacionelectronica@rutanmedellin.org.

2. Hace parte de esta orden de compra o servicio la propuesta económica presentada por el proveedor.

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

FORM-COMP-002 VERSIÓN 1 FECHA: 06/10/2022

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 22 MM 11 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	735
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está orientado al diseño y desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing que permita a la empresa, posicionar la marca y conquistar nuevos mercados. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Onexfy.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

Este acompañamiento le permitirá al emprendedor, definir los elementos del un plan estrategico de mercado y marketing que permita el desarrollo de los canales para el posionamiento de la empresa.
La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-005.

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del compañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio.(formato 187)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(formato 187)
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato informe)
4.Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las specificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon(formato 187)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Diseño de estrategias de mercadeo.
2. Plan de mercadeo y marketing.
3. Plan de comunicaciones para ingreso al mercado.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	735	
No CDP	775	
No RP	1067	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	6.524.884
Valor total (IVA incluido)	$	7.764.612

5. Anexos:

- Formato de compra del ERP
- Cotizaciones
- CDP
- RP

Con la firma del presente documento, el ordenador del gasto o su delegado autoriza la compra del bien o servicio solicitado.

Ordenador del gasto:

Nombre: Ivan Dario Castaño
Cargo: Director Ejecutivo
Portafolio: Dirección Ejecutiva
Corporación Ruta N Medellín

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** Virmar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisor Solicitante

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

FORM-COMP-004 VERSIÓN 1 FECHA: 27/09/2022

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-005
Orden de compra o servicio N°		735
Fecha de elaboración del acta		7/02/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	ESCALA CONSCIENCIA Y NEGOCIOS BIC S.A.S
	NIT/CC	811007550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está orientado al diseño y desarrollo de
Valor de la orden de compra o servicio		7,764,612
Fecha inicio OC		24/11/2022
Fecha fin OC		24/01/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1067
	Centro de costos	3387

1. **COMPONENTE ADMINISTRATIVO:**
   En cumplimiento de sus obligaciones con los sistemas de salud, riesgos profesionales, pensión y parafiscales (según corresponda), de conformidad con el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la persona natural o jurídica cumple con el pago de la seguridad social. (Ver anexo).

Anexo 1

2. **COMPONENTE TÉCNICO/ACTIVIDADES:**
   Las siguientes fueron las actividades(resumen) realizadas por la persona natural/ jurídica durante el periodo del presente informe:

Anexo 2

3. **COMPONENTE FINANCIERO Y CONTABLE:**
   A continuación, se detalla el histórico de pagos y novedades financieras relacionadas con la orden de compra o servicio.

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. Este servicio está	$ 7,764,612	$ -	Autorizado para pago

Todos los valores incluidos en este informe se reportarán: con IVA [x] sin IVA [ ] (debe mantenerse la misma forma de reporte en todos los informes del contrato/convenio) (los valores deben incluirse antes de retenciones).

4. **FIRMA SUPERVISOR**
   El Supervisor manifiesta que el contratista/aliado ejecutó las obligaciones de la orden de compra en el periodo especificado en la presente acta y recibió a satisfacción las obligaciones derivadas del mismo.

SOLICITANTE (SUPERVISOR)
Nombre: Isabel Cristina Bermúdez Romero
CC: 1098640138
Cargo: Desarrolladora de Soluciones de CT+i, Nivel 3
CORPORACIÓN RUTA N – MEDELLÍN

EL SUSCRITO REPRESENTANTE LEGAL DE ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS CON NIT - 811.007.550-3 DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA Y LA SUSCRITA CONTADORA ADRIANA RIVERA CORREA EN USO DE LAS FACULTADES QUE LE CONFIERE LA LEY 43 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 1990

CERTIFICA

Que ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS con nit No 811.007.550-3, se encuentra a paz y salvo con el pago de los aportes de Seguridad integral (Salud, Pensión, Riesgos Profesionales), y las obligaciones parafiscales con aportes a Caja deCompensación Familiar, I.C.B.F y SENA con respecto a los trabajadores al servicio dela Escuela, de conformidad con el articulo 50 ley 789 de 2002. Correspondiente a los seis (6) últimos meses.

Dada en Medellín a los Diez (10) días del mes de febrero de dos mil veintitres (2023).

Atentamente,

DIEGO ALEJANDRO GOMEZ ZULUAGA
C.C 1.128.274.706
Representante legal
Nit. 811.007.550-3

ADRIANA RIVERA CORREA
C.C 43.158.684
T.P 154648-T
Contadora Pública Titulada

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	01	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**ONEXFY**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda				**Emprendedor y/o empresario: Carlos Rey**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia Negocios	**Cedula: 901.533.264**

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	**X**
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Concertación	

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 02-AC-003 y Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing., de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°735, 02-AC-003 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**ANÁLISIS DE INFORMACIÓN** Informe general del proceso comercial a la fecha.	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y revisión de la estrucutra comercial actual. Se define una meta comercial a lograr (Incrementar ventas, mejorar embudo)	21 enero 2023
2	**GENERACIÓN DE IDEAS** Documentos creativos que resuman el Diseño de estrategias de mercadeo.	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y revisión de la estructura comercial actual. Se define una meta comercial a lograr (Incrementar ventas, mejorar embudo)	21 enero 2023
3	**PLAN DE COMUNICACIONES PARA INGRESO AL MERCADO** -Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas, indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas. - Plan de comunicaciones para ingreso al mercado	En esta sesiones se explica y dibuja las variables que no se está considerando en el modelo comercial de la empresa y se hacen ideas de mejora	21 enero 2023
4	**VALIDACIÓN Y APRENDIZAJE** -Formato de evaluación -Carta de recomendación a ESCALA."	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	21 enero 2023

Cód. FO-DESE-177	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

Conclusiones: Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología y generar el primer acercamiento de los empresarios del programa y Escala Consciencia y Negocio.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
Siguiente Espacio para analisis de informacion	Proveedor: -Agendar días y horas de las reuniones semanales (9/12/2022) -Creación de avatar (21/01/2023) - Definir Nicho Azul (21/01/2023) - Investigar cualitativa y cuantitativamente el nicho (21/01/2023) - Definir Transformación o promesa de la marca (21/01/2023) - Investigar Ofertas del mercado (21/01/2023) - Definir vehículo y Oferta irresistible y única (21/01/2023) - Definir Sistema de Ventas (21/01/2023) - Todo consolidado en un Plan de marketing para 2023 (21/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar lineamientos acordados (mencionados en punto anterior) (21/01/2023)
FECHA PRÓXIMA CITA: **15/12/2022**	**HORA: 2:00 PM**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Carlos Rey

Nombre de actividad: Concertación

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable 02-AC-003 para la iniciativa Onexfy

Lugar del evento: Presencial - Escala Conciencia y Negocios Calle 16 AA sur # 42 -91

Hora: 1:30 pm – 2:30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:

Daniel Alejandro Gomez – Escala Consciencia y Negocios BIC SAS
Carlos Rey - Onexfy

Otros anexos:

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	01	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Onexfy**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda					**Emprendedor y/o empresario: Carlos Rey**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:16075901**

TIPO DE INTERVENCIÓN

Diagnóstico inicial		**Diagnóstico Seguimiento**	
Asesoría Empresarial		**Asesoría Empresarial Aliado**	**X**
Visita Empresarial		**Área de asesoría:** Cierre	

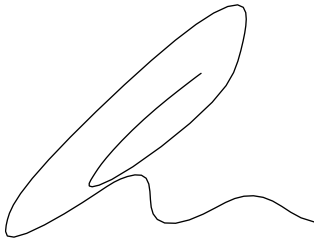
I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo realizar el cierre de los servicios asociados a Onexfy y el desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. De conformidad con los entregables correspondientes al contrato 02-AC-003 Orden de Compra o Servicio N°735 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Número de contrato marco: 02-AC-003
Número de orden de compra: 735

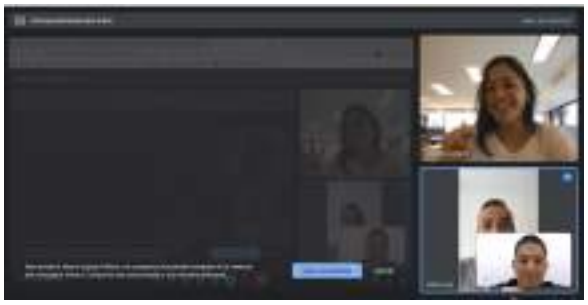
Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
1. Informe general del proceso comercial a la fecha.	**15**	**12**	**2022**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Para este entregable se realizó una sesión de diagnostico en la empresa, donde se le entrego un archivo con su situación actual, también se dejo por escrito el objetivo definido, que era el lanzamiento digital para el 2023.
2. Documentos creativo que resuman el Diseño de estrategias de mercadeo.	**22**	**12**	**2022**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Se le entrego a la empresa un archivo en el cuál daba paso a paso de cómo realizar un plan de contenidos, además de un calendario de contenidos para el año 2023
3. Plan estratégico comercial (Plan de Mercadeo y marketing)	**12**	**01**	**2023**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Para el plan estratégico comercial se entrego un plan de acción que contiene acciones especificas y metas
4. Plan de comunicaciones para ingreso al mercado	**19**	**01**	**2023**	Escala Consciencia y Negocios Bic SAS	Se hace entrega de un documento con los contenidos tratados y un paso a paso en pauta digital, donde puedan encontrar un apoyo para la realización del objetivo propuesto

Conclusiones del acompañamiento: Son una empresa con una visión muy amplia y clara de su negocio, desde el inicio tienen identificado el dolor de su cliente ideal.
Todos tienen experiencia y conocimientos en su área de desarrollo, muy buena empresa y excelente proyecto.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
No aplica.	Proveedor: - El compromiso principal era entregar conocimiento mediante sesiones y documentos para que la empresa pueda lograr su objetivo de lanzar el producto masivamente por canales digitales (31/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar el conocimiento adquirido durante las sesiones, una vez recibido el conocimiento y los entregables se firmará el acta (31/01/2023) *Nota: Si se trata de un acta de cierre, esta sección No aplica.*
FECHA PROXIMA CITA:	**HORA:**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con el Carlos

Nombre de actividad: Cierre.

Actividad que se estaba ejecutando:/Cierre relacionado con el entregable Acta de Cierre para la iniciativa Onexfy

Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

Lugar del evento: Virtual

Hora: 14:00- 16:00 I 19/01/2023
Nombre de los asistentes y entidad: Daniel Alejandro Gomez Pineda (Escala), Juan Manuel Ramirez Alzate (Escala), Juliana Cadavid (Onexfy), Carlos Rey (Onexfy)

Otros anexos:
En un documento se hace entrega de toda la información vista durante las asesorías, nicho, avatar, oferta, contenido y pauta, para que la empresa pueda revisar su información y continúe alimentado el documento para el desarrollo de su empresa.

V181022

Reunión inicial con Onexfy:

Objetivo con la marca: Plan de lanzamiento al mercado en el 2023

Optimización de procesos físicos y digitales para empresas con productos físicos.

Nicho:

Empresas con productos físicos que tengan canales físicos y/o digitales (wordpress, whatsap, shopify) y necesiten tener claridad en sus números de los inventarios. Para que tengan la info centralizada y desde allí puedan alimentar todos sus canales.

Dolor:

Los empresarios pueden vender por varias plataformas al tiempo, y no se dan cuenta cuando el producto se agota, lo que significa que lo puede sobrevender (generando perdidas) y que tiene que llevar el proceso de manejo de inventarios manualmente. Los manejan en Excel y se vuelve complejo y difícil de seguir.

Dolor en generación de guías manuales y de ir a llevar mis paquetes a la transportadora

A la final el cliente se enoja cuando compra un producto que no hay en inventario y afecta la reputación de su marca.

Profundizar en dolores.

Historia de mi avatar:

Empieza con su negocio a vender en tienda física o Instagram. Con el tiempo le empezó a air bien y comenzó a vender por WP, luego abrió su sitio web y se le comenzó a volver un chicharrón el manejo del inventario.

Transformación

- Ahorro de tiempo de procesos
- Fácil integración con paltaformas para poder vender más por muchas partes
- Orden interno para aumentar crecimiento
- Manejo rápido y en tiempo real del nventario
- Manejo de logística rápido por automatización de guías y recogida
- Saber cuanto dinero tengo en inventario y donde está mi dinero
- Enfocate en Vender, que nosotros te solucionamos la logística

Vehículo y Oferta:

- Software que organiza inventarios
- Automatiza guías
- Conecta con transportadores
- Ofrece tarifas comptetivas de envío
- Te permite facturar y descontar inventarios de tienda, WP, IG y Sitioweb al mismo tiempo
- Informes de reportes de ventas para que conozcas cuando estas generando
- Servicio al cliente: atención 1ª1 + Módulos pregrabados
- Grupos privados de WP, telegram y Fb para Networking
- Eventos físicos de capacitación y networking periódicos
- Precio: $89.900 - $299.000

- Principales competidores: effiX

Sistema de Ventas:

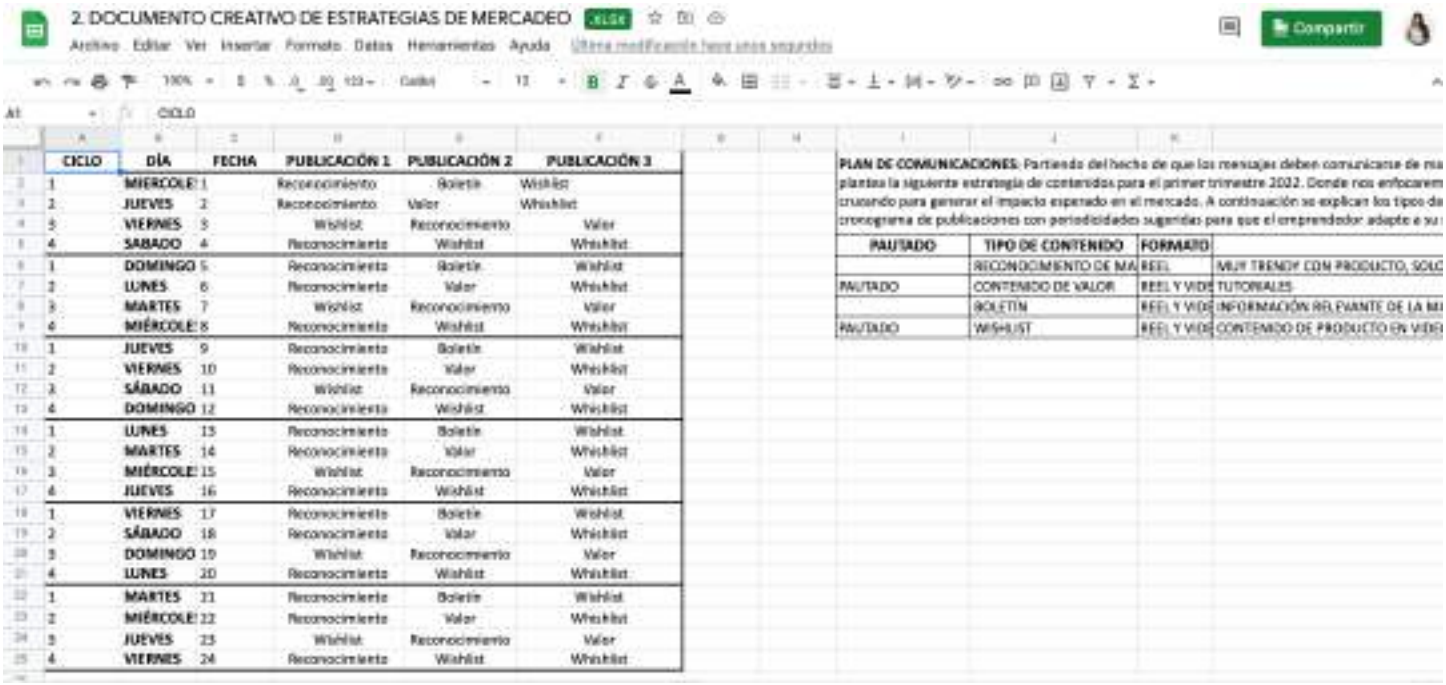
- Prospección por Ferias físicas
- Clientes actuales de la agencia que se les cruza la venta
- Sin explorar: funnels digitales, prospección orgánica, RedesSociales, lanzamientos, shoutouts , referidos y búsquedas de bases de datos con alianzas
- Conversión a la venta con asesor 1ª1
- Sin explorar: signup automático

Equipo:

- Area Comercial y de mercadeo
- Area de Desarrollo
- Area Administrativa

Plan de acción:

- Definir Nicho Azul
- Investigar cualitativa y cuantitativamente el nicho
- Definir Transformación o promesa de la marca
- Investigar Ofertas del mercado
- Definir vehículo y Oferta irresistible y única
- Definir Sistema de Ventas
- Plan para comercialización del software de 3 meses



2. DOCUMENTO CREATIVO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace unos segundos

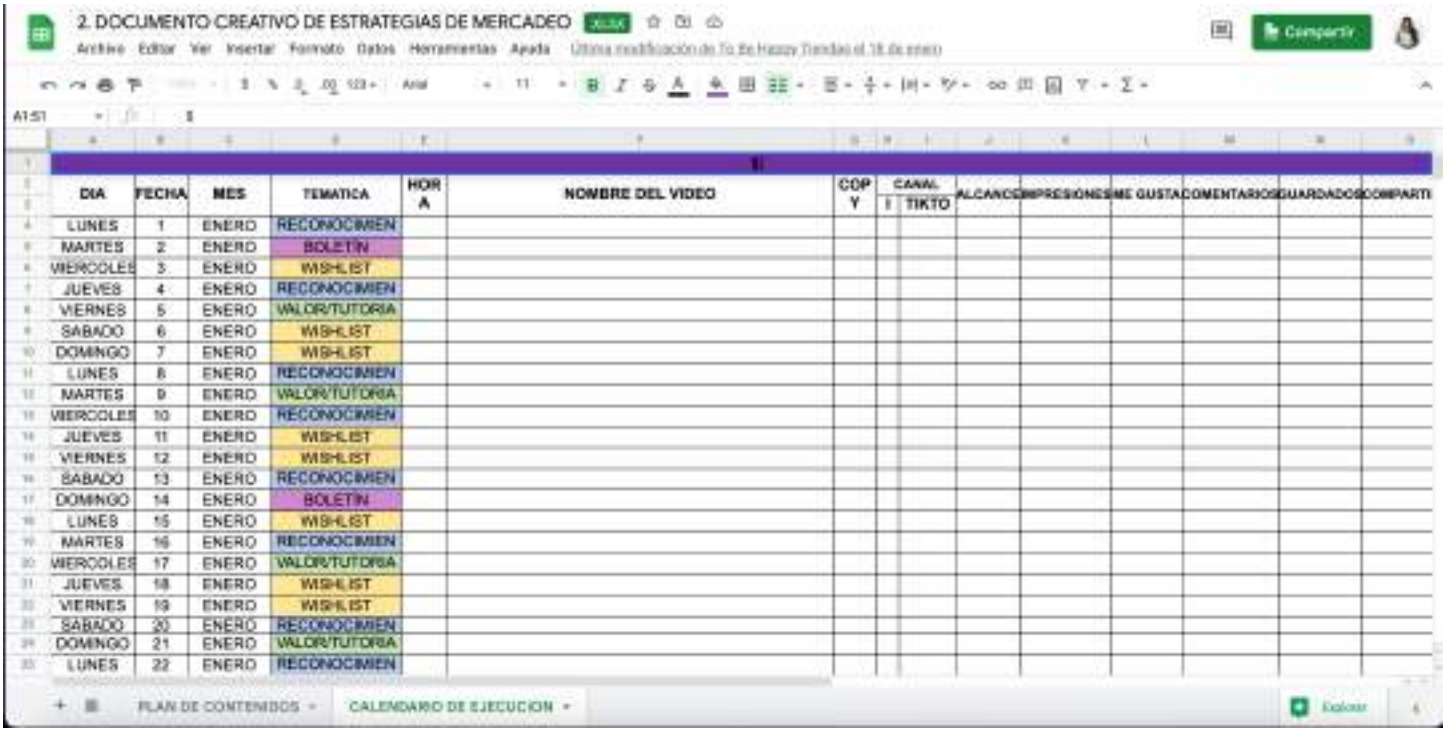
Compartir

A1 CICLO

CICLO	DÍA	FECHA	PUBLICACIÓN 1	PUBLICACIÓN 2	PUBLICACIÓN 3
1	MIERCOLE	1	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	JUEVES	2	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	VIERNES	3	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	SABADO	4	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	DOMINGO	5	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	LUNES	6	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	MARTES	7	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	MIÉRCOLE	8	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	JUEVES	9	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	VIERNES	10	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	SÁBADO	11	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	DOMINGO	12	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	LUNES	13	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	MARTES	14	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	MIÉRCOLE	15	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	JUEVES	16	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	VIERNES	17	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	SÁBADO	18	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	DOMINGO	19	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	LUNES	20	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist
1	MARTES	21	Reconocimiento	Boletín	Wishlist
2	MIÉRCOLE	22	Reconocimiento	Valor	Whishlist
3	JUEVES	23	Wishlist	Reconocimiento	Valor
4	VIERNES	24	Reconocimiento	Wishlist	Whishlist

PLAN DE COMUNICACIONES: Partiendo del hecho de que los mensajes deben comunicarse de ma
plantea la siguiente estrategia de contenidos para el primer trimestre 2022. Donde nos enfocaremo
cruzando para generar el impacto esperado en el mercado. A continuación se explican los tipos de
cronograma de publicaciones con periodicidades sugeridas para que el emprendedor adapte a su

PAUTADO	TIPO DE CONTENIDO	FORMATO	
	RECONOCIMIENTO DE MA	REEL	MUY TRENDY CON PRODUCTO, SOLO
PAUTADO	CONTENIDO DE VALOR	REEL Y VIDE	TUTORIALES
	BOLETIN	REEL Y VIDE	INFORMACIÓN RELEVANTE DE LA MI
PAUTADO	WISHLIST	REEL Y VIDE	CONTENIDO DE PRODUCTO EN VIDE



2. DOCUMENTO CREATIVO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda

DIA	FECHA	MES	TEMATICA	HORA	NOMBRE DEL VIDEO	COPY	CANAL		ALCANCE	IMPRESIONES	ME GUSTA	COMENTARIOS	GUARDADOS	COMPARTI
							I	TIKTO						
LUNES	1	ENERO	RECONOCIMIEN											
MARTES	2	ENERO	BOLETIN											
MIERCOLES	3	ENERO	WISHLIST											
JUEVES	4	ENERO	RECONOCIMIEN											
VIERNES	5	ENERO	VALOR/TUTORIA											
SABADO	6	ENERO	WISHLIST											
DOMINGO	7	ENERO	WISHLIST											
LUNES	8	ENERO	RECONOCIMIEN											
MARTES	9	ENERO	VALOR/TUTORIA											
MIERCOLES	10	ENERO	RECONOCIMIEN											
JUEVES	11	ENERO	WISHLIST											
VIERNES	12	ENERO	WISHLIST											
SABADO	13	ENERO	RECONOCIMIEN											
DOMINGO	14	ENERO	BOLETIN											
LUNES	15	ENERO	WISHLIST											
MARTES	16	ENERO	RECONOCIMIEN											
MIERCOLES	17	ENERO	VALOR/TUTORIA											
JUEVES	18	ENERO	WISHLIST											
VIERNES	19	ENERO	WISHLIST											
SABADO	20	ENERO	RECONOCIMIEN											
DOMINGO	21	ENERO	VALOR/TUTORIA											
LUNES	22	ENERO	RECONOCIMIEN											

PLAN DE CONTENIDOS | CALENDARIO DE EJECUCION

ESTRATÉGIA DE CONTENIDOS VISIONARY

CONTENIDOS TRATADOS:

- **Avatar**
- **Contenidos**
- **Embudo de ventas**
- **Pauta digital**
- **Pagina web**

AVATAR

La construcción del avatar se traduce como ese cliente ideal que tiene nuestra marca, el objetivo es conocer sus objeciones para trabajar con ellas y realizar todo el plan de contenidos basado en la solución y desarrollo de estos. Se realiza un estudio psicográfico, demográfico y aspiracional del avatar donde entenderemos qué, cómo, cuándo, por qué y para qué. De la realización correcta del avatar depende toda la estrategia y desarrollo del contenido ya que con este sabremos a quién le estamos dirigiendo nuestros productos y cómo entregarle la oferta ideal.

¿Cómo construir el avatar?

La construcción del avatar se hace de forma constante, nunca termina. Se realizan las preguntas que se encuentran el adjunto “hoja de avatar” y se profundizan tanto como sea posible.

CONTENIDOS

La creación de contenidos se realiza según la información que tenemos de nuestro **avatar** y creando **la oferta perfecta del producto** y/o servicio que le vamos a entregar a nuestra audiencia. Del correcto desarrollo de contenidos depende el constante crecimiento de la estrategia en los diferentes canales digitales como lo son Instagram, Facebook, tiktok.

Para el correcto diseño de los contenidos utilizamos una estrategia principal llamada AIDA, la cual nos llevará a crear el “Reel perfecto” o “video ganador”.
El desarrollo es el siguiente:

- A: Atención, buscamos llamar la atención del público que ve nuestro video en los 3 primeros segundos, por lo tanto, le debemos entregar un título o llamado que los haga continuar viendo el video.
- I: interés, entregamos la información general de nuestro producto generando interés en este.
- D: Deseo, finalizamos con los atributos y/o características que hacen diferente nuestro producto o servicio y generan el deseo de adquirirlo.
- A: Acción, cerramos nuestro contenido haciendo un llamado a la acción para que nuestro público interactúe con la publicación, ya sea guardando el contenido, comentando, enviando dando like.

TIPOS DE CONTENIDOS

Dentro de la estrategia de contenidos se trabaja un ciclo de 12 publicaciones mezcladas en 4 tipos de contenidos los cuales tienen cada uno un objetivo específico y están diseñados para responder a las objeciones de nuestro avatar.

Estos contenidos son:

TIPO DE CONTENIDO	FORMATO	DESCRIPCIÓN
RECONOCIMIENTO DE MARCA	REEL	Se utilizan contenidos de tendencia para que nos reconozcan, por lo general son transiciones en tendencia, audios en tendencia. Se enfoca en el producto.
CONTENIDO DE VALOR - TUTORIAL	REEL Y VIDEO	Se enseña algo nuevo a la audiencia, se comparte contenido que muestre alguna novedad, uso, ocasión de uso, cómo cuidarlo, etc.

BOLETÍN	REEL Y VIDEO	Se habla sobre la marca, se entrega información relevante sobre el equipo de trabajo, las tiendas físicas, fechas especiales, eventos, descuentos.
WISHLIST / SOBRE PRODUCTO	REEL Y VIDEO	Contenido que se crea con el objetivo de que la persona **GUARDE EL VIDEO**, se convierte en el deseo de compra o "lo guardo para comprarlo después" - es un contenido muy antojable. Se centra en hablar sobre el producto y sus características

Estos contenidos se desarrollan en el plan mensual según la estrategia entregada en el adjunto de Excel “plan de contenidos” en el cual organizamos las ideas a desarrollar con título, copy y asignamos las horas diarias de publicación. Cada una de las publicaciones realizadas deben ir pautadas con un mínimo de presupuesto adaptado a cada marca.

La pauta en estas publicaciones se hace desde el botón azul con visitas al perfil, esto con el único objetivo de tener ALCANCE y RECONOCIMIENTO DE MARCA lo cual atraerá nuevos seguidores y público calificado que le interese nuestro producto y contenido.

Para que un contenido pueda ser pautado en las redes se deben tener en cuenta los siguientes parámetros:

- No contener música con derechos de autor.
- No se deben usar filtros en los videos o fotografías.
- No enseñar nada que incite a la violencia, ni en el video o en el texto.
- Usar en la mayoría de los casos subtítulos y voz en off de apoyo.
- No compartir el contenido automáticamente con otras plataformas, siempre debe publicarse por separado en Facebook e Instagram.
- Siempre debe estar en alta calidad, mínimo 1080px.

EMBUDO DE VENTAS

Una vez desarrollada la estrategia de contenidos correctamente comenzaremos a tener nuevos seguidores y personas interesadas en nuestro contenido y productos, estas personas quedarán grabadas en la base de datos de Meta Business Suite donde serán utilizadas más adelante en lo que será la pauta comercial.
La finalidad es tener tanto alcance y nuevas interacciones como sea posible de clientes y gente real en nuestro perfil para que al momento de venderles nuestros productos por medio de la publicidad sea mucho más efectiva y llegue al público objetivo.

Una vez captados estos clientes, a los cuales les llamaremos "leads", serán dirigidos a nuestro **embudo de ventas**, los cuales pasarán por las siguientes etapas:

- Perfil de Instagram
  - Pauta comercial desde Facebook ads
    - Mensaje de compra o interés a wpp – sitio web o Instagram
      - Intención de compra, pide información del producto
        - Entregamos la oferta y precio al final de esta
          - Cerramos la venta del producto
            - Seguimiento pos venta

De aquí la importancia que desde el comienzo creemos un excelente plan de contenidos para que las personas que lleguen a nuestro canal de ventas tengan una intención de compra real y se conviertan en clientes. La excelente atención en estos canales digitales hará la diferencia entre un cliente que compra y uno que no. Revisar el adjunto de "guión de wpp" donde se entrega la forma correcta de atender a un cliente que llega a hacer la compra por nuestros canales de chat, sean Facebook, Instagram o WhatsApp.

PAUTA DIGITAL

Con el embudo de ventas funcionando de forma correcta nuestro siguiente paso se centrará en que la pauta digital tenga los objetivos ideales para lograr captar la mayor cantidad de leads interesados en la compra de los productos y. redirigirlos a ese embudo.

Para realizar correctamente la pauta debemos tener nuestros activos bien conectados y revisar que todo se encuentre funcionando correctamente.

- Perfil de Facebook de persona natural con acceso a Meta business Suite (BM) con cuenta comercial conectada a los activos:
    - Página de Facebook
    - Página de Instagram
    - WhatsApp Business
    - Pixel
    - Dominio
    - Cuentas publicitarias

Este BM debe tener conectada a otra persona como administradora de los activos para en caso de cualquier eventualidad no perder ninguna información.

CREACIÓN DE CAMPAÑAS DE VENTAS

Para la creación de campañas utilizamos dos tipos:

1. MAD (master add) la cuál dejamos correr con el menor presupuesto posible desde el día anterior y con el objetivo de recoger datos sobre la venta del producto.
2. TEST (testeo) en la cual creamos los diferentes públicos objetivos a los cuales les vamos a entregar nuestros conjuntos de anuncios.

Cada conjunto de anuncios cuenta con 3 modalidades con la intención de que lo vean la mayor cantidad y variedad de personas posible:

- ACL: adds con copy y link.
- ACSL: adds con copy sin link.
- ASCSL: adds sin copy y sin link.

PAGINA WEB

Nuestro e-commerce refleja directamente quiénes somos como marca y entrega credibilidad al cliente, por eso es importante que nuestro Dominio sea personalizado y cuente con el nombre de la marca. Para la creación correcta de un e-commerce tenemos que tener claros los productos a vender y categorías a los que cada uno pertenece.

DISEÑO WEB

Con la ayuda de plataformas como Shopify y la integración de plantillas personalizadas diseñadas específicamente para cada objetivo se logrará un embudo web en el cual el cliente será dirigido por cada una de las etapas de compra al llegar desde nuestra pauta comercial hasta finalizar el pago y envío del producto. Estas plantillas nos permiten personalizar colores, identidad de marca y definir cómo será la entrega de información en los productos.

CARGA DE PRODUCTO

Para que un producto quede cargado correctamente en nuestro sitio web debe tener unas características específicas:

- Titulo con especificación del nombre del producto.
- Descripción del producto con especificaciones detalladas y **la oferta.**
- Fotos REALES del producto.
- Precio
- Etiquetas para vinculación a las categorías
- Variantes de producto
    - Color
    - Talla
    - Combos de producto

Debemos pensar como clientes y resolver todas las objeciones en nuestro sitio web ¿Qué necesitamos saber para hacer una compra online?

- Tiempos de entrega
- Valor de envío
- Medios de pago habilitados
- Facilidades de pago
- Garantía de los productos
- Ubicación de donde me hacen el envío

Entre más preguntas resolvamos en nuestra oferta y entreguemos más información a nuestros clientes de forma correcta podremos cerrar ventas mucho más fáciles y de forma concreta.

IMPORTANTE:

Cada uno de los puntos tocados en este plan estratégico serán vitales para el correcto funcionamiento de la estrategia, siendo cada uno como el engranaje de un reloj en donde si una de las partes no funciona correctamente no permitirá el desarrollo correcto del objetivo final.

Nombre	Propietario	Última modificación	Tamaño de archivo
1. INFORME GENERAL DEL PROCESO COMERCIAL .docx	To Be Happy Tiendas	15 dic 2022 To Be Happy Tien...	17 kB
2. DOCUMENTO CREATIVO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO.xlsx	To Be Happy Tiendas	18 ene 2023 To Be Happy Tien...	18 kB
3. PLAN ESTRATEGICO COMERCIAL.xlsx	To Be Happy Tiendas	18 ene 2023 To Be Happy Tien...	11 kB
4. PLAN DE COMUNICACIONES PARA INGRESO AL MERCADO.pdf	To Be Happy Tiendas	20 ene 2023 To Be Happy Tien...	112 kB
5. ESTRATÉGIA DE CONTENIDOS VISIONARY.pdf	To Be Happy Tiendas	20 ene 2023 To Be Happy Tien...	112 kB
ACTA CIERRE ONEXFY .pdf	To Be Happy Tiendas	1 feb 2023 To Be Happy Tiend...	224 kB
Hoja de Vida - Daniel Alejandro Gómez Pineda.pdf	To Be Happy Tiendas	1 feb 2023 To Be Happy Tiend...	468 kB

RUTA N **RADICACIÓN DE FACTURAS**

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	192
Fecha	10/02/2023 11:18 am	
Asunto	811007550;ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC S.A.S;FEES242;01;Escala Consciencia & Negocios SAS;	
De	Factura Electrónica : noreply@factoa.co	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	10/02/2023 12:00 am	Número factura	FEES242
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas** **Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643** **escala@escala.edu.co** **Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	1.239.727,96	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	7.764.611,96		
CUFE	9c030e67ad6e5a9b154fd815c4401252a9afc5721aedf83de6bab7ca178778bc7130b9860019dd1c81a2f57de8f62ecd		

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

Recibo individual de pagos - Sucursal Virtual Empresas

Bancolombia

NIT. 890.903.938

Compañía: RUTA N
NIT Compañía: 0900323466
Fecha Actual: Martes, 07 de marzo de 2023 - 14:37 PM

Número de cuenta:	10172641396	Tipo de cuenta:	Ahorros
Entidad:	BANCOLOMBIA	Cuenta local:	S
Nombre de beneficiario:	ESCALA CONSCIENCIA	Documento:	0000000811007550
Valor:	17.524.680,00	Cheque:	0
Concepto:	1	Referencia:	
Estado:	ABONADO EN BANCOLOMBIA, PROVENIENTE DE CLIENTE		
Fecha de aplicación:	16 de Febrero de 2023		