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 78 Mar.23/2023

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

Teléfono: 3202714158 **Fax:**

Nit / C.C.: 811.007.550 3 **Vlr. Pagado:** **20,566,196.00**

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: VEINTE MILLONES QUINIENTOS SESENTA Y SEIS MIL CIENTO NOVENTA Y SEIS PESOS CON CERO CENTAVOS M/L

Concepto: ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO EN ACCESO A MERCADOS PERMITIENDO APROVECHAR HERRAMIENTAS PARA LA GENERACIÓN Y/O AUMENTO DE VENTAS DE SUPRODUCTO O SERVICIO.
ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO EN ACCESO A MERCADOS PERMITIENDO APROVECHAR HERRAMIENTAS PARA LA GENERACIÓN Y/O AUMENTO DE VENTAS DE SUPRODUCTO O SERVICIO.
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
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
DESARROLLO DE HABILIDADES PROPIAS DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

Vr. Br.:	19,841,961.00	**Vr. Iva:**	3,769,974.00	**Notas:**	0.00
Reten:	2,480,243.00	**R. Iva:**	565,496.00	**R. Ica:**	
Otros:	0.00	**T. Ded:**	3,045,739.00	**Neto:**	20,566,196.00

Factura Número			Fecha Factura	Valor Obligación	Valor Cancelado
OSCV	131	FAES10	Mar. 21 / 2023	2,827,603.00	2,827,603.00
OSCV	132	FAES11	Mar. 21 / 2023	2,827,603.00	2,827,603.00
OSCV	133	FAES9	Mar. 22 / 2023	6,763,043.00	6,763,043.00
OSCV	134	FAES12	Mar. 22 / 2023	6,763,043.00	6,763,043.00
OSCV	135	FAES13	Mar. 22 / 2023	1,384,904.00	1,384,904.00

IMPUTACIÓN CONTABLE

Cuenta	Centro de Costo	Débito	Crédito
11100630	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E		20,566,196.00
24010110	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E	20,566,196.00	0.00

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1302	CDPR 775	PCPV 169	3,246,355.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1158	CDPR 775	PCPV 170	7,764,612.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1253	CDPR 775	PCPV 171	7,764,612.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1128	CDPR 775	PCPV 172	1,590,001.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1300	CDPR 775	PCPV 168	3,246,355.00
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 PROVEEDOR VÁUCHER **131**
Fecha: MAR. 21/2023 **Radicado:**
Valor: 2,827,603.00 **Doc. Prov:** FAES10
Contrato:
Obligación: PCPV168
Fecha Vencimiento: Abr.21/2023

Observaciones:

ACOMPAÑAMIENTO ESPECIALIZADO EN ACCESO A MERCADOS PERMITIENDO APROVECHAR HERRAMIENTAS PARA LA GENERACIÓN Y/O AUMENTO DE VENTAS DE SUPRODUCTO O SERVICIO.

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	2,728,029.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	77,749.00	518,326.00
Valor de retención de IVA.	77,749.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	5,456.00	2,728,029.00
Valor retención.	341,003.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	35,464.00	2,728,029.00
Valor IVA 19	518,326.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	300,083.00	2,728,029.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1300	CDPR 775	23202020080000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	3,246,355.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	131		5,456.00	2,728,029.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	131		35,464.00	2,728,029.00
24360305	HONORARIOS 11%	131		300,083.00	2,728,029.00
24010110	SERVICIOS	131		2,827,603.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	131	2,728,029.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	131	518,326.00		2,728,029.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	131		77,749.00	518,326.00
		Total	3,246,355.00	3,246,355.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S.
NIT 811.007.550-3
Calle 16 AA SUR 42 91
Tel: (604) 4446643
Medellín - Colombia
financiero@escala.edu.co

Factura electrónica de venta
No. FAES 10

Señores	CORPORACION RUTA N MEDELLIN		
NIT	900.323.466-1	**Teléfono**	(604)
Dirección	CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A	**Ciudad**	Medellín - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	17/03/2023, 15:32
Expedición	17/03/2023, 15:35
Vencimiento	01/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		2,728,029.00	2,728,029.00	19 %	518,325.51	3,246,354.51

Total items: 1

Valor en Letras:
Tres millones doscientos cuarenta y seis mil trescientos cincuenta y cuatro pesos m/cte con cincuenta y uno cent.

Total Bruto	2,728,029.00
IVA 19%	518,325.51
Total a Pagar	3,246,354.51

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-01 por $ 3,246,354.51

Observaciones:
02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales para Montesol,

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

Elaborado por software Siigo Nube y enviado electrónicamente por proveedor tecnológico Siigo. Siigo S.A.S Nit. 830.048.145-8

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización 18764045073083 aprobado en 20230227 prefijo FAES desde el número 1 al 1000 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 8551 Formación para el trabajo Tarifa
CUFE: 934f1cc98b69250397f1fd2f140dc8aec20c89b94d220470594c61fcfbae0060bbfb85d44fb02010f61cddc1bb181252

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.: **910** **CONTRATO No:**

FECHA: Dic. 20 / 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-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar acompañamiento especializado en acceso a mercados permitiendo aprovechar herramientas para la generación y/o aumento de ventas de su producto o servicio. Duración del Acompañamiento 15 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Montesol.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	2,728,029.00	2,728,029.00
				SUBTOTAL:	2,728,029.00
				MAS IVA:	518,326.00
				TOTAL:	3,246,355.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1300	CDP	775	659	3,246,355.00

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 20 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	910
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar acompañamiento especializado en acceso a mercados permitiendo aprovechar herramientas para la generación y/o aumento de ventas de su producto o servicio. Duración del Acompañamiento 15 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Montesol.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

Este servicio permitirá al emprendedor realizar la revisión de la segmentación de clientes para la empresa, diseñar el Plan Estratégico comercial con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas y establecer conexiones comerciales efectivas. 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 de concertación - Anexo 1 del contrato)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(Formato de de seguimiento y ejecución - Anexo 2 del contrato)
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)
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 especificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon (Adjutos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas,indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivoproponer acciones para el logro de victorias comercialestempranas.
2. Dos (2) conexiones comerciales con Clevel.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	910	
No CDP	775	
No RP	1300	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	2.728.029
Valor total (IVA incluido)	$	3.246.355

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:** Yirmar 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°		910
Fecha de elaboración del acta		10/03/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Escala Consciencia & Negocios SAS
	NIT/CC	811.007.550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		$ 3.246.354
Fecha inicio OC		22/12/2022
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1300
	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-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias	$ 3.246.354	$	Autorizado para pagar

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 marzo 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:	**19**	**1**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Montesol
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P					**Emprendedor y/o empresario: Camilo Molina**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:** 1152434849

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a Montesol en Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-002** Diseño, Orden de Compra o Servicio N° **910** con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones	Plazo
1	***Kickoff y Concentración***	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	21/01/2023
2	***Análisis de información*** **-** Informe general del proceso comercial a la fecha***.***	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)	21/01/2023
3	***Generación de Ideas*** -Plan Estratégico comercial	En esta sesión se explica y dibuja las variables que no se está considerando en el modelo comercial de la empresa y se hacen ideas de mejora	21/01/2023
4	***Diseño de Estrategia*** - Dos (2) conexiones comerciales	En esta sesión se acompaña al emprendedor en las conexiones comerciales a desarrollar y se hace seguimiento de los compromisos.	21/01/2023
5	.***Validación y Aprendizaje***	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	21/01/2023

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

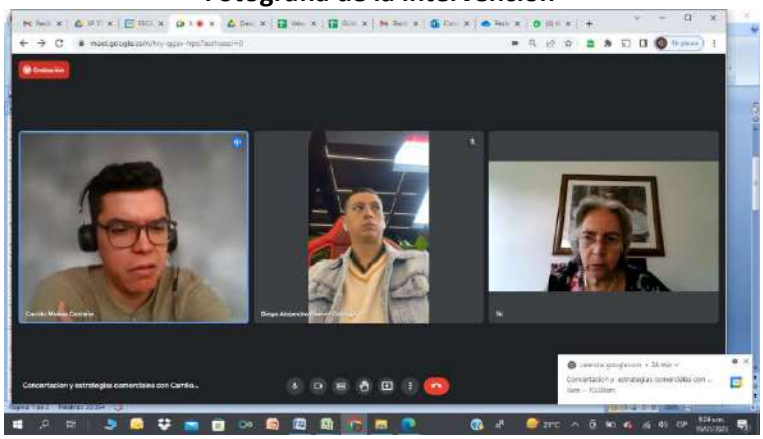
II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

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

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:	**HORA:**
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Camilo Molina de Montelsol. Alejandro Gómez y Orieta Restrepo, Escala consciencia y negocios

Nombre de actividad: Concertación del Servicio

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, para la iniciativa Montelsol.

Lugar del evento: Virtual

Hora: 9:00am – 9:30 am

Nombre de los asistentes y entidad:
Diego Alejandro Gomez- Escala consciencia y negocios
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Camilo Molina- Montelsol
Otros anexos: Presentación de Kick Off Ruta Nhttps://docs.google.com/presentation/d/1kXKQrgUYh17alJ-z7_0HD2aqvIuUv37n/edit#slide=id.p1

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**24**	**2**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Montesol
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** Camilo Molina CC 1152434849	
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 adelantar la concertación de los servicios asociados a Montesol en Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-002** Diseño, Orden de Compra o Servicio N°**910** con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023

Entregable específico	Sesión (7)			Gestor proveedor	Gestión adelantada
	día	*mes*	*Año*		
Informe general del proceso comercial a la fecha	19	01	2023	Escala- Consciencia y negocios	Diagnostico comercial para evaluar el punto de partida del acompañamiento y la construcción del plan estratégico comercial
Devolución de pruebas maindsonar *	02	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Realización de las pruebas maindsonar y el espacio para su devolución
Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas, indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas.	09-16-23	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan estratégico: Definición de objetivos, problema que se soluciona, portafolio de productos, herramientas, publico objetivo, tácticas, estrategias, equipo humano y técnico, presupuesto entre otros
Dos conexiones comerciales**	23	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Se anexara documento con las actividades realizadas para contactos comerciales

- Se realizaron las pruebas maindsonar al lider de la empresa, es una herramienta que permite conocer la forma de pensar de las personas y el impacto que pueden tener en la empresa.

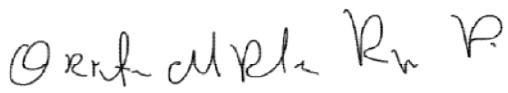
** Se anexa documento.

Conclusiones del acompañamiento: Montesol, esta enfocada en desarrollar hábitos de consumo sostenible y concientizar a las comunidades sobre el cuidado medioambiental. Hacen productos de aseo personal y cosmética sostenible, naturales y de una excelente calidad.
Cuentan con pagina https://www.montesolsostenible.com y redes sociales montesolsostenible

Atienden clientes b to b y b to c
.
Atienden clientes en Colombia.

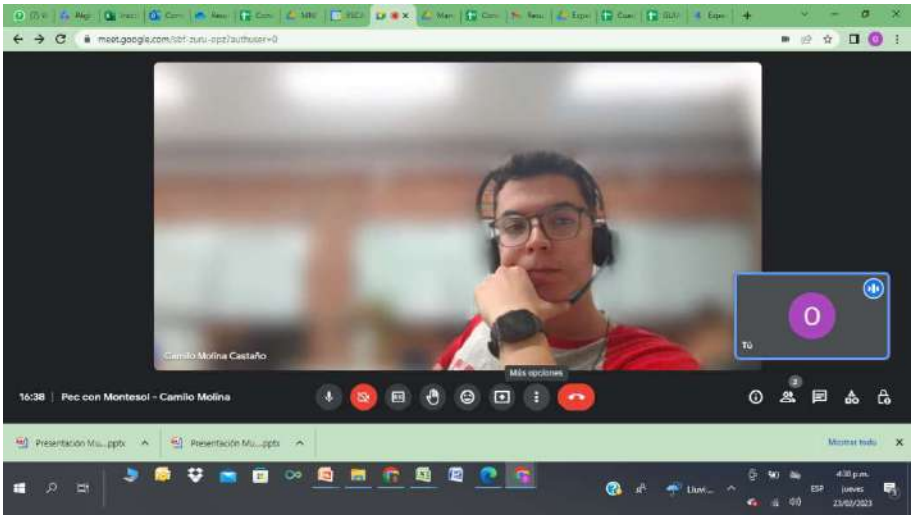
Se desarrollo el plan estratégico comercial (PEC)
Objetivos: Potencializar los clientes que hoy se tienen b to b. Fidelizar clientes que han comprado reciente o no tan reciente (B TO B Y B TO C). Apertura de nuevos clientes, Innovación y desarrollo
Productos: Shampoo solido, acondicionador solido, colonia solida, jabón de 30 segundos, desodorante y zapatos biodegradables
Perfil de clientes: b to c y b to c
Estrategias y tácticas: Se adjunta cuadro de mando, para el desarrollo de las estrategias, y tácticas a implementar
Herramientas y sistemas: Trabajar con CRM, versión free como Hub spot
Definición de métricas: De acuerdo a los objetivos trazados.
Definición de las 4 ps de mercadeo: Producto, precio, plaza, promoción, las cuales deben estar alineados para poder llevar a cabo estrategias comerciales.
Presupuesto: Necesario contar con recursos económicos para poder operar.
Plan de acción: Para implementar desarrollo de nuevos mercados

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 Camilo Molina y Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a Montesol

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, para la iniciativa Montesol

Lugar del evento: Virtual

Hora: 3.30 pm -5-30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Camilo Molina- Montesol
Otros anexos: Diagnostico comercial inicial, Plan estratégico comercial y plan de acción para el desarrollo de los objetivos de: Aumentar en venta, sea a través de clientes nuevos, de fidelizar clientes, de penetrar nuevos mercados, desarrollo e innovación en productos, Pruebas maindsonar, conexiones comerciales,

Plan Estrategico Comercial - Montesol DEF .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 6 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja

EMPRESA: Montesol
EMPRESARIO: Camilo Molina
PAGINA WEB: montesolsostenible.com
CELULAR: 3216433420
CORREO ELECTRONICO: montesolshampoo@gmail.com

Info general | PEC | 1. Objetivos | 2. Prob o solución al cliente | 3. Portafolio de prod y serv. | 4

Plan Estrategico Comercial - Montesol DEF .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 6 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja

100% € % .0 .00 123 Calibri 11

A1

PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL

Este es un documento estratégico que establece los objetivos y metas del negocio y como conseguirlas.

4. PÚBLICO OBJETIVO Y PERFIL DE CLIENTES

Es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa

4.1 Perfil del cliente

El tipo de cliente ideal a los que estas dirigiendo tu oferta de servicios y/o productos. Descripción general de tu consumidor ideal.

Clientes b to c. El crecimiento del sector de la cosmética natural se ha visto impulsado en los últimos dos años debido a la apuesta por la innovación por parte de las empresas, así como a las nuevas tendencias marcadas por un nuevo consumidor, más consciente en cuanto al consumo de productos cosméticos y su repercusión, no sólo en su piel, sino también en el medio ambiente y la sociedad.

4.2 Perfil de la organización

Cliente B2B. Debes describir el tipo de organización a la que planeas dirigirte - ganancia anuales, número de trabajadores, sectores relacionados y toda la información relevante para identificar el perfil de cliente corporativo.

marca de aseo sostenible en las grandes superficies. Tiendas saludables en linea. Y empezar a realizar investigaciones de mercado en otros paises
https://procolombia.co/oportunidades-de-negocio-en-sector-cosmeticos-y-aseo-personal

1. Objetivos | 2. Prob o solución al cliente | 3. Portafolio de prod y serv. | 4. Publico obj y perfil de Clte

Plan Estrategico Comercial - Montesol DEF .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 6 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja

Compartir

100% € % .0 .00 123 Calibri 11

A1

VARIABLES DEL MERCADEO - 4 Ps

Las 4 Ps (Marketing mix), es una herramienta que nos permite configurar una estructura que facilite el control de las principales variables que afectan a la empresa, con el objetivo de alcanzar los objetivos propuestos.

12. VARIABLES DEL MERCADEO - 4 Ps

12.1 Producto

Su función es satisfacer las necesidades de los clientes y puede ser tangible o intangible y se puede referir a objetos, bienes, servicios, personas, lugares, u organizaciones.

Shampoo solido, acondicionador solido, colonia solida, jabón de 30 segundos, desodorante y zapatos biodegradables CON MARCA MONTESOL

12.2 Precio

Se refiere a la cantidad de dinero que esta dispuesto a pagar el consumidor por un producto.

Se tienen los prroductos costeados, y se tienen definidos productos de venta por los diferentes canale

10. Propuesta de valor | 11. Matriz DOFA | 12. CRUCE DE VARIABLES | 13. 4 Ps | 14. Variables Journey M

DIAGNÓSTICO COMERCIAL MONTESOL

El diagnostico comercial a **Montesol** no se puede realizar de manera independiente, se debe realizar dentro de la integralidad de la empresa. Se deben diagnosticar las diferentes áreas ya que todas contribuyen al logro de los resultados de la empresa. Una empresa que no tenga un plan estratégico para operar, que no tenga un modelo de negocio, que no tenga un sistema documentado de costos de sus productos y/o servicios, que no cuente con un área comercial, de comunicaciones, entre muchos otros no se encuentra preparada para implementar un buen plan de mercadeo y ventas.

- **Modelo de negocios:** Se realiza la evaluación del modelo de negocio inicial
- .**Plan de mercadeo y ventas:** Se cuenta con un plan de mercadeo y ventas, que se debe validar y ajustar.
- **Plan de marketing digital:** Por construir
- **Conocimiento del sector y la competencia**: Conoce su competencia, la tiene documentada.
- **Conocimiento de los clientes**: B to b y B to c.
- **Imagen corporativa:** Se cuenta con una imagen corporativa, aplicada en piezas graficas y digitales
- **Catálogo de Productos:** Se revisa un catálogo de los productos que se ofrecen, cosmética natural, productos sostenibles
- **Publicidad y promoción:** Se cuenta con medios digitales, necesario contar con un plan de comunicaciones y un plan de contenidos
- **Normatividad:** Cuenta con todos los registros y permisos para operar.
- **Costeo de los productos y/ servicios:** Se hace de forma profesional.
- **Métricas:** Definidas
- **Objetivos comerciales**: Por ajustarse
- **Capital de trabajo:** Se cuenta con recursos propios para operar, para temas de innovación ha contado con recursos obtenidos por incentivos de programas y proyectos a los que a aplicado

- **Logística:** Se tienen procedimientos sistematizados y organizados para poder cumplir con los procesos empresariales.

Documento de conexiones comerciales

MONTESOL SOSTENIBLE

.

Introducción

Montesol, está enfocada en desarrollar hábitos de consumo sostenible y concientizar a las comunidades sobre el cuidado medioambiental. Hacen productos de aseo personal y cosmética sostenible, naturales y de una excelente calidad.

Cuentan con pagina https://www.montesolsostenible.com

Redes sociales en Instagram y en Facebook: montesolsostenible

- Montesol tiene codificado un producto en Carulla a través de la Promotora de Comercio Social, que es una Corporación sin ánimo de lucro. Empresa líder que desarrolla al pequeño empresario mediante la comercialización de productos y servicios, la financiación de insumos y cartera y la asesoría de mercados.

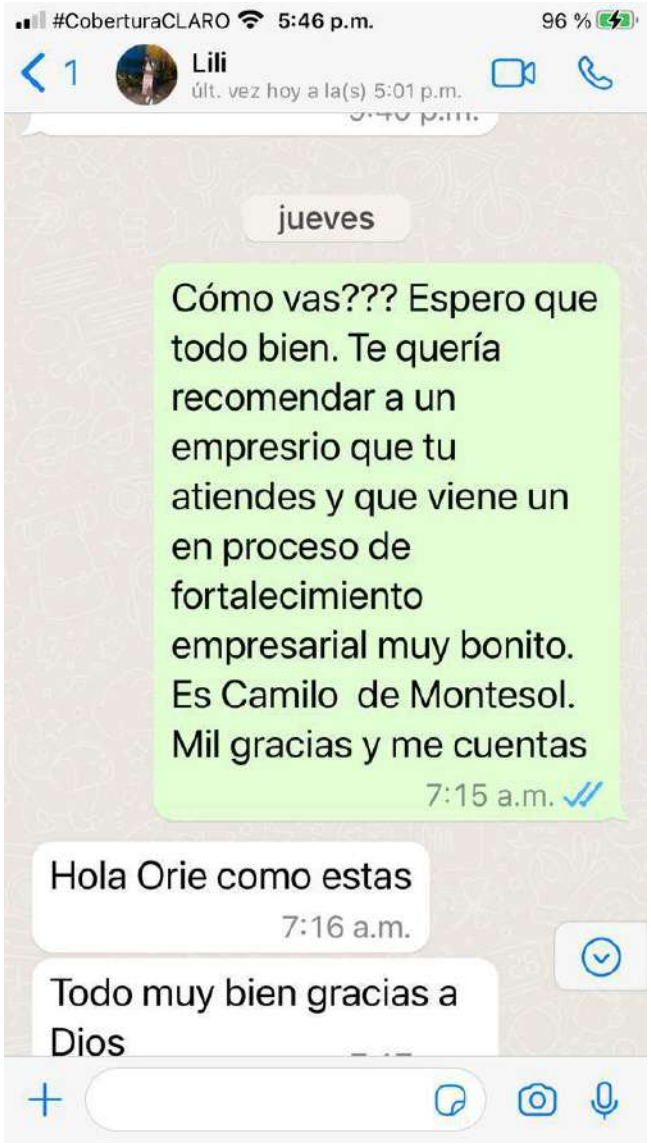
Se solicita a la persona comercial de la Promotora de Comercio Social, directora de línea de la categoria de productos que por favor hiciera gestión para ampliar con la cadena, la extensión de PLU para que se tuvieran los productos en los almacenes top: Éxito wow.

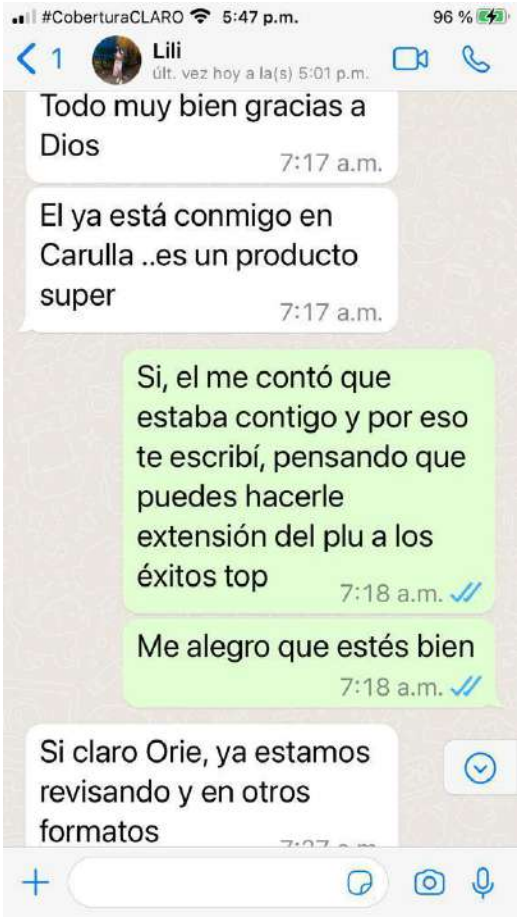
Lilia Amparo Herrera Maya, celular 3113007717

En la conversación sostenida con la ejecutiva de PCS, manifestó que era un producto súper y que está revisando otros formatos para codificarlo.

Esta conversación se adelanto de común acuerdo con el empresario Camilo, dado que en lo personal tengo cercanía con el personal de la PCS, entidad de la cual fui directora durante un tiempo.

Se anexan fotos de la conversación:


#CoberturaCLARO 5:46 p.m. 96 %
1
Lili
últ. vez hoy a la(s) 5:01 p.m.
jueves
Cómo vas??? Espero que todo bien. Te quería recomendar a un empresrio que tu atiendes y que viene un en proceso de fortalecimiento empresarial muy bonito. Es Camilo de Montesol. Mil gracias y me cuentas
7:15 a.m.
Hola Orie como estas
7:16 a.m.
Todo muy bien gracias a Dios



El empresario conoce cuál es el proceso que debe continuar, para lograr la extensión de sus productos en los otros formatos de la cadena.

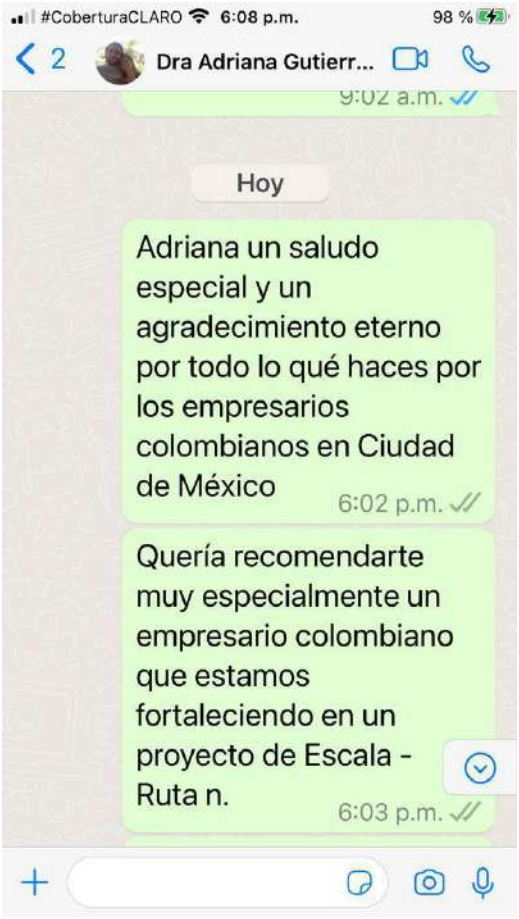
A la fecha de este informe estaban en comunicación Lili Amparo Maya y Camilo Mora.

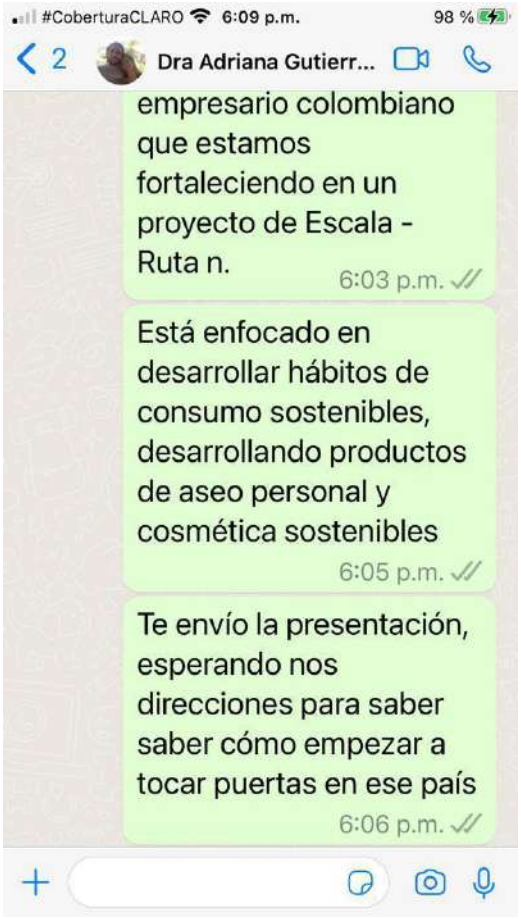
- Contacto con Precolombia México: Se vienen adelantando conversaciones con la Dra. Adriana Gutiérrez ejecutiva de Procolombia México teléfono +525518223566

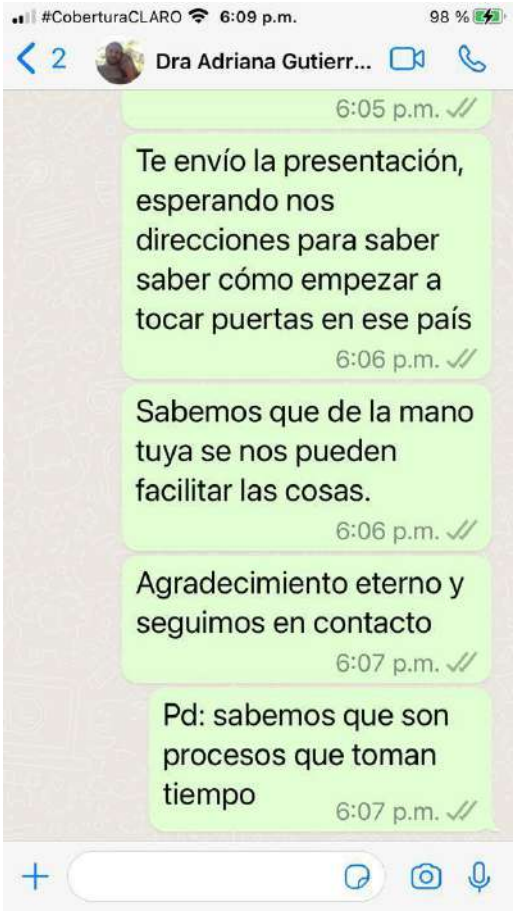
Se entiende que es un proceso que puede llevar tiempo, pero se tienen nexos y relaciones con la funcionaria en mención.

Se le compartió la presentación de la empresa y se está a la espera de su respuesta. Es una persona muy comprometida con los empresarios colombianos.

Se comparten las fotos de los comunicados a Adriana, persona con la cual tenemos relaciones muy cordiales


#CoberturaCLARO 6:08 p.m. 98 %
2
Dra Adriana Gutierr...
9:02 a.m.
Hoy
Adriana un saludo especial y un agradecimiento eterno por todo lo qué haces por los empresarios colombianos en Ciudad de México
6:02 p.m.
Quería recomendarte muy especialmente un empresario colombiano que estamos fortaleciendo en un proyecto de Escala - Ruta n.
6:03 p.m.


#CoberturaCLARO 6:09 p.m. 98 %
2
Dra Adriana Gutierr...
empresario colombiano que estamos fortaleciendo en un proyecto de Escala - Ruta n.
6:03 p.m.
Está enfocado en desarrollar hábitos de consumo sostenibles, desarrollando productos de aseo personal y cosmética sostenibles
6:05 p.m.
Te envío la presentación, esperando nos direcciones para saber saber cómo empezar a tocar puertas en ese país
6:06 p.m.



A la fecha, Adriana no contesta los mensajes, pero entendiendo sus múltiples funciones y conociendo sus procesos, estamos convencidos que contestará y desde el proceso de fortalecimiento dado por Escala consciencia y negocios, acompañaremos al empresario Camilo Molina hasta que se pongan en contacto.

Anexo el link de la presentación enviada a la funcionaria de Procolombia Mexico

Montesol Sostenible 2023_Presentación.pdf

- Montesol, participando en el programa diseñando por Colombia, liderado por La Corporación mundial de la mujer- De mis manos

Programa que consiste en el preparar emprendedores- Empresarios para ser codificados por diferentes aliados de la Entidad: El market, El museo de Antioquia, El Metro de Medellin, La Tienda del parque arvi y Las tiendas de mis manos.

El empresario se presento al proceso para aplicar y ser codificado por el Aliado el Market: https://elmarketcolombia.com/ tiendas ubicados en varios aeropuertos de Colombia, donde se venden productos como accesorios, regalos, alimentos típicos colombianos.

Fue seleccionado para continuar el proceso y en este momento sus muestras estan en proceso de presentación definitiva al aliado.

Se adjunta presentación

Presentación Muestras Aliados demismanos Montesol.pptx

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	576
Fecha	21/03/2023 11:30 am	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES10; 01; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S	
De	ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S. : facturacion@isiigo.com	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	17/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES10
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	518.325,51	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	3.246.354,51		
CUFE	934f1cc98b69250397f1fd2f140dc8aec20c89b94d220470594c61fcfbae0060bbfb85d44fb02010f61cddc1bb181252		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		2.728.029,00	518.325,51	2.728.029,00
Total				2.728.029,00

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 ESPECIALIZADO EN ACCESO A MERCADOS PERMITIENDO APROVECHAR HERRAMIENTAS PARA LA GENERACIÓN Y/O AUMENTO DE VENTAS DE SUPRODUCTO O SERVICIO.

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **132**

Fecha: MAR. 21/2023 **Radicado:**

Valor: 2,827,603.00 **Doc. Prov:** FAES11

Contrato:

Obligación: PCPV169

Fecha Vencimiento: Abr.21/2023

Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	2,728,029.00
Valor de retención de IVA.	77,749.00
Valor retención.	341,003.00
Valor IVA 19	518,326.00

RETENCIONES

Código	Nombre	%	Valor	Base
IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	77,749.00	518,326.00
35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	5,456.00	2,728,029.00
120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	35,464.00	2,728,029.00
01	HONORARIOS 11%	11.00	300,083.00	2,728,029.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1302	CDPR 775	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	3,246,355.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	132		5,456.00	2,728,029.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	132		35,464.00	2,728,029.00
24360305	HONORARIOS 11%	132		300,083.00	2,728,029.00
24010110	SERVICIOS	132		2,827,603.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	132	2,728,029.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	132	518,326.00		2,728,029.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	132		77,749.00	518,326.00
		Total	3,246,355.00	3,246,355.00	

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: 3,246,355.00	24500000329 3,246,355.00

ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S.
NIT 811.007.550-3
Calle 16 AA SUR 42 91
Tel: (604) 4446643
Medellín - Colombia
financiero@escala.edu.co

Factura electrónica de venta
No. FAES 11

Señores	CORPORACION RUTA N MEDELLIN		
NIT	900.323.466-1	**Teléfono**	(604)
Dirección	CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A	**Ciudad**	Medellín - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	17/03/2023, 15:35
Expedición	17/03/2023, 15:35
Vencimiento	01/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		2,728,029.00	2,728,029.00	19 %	518,325.51	3,246,354.51

Total items: 1

Valor en Letras:
Tres millones doscientos cuarenta y seis mil trescientos cincuenta y cuatro pesos m/cte con cincuenta y uno cent.

Total Bruto	2,728,029.00
IVA 19%	518,325.51
Total a Pagar	3,246,354.51

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-01 por $ 3,246,354.51

Observaciones:
02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales para Phima S.A.S

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

Elaborado por software Siigo Nube y enviado electrónicamente por proveedor tecnológico Siigo. Siigo S.A.S Nit. 830.048.145-8

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización 18764045073083 aprobado en 20230227 prefijo FAES desde el número 1 al 1000 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 8551 Formación para el trabajo Tarifa
CUFE: 56d95d4b6b9bbfb41ea6ccab296d03b800b5f203c603b02d62f02cfca4c271f312a1a9baacc6f94cb9618ac75a7ecf58

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.: **912** **CONTRATO No:**

FECHA: Dic. 20 / 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-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar acompañamiento especializado en acceso a mercados permitiendo aprovechar herramientas para la generación y/o aumento de ventas de su producto o servicio. Duración del Acompañamiento 15 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Phima S.A.S.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	2,728,029.00	2,728,029.00
				SUBTOTAL:	2,728,029.00
				MAS IVA:	518,326.00
				TOTAL:	3,246,355.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1302	CDP	775	659	3,246,355.00

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 20 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	912
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar acompañamiento especializado en acceso a mercados permitiendo aprovechar herramientas para la generación y/o aumento de ventas de su producto o servicio. Duración del Acompañamiento 15 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Phima S.A.S.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

Este servicio permitirá al emprendedor realizar la revisión de la segmentación de clientes para la empresa, diseñar el Plan Estratégico comercial con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas y establecer conexiones comerciales efectivas. 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 de concertación - Anexo 1 del contrato)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada.(Formato de de seguimiento y ejecución - Anexo 2 del contrato)
3.Informe final de la prestación del servicio.(formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)
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 especificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon (Adjutos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas,indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivoproponer acciones para el logro de victorias comercialestempranas.
2. Dos (2) conexiones comerciales con Clevel.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	912	
No CDP	775	
No RP	1302	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	2.728.029
Valor total (IVA incluido)	$	3.246.355

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:** Yimar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisar 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°		912
Fecha de elaboración del acta		10/03/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Escala Consciencia & Negocios SAS
	NIT/CC	811.007.550
Objeto de la orden de compra o servicio		02-AC-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		$ 3.246.354
Fecha inicio OC		22/12/2022
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1302
	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-002 Diseño y ejecución de estructura y estrategias	$ 3.246.354	$	Autorizado para pagar

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 marzo 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:	**10**	**1**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Phima Sas
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** JorgePatiño NIT 901149111	
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

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a Phima Sas en Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-002**Diseño, Orden de Compra o Servicio N°**912** con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones	Plazo
1	***Kickoff y Concentración***	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	22/02/2023
2	***Análisis de información Informe General***	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)	22/02/2023
3	***Generación de Ideas Plan estretegico comercial***	En esta sesión se explica y dibuja las variables que no se está considerando en el modelo comercial de la empresa y se hacen ideas de mejora	22/02/2023
4.	***Diseño de Estrategia*** **Dos Conexiones comerciales**	En esta sesión se acompaña al emprendedor en las conexiones comerciales a desarrollar y se hace seguimiento de los compromisos.	22/02/2023
5	***Validación y Aprendizaje***	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	22/02/2023

Conclusiones del acompañamiento: Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología y generar el primer acercamiento al empresario 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: **Jueves 12-1-2022**	**HORA: 2:00 pm – 3:30 pm**
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Jorge Patiño de Phima sas y Orieta Restrepo profesional de Escala consciencia y negocios

Nombre de actividad: Concertación del Servicio

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable en Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales para la iniciativa Phima Sas.

Lugar del evento: Virtual

Hora: 10:00 am – 10:30am.

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Escala consciencia y negocios
Jorge Patiño – Phima Sas

Otros anexos: Presentación de Kick Off Ruta Nhttps://docs.google.com/presentation/d/1kXKQrgUYh17alJ-z7_0HD2aqvluUv37n/edit#slide=id.p28

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**6**	**2**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Phima Sas
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** Jorge Patiño Cc 901149111	
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

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

La presente reunión tiene como objetivo realizar el cierre de los servicios asociados a Phima Sas en Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**02-AC-002** Diseño, Orden de Compra o Servicio N° **912** con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023

Entregable específico	**Sesión (6)**			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	día	*mes*	*año*		
Informe general del proceso comercial a la fecha	10-12	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Diagnostico comercial para evaluar el punto de partida del acompañamiento y la construcción del plan estratégico comercial
Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas, indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas.	18-24-31	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan estratégico: Definición de objetivos, problema que se soluciona, portafolio de productos, herramientas, publico objetivo, tácticas, estrategias, equipo humano y técnico, presupuesto entre otros
Dos conexiones comerciales	6-9	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Definición de estrategias para vender por Market place: Amazon y centro comercial virtual Manizales.

Conclusiones del acompañamiento: Es un emprendimiento que tiene involucrados temas de innovación, tecnología y sostenibilidad. El empresario ha 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 los productos desarrollados, implementar el plan estratégico comercial.
Se desarrollaron diferentes actividades: Revisión de los medios digitales, recomendación de aplicaciones free para potencializarlos: www.niblersilktide.com www.metricol.com www.hubspot.com
Se reviso los resultados arrojados por google analitics.
Se analizaron los brochure de los productos.

Se desarrollo el plan estratégico comercial (PEC)
Objetivos: Desarrollo de nuevos productos, potencializar los actuales, aumentar ventas, trabajar con clientes prospectos.
Productos: 3 productos
Línea green one: una pintura creada por PHIMA que está limpiando al planeta de emisiones de CO2. FresOne, la pasta térmica con nanotecnología creada por PHIMA que puedes aplicar fácilmente en disipadores de calor de computadores, consolas de videojuego y otros dispositivos electrónicos para mantener sus procesadores en un estado de óptimo funcionamiento.
Grapp One: Haciendo cauchos más resistentes, plásticos que conducen el calor, estructuras en fibra más livianas y productos que antes eran hechos con derivados del petróleo ahora son hechos con derivados de la agricultura.
Macs one: Aditivo para caucho silicona que baja el costo del compuesto sin afectar en gran medida las principales propiedades de los productos vulcanizados por extrusión, compresión e inyección, gracias a que contiene grafeno.
Perfil de clientes: Para algunos productos b to b y b to c
Estrategias y tácticas: Se adjunta cuadro de mando, para el desarrollo de las estrategias, y tácticas a implementar
Herramientas y sistemas: Trabajar con CRM, versión free como Hub spot
Definición de métricas: De acuerdo a los objetivos trazados.
Definición de las 4 ps de mercadeo: Producto, precio, plaza, promoción, las cuales deben estar alineados para poder llevar a cabo estrategias comerciales.

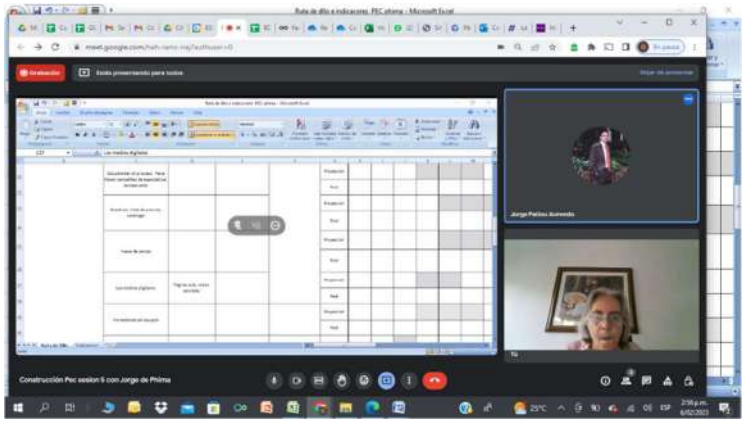
Presupuesto: Necesario contar con recursos económicos para poder operar.
Plan de acción: Para implementar desarrollo de nuevos productos

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 Jorge Patiño de Phima sas y Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a Phima sas

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable Diseño y ejecución de estructura y estrategias comerciales, para la iniciativa Phima sas

Lugar del evento: Virtual

Hora: 2:00 pm – 3:30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Jorge Patiño- Phima Sas

Otros anexos: Diagnostico comercial inicial, Plan estratégico comercial y plan de acción para el desarrollo de la estrategia de nuevos producto

DIAGNÓSTICO COMERCIAL PHIMA SAS

El diagnostico comercial a **Phima Sas** no se puede realizar de manera independiente, se debe realizar dentro de la integralidad de la empresa. Se deben diagnosticar las diferentes áreas ya que todas contribuyen al logro de los resultados de la empresa. Una empresa que no tenga un plan estratégico para operar, que no tenga un modelo de negocio, que no tenga un sistema documentado de costos de sus productos y/o servicios entre muchos otros no se encuentra preparada para implementar un buen plan de mercadeo y ventas.

- **Modelo de negocios:** Se realiza la evaluación del modelo de negocio inicial

.

- **Plan de mercadeo y ventas:** No cuenta con un plan de mercadeo y ventas.

- **Conocimiento del sector y la competencia**: Conoce su competencia, pero no la tiene documentada. Entendiendo que sus productos estan directamente relacionados con innovación, tecnología y sostenibilidad

- **Conocimiento de los clientes**: B to b y B to c. No se encuentran documentados. No hay un CRM

- **Imagen corporativa:** Se cuenta con una imagen, pero no se cuenta con el manual de la imagen. Falta aplicarla en etiquetas.

- **Catálogo de Productos:** Se revisa un catálogo de los productos y/o servicios que se ofrecen, el cual se analizo y se hizo recomendaciones.

- **Publicidad y promoción:** Se cuenta con medios digitales pero no estan actualizadas, se deben potencializar.

- **Normatividad:** Licencias, códigos de barra documentados.

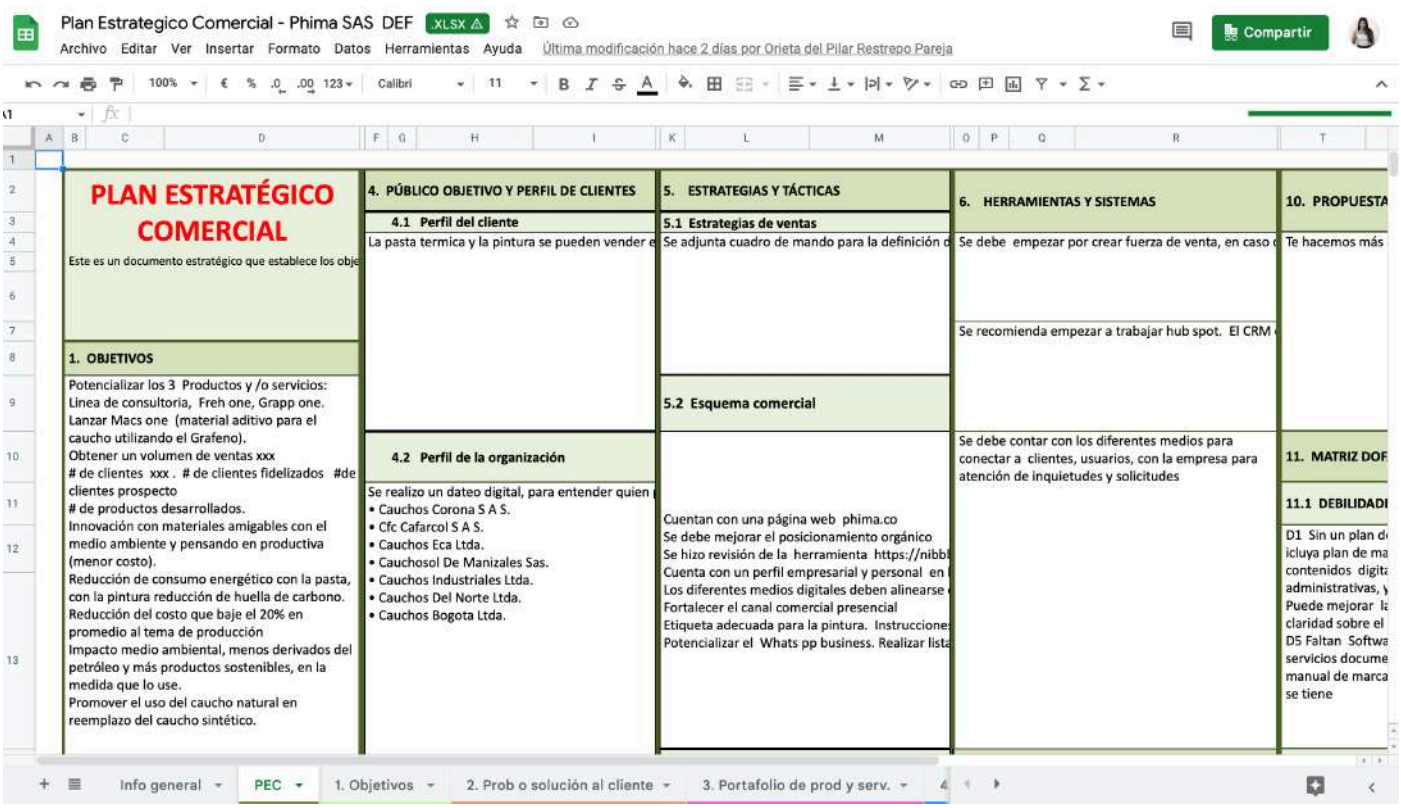
- **Costeo de los productos y/ servicios:** Se hace de forma profesional, se deben trabajar costeos en escala

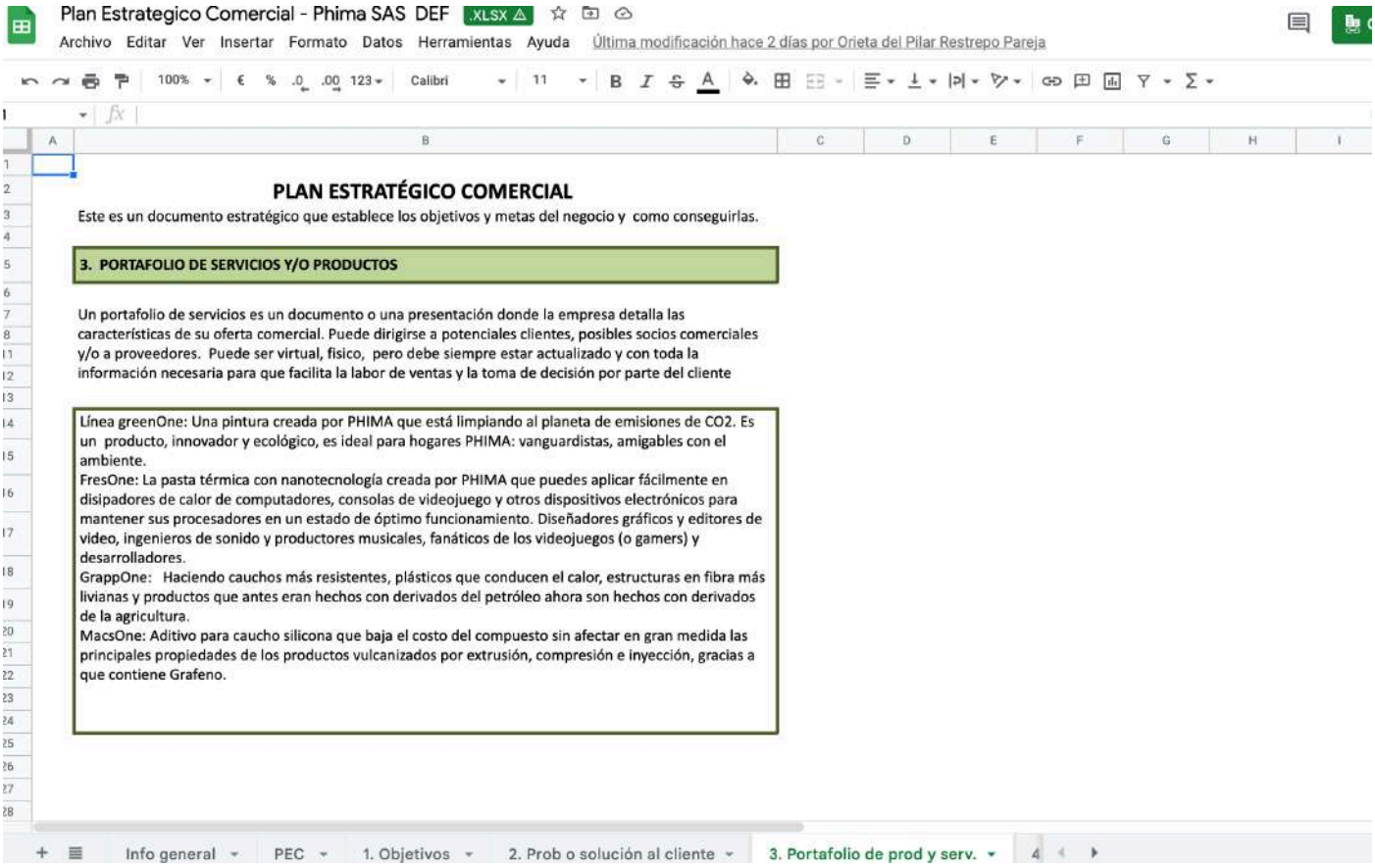
- **Métricas:** Sin definirse

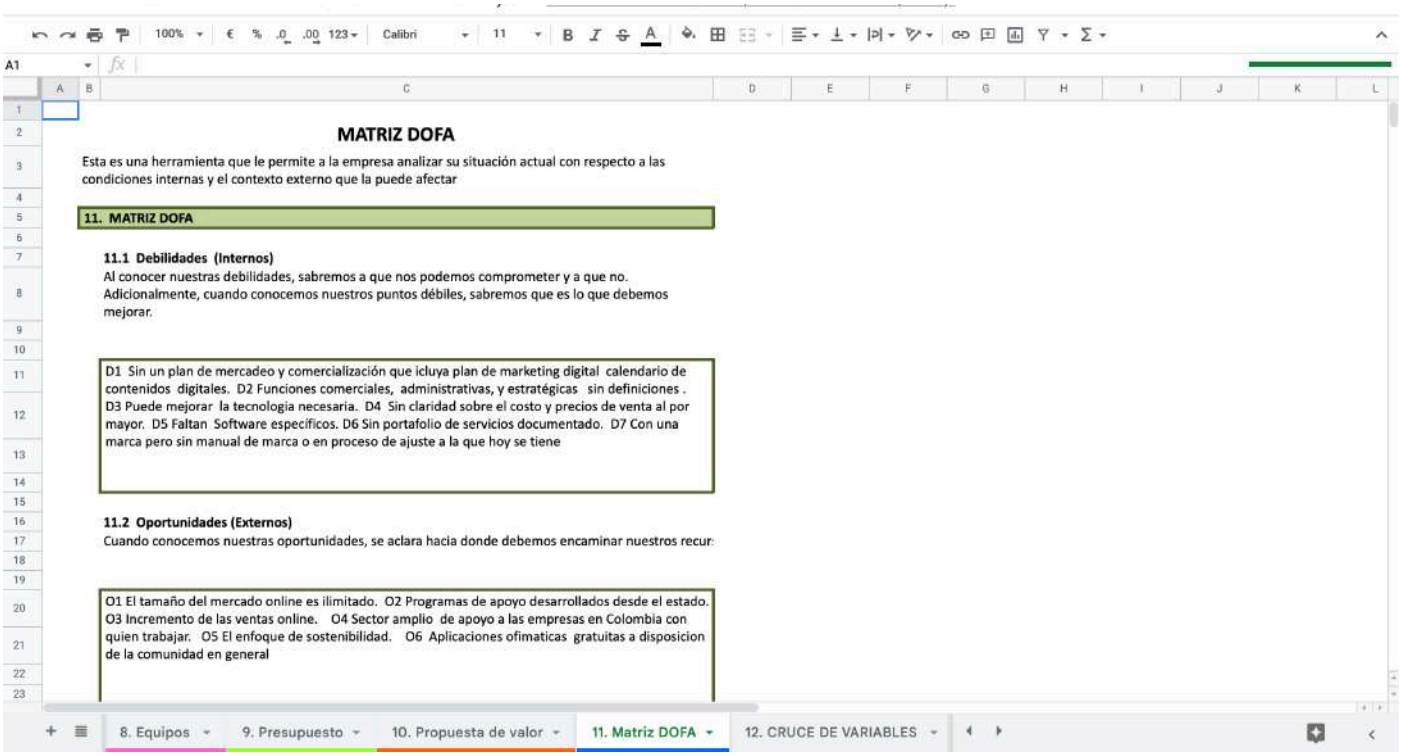
- **Objetivos comerciales**: Sin fijarse

- **Capital de trabajo:** Necesario contar con recursos económicos para poder operar

- **Equipo de trabajo:** Sin conformarse.


Plan Estrategico Comercial - Phima SAS DEF
.XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Última modificación hace 2 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja
Compartir
PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL
Este es un documento estratégico que establece los obj
1. OBJETIVOS
Potencializar los 3 Productos y /o servicios: Linea de consultoria, Freh one, Grapp one.
Lanzar Macs one (material aditivo para el caucho utilizando el Grafeno).
Obtener un volumen de ventas xxx
de clientes xxx . # de clientes fidelizados #de clientes prospecto
de productos desarrollados.
Innovación con materiales amigables con el medio ambiente y pensando en productiva (menor costo).
Reducción de consumo energético con la pasta, con la pintura reducción de huella de carbono.
Reducción del costo que baje el 20% en promedio al tema de producción
Impacto medio ambiental, menos derivados del petróleo y más productos sostenibles, en la medida que lo use.
Promover el uso del caucho natural en reemplazo del caucho sintético.
4. PÚBLICO OBJETIVO Y PERFIL DE CLIENTES
4.1 Perfil del cliente
La pasta termica y la pintura se pueden vender e
4.2 Perfil de la organización
Se realizo un dateo digital, para entender quien
• Cauchos Corona S A S.
• Cfc Cafarcol S A S.
• Cauchos Eca Ltda.
• Cauchosol De Manizales Sas.
• Cauchos Industriales Ltda.
• Cauchos Del Norte Ltda.
• Cauchos Bogota Ltda.
5. ESTRATEGIAS Y TÁCTICAS
5.1 Estrategias de ventas
Se adjunta cuadro de mando para la definición d
5.2 Esquema comercial
Cuentan con una página web phima.co
Se debe mejorar el posicionamiento orgánico
Se hizo revisión de la herramienta https://nibbl
Cuenta con un perfil empresarial y personal en
Los diferentes medios digitales deben alinearse
Fortalecer el canal comercial presencial
Etiqueta adecuada para la pintura. Instruccione
Potencializar el Whats pp business. Realizar lista
6. HERRAMIENTAS Y SISTEMAS
Se debe empezar por crear fuerza de venta, en caso
Se recomienda empezar a trabajar hub spot. El CRM
Se debe contar con los diferentes medios para conectar a clientes, usuarios, con la empresa para atención de inquietudes y solicitudes
10. PROPUESTA
Te hacemos más
11. MATRIZ DOF
11.1 DEBILIDADI
D1 Sin un plan d
icluya plan de ma
contenidos digita
administrativas, y
Puede mejorar la
claridad sobre el
D5 Faltan Softwa
servicios docume
manual de marca
se tiene
Info general
PEC
1. Objetivos
2. Prob o solución al cliente
3. Portafolio de prod y serv.


Plan Estrategico Comercial - Phima SAS DEF
XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Última modificación hace 2 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja
PLAN ESTRATÉGICO COMERCIAL
Este es un documento estratégico que establece los objetivos y metas del negocio y como conseguirlas.
3. PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y/O PRODUCTOS
Un portafolio de servicios es un documento o una presentación donde la empresa detalla las características de su oferta comercial. Puede dirigirse a potenciales clientes, posibles socios comerciales y/o a proveedores. Puede ser virtual, fisico, pero debe siempre estar actualizado y con toda la información necesaria para que facilita la labor de ventas y la toma de decisión por parte del cliente
Línea greenOne: Una pintura creada por PHIMA que está limpiando al planeta de emisiones de CO2. Es un producto, innovador y ecológico, es ideal para hogares PHIMA: vanguardistas, amigables con el ambiente.
FresOne: La pasta térmica con nanotecnología creada por PHIMA que puedes aplicar fácilmente en disipadores de calor de computadores, consolas de videojuego y otros dispositivos electrónicos para mantener sus procesadores en un estado de óptimo funcionamiento. Diseñadores gráficos y editores de video, ingenieros de sonido y productores musicales, fanáticos de los videojuegos (o gamers) y desarrolladores.
GrappOne: Haciendo cauchos más resistentes, plásticos que conducen el calor, estructuras en fibra más livianas y productos que antes eran hechos con derivados del petróleo ahora son hechos con derivados de la agricultura.
MacsOne: Aditivo para caucho silicona que baja el costo del compuesto sin afectar en gran medida las principales propiedades de los productos vulcanizados por extrusión, compresión e inyección, gracias a que contiene Grafeno.
Info general
PEC
1. Objetivos
2. Prob o solución al cliente
3. Portafolio de prod y serv.
4



MATRIZ DOFA

Esta es una herramienta que le permite a la empresa analizar su situación actual con respecto a las condiciones internas y el contexto externo que la puede afectar

11. MATRIZ DOFA

11.1 Debilidades (Internos)

Al conocer nuestras debilidades, sabremos a que nos podemos comprometer y a que no. Adicionalmente, cuando conocemos nuestros puntos débiles, sabremos que es lo que debemos mejorar.

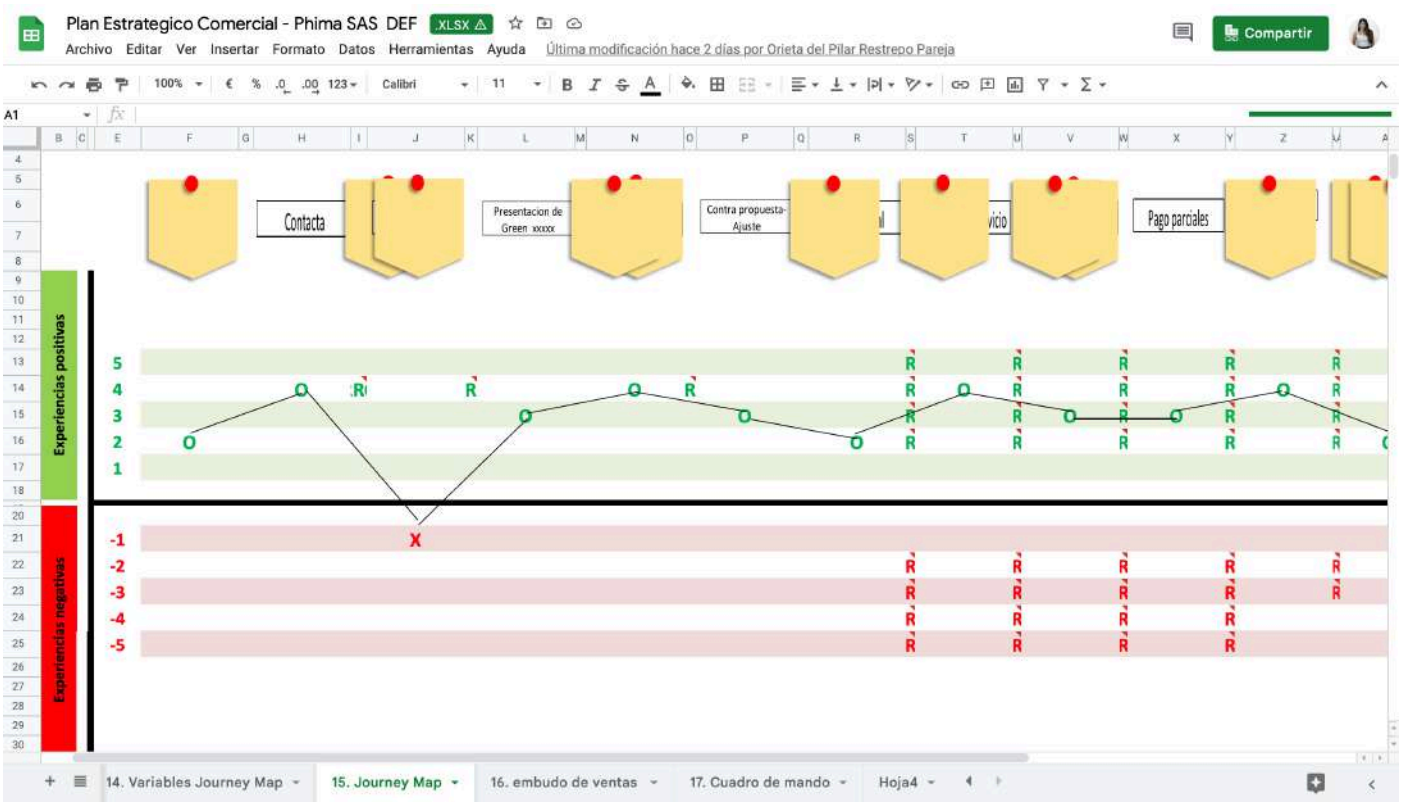
D1 Sin un plan de mercadeo y comercialización que icluya plan de marketing digital calendario de contenidos digitales. D2 Funciones comerciales, administrativas, y estratégicas sin definiciones . D3 Puede mejorar la tecnologia necesaria. D4 Sin claridad sobre el costo y precios de venta al por mayor. D5 Faltan Software específicos. D6 Sin portafolio de servicios documentado. D7 Con una marca pero sin manual de marca o en proceso de ajuste a la que hoy se tiene

11.2 Oportunidades (Externos)

Cuando conocemos nuestras oportunidades, se aclara hacia donde debemos encaminar nuestros recur:

O1 El tamaño del mercado online es ilimitado. O2 Programas de apoyo desarrollados desde el estado. O3 Incremento de las ventas online. O4 Sector amplio de apoyo a las empresas en Colombia con quien trabajar. O5 El enfoque de sostenibilidad. O6 Aplicaciones ofimaticas gratuitas a disposicion de la comunidad en general

8. Equipos | 9. Presupuesto | 10. Propuesta de valor | 11. Matriz DOFA | 12. CRUCE DE VARIABLES


Plan Estrategico Comercial - Phima SAS DEF
.XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Última modificación hace 2 días por Orieta del Pilar Restrepo Pareja
Compartir
Contacta
Presentacion de Green xxxxx
Contra propuesta- Ajuste
Pago parciales
Experiencias positivas
Experiencias negativas
14. Variables Journey Map
15. Journey Map
16. embudo de ventas
17. Cuadro de mando
Hoja4

Documento de conexiones comerciales

PHIMA SAS

.

Introducción

Es una emprendimiento que tiene involucrados temas de innovación, tecnología y sostenibilidad.

En **PHIMA** innovan con materiales y productos de la industria con aditivos químicos a base del **grafeno.**

Los productos:
Línea greenOne: Una pintura creada por PHIMA que está limpiando al planeta de emisiones de CO2. Es un producto, innovador y ecológico, es ideal para hogares PHIMA: vanguardistas, amigables con el ambiente.
FresOne: La pasta térmica con nanotecnología creada por PHIMA que puedes aplicar fácilmente en disipadores de calor de computadores, consolas de videojuego y otros dispositivos electrónicos para mantener sus procesadores en un estado de óptimo funcionamiento. Diseñadores gráficos y editores de video, ingenieros de sonido y productores musicales, fanáticos de los videojuegos (o gamers) y desarrolladores.
GrappOne: Haciendo cauchos más resistentes, plásticos que conducen el calor, estructuras en fibra más livianas y productos que antes eran hechos con derivados del petróleo ahora son hechos con derivados de la agricultura.
MacsOne: Aditivo para caucho silicona que baja el costo del compuesto sin afectar en gran medida las principales propiedades de los productos vulcanizados por extrusión, compresión e inyección, gracias a que contiene Grafeno.

Cuentan con página https://phima.co/inicio/

Redes sociales en Instagram, Facebook y Whats web

Para conexiones comerciales se adelanta trabajo con:

- Centro comercial virtual Manizales: https://centrocomercialvirtualmanizales.viveshops.co/es

Se cuenta con locales y burbujas virtuales, donde tanto oferentes como demandantes (comprador, vendedor), pueden adquirir y/o promocionar productos y servicios. Brindando un acompañamiento integral a los oferentes para potencializar sus empresas y vender sus productos de manera virtual.

Cuenta con: Locales virtuales, de diferentes precios, y con diferentes modalidades de pago, que incluyen local virtual comercial, banner publicitario, integración con Facebook shop, integración en redes sociales Instagram y whats app imágenes y /o productos, (dependiendo del plan escogido), posición de marca. Y plan burbuja.

El empresario líder del centro comercial, Ignacio Asdruval, celular 3104644992. Está revisando en este momento las diferentes opciones de precio para ofrecer el paquete ideal para ofrecer a PHIMA y empezar a vender los productos, pero para esto el empresario Jorge Patiño, debe organizar etiquetas y especificaciones de los productos y que se puedan vender en un market place ya que los productos se ofrecerían a clientes b to c.

- Contacto de Phima sas con Myp ingenieros

Daniel Molina es el líder del emprendimiento celular 3007007880, cuya empresa está dedicada a realizar montajes de redes eléctricas, cableado estructurado, telecomunicaciones, detección de incendio en edificios, casas, apartamentos, oficinas, locales comerciales y manifestó mucho interés en establecer relaciones comerciales con Phima sas, dado que su empresa la está enfocando en utilizar materias primas amigables con el medio ambiente. Sería un negocio b to b

- Contacto de Phima sas con Prana

Juan David y Adriana son los empresarios dueño de Prana 3, celular 3113249372 y 3126233132, empresa dedicada a realizar obras de construcción, reformas, en sectores comerciales, viviendas, fincas y quiere empezar a utilizar dentro de sus insumos productos amigables con el medio ambiente y probará con la pintura creada por PHIMA que está limpiando al planeta de emisiones de CO2. Es un producto, innovador y ecológico, es ideal para hogares PHIMA: vanguardistas, amigables con el ambiente.

- Para conexiones comerciales, se adelanta investigación para acceder al market place de Amazon

https://aulacm.com/como-vender-en-amazon-guia/

1. A pesar de que Colombia todavía no tiene bodegas propias de Amazon, sí es posible que los productos de las empresas o marcas colombianas vendan a través del enlace norteamericano. Los requisitos no son complicados, por el contrario, están al alcance de la mayoría de los emprendedores:

- Número de teléfono
- Tarjeta de crédito con cobertura internacional
- Número de cuenta y de ruta bancaria
- Documento de identidad

- Información fiscal

2. Elección del plan para ingresar a Amazon

Existen diferentes tarifas y planes para que pueda vender a través de Amazon. La mejor manera de elegir su plan es revisando la estrategia de ventas **y** proyección que le quiere dar a su marca. Estos son los planes de ventas vigentes en Amazon**:**



3. Elección de productos que se quieren vender.

   En el cuadro anexado por Amazon no se encuentra la categoria de productos desarrollados por Phima

Los productos que ya eligió para vender en Amazon deben estar dentro de una categoría, un estado (nuevo/usado) y una marca. Debe saber que hay algunas categorías que no tienen ningún tipo de restricción, pero otras cuantas sí, esto quiere decir que algunos productos **necesitan de la aprobación de Amazon** para ser

publicados y posteriormente vendidos. Para que lo tenga presente, en la siguiente tabla encontrará las categorías de los productos con y sin restricciones.

Categorías SIN restricciones	Categorías CON restricciones
• Accesorios para dispositivos Amazon • Amazon Kindle • Belleza • Libros • Productos empresariales (B2B) • Herramientas y accesorios de belleza • Cámaras y Fotografía • Teléfonos celulares • Ropa y Accesorios • Electrónicos • Joyería de moda • Alimentación y comida gourmet • Hogar y Cocina • Maletas, Bolsas y Accesorios de Viaje • Instrumentos musicales • Oficina y Papelería • Aire libre • Zapatos, Bolsos y Lentes de sol • Software y Videojuegos • Deportes • Herramientas y mejoras del hogar • Juguetes y Juegos • Videojuegos y consolas de videojuegos	• Alcohol • Productos relacionados con animales • Automotriz y Motocicletas • Productos para bebé • Tópicos de belleza • Reacondicionado certificado • Monedas de coleccionista • Cosméticos y cuidado de la piel y el cabello • Suplementos alimenticios • Medicamentos y productos para el consumo de medicamentos • Electrónicos • Artículos de entretenimiento de coleccionista • Explosivos, armas y artículos relacionados • Arte • Apuestas y lotería • Alimentación y comida gourmet • Amazon Handmade • Artículos peligrosos • Salud y Cuidado personal • Artículos históricos y publicitarios de coleccionista • Partes del cuerpo humano y artefactos funerarios • Industria, Empresas y Ciencia • Joyería y piedras preciosas • Productos láser • Iluminación • Dispositivos para robar y forzar cerraduras • Dispositivos médicos y accesorios • Medicamentos • Música • Material de carácter ofensivo y controvertido • Productos orgánicos • Pesticidas • Comida para mascotas • Productos vegetales y semillas • Medidores de franqueo y sellos • Sexo y sensualidad • Artículos deportivos de coleccionista • Suscripciones y publicaciones periódicas • Equipos de vigilancia • Tabaco y productos relacionados • Tópicos • Video, DVD y Blu-ray • Relojes • Planes de servicios, contratos y garantías

*Fuente: textos adaptados de Planes de ventas Amazon

A la fecha de este informe, se continua atenta a ver la evolución de las conexiones comerciales, entendiendo que para acceder al market place de Centro comercial virtual Manizales se debe contar con una imagen corporativa y aplicación de una etiqueta que venda sola el producto

Para ingresar a Amazon, igualmente se debe estar en un grado de madurez empresarial más alto que permita tener productos listos con etiquetas, presentación y logística para atender un canal tan exigente.

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	577
Fecha	21/03/2023 11:27 am	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES11; 01; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S	
De	ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S. : facturacion@isiigo.com	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	17/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES11
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	518.325,51	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	3.246.354,51		
CUFE	56d95d4b6b9bbfb41ea6ccab296d03b800b5f203c603b02d62f02cfca4c271f312a1a9baacc6f94cb9618ac75a7ecf58		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		2.728.029,00	518.325,51	2.728.029,00
Total				2.728.029,00



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:
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

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **133**
Fecha: MAR. 21/2023 **Radicado:**
Valor: 6,763,043.00 **Doc. Prov:** FAES9
Contrato:
Obligación: PCPV170
Fecha Vencimiento: Abr.21/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	6,524,884.00
Valor de retención de IVA.	185,959.00
Valor retención.	815,610.00
Valor IVA 19	1,239,728.00

RETENCIONES

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

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1158	CDPR 775	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	7,764,612.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	133		13,050.00	6,524,884.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	133		84,823.00	6,524,884.00
24360305	HONORARIOS 11%	133		717,737.00	6,524,884.00
24010110	SERVICIOS	133		6,763,043.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	133	6,524,884.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	133	1,239,728.00		6,524,884.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	133		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**

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:	7,764,612.00	24500000329	7,764,612.00	

ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S.
NIT 811.007.550-3
Calle 16 AA SUR 42 91
Tel: (604) 4446643
Medellín - Colombia
financiero@escala.edu.co

Factura electrónica de venta
No. FAES 9

Señores	CORPORACION RUTA N MEDELLIN		
NIT	900.323.466-1	**Teléfono**	(604)
Dirección	CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A	**Ciudad**	Medellín - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	17/03/2023, 15:29
Expedición	17/03/2023, 15:35
Vencimiento	01/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		6,524,884.00	6,524,884.00	19 %	1,239,727.96	7,764,611.96

Total items: 1

Valor en Letras:
Siete millones setecientos sesenta y cuatro mil seiscientos once pesos m/cte con noventa y seis cent.

Total Bruto	6,524,884.00
IVA 19%	1,239,727.96
Total a Pagar	7,764,611.96

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-01 por $ 7,764,611.96

Observaciones:
02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing para proyecto Clouds7.

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

Elaborado por software Siigo Nube y enviado electrónicamente por proveedor tecnológico Siigo. Siigo S.A.S Nit. 830.048.145-8

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización 18764045073083 aprobado en 20230227 prefijo FAES desde el número 1 al 1000 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 8551 Formación para el trabajo Tarifa
CUFE: abf5c7fcabaaae8c64ed0f82e029a21de113f02232aedda7225fe6cb4f0839fb95e411ce047b1a8b946ddc70e7d8ddd8

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.: **820** **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: Clouds7

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	1158	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 30 MM 11 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	820
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: Clouds7
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	820	
No CDP	775	
No RP	1158	
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:** Vilmar Yessid David Valle	**Nombre:** Germán 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°		820
Fecha de elaboración del acta		23/02/2023
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		12/12/2022
Fecha fin OC		12/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1158
	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 Dos (02) días del mes de marzo 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:**	**CLOUDS**

Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda **CVS:** No aplica **Aliado:** Escala Consciencia Negocios	**Emprendedor y/o empresario: Juan Juan Fernando Ruiz Restrepo** **Cedula: 70195070** **Nit: 901302353**

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°820, 02-AC-003 con plazo de ejecución hasta el 30/01/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

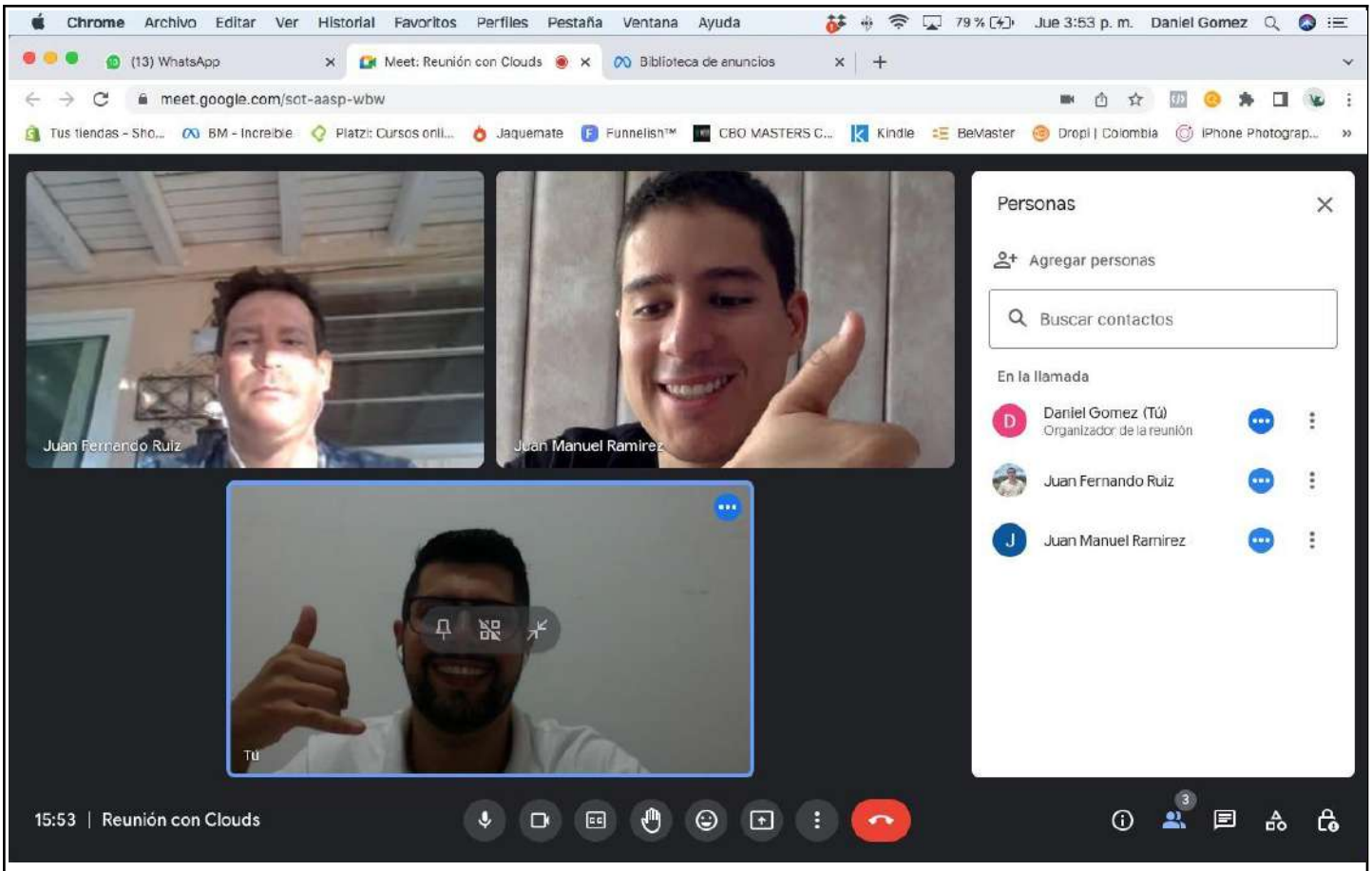
No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**ANÁLISIS DE INFORMACIÓN** Informe general del proceso comercial a la fecha.	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y revisión de la estrucutra comercial actual. Se define una meta comercial a lograr (Incrementar ventas, mejorar embudo)	30 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)	30 enero 2023
3	**PLAN DE COMUNICACIONES PARA INGRESO AL MERCADO** -Plan Estratégico comercial (Mercadeo y Marketing) - 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	30 enero 2023
4	**VALIDACIÓN Y APRENDIZAJE** **-**Formato de evaluación -Carta de recomendación a ESCALA."	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	30 enero 2023

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.

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 análisis de información	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) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar lineamientos acordados (mencionados en punto anterior) (21/01/2023)
FECHA PROXIMA CITA: **26/01/2023**	**HORA: 2:00 pm**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL



Descripción de la fotografía: Foto con Juan

Nombre de actividad: Concertación

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable 02-AC-003 para la iniciativa Clouds7

Lugar del evento: Virtual -
Hora: 3:00 pm – 4:30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:

Daniel Alejandro Gomez – Escala Consciencia y Negocios BIC SAS
Juan - Clouds

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	08	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Clouds7**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda					**Emprendedor y/o empresario: Juan Ruiz**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:** 901302353

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 Filtros para tus Redes 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°820 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Número de contrato marco: 02-AC-003
Número de orden de compra: 820

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
1. Infoíme geneíal del píoceso comeícial a la fecha.	**28**	**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 cíeativo que íesuman el Diseño de estíategias de meícadeo.	**12**	**01**	**2023**	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 Estíatégico comeícial (Plan de mercadeo y marketing)	**26**	**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	**02**	**02**	**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 crecimiento esperado.

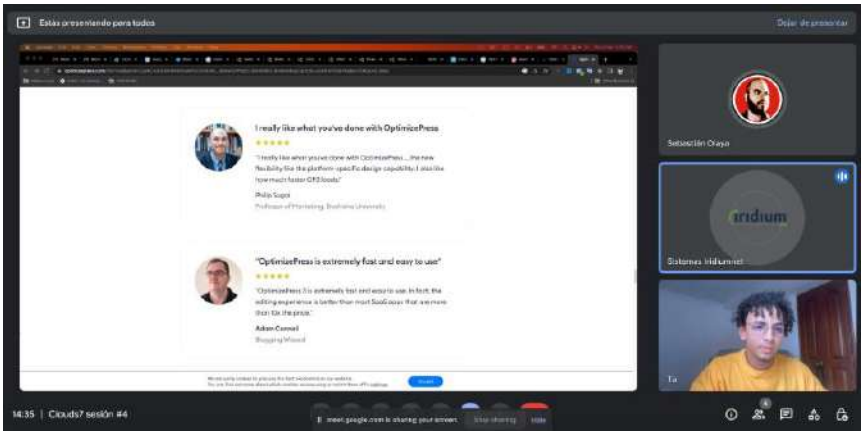
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

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 Juan Ruiz

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

Nombre de actividad: Cierre.

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

Lugar del evento: Virtual

Hora: 16:00 – 18:00 27/01/2023

Nombre de los asistentes y entidad: Juan Ruiz (Clouds7), 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 alimentado el documento para el desarrollo de su empresa.

Reunión inicial con Clouds:

Objetivo con la marca: Definición de Avatr, Branding y Optimización de Oferta

Ciberseguridad orientada hacia la norma ISO 27001

Nicho:

Entes Gubernamentales que tengan el enfoque de cuidar y optimizar la seguridad de la ciudd a través de sistemas de reconocimiento facial.

Dolor:

Inseguridad
Robo de vehículos
Atracos
Secuestros
Fleteos

Historia de mi avatar:

Los gobiernos, tienen la responsabilidad de cuidar la seguridad de sus poblaciones y para nadie es un secreto que ese es uno de los temas más neurálgicos en su gestión.

Por eso desde Clouds7 creamos un Software de reconocimiento facial que en tiempo real se puede interconectar con todos los sistemas de grabación de video para identificar perfiles de criminales y así activar a tiempo las medidas de seguridad pertinentes.

Transformación

Ciudades inseguras a ciudades seguras gracias a estrategias de mitigación y prevención del crimen

Vehículo y Oferta:

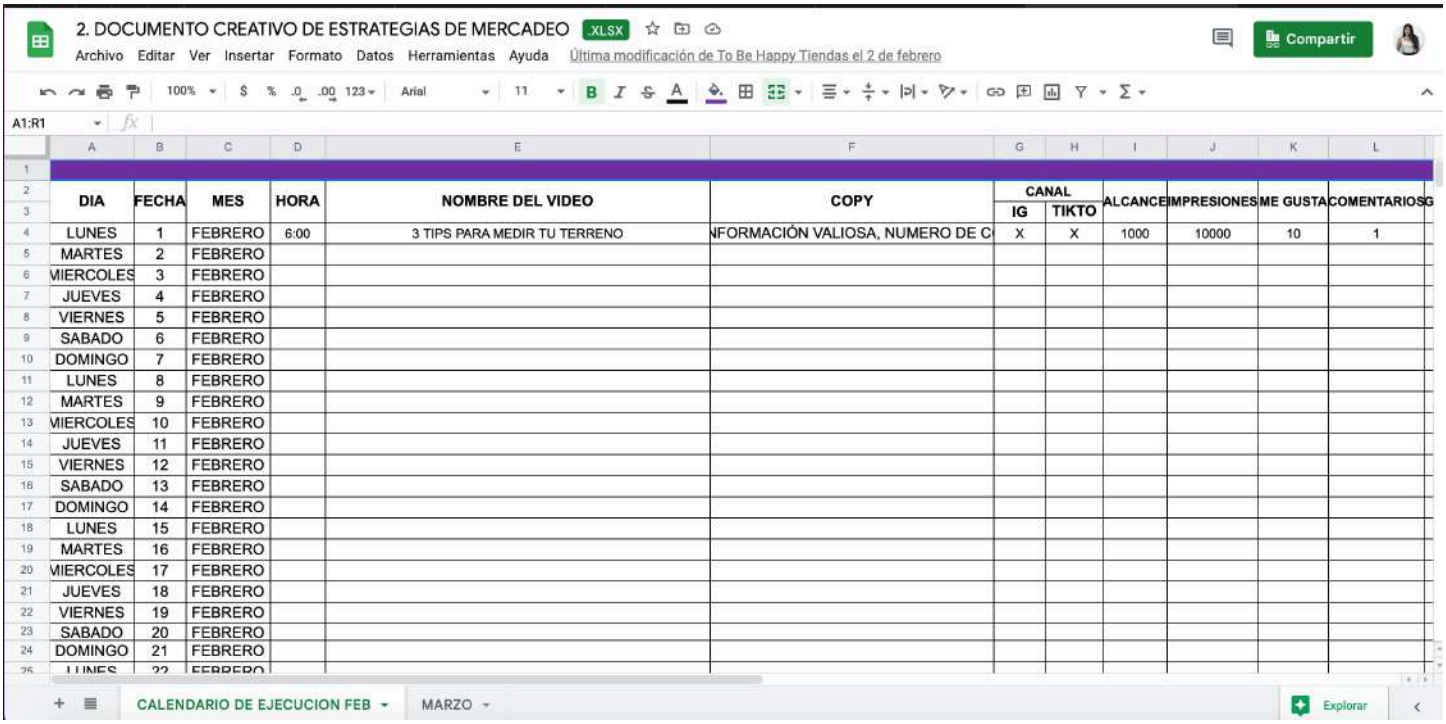
Software de reconocimiento facial que tiene intercomunicación con todos los circuitos de grabación públicos y privados de la ciudad

Sistema de Ventas:

Reuniones 1ª1 con entes gubernamentales

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 .XLSX

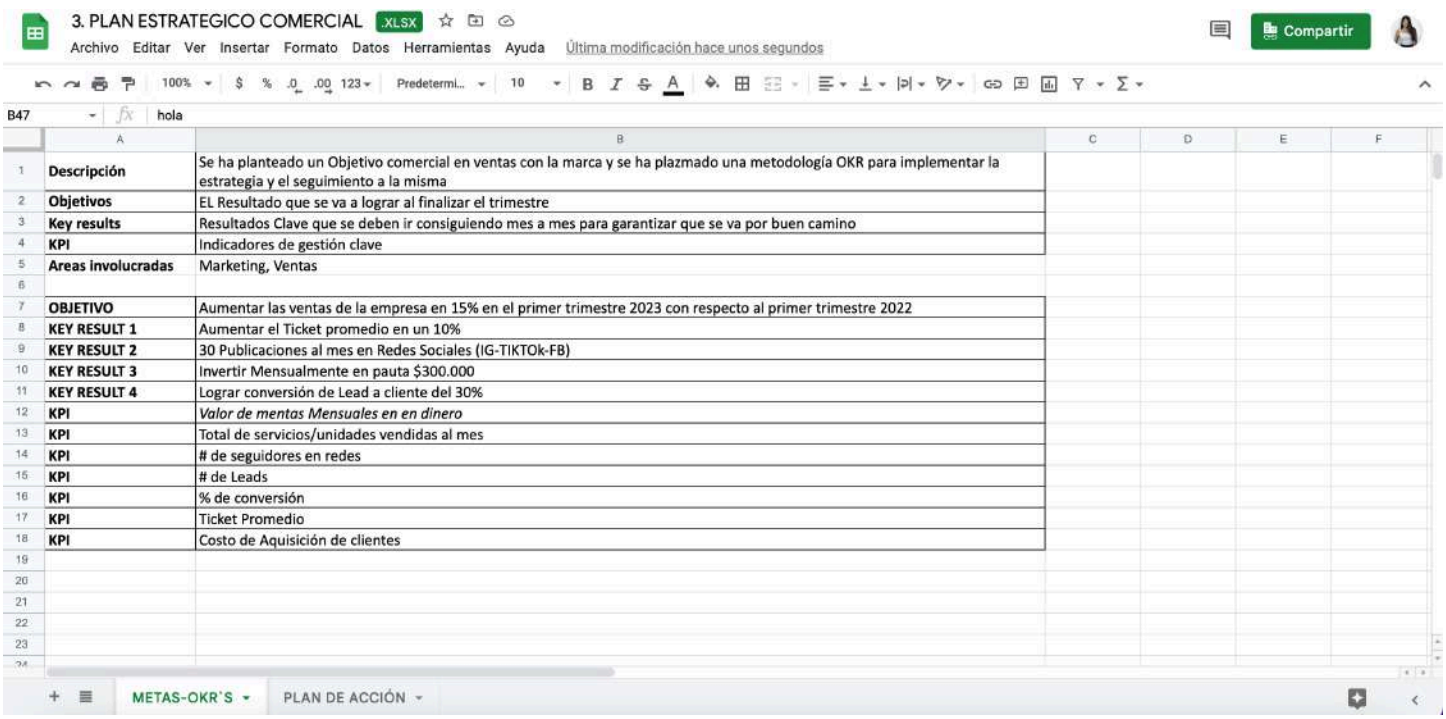
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación de To Be Happy Tiendas el 2 de febrero

Compartir

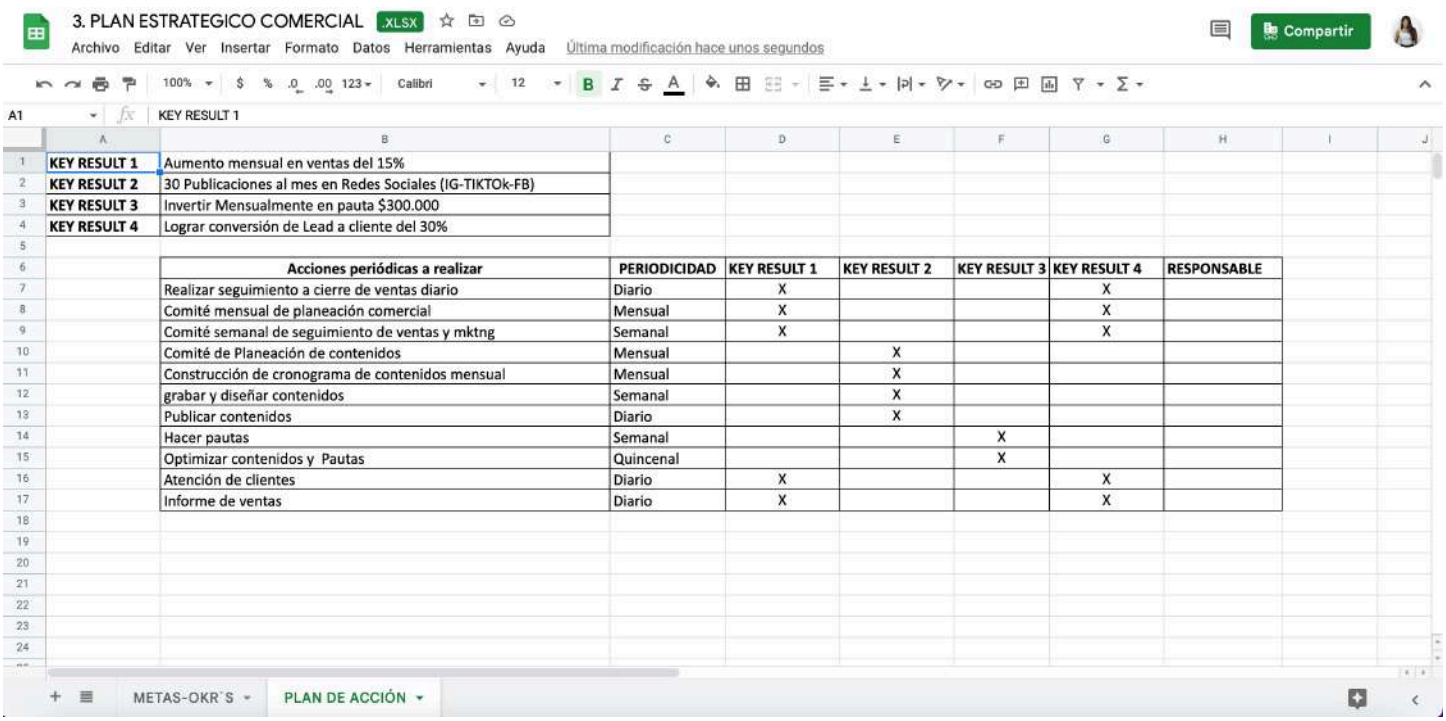
A1:R1

	DIA	FECHA	MES	HORA	NOMBRE DEL VIDEO	COPY	CANAL		ALCANCE	IMPRESIONES	ME GUSTA	COMENTARIOS	G
							IG	TIKTO					
4	LUNES	1	FEBRERO	6:00	3 TIPS PARA MEDIR TU TERRENO	NFORMACIÓN VALIOSA, NUMERO DE C	X	X	1000	10000	10	1	
5	MARTES	2	FEBRERO										
6	MIERCOLES	3	FEBRERO										
7	JUEVES	4	FEBRERO										
8	VIERNES	5	FEBRERO										
9	SABADO	6	FEBRERO										
10	DOMINGO	7	FEBRERO										
11	LUNES	8	FEBRERO										
12	MARTES	9	FEBRERO										
13	MIERCOLES	10	FEBRERO										
14	JUEVES	11	FEBRERO										
15	VIERNES	12	FEBRERO										
16	SABADO	13	FEBRERO										
17	DOMINGO	14	FEBRERO										
18	LUNES	15	FEBRERO										
19	MARTES	16	FEBRERO										
20	MIERCOLES	17	FEBRERO										
21	JUEVES	18	FEBRERO										
22	VIERNES	19	FEBRERO										
23	SABADO	20	FEBRERO										
24	DOMINGO	21	FEBRERO										
25	LUNES	22	FEBRERO										

CALENDARIO DE EJECUCION FEB | MARZO | Explorar



	A	B
1	**Descripción**	Se ha planteado un Objetivo comercial en ventas con la marca y se ha plazmado una metodología OKR para implementar la estrategia y el seguimiento a la misma
2	**Objetivos**	EL Resultado que se va a lograr al finalizar el trimestre
3	**Key results**	Resultados Clave que se deben ir consiguiendo mes a mes para garantizar que se va por buen camino
4	**KPI**	Indicadores de gestión clave
5	**Areas involucradas**	Marketing, Ventas
6		
7	**OBJETIVO**	Aumentar las ventas de la empresa en 15% en el primer trimestre 2023 con respecto al primer trimestre 2022
8	**KEY RESULT 1**	Aumentar el Ticket promedio en un 10%
9	**KEY RESULT 2**	30 Publicaciones al mes en Redes Sociales (IG-TIKTOk-FB)
10	**KEY RESULT 3**	Invertir Mensualmente en pauta $300.000
11	**KEY RESULT 4**	Lograr conversión de Lead a cliente del 30%
12	**KPI**	*Valor de mentas Mensuales en en dinero*
13	**KPI**	Total de servicios/unidades vendidas al mes
14	**KPI**	# de seguidores en redes
15	**KPI**	# de Leads
16	**KPI**	% de conversión
17	**KPI**	Ticket Promedio
18	**KPI**	Costo de Aquisición de clientes
19		
20		
21		
22		
23		


3. PLAN ESTRATEGICO COMERCIAL .XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace unos segundos
Compartir
A1 KEY RESULT 1
KEY RESULT 1 Aumento mensual en ventas del 15%
KEY RESULT 2 30 Publicaciones al mes en Redes Sociales (IG-TIKTOk-FB)
KEY RESULT 3 Invertir Mensualmente en pauta $300.000
KEY RESULT 4 Lograr conversión de Lead a cliente del 30%
Acciones periódicas a realizar | PERIODICIDAD | KEY RESULT 1 | KEY RESULT 2 | KEY RESULT 3 | KEY RESULT 4 | RESPONSABLE
Realizar seguimiento a cierre de ventas diario | Diario | X | | | X |
Comité mensual de planeación comercial | Mensual | X | | | X |
Comité semanal de seguimiento de ventas y mktng | Semanal | X | | | X |
Comité de Planeación de contenidos | Mensual | | X | | |
Construcción de cronograma de contenidos mensual | Mensual | | X | | |
grabar y diseñar contenidos | Semanal | | X | | |
Publicar contenidos | Diario | | X | | |
Hacer pautas | Semanal | | | X | |
Optimizar contenidos y Pautas | Quincenal | | | X | |
Atención de clientes | Diario | X | | | X |
Informe de ventas | Diario | X | | | X |
METAS-OKR´S
PLAN DE ACCIÓN

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.

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	578
Fecha	21/03/2023 11:30 am	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES9; 01; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S	
De	ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S. : facturacion@isiigo.com	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	17/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES9
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	O-47
Valor factura	7.764.611,96		
CUFE	abf5c7fcabaaae8c64ed0f82e029a21de113f02232aedda7225fe6cb4f0839fb95e411ce047b1a8b946ddc70e7d8ddd8		

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:

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

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **134**

Fecha: MAR. 21/2023 **Radicado:**

Valor: 6,763,043.00 **Doc. Prov:** FAES12

Contrato:

Obligación: PCPV171

Fecha Vencimiento: Abr.21/2023

Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	6,524,884.00
Valor de retención de IVA.	185,959.00
Valor retención.	815,610.00
Valor IVA 19	1,239,728.00

RETENCIONES

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

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1253	CDPR 775	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	7,764,612.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	134		13,050.00	6,524,884.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	134		84,823.00	6,524,884.00
24360305	HONORARIOS 11%	134		717,737.00	6,524,884.00
24010110	SERVICIOS	134		6,763,043.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	134	6,524,884.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	134	1,239,728.00		6,524,884.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	134		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**

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: 7,764,612.00	24500000329 7,764,612.00

[redacted]



ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S.
NIT 811.007.550-3
Calle 16 AA SUR 42 91
Tel: (604) 4446643
Medellín - Colombia
financiero@escala.edu.co

Factura electrónica de venta
No. FAES 12

Señores	CORPORACION RUTA N MEDELLIN		
NIT	900.323.466-1	**Teléfono**	(604)
Dirección	CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A	**Ciudad**	Medellín - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	21/03/2023, 16:15
Expedición	21/03/2023, 16:18
Vencimiento	04/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		6,524,884.00	6,524,884.00	19 %	1,239,727.96	7,764,611.96

Total items: 1

Valor en Letras:
Siete millones setecientos sesenta y cuatro mil seiscientos once pesos m/cte con noventa y seis cent.

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-04 por $ 7,764,611.96

Total Bruto	6,524,884.00
IVA 19%	1,239,727.96
Total a Pagar	**7,764,611.96**

Observaciones:
02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing para Trunanny.

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

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización 18764045073083 aprobado en 20230227 prefijo FAES desde el número 1 al 1000 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 8551 Formación para el trabajo Tarifa
CUFE 268d3168733181a540c8ca6e906ca00867307df2a23bd08763bbeff43f465ac18ba6703113c2173333fc00072f3b5484

Elaborado por software Siigo Nube y enviado electrónicamente por proveedor tecnológico Siigo. Siigo S.A.S Nit: 830.048.145-8

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.: **873** **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-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: Trunanny.

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	1253	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 07 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	873
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: Trunanny.
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	873	
No CDP	775	
No RP	1253	
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:** Wirmar 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°		873
Fecha de elaboración del acta		13/03/2023
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		07/12/2023
Fecha fin OC		07/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1253
	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 Dos (02) días del mes de marzo 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

(034) 444 - 6643
escala@escala.edu.co
@escalacademe

www.escala.edu.co

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	22	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Trunanny**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda					**Emprendedor y/o empresario: Monica Ordoñez Batero**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia Negocios	**Cedula: 1017183785**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

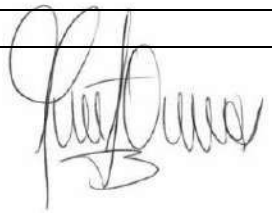
I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

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°873, 02-AC-003 con plazo de ejecución hasta el 07/02/2023.

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)	7 de Febrero 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)	7 de Febrero 2023
3	**PLAN DE COMUNICACIONES PARA INGRESO AL MERCADO** -Plan Estíatégico comeícial (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	7 de Febrero 2023
4	**VALIDACIÓN Y APRENDIZAJE** **-**Formato de evaluación -Carta de recomendación a ESCALA."	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	7 de Febrero 2023

Cód. FO-DESE-187	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) - Definií Nicho Azul (21/01/2023) - Investigaí cualitativa y cuantitativamente el nicho (21/01/2023) - Definií l'ίansfoímación o píomesa de la maíca (21/01/2023) - Investigaí Ofeítas del meícado (21/01/2023) - Definií vehículo y Ofeíta iííesistible y única (21/01/2023) - Definií Sistema de Ventas (21/01/2023) - l'odo consolidado en un Plan de maíketing paía 2023 (21/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar lineamientos acordados (mencionados en punto anterior) (21/01/2023)
FECHA PROXIMA CITA: **12/01/2023**	**HORA: 8:00 AM**
FIRMA PROVEEDOR	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Monica

Nombre de actividad: Concertación

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

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
Monica Ordoñez Batero- Trunanny

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	08	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Trunanny**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda					**Emprendedor y/o empresario: Monica Ordoñez**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:** 1017183785

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 Filtros para tus Redes 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°873 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Número de contrato marco: 02-AC-003
Número de orden de compra: 873

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
1. Informe general del proceso comercial a la fecha.	**22**	**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.	**12**	**01**	**2023**	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 (Mercadeo y Marketing)	**19**	**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	**07**	**02**	**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 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 Monica ordoñez

Nombre de actividad: Cierre.

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

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 alimentado el documento para el desarrollo de su empresa.

Reunión inicial con Trunanny:

Objetivo con la marca: Plan de comercialización para 2023

Plataforma que conecta familias con hijos con niñeras confiables. La familia puede encontrar niñeras en cualquier momento. Tenemos sitioweb, Instagram y whatsapp

Nicho:

Familias biparentales con hijos entre los **0 y 5 años** de edad de estratos 4 al 6 que están muy comprometidas con la educación de sus hijos y que buscan niñeras capacitadas para que no solo cuiden al niño, sino que también puedan aportar en el desarrollo ludicorecreativo.

Dolor:

Son padres profesionales que necesitan tener más disponibilidad de tiempo para ejercer su profesión, y su vida en parejas. Ellos son excelentes padres, pero sienten que “ya no pueden salir o ya no pueden trabajar o continuar sus estudios y sus sueños”

No tienen un familiar cercano o un amigo o alguien de confianza con quien dejar sus bebés luego de regresar de su periodo de licencia.

Los padres buscan también mantener viva la llama de su relación y quieren salir en pareja o con amigos los fines de semana. Y no tienen con quién dejar el bebé.

Para los padres es difícil dejar sus amados hijos con un completo desconocido. Lo que piensan es: “la mamá termina tomando la decisión, el papá influye en la decisión o el segundo cuidador (abuela,abuelo,tia), piden hojas de vida, piden perfiles profesionales y psicográficos”

En una familia a la final lo que menos importa es el precio, porque lo que más importa es la seguridad y el bienestar de mi hijo.

Cuando las familias ven recomendaciones y les hablan referidos sobre nosotros las familias toman la decisión con total tranquilidad

Las familias, toman la decisión basados en que haya empatía con la niñera y reciben un video de presentación. **¿Qué busca una familia en una niñera?**

Transformación:

Queremos que las familias mejoren su calidad de vida tanto profesional como en pareja. Especialmente las mamás

El hecho de que seas mamá no significa que tengas que dejar de ejercer tu profesión, salir y luchar por tus sueños.

Con trunanny queremos que las mamás salgan a comerse al mundo y a cumplir sus sueños sin dejar de ser una mamá responsable y amorosa.

Ya cumpliste un hermoso sueño de ser mamá, ahora déjanos ser tu mejor aliado para que sigas cumpliendo tus otros sueños profesionales y personales gracias a nuestra red de niñeras TOP certificadas.

Vehículo y Oferta:

- Filtramos las niñeras con: perfil profesional, mayor de edad, vocación probada por atención a la primera infancia, entrevista y evaluación psicológica, verificación de documentos, antecedentes penales, confirmación y validación de certificados educativos, llamada a 5 referencias laborales y personales. Somos muy exigentes con el filtro de nuestras niñeras
- La familia nos pide un servicio
- Le entregamos los perfiles de las niñeras
- La familia solicita conocer la niñera preseleccionada (presencial/virtual)
- Enviamos la carpeta de la niñera (hoja de vida,CC, experiencia, antecedentes penales, EPS, video y perfil psicográfico, Llamadas a familias que han trabajado con la niñera y jardines infantiles, experiencia cuidando hijos propios o sobrinos o similares)
- Se entrega a la familia el manual de la niñera donde se dice que tiene que hacer (alimentación, aseo y ludicorecreativo) y se incluyen las recomendaciones de los papás. También depende de la edad del bebé
- Los papás quedan en constante contacto con la niñera vía WP, llamadas y videollamadas
- Puedes contratar niñeras para el tiempo que necesiten, desde 2 hora hasta tiempo completo.

- Servicio ocasional diurno:
- Servicio ocasional nocturno:
- Tiempo Completo:
- Servicio URGENCIA:

Sistema de Ventas:

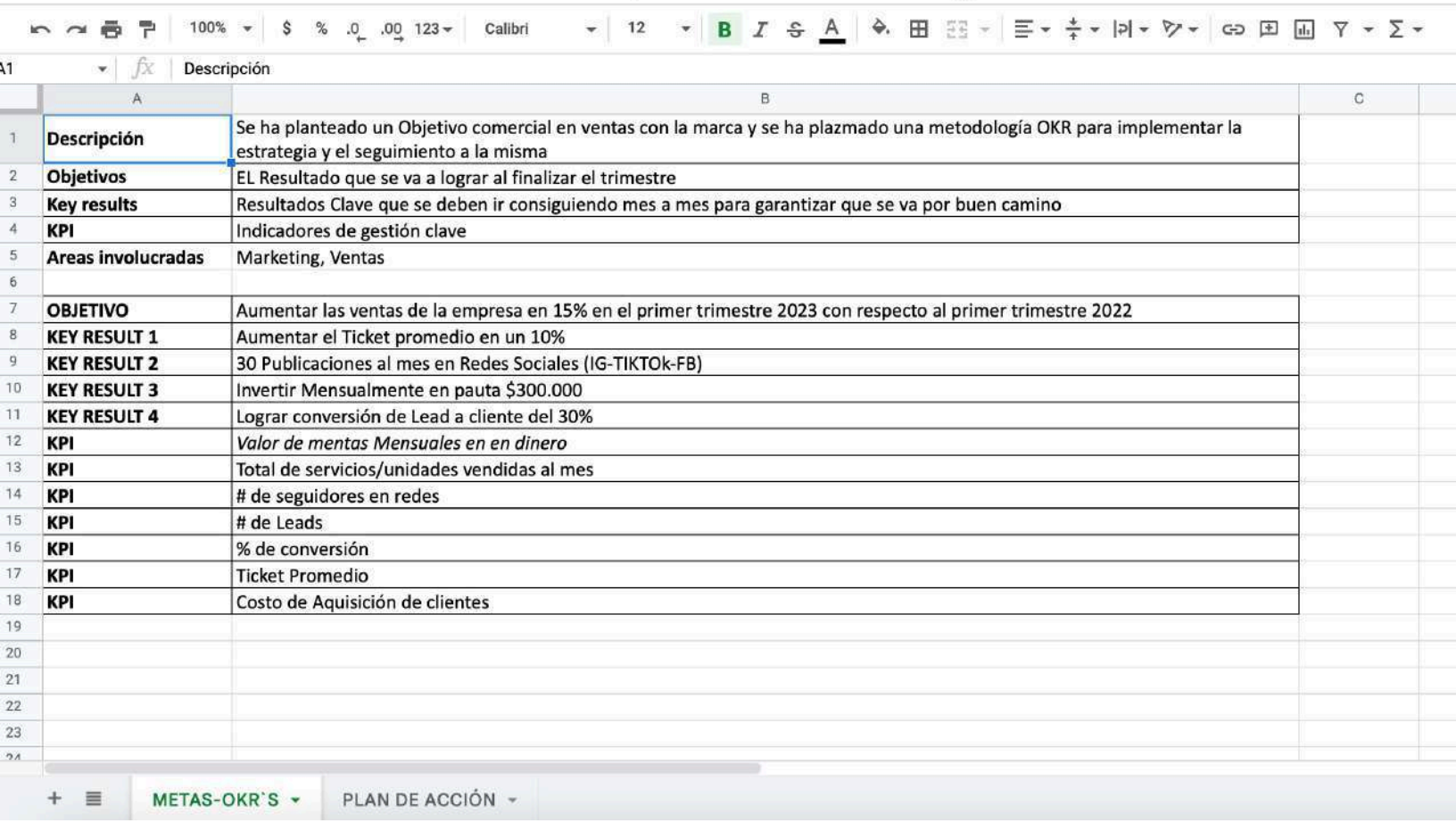
- Sitio web
- Redes Social
- Whatsapp
- Pagamos pauta en google (la que más clientes nos traen)
- Hacemos contenido en redes sociales
- Trabajo de familias referidas

Equipo:

- Mónica – Dirección y marketing
- Ana Carolina – Operatividad

Plan de acción:

- Definir Nicho Azul (te posicionas autoridad, puedes cobrar más, reputación)
- 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 de 3 meses



	A	B	C
1	**Descripción**	Se ha planteado un Objetivo comercial en ventas con la marca y se ha plazmado una metodología OKR para implementar la estrategia y el seguimiento a la misma	
2	**Objetivos**	EL Resultado que se va a lograr al finalizar el trimestre	
3	**Key results**	Resultados Clave que se deben ir consiguiendo mes a mes para garantizar que se va por buen camino	
4	**KPI**	Indicadores de gestión clave	
5	**Areas involucradas**	Marketing, Ventas	
6			
7	**OBJETIVO**	Aumentar las ventas de la empresa en 15% en el primer trimestre 2023 con respecto al primer trimestre 2022	
8	**KEY RESULT 1**	Aumentar el Ticket promedio en un 10%	
9	**KEY RESULT 2**	30 Publicaciones al mes en Redes Sociales (IG-TIKTOk-FB)	
10	**KEY RESULT 3**	Invertir Mensualmente en pauta $300.000	
11	**KEY RESULT 4**	Lograr conversión de Lead a cliente del 30%	
12	**KPI**	*Valor de mentas Mensuales en en dinero*	
13	**KPI**	Total de servicios/unidades vendidas al mes	
14	**KPI**	# de seguidores en redes	
15	**KPI**	# de Leads	
16	**KPI**	% de conversión	
17	**KPI**	Ticket Promedio	
18	**KPI**	Costo de Aquisición de clientes	
19			
20			
21			
22			
23			

A1:R1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1												
2	DIA	FECHA	MES	HORA	NOMBRE DEL VIDEO	COPY	CANAL		ALCANCE	IMPRESIONES	ME GUSTA	COMENTARIOS
3							IG	TIKTO				
4	LUNES	1	FEBRERO	6:00	3 TIPS PARA MEDIR TU TERRENO	NFORMACIÓN VALIOSA, NUMERO DE C	X	X	1000	10000	10	1
5	MARTES	2	FEBRERO									
6	MIERCOLES	3	FEBRERO									
7	JUEVES	4	FEBRERO									
8	VIERNES	5	FEBRERO									
9	SABADO	6	FEBRERO									
10	DOMINGO	7	FEBRERO									
11	LUNES	8	FEBRERO									
12	MARTES	9	FEBRERO									
13	MIERCOLES	10	FEBRERO									
14	JUEVES	11	FEBRERO									
15	VIERNES	12	FEBRERO									
16	SABADO	13	FEBRERO									
17	DOMINGO	14	FEBRERO									
18	LUNES	15	FEBRERO									
19	MARTES	16	FEBRERO									
20	MIERCOLES	17	FEBRERO									
21	JUEVES	18	FEBRERO									
22	VIERNES	19	FEBRERO									
23	SABADO	20	FEBRERO									
24	DOMINGO	21	FEBRERO									
25	LUNES	22	FEBRERO									

CALENDARIO DE EJECUCION FEB | MARZO | Explorar

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.

KEY RESULT 1	Aumento mensual en ventas del 15%
KEY RESULT 2	30 Publicaciones al mes en Redes Sociales (IG-TIKTOk-FB)
KEY RESULT 3	Invertir Mensualmente en pauta $300.000
KEY RESULT 4	Lograr conversión de Lead a cliente del 30%

Acciones periódicas a realizar	PERIODICIDAD	KEY RESULT 1	KEY RESULT 2	KEY RESULT 3	KEY RESULT 4	RESPONSABLE
Realizar seguimiento a cierre de ventas diario	Diario	X			X	
Comité mensual de planeación comercial	Mensual	X			X	
Comité semanal de seguimiento de ventas y mktng	Semanal	X			X	
Comité de Planeación de contenidos	Mensual		X			
Construcción de cronograma de contenidos mensual	Mensual		X			
grabar y diseñar contenidos	Semanal		X			
Publicar contenidos	Diario		X			
Hacer pautas	Semanal			X		
Optimizar contenidos y Pautas	Quincenal			X		
Atención de clientes	Diario	X			X	
Informe de ventas	Diario	X			X	

METAS-OKR`S | PLAN DE ACCIÓN

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.

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	 581
Fecha	21/03/2023 04:19 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES12; 01; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S	
De	ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S. : facturacion@isiigo.com	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	21/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES12
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	O-47
Valor factura	7.764.611,96		
CUFE	268d3168733181a540c8ca6e906ca00867307df2a23bd08763bbeff43f465ac18ba6703113c2173333fc00072f3b5484		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		6.524.884,00	1.239.727,96	6.524.884,00
Total				6.524.884,00

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:
DESARROLLO DE HABILIDADES PROPIAS DEL PERFIL DEL EMPRENDEDOR

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **135**
Radicado:
Fecha: MAR. 21/2023
Valor: 1,384,904.00
Doc. Prov: FAES13
Contrato:
Obligación: PCPV172
Fecha Vencimiento: Abr.21/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	1,336,135.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	38,080.00	253,866.00
Valor de retención de IVA.	38,080.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	2,672.00	1,336,135.00
Valor retención.	167,017.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	17,370.00	1,336,135.00
Valor IVA 19	253,866.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	146,975.00	1,336,135.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1128	CDPR 775	23202020080000000311806080338701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	1,590,001.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	135		2,672.00	1,336,135.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	135		17,370.00	1,336,135.00
24360305	HONORARIOS 11%	135		146,975.00	1,336,135.00
24010110	SERVICIOS	135		1,384,904.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	135	1,336,135.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	135	253,866.00		1,336,135.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	135		38,080.00	253,866.00
		Total	1,590,001.00	1,590,001.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

[redacted]

ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S.
NIT 811.007.550-3
Calle 16 AA SUR 42 91
Tel: (604) 4446643
Medellín - Colombia
financiero@escala.edu.co

Factura electrónica de venta
No. FAES 13

Señores	CORPORACION RUTA N MEDELLIN		
NIT	900.323.466-1	**Teléfono**	(604)
Dirección	CL 67 52 20 PISO 2 TORRE A	**Ciudad**	Medellín - Colombia

Fecha y hora Factura	
Generación	21/03/2023, 16:22
Expedición	21/03/2023, 16:29
Vencimiento	04/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		1,336,135.00	1,336,135.00	19 %	253,865.65	1,590,000.65

Total items: 1

Valor en Letras:
Un millón quinientos noventa mil pesos m/cte con sesenta y cinco cent.

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-04 por $ 1,590,000.65

Total Bruto	1,336,135.00
IVA 19%	253,865.65
Total a Pagar	**1,590,000.65**

Observaciones:
04-IN-002 Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor Para proyecto PANEL DE MENSAJERIA VARIABLE VIAL CON ENERGIA SOLAR LED.

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

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. **Número Autorización 18764045073083 aprobado en 20230227 prefijo FAES desde el número 1 al 1000 Vigencia: 12 Meses**
Responsable de IVA - Actividad Económica 8551 Formación para el trabajo Tarifa
CUFE: d27e344caea40288a960b27948f84e15ede678de37e2b7407265e52d67dc1dd155d5dac8c8a72a668af9e42d9aff7498

Elaborado por software Siigo Nube y enviado electrónicamente por proveedor tecnológico Siigo. Siigo S.A.S Nit: 830.048.145-8

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.: **792** **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: 04-IN-002 Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor. A través de un proceso de acompañamiento, se trabajará con el emprendedor en la apropiación de elementos claves de su rol como emprendedor. Estas habilidades a desarrollar serán, entre otras, adaptabilidad al entorno, negociación y resolución de conflictos, resiliencia, capacidad de trabajo en equipo, gestión del tiempo, comunicación asertiva, persuación, adaptabilidad al cambio, liderazgo, estructura de pensamiento estratégico, entre otros. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: PANEL DE MENSAJERIA VARIABLE VIAL CON ENERGIA SOLAR LED.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	1,336,135.00	1,336,135.00
				SUBTOTAL:	1,336,135.00
				MAS IVA:	253,866.00
				TOTAL:	1,590,001.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1128	CDP	775	659	1,590,001.00

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

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°		792
Fecha de elaboración del acta		08/03/2023
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		04-IN-002 Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor. A travÈs de un proceso de acompañamiento, se
Valor de la orden de compra o servicio		1.590.000
Fecha inicio OC		25/11/2023
Fecha fin OC		25/01/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1128
	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	04-IN-002 Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor. A travÈs	$ 1.590.000	$ -	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

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	792
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	04-IN-002 Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor. A través de un proceso de acompañamiento, se trabajará con el emprendedor en la apropiación de elementos claves de su rol como emprendedor. Estas habilidades a desarrollar serán, entre otras, adaptabilidad al entorno, negociación y resolución de conflictos, resiliencia, capacidad de trabajo en equipo, gestión del tiempo, comunicación asertiva, persuación, adaptabilidad al cambio, liderazgo, estructura de pensamiento estratégico, entre otros. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: PANEL DE MENSAJERIA VARIABLE VIAL CON ENERGIA SOLAR LED.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

Este acompañamiento le permitirá al emprendedor contar con un Kit de herramientas para fortalecer sus habilidades como emprendedor. 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. Mapa de capacidades y competencias del emprendedor lider.
2. Ruta de evolución del perfil emprendedor.
3. Kit de herramientas en habilidades blandas que les permitrá mejorar su efectividad y asertividad.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	792	
No CDP	775	
No RP	1128	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	1.336.134
Valor total (IVA incluido)	$	1.590.000

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:** Yirmar Yessid David Valle	**Nombre:** Geiner Orlando Toro Gutierrez
Rol: Proceso de Compras	**Rol:** Gestor Portafolio Gestionar	**Rol:** Supervisor Solicitante

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 marzo 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

(034) 444 - 6643
escala@escala.edu.co
@escalacademe

www.escala.edu.co

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	13	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**PANEL DE MENSAJERIA VARIABLE VIAL CON ENERGIA SOLAR LED**
Nombre Orientador: Diego Alejandro Goméz Zuluaga				**Emprendedor y/o empresario:** **Jorge Londoño**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**NIT: 900583785**

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 PANEL DE MENSAJERIA VARIABLE VIAL CON ENERGIA SOLAR LED en Desarrollo de habilidades propias del perfil del emprendedor. , de conformidad con los entregables correspondientes al contrato0 4-IN-002, Orden de Compra o Servicio N°792 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones	Plazo
1	**Mapa de capacidades y competencias del emprendedor lider.**	Sesión de presentación del modelo de negocio actual y conocimiento del emprendedor. Aplicación de instrumento de MIndsonar.	25 Enero 2023
2	**Ruta de evolución del perfil emprendedor.**	En esta sesión se hace la devolución del perfil y se priorizan las habilidades a fortalecer, a través de un storyboard se define la ruta a desarrollar.	25 Enero 2023
3	**Kit de herramientas en habilidades blandas que les permitirá mejorar su efectividad y asertividad.**	En este espacio se hace el proceso de entrenamiento según las habilidades a fortalecer.	25 Enero 2023

Conclusiones del acompañamiento:

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

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

Agendar Actividades Siguiente Análisis de información	Proveedor: - Agendar Siguiente Espacio - Entregar acta firmada Emprendedor/Empresario: - Entregar acta firmada - Brindar disponibilidad para los servicios
FECHA PROXIMA CITA: **26 Enero 2023**	**HORA: 9:00 am - 10:00 am**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Jorge Londoño Mentor Diego Alejandro Gomez junto Maria Alejandra Profesional Transversal del Servicio Banco de Proveedores

Nombre de actividad: Kick OFF y Concertación del Servicio

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable Acta de Concertación para la iniciativa Panel de mensajeria

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

Hora: 8:30 – 9:30 am

Nombre de los asistentes y entidad:

1. Jorge Londoño
2. Diego Alejandro Goméz Zuluaga
3. Maria Alejandra Gomez
4.

Otros anexos:

Presentación KickOFF Batch RUTA N

Presentación de Kick Off Ruta N.pptx.pdf

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fecha:	03	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Panel de Mensajeria**

Nombre Orientador: Diego Alejandro Goméz Zuluaga

Emprendedor y/o empresario: **Jorge Londoño**

CVS: No aplica

Aliado: Escala Consciencia y Negocios

Cédula: **900583785**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Número de contrato marco: CM-2022-005.
Número de orden de compra: 792

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Mapa de capacidades y competencias del emprendedor lider.	**13**	**12**	**22**	**ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS Diego Alejandro Gomez**	Se aplicó la prueba de Mindonsonar para identificar factores de fortalezas y debilidades del perfil empresarial.
Ruta de evolución del perfil emprendedor	**26**	**01**	**22**	**ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS Diego Alejandro Gomez**	sesión se hace la devolución del perfil y se priorizan las habilidades a fortalecer, a través de un storyboard se define la ruta a desarrollar.
Kit de herramientas en habilidades blandas que les permitirá mejorar su efectividad y asertividad.	**03**	**02**	**23**	**ESCALA CONSCIENCIA & NEGOCIOS BIC SAS Diego Alejandro Gomez**	Entrega de herramientas para el fortalecimiento de su perfil emprendedor.

Conclusiones del acompañamiento:

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

	-
FECHA PROXIMA CITA:	
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Jorge y Ana - Mentor Diego Alejandro Gomez

Nombre de los asistentes y entidad:

1. Jorge Londoño y Ana
2. Diego Alejandro Goméz Zuluaga

Otros anexos:

Informe de Acompanamiento

Informe de Acompañamiento.

JAL VIAL SAS

Informe de servicio

ESCALA
CONSCIOUSNESS & BUSINESS



CONTEXTO

1. **MAPA DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS EMPRENDEDOR**
   Aplicación de prueba Mindsonar
2. **RUTA DE EVOLUCIÓN EMPRENDEDOR**
   Diseño de acciones prioritarias.
3. **KIT DE HERRAMIENTAS**
   Explicación de las Herramientas a usar.

1. MAPA DE COMPETENCIAS Y CAPACIDADES EMPRESARIAL

- Para hacer el mapeo de las capacidades empresariales se usó la prueba de Mindsonar la cual arrojó el requerimiento de fortalecer sus capacidades de liderazgo, enfoque empresarial y visión de negocio para la escalabilidad.

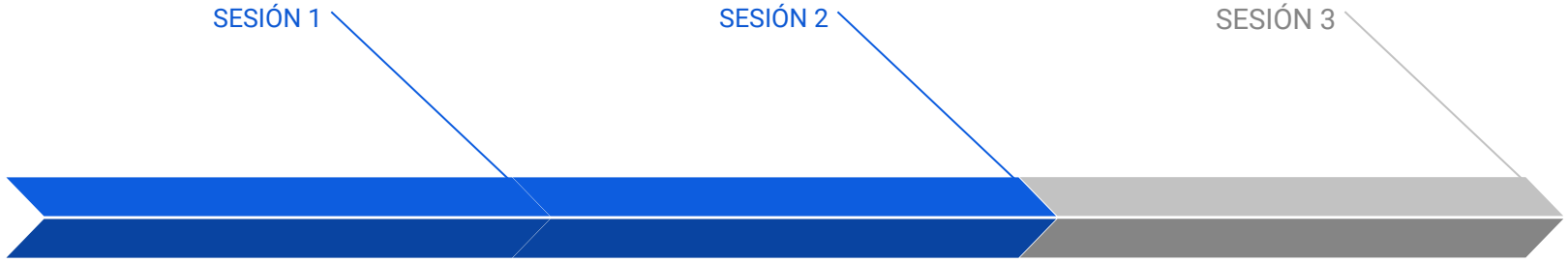
- Al identificar la importancia del equipo, se decide aplicar también el estudio a una de las integrantes del equipo de trabajo.

- El instrumento también identifica la oportunidad de mejora que existe en el perfil comercial de la empresa, ya que se puede evidenciar que el perfil de líder es de alto conocimiento técnico y creativo (ingeniero)

(Ver Anexo)

2. RUTA DE TRABAJO .

Marzo 2023



HITO 1: EXPRESIÓN

Revisión de perfil empresarial vs capacidades empresariales y estructura empresarial.

HITO 2: EXPERIMENTACIÓN

Nuevos ajustes en el perfil de liderazgo, ejercicio de lecciones aprendidas y enfoque del rol gerencial.

HITO 3 Y 4 INTEGRACIÓN Y EXPANSIÓN

Enfoque en la cohesión de equipo, liderazgo inteligente y dirección de equipo.

Fortalecer el perfil de Liderazgo con tres enfoques:

Conformación de equipo de apoyo en labores administrativas y de seguimiento.

Delegar en una persona las acciones operativas y prospección comercial.

Diseñar una cultura empresarial basada en valores que todos los integrantes apliquen en su negociación.



¡MUCHAS GRACIAS!

Escalacademe

escalacademe

Escala ACADEME

(+57) 3207858850

REDES SOCIALES

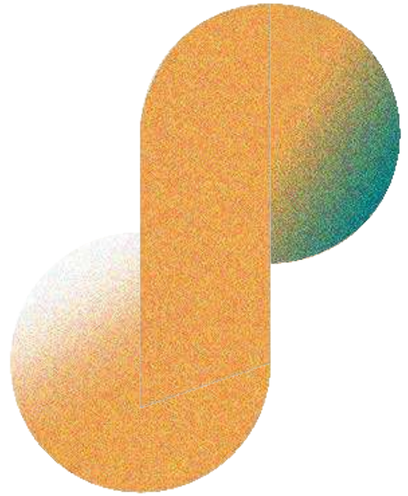
ESCALA
DESARROLLO
DE HABILIDADES

KIT
DE HERRAMIENTAS
GERENCIALES





1. MAPA DE CONEXIONES



Crear conexiones de valor es una herramienta para el crecimiento personal y empresarial. Muchas veces dichas conexiones se realizan de manera casual o natural, otras es necesario planear para que se puedan materializar. En esta herramienta te ayudara hacer un mapeo de las principales conexiones de tu empresa.

Tiempo: 2 horas

Materiales: Lapicero, lienzo.

Uso: Individual - Grupal.

Paso a paso:

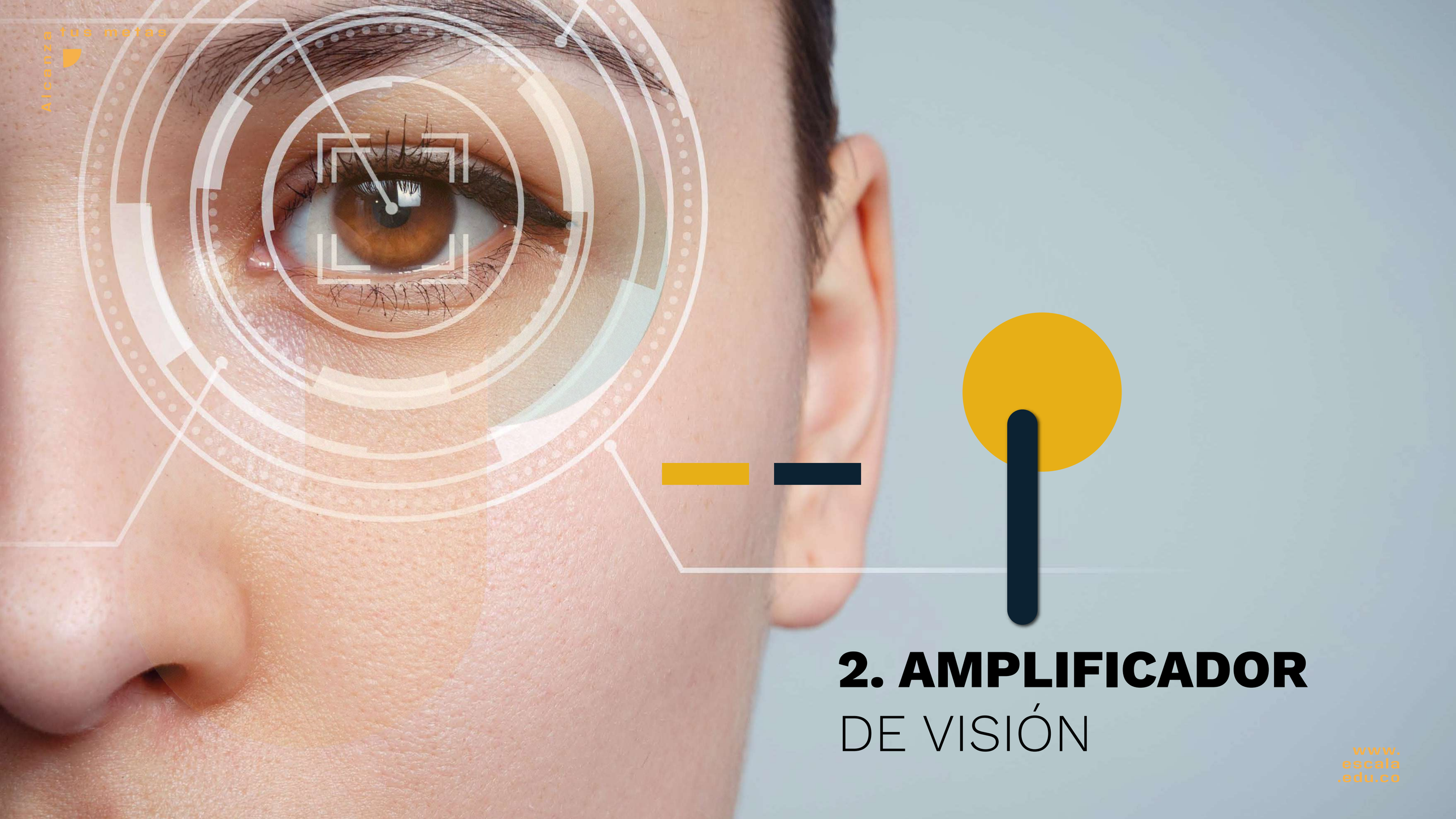
1. Descarga el lienzo.
2. Diligencia el mapa de conexiones basado en las preguntas que allí se encuentran.
3. Lee la información que escribiste.

¿Para qué te sirvió el ejercicio?

¿De qué te diste cuenta?

HERRAMIENTAS

¿Con quién deseo conectar?	¿Qué puedo ofrecerle?	¿Qué deseo obtener?	¿Qué tipo de relación puedo crear?	¿Qué tipo de relación puedo crear?	¿Cuál es el estado de la conexión? lejano-cercano-directo



2. AMPLIFICADOR
DE VISIÓN

La visión empresarial marca la diferencia en cualquier emprendimiento o emprendedor, esta debe ser grande, retadora, audaz y servir de fuente de planeación en inspiración para el equipo. Con la siguiente herramienta podrás ampliar tu visión para mejorar su calidad y que sirva de inspiración para ti y tu equipo.

Tiempo: 1,5 hora.

Materiales: Lapicero, lienzo, Preguntas.

Uso: Individual - Grupal.

Paso a Paso:

1. Descarga el lienzo.
2. Escribe la visión inicial planteada
3. Realiza una lluvia de ideas o conversación teniendo como referencia las indicaciones de cada punto para ampliar la visión.
4. Escribe la información más relevante en post It, pegados en lugar visible.
5. Lee la información recolectada, une los principales puntos y concluye las ideas principales
6. Usa la información recolectada para nutrir la visión y actuar.

Piensa en los aspectos realistas, viable según los recursos y el tiempo disponible.

Rétate, piensa como puede ser más grande de lo que hasta ahora te imaginas.

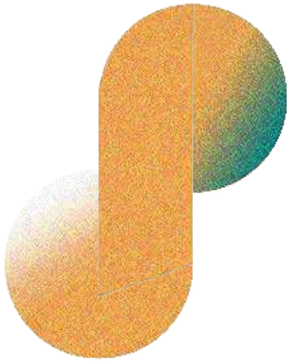


Imagina otros posibles escenarios, incluyendo aquellos que puede ser negativos o inesperados.

Imagina el mejor escenario. ¿Qué detalles tiene?



3.MACROS



Cada día tenemos problemas y retos diferentes, mantener la calma, un buen control emocional, recolectar información y usar una metodología

Solución de problemas.

MACROS, es una herramienta para crear alternativas en el momento de solucionar problemas.

Tiempo: 2 horas.

Materiales: Lapicero, lienzo, post it.

Uso: Individual - Grupal, hoja de Preguntas.

Paso a paso:

1. Descarga el lienzo.

2. Identifica el tipo de problemas y los factores que lo integran.

3. Reconoce la actitud adecuada rápida y ágil o si es necesario un proceso de análisis y reflexión detallada para la solución de problemas.

4. Realiza una lluvia de ideas o conversación teniendo como referencia las indicaciones de cada punto del MACROS.

5. Escribe la información más relevante en post It, pegados en lugar visible.

6. Lee la información recolectada, une los principales puntos y concluye las ideas principales

7. Usa la información recolectada para nutrir la solución y actuar.

M ¿Qué se puede mejorar?

A ¿Qué otra idea se puede adaptar?

C ¿Qué alternativas se pueden combinar?

R ¿Qué se puede re-ordenar?

O ¿Qué otra alternativa puede funcionar?

S ¿Qué se puede sustituir?

Alcanza tus metas



4. ESQUEMA DE EQUIPOS EFECTIVOS

www.
escala
.edu.co

Saber manejar el cambio personal o de tu empresa, es como conducir un avión o barco. Debes estar muy atento de cada decisión o movimiento, conocer el momento en que te encuentras y de esta manera actuar para obtener los mejores resultados. Con esta herramienta tendrás una ayuda para realizar una adaptación efectiva al cambio personal o empresarial

Tiempo: 2 horas.

Materiales: Lapicero, Lienzo, Post It, Hoja de Preguntas.

Uso: Individual - Grupal.

Lienzo: (Botón).

Paso a paso:

1. Descarga el lienzo.

2. Precisa el tipo de cambio en el que quieres trabajar ¿Personal? ¿De tu empresa?

3. Identifica en el momento de cambio que te encuentras.

RESULTADOS

1

CONOCIMIENTO DE LOS INTEGRANTES Y COHESIÓN

¿Qué debes conocer de cada integrante?
¿Se conocen entre ellos?

¿Existe un ambiente de respeto **y confianza?**

2

VISIÓN COMPARTIDA

¿Cuál es el resultado a lograr?
¿Qué plan se tiene diseñado?
¿Cuál es el sistema de comunicación necesario para lograr el resultado?
¿Se tiene un ritmo equilibrado de trabajo?

3

SEGUIMIENTO Y AJUSTE

¿Se tiene espacio de reuniones periódicas?
¿Existen espacios de retroalimentación y mejora?
¿Existe la seguridad y el profesionalismo **para el manejo del conflicto?**

4

EMPODERAMIENTO Y AUTONOMÍA

¿Cada integrante ha asumido una posición de compromiso con el resultado?
¿Existe la confianza para el trabajo autónomo?
¿Se comparten los avances y cuellos de botella para buscar alternativas?



5. MODELO DE LIDERAZGO INTELIGENTE

El modelo de liderazgo inteligente, es una guía de las cuatro inteligencias que un líder debe poner en práctica a la hora de ejercer un liderazgo consciente (Inteligencia Emocional, Creativa, Práctica y Racional). Esta herramienta te invita a que interactúes con cada inteligencia según el momento en que tu equipo se encuentre y los cambios del entorno.

Tiempo: 1 hora de entendimiento y aplicación constante.

Materiales: Lienzo.

Uso: Individual - Grupal.

Paso a paso:

1. Descarga el lienzo.

2. Lee y reflexiona sobre lo que significa cada inteligencia ¿En cuál puedes mejorar?

3. Identifica las recomendaciones esenciales de cada inteligencia y aplicalas.

4. Crea una nueva lista de acciones alineadas a cada inteligencia según corresponda al entorno actual y el momento de equipo.

5. Sigue interactuando con cada dimensión haciendo mayor énfasis en la inteligencia que requieras.

Inteligencia Emocional:

Capacidad para manejar la **influencia emocional del equi**po, de si mismo y mantener una comunicación efectiva.

Inteligencia Práctica:

Capacidad para crear acciones concretas, hacer seguimiento y delegar en el equipo según sus capacidades.

Inteligencia Creativa:

Capacidad para conectar la intuición, materializar lo invisible y regular la energía del equipo.

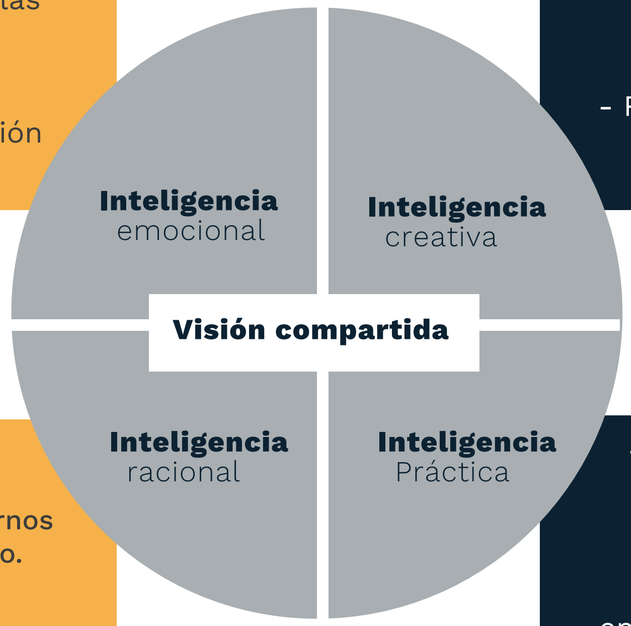
Inteligencia Racional:

Capacidad para mantener una mirada objetiva, tomar decisio nes, analizar información y gestionar recursos.

- Incrementa el autodominio.

- Calibra constante el estado emocional del equipo y las personas.

- Comunica de manera asertiva, retroalimentación constante.



- **Genera confianza,** comunicación abierta y transparencia.

- Escucha tu intuición.

- Regula adecuadamente tu energía y la del equipo.

- **Identifica factores externos que influyen en el proceso.**

-Analiza información, métricas y datos.

-Optimiza los recursos disponibles (Tiempos, tecnología, personas, económicos).

- Conoce las capacidades individuales de cada integrante.

- Crea reuniones o encuentros de seguimiento.

- Manten un enfoque en los procesos.

-Crear listas de chequeo y actividades.

ESCALA
DESARROLLO
DE HABILIDADES

KIT
DE HERRAMIENTAS
GERENCIALES



Nombre	Propietario	Última modificac…
ROLDAN PEREZ-21-02-2023.docx.pdf	yo	11:49
Mindsonar Grupal.pdf	yo	11:52
Londoo_Grajales_26-01-2023.pdf	yo	26 ene 2023

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	 582
Fecha	21/03/2023 04:31 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES13; 01; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S	
De	ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S.A.S. : facturacion@isiigo.com	
Para	radicacionvaucher@rutanmedellin.org	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	21/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES13
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	253.865,65	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	1.590.000,65		
CUFE	d27e344caea40288a960b27948f84e15ede678de37e2b7407265e52d67dc1dd155d5dac8c8a72a668af9e42d9aff7498		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		1.336.135,00	253.865,65	1.336.135,00
Total				1.336.135,00



Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

Recibo individual de pagos - Sucursal Virtual Empresas

Bancolombia

NIT. 890.903.938-8

Compañía: RUTA N
NIT Compañía: 0900323466
Fecha Actual: Martes, 28 de marzo de 2023 - 13:36 PM

Número de cuenta:	10172641396	Tipo de cuenta:	Ahorros
Entidad:	BANCOLOMBIA	Cuenta local:	S
Nombre de beneficiario:	ESCALA CONSCIENCIA	Documento:	000000811007550
Valor:	20.566.196,00	Cheque:	0
Concepto:	1	Referencia:	
Estado:	ABONADO EN BANCOLOMBIA, PROVENIENTE DE CLIENTE		
Fecha de aplicación:	23 de Marzo de 2023		