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 84 Mar.30/2023

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

Teléfono: 3202714158 **Fax:**

Nit / C.C.: 811.007.550 3 **Vlr. Pagado:** **13,577,400.00**

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: TRECE MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y SIETE MIL CUATROCIENTOS PESOS CON CERO CENTAVOS M/L

Concepto: AFINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y PREPARACIÓN DEL PITCH COMERCIAL
SERVICIO ESTÁ ORIENTADO AL DISEÑO Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO Y MARKETING QUE PERMITA A LA EMPRESA, POSICIONAR LA MARCA Y CONQUISTAR NUEVOS MERCADO
AFINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y PREPARACIÓN DEL PITCH COMERCIAL
DESARROLLO DE UN MODELO DE COSTEO Y PRESUPUESTOS AJUSTADO, QUE PERMITA IDENTIFICAR LOS COSTOS Y PRECIOS ASOCIADOS A LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECIDOS POR LA EMPRESA

Vr. Br.:	13,099,277.00	**Vr. Iva:**	2,488,863.00	**Notas:**	0.00
Reten:	1,637,410.00	**R. Iva:**	373,330.00	**R. Ica:**	
Otros:	0.00	**T. Ded:**	2,010,740.00	**Neto:**	13,577,400.00

Factura Número			Fecha Factura	Valor Obligación	Valor Cancelado
OSCV	151	FAES16	Mar. 23 / 2023	1,999,297.00	1,999,297.00
OSCV	149	FAES14	Mar. 23 / 2023	6,763,043.00	6,763,043.00
OSCV	150	FAES15	Mar. 23 / 2023	1,999,297.00	1,999,297.00
OSCV	152	FAES17	Mar. 23 / 2023	2,815,763.00	2,815,763.00

IMPUTACIÓN CONTABLE

Cuenta	Centro de Costo	Débito	Crédito
11100630	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E		13,577,400.00
24010110	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E	13,577,400.00	0.00

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1309	CDPR 775	PCPV 186	7,764,612.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1307	CDPR 775	PCPV 189	3,232,762.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1129	CDPR 775	PCPV 188	2,295,383.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1310	CDPR 775	PCPV 187	2,295,383.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 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 **151**
Fecha: MAR. 22/2023 **Radicado:**
Valor: 1,999,297.00 **Doc. Prov:** FAES16
Contrato:
Obligación: PCPV188
Fecha Vencimiento: Abr.22/2023

Observaciones:
AFINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y PREPARACIÓN DEL PITCH COMERCIAL

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

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1129	CDPR 775	2320202008000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	2,295,383.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	151		3,858.00	1,928,893.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	151		25,076.00	1,928,893.00
24360305	HONORARIOS 11%	151		212,178.00	1,928,893.00
24010110	SERVICIOS	151		1,999,297.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	151	1,928,893.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	151	366,490.00		1,928,893.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	151		54,974.00	366,490.00
		Total	2,295,383.00	2,295,383.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

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 16

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	22/03/2023, 15:46
Expedición	22/03/2023, 15:46
Vencimiento	05/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		1,928,893.00	1,928,893.00	19 %	366,489.67	2,295,382.67

Total items: 1

Valor en Letras:
Dos millones doscientos noventa y cinco mil trescientos ochenta y dos pesos m/cte con sesenta y siete cent.

Total Bruto	1,928,893.00
IVA 19%	366,489.67
Total a Pagar	2,295,382.67

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-05 por $ 2,295,382.67

Observaciones:
02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial para proyecto 3P STUDIOS

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: 7ff65a5603e0df71c5c2f889899c4e8467615a0b9ee6eb80df005bacf20fd9bd90ceb91a2b280a27b54ec391f5fbacc1

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.: **793** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 25 / 2022

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

DIRECCIÓN: CL 16 A A SUR 42 91 OF 611

TELÉFONO: 3202714158

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

OBJETO: 02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: 3P STUDIOS

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

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1129	CDP	775	659	2,295,383.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

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

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

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

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

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

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 25 MM 11 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	793
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: 3P STUDIOS
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

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

3. Entregables/actividades contratadas:

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

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

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	793	
No CDP	775	
No RP	1129	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	1.928.893
Valor total (IVA incluido)	$	2.295.383

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

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

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

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

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-005
Orden de compra o servicio N°		793
Fecha de elaboración del acta		22/03/2023
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-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		$ 2.295.383
Fecha inicio OC		1/12/2022
Fecha fin OC		1/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1129
	Centro de costos	3387

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

Anexo 1

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

Anexo 2

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

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del	$ 2.295.383	$	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:	**1**	**12**	**2022**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	3 P Estudios
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:**María Isabel Pareja 901510004	
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

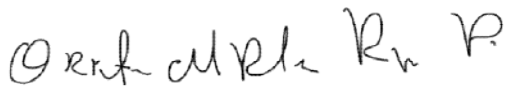
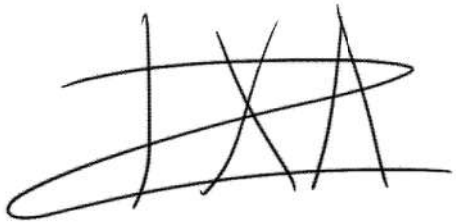
La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a 3 P Estudios, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercialde conformidad con los entregables correspondientes al contrato No 02-AC-001, Orden de Compra o Servicio N° **793** con plazo de ejecución hasta el 25/1/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

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

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

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Agendar actividades siguientes para análisis de información		Proveedor: - Agendar el siguiente espacio con relación al compromiso 1 - Entregar acta firmada Emprendedor/Empresario: - Entregar acta firmada - Brindar disponibilidad
FECHA PRÓXIMA CITA:	**15 Diciembre 2022**	**HORA: 11:00 am - 12:00 pm**

	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con María Isabel Pareja y Orieta Restrepo del grupo de profesionales de Escala

Nombre de actividad: Concertación del Servicio

Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable para la iniciativa 3 P Estudios, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial

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

Hora: 1:30 pm – 2:30 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
María Isabel Pareja- 3 P Estudios

Otros anexos: Presentación de Kick Off Ruta Nhttps://docs.google.com/presentation/d/1kXKQrgUYh17alJ-z7_0HD2aqvIuUv37n/edit#slide=id.p28

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**7**	**2**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P					**Emprendedor y/o empresario:** María Isabel Pareja 901510004
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 3 P Estudios, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial de conformidad con los entregables correspondientes al contrato No 02-AC-001, Orden de Compra o Servicio N° **793** con plazo de ejecución hasta el 25/1/2023

Entregable específico	**Sesión (6)**			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	día	*mes*	*año*		
Diagnostico inicial del modelo de negocio	15	12	2022	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) inicial
Pruebas Maindsonar	29 24	12 01	2022 2023	Escala- Consciencia y negocios	Devolución de las pruebas maindsonar a dos de los líderes del emprendimiento
Ruta de desarrollo del proceso de experimentación	18	01	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan de acción, con sus estrategias, tácticas, responsables y fechas para el logro de los objetivos trazados
Bacteria de Indicadores	1	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Definición de las métricas
Pitch comercial	7	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del pitch comercial
Diagnostico de salida del modelo de negocio	7	02	2023	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) de salida

Conclusiones del acompañamiento: Es una emprendimiento del sector cultural y creativo, enfocados en prestar servicios audiovisuales. Los empresarios han entendido que deben pasar de la etapa inicial a la etapa de fortalecimiento y es algo que requiere una planeación integral y contar con un cuadro de mando para llevar el control de las diferentes estrategias a desarrollar

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

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Implementado	Identificado /Implementado	Identificado	Implementado	
	1,75	1,00	0,25	1,00	1,00

Modelo de negocio básico	La empresa no cuenta con un modelo de negocios estructurado y desconoce la importancia que brinda esta herramienta de gestión administrativa.	Es importante que, luego de comprender el valor que posee el contar con un modelo de negocios para la empresa, inicie un proceso de construcción acompañado, que le permita identificar la Propuesta Única de Valor y cómo debe ser percibida adecuadamente por los diferentes aliados clave que atiende (socios, colaboradores, proveedores, clientes, entre otros), organizar los procesos, actividades y recursos claves que requiere la operación, buscando su optimización (desde incorporar algunos, fortalecer otros o descartar aquellos que pueden estar afectando la efectividad y productividad), aprender a conocer e identificar los factores externos y de entorno (políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) y cómo afectan de forma positiva (oportunidades) y negativa (amenazas) el desarrollo de la empresa, pues la flexibilidad y adaptación al cambio, es un factor fundamental en las organizaciones de hoy. Finalmente, es importante crear una cultura de la planeación y medición de indicadores que permiten verificar los resultados que se van obteniendo, medir el impacto de las acciones que se planifican y la toma de decisiones oportunas. Todo lo anterior, de forma estructurada y documentada.

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

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Identificado/Documentado	Identificadas	
	2,75	1,75	0,25	1,50	1,56

Modelo de negocio basico	La empresa no cuenta con un modelo de negocios estructurado y desconoce la importancia que brinda esta herramienta de gestión administrativa.	Es importante que, luego de comprender el valor que posee el contar con un modelo de negocios para la empresa, inicie un proceso de construcció acompañado, que le permita identificar la Propuesta Única de Valor y cóm debe ser percibida adecuadamente por los diferentes aliados clave que atiende (socios, colaboradores, proveedores, clientes, entre otros), organizar los procesos, actividades y recursos claves que requiere la operación, buscando su optimización (desde incorporar algunos, fortalece otros o descartar aquellos que pueden estar afectando la efectividad y productividad), aprender a conocer e identificar los factores externos y de entorno (políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) y cómo afectan de forma positiva (oportunidades) y negativa (amenazas) el desarrollo de la empresa, pues la flexibilidad y adaptación a cambio, es un factor fundamental en las organizaciones de hoy. Finalmente, es importante crear una cultura de la planeación y medición d indicadores que permiten verificar los resultados que se van obteniendo, medir el impacto de las acciones que se planifican y la toma de decisione oportunas. Todo lo anterior, de forma estructurada y documentada.

Se pueden ver de manera grafica avances considerables en lo referente al modelo de negocio de 3P Studios, continua en un modelo de negocio básico, pero mejorando en la estrategia, cultura, y el perfil empresarial.

Area	D. Inici	D. Salid
Estrategia	1,75	2,75
Cultura	1,00	1,75
Estructura	0,25	0,25
Perfil Empresari	1,00	1,50
Variación Total	1,00	1,56

	Valores	
Rótulos de fi	D. Inicio.	D. Salida.
Cultura	1,00	1,75
Estrategia	1,75	2,75
Estructura	0,25	0,25
Perfil Empresarial	1,00	1,50
Variación Total	1,00	1,56



Se construyó la ruta de desarrollo del proceso de experimentación de sus productos, construyendo la herramienta a su medida, definiendo las estrategias, tácticas, responsables, cronograma.
Entendiendo que toda su estrategia debe estar basada en: Desarrollo de nuevos clientes y fidelización de los existentes, Ventas, Innovación, Producción, lecciones aprendidas.
Al igual que se construyo la batería de indicadores, acordes con los objetivos trazados.

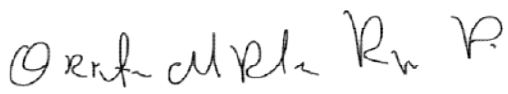
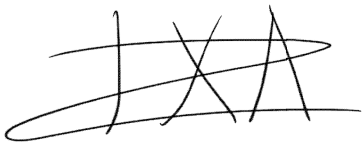
Dimensión	Métricas	Resultado
Desarrollo de nuevos clientes	3 Clientes nuevos	Clientes prospectos vs clientes obtenidos
Clientes fidelizados	Clientes fidelizados	Clientes a los que les he vendido vs clientes que recompren
Ventas	Volumen de ventas 50 millones en el primer trimestre	Ventas presupuestadas vs ventas reales
# de proyectos	5 Proyectos realizados	# de proyectos presupuestados vs # de proyectos reales
Innovación	Avance en temas de innovación	Pruebas error y ensayos

Se trabajo el pitch comercial, resaltando su diferencial. Somos una empresa dedicada a la realización de contenidos audiovisuales de alto nivel creativo y profesional, nacimos de la inspiración y de los sueños, de crear

piezas audiovisuales que toquen vibras, que generen pasión y emoción, que inspiren e influyan, contenidos que incentiven el diálogo entre las marcas

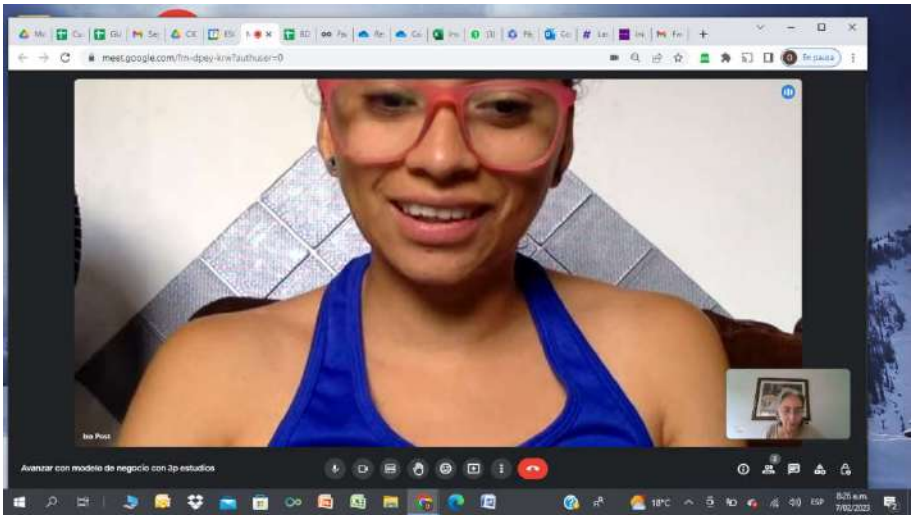
Se realizaron las pruebas maindsonar para los dos líderes de la microempresa y se hizo la devolución de las mismas y éstas permiten medir el Minset gerencial.

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

	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Maria Isabel Pareja y Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a 3P Studio

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable para la iniciativa 3P Studio, afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial.

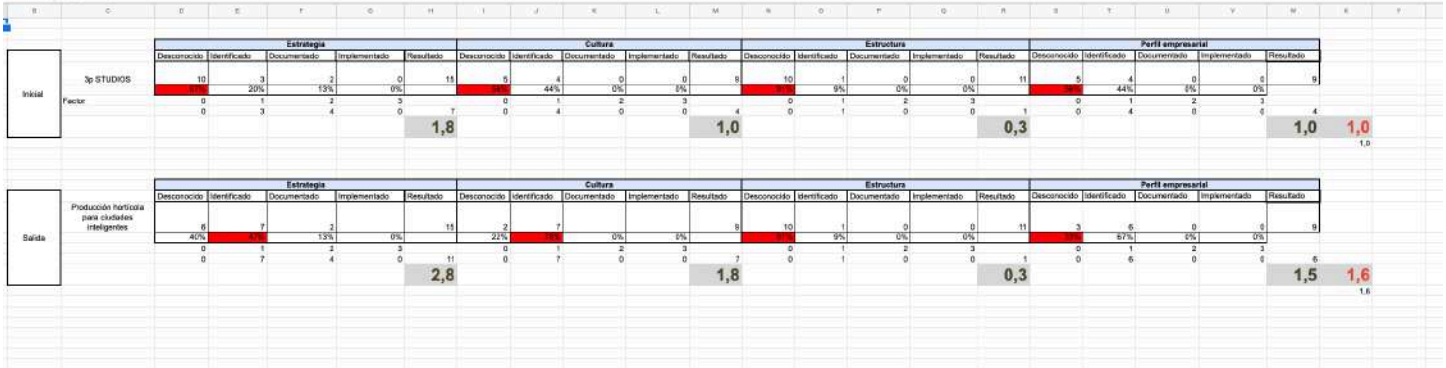
Lugar del evento: Virtual

Hora: 8:00 am – 9:30 am

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Maria Isabel Pareja – 3 P Studios
Otros anexos: Diagnostico inicial y de salida modelo de negocio-,Ruta de desarrollo – batería de indicadores - Pruebas Maindsonar individuales y consolidadas- Pitch comercial

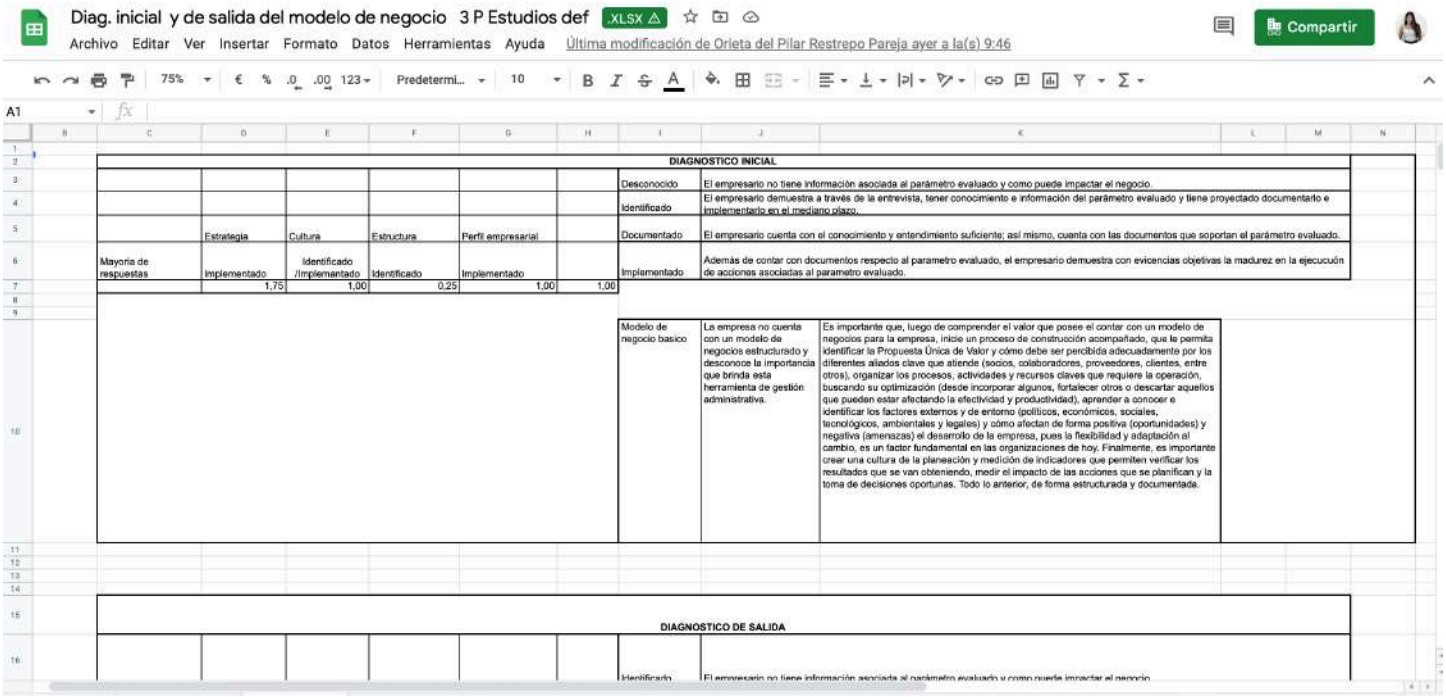
Diag. inicial y de salida del modelo de negocio 3 P Estudios def .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación de Orieta del Pilar Restrepo Pareja ayer a la(s) 9:46



		Estrategia					Cultura					Estructura					Perfil empresarial						
		Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado		
Inicial	3p STUDIOS	10	3	2	0	15	5	4	0	0	9	10	1	0	0	11	5	4	0	0	9		
		67%	20%	13%	0%		56%	44%	0%	0%		91%	9%	0%	0%		56%	44%	0%	0%			
	Factor	0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3			
		0	3	4	0	7	0	4	0	0	4	0	1	0	0	1	0	4	0	0	4		
						1,8					1,0					0,3					1,0	1,0	
																						1,0	

		Estrategia					Cultura					Estructura					Perfil empresarial						
		Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado		
Salida	Producción hortícola para ciudades inteligentes	6	7	2	0	15	2	7	0	0	9	10	1	0	0	11	3	6	0	0	9		
		40%	47%	13%	0%		22%	78%	0%	0%		91%	9%	0%	0%		33%	67%	0%	0%			
		0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3			
		0	7	4	0	11	0	7	0	0	7	0	1	0	0	1	0	6	0	0	6		
						2,8					1,8					0,3					1,5	1,6	
																						1,6	


Diag. inicial y de salida del modelo de negocio 3 P Estudios def
.XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Última modificación de Orieta del Pilar Restrepo Pareja ayer a la(s) 9:46
Compartir
DIAGNOSTICO INICIAL
Desconocido
El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
Identificado
El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
Documentado
El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente; así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.
Implementado
Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evicencias objetivas la madurez en la ejecucuón de acciones asociadas al parametro evaluado.
Estrategia
Cultura
Estructura
Perfil empresarial
Mayoria de respuestas
Implementado
Identificado /Implemantado
Identificado
Implementado
1,75
1,00
0,25
1,00
1,00
Modelo de negocio basico
La empresa no cuenta con un modelo de negocios estructurado y desconoce la importancia que brinda esta herramienta de gestión administrativa.
Es importante que, luego de comprender el valor que posee el contar con un modelo de negocios para la empresa, inicie un proceso de construcción acompañado, que le permita identificar la Propuesta Única de Valor y cómo debe ser percibida adecuadamente por los diferentes aliados clave que atiende (socios, colaboradores, proveedores, clientes, entre otros), organizar los procesos, actividades y recursos claves que requiere la operación, buscando su optimización (desde incorporar algunos, fortalecer otros o descartar aquellos que pueden estar afectando la efectividad y productividad), aprender a conocer e identificar los factores externos y de entorno (políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) y cómo afectan de forma positiva (oportunidades) y negativa (amenazas) el desarrollo de la empresa, pues la flexibilidad y adaptación al cambio, es un factor fundamental en las organizaciones de hoy. Finalmente, es importante crear una cultura de la planeación y medición de indicadores que permiten verificar los resultados que se van obteniendo, medir el impacto de las acciones que se planifican y la toma de decisiones oportunas. Todo lo anterior, de forma estructurada y documentada.
DIAGNOSTICO DE SALIDA
Identificado
El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.

DIAGNOSTICO DE SALIDA

						Identificado	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
						Desconocido	El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial		Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente; así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Identificado/Documentado	Identificadas		Implementado	Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evicencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parametro evaluado.
	2,75	1,75	0,25	1,50	1,56		

Modelo de negocio basico	La empresa no cuenta con un modelo de negocios estructurado y desconoce la importancia que brinda esta herramienta de gestión administrativa.	Es importante que, luego de comprender el valor que posee el contar con un modelo de negocios para la empresa, inicie un proceso de construcción acompañado, que le permita identificar la Propuesta Única de Valor y cómo debe ser percibida adecuadamente por los diferentes aliados clave que atiende (socios, colaboradores, proveedores, clientes, entre otros), organizar los procesos, actividades y recursos claves que requiere la operación, buscando su optimización (desde incorporar algunos, fortalecer otros o descartar aquellos que pueden estar afectando la efectividad y productividad), aprender a conocer e identificar los factores externos y de entorno (políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales) y cómo afectan de forma positiva (oportunidades) y negativa (amenazas) el desarrollo de la empresa, pues la flexibilidad y adaptación al cambio, es un factor fundamental en las organizaciones de hoy. Finalmente, es importante crear una cultura de la planeación y medición de indicadores que permiten verificar los resultados que se van obteniendo, medir el impacto de las acciones que se planifican y la toma de decisiones oportunas. Todo lo anterior, de forma estructurada y documentada.

Area	D. Inicio	D. Salida
Estrategia	1,75	2,75
Cultura	1,00	1,75
Estructura	0,25	0,25
Perfil Emoresarial	1,00	1,50

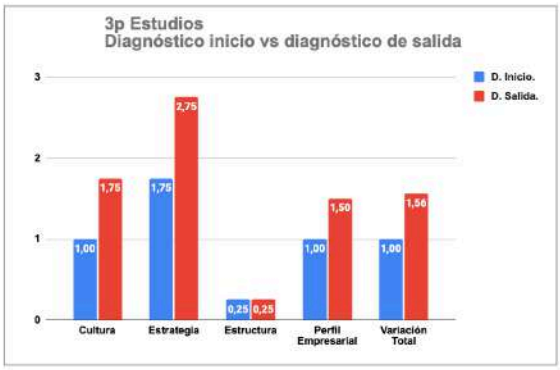
	Valores	
Rótulos de fila	D. Inicio.	D. Salida.
Cultura	1,00	1,75
Estrategia	1,75	2,75
Estructura	0,25	0,25

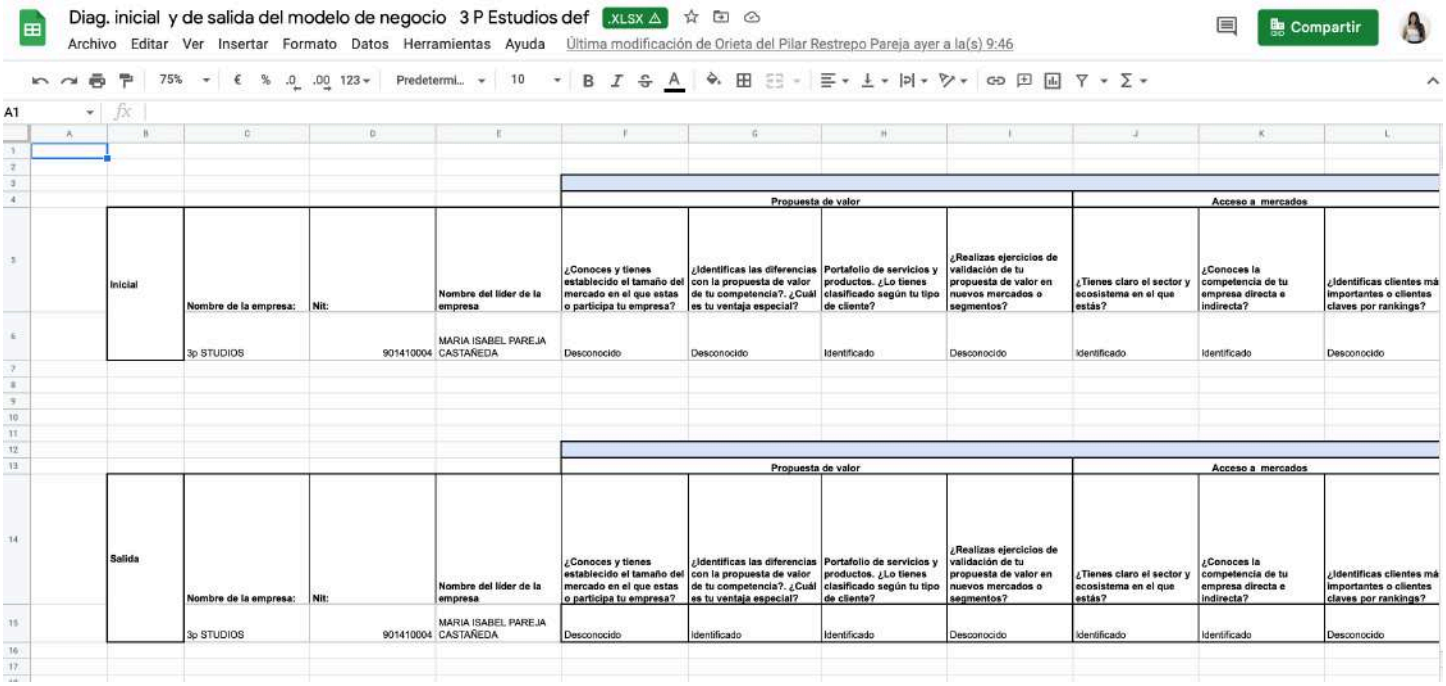


Resultados | Analisis | Respuestas

Area	D. Inicio	D. Salida
Estrategia	1,75	2,75
Cultura	1,00	1,75
Estructura	0,25	0,25
Perfil Empresarial	1,00	1,50
Variación Total	1,00	1,56

	Valores	
Rótulos de fila	D. Inicio.	D. Salida.
Cultura	1,00	1,75
Estrategia	1,75	2,75
Estructura	0,25	0,25
Perfil Empresarial	1,00	1,50
Variación Total	1,00	1,56





						Propuesta de valor			Acceso a mercados		
Inicial	Nombre de la empresa:	Nit:	Nombre del líder de la empresa	¿Conoces y tienes establecido el tamaño del mercado en el que estas o participa tu empresa?	¿Identificas las diferencias con la propuesta de valor de tu competencia?. ¿Cuál es tu ventaja especial?	Portafolio de servicios y productos. ¿Lo tienes clasificado según tu tipo de cliente?	¿Realizas ejercicios de validación de tu propuesta de valor en nuevos mercados o segmentos?	¿Tienes claro el sector y ecosistema en el que estás?	¿Conoces la competencia de tu empresa directa e indirecta?	¿Identificas clientes más importantes o clientes claves por rankings?
	3p STUDIOS	901410004	MARIA ISABEL PAREJA CASTAÑEDA	Desconocido	Desconocido	Identificado	Desconocido	Identificado	Identificado	Desconocido

						Propuesta de valor			Acceso a mercados		
Salida	Nombre de la empresa:	Nit:	Nombre del líder de la empresa	¿Conoces y tienes establecido el tamaño del mercado en el que estas o participa tu empresa?	¿Identificas las diferencias con la propuesta de valor de tu competencia?. ¿Cuál es tu ventaja especial?	Portafolio de servicios y productos. ¿Lo tienes clasificado según tu tipo de cliente?	¿Realizas ejercicios de validación de tu propuesta de valor en nuevos mercados o segmentos?	¿Tienes claro el sector y ecosistema en el que estás?	¿Conoces la competencia de tu empresa directa e indirecta?	¿Identificas clientes más importantes o clientes claves por rankings?
	3p STUDIOS	901410004	MARIA ISABEL PAREJA CASTAÑEDA	Desconocido	Identificado	Identificado	Desconocido	Identificado	Identificado	Desconocido

Estrategia									
Canales		Comunicación			Venta			Asociacione	
Posees canales structurados para los egmentos de mercado?	¿Generas procesos de comercialización a través de terceros?	¿Tu empresa cuenta con un nombre y logo que permita su identificación y recordación?	¿Tu empresa cuenta con sitio web y redes sociales (Facebook, Instragram, Twitter, WhatsApp) y es activa?	¿Cuentas con los registros de protección de marca y de propiedad, necesarios para su permanencia en el mercado?	¿La empresa cuenta con una estructura comercial o personal con el perfil requerido?	¿Se cuenta con un modelo, protocolo, guión o un claro proceso de ventas?	¿Existen indicadores para medir el avance o desempeño del área comercial indicadores comerciales para la medición de desempeño?	¿En tu empresa existe el rol de socios?	Si tu afirm tiene sus a de la
esconocido	Desconocido	Documentado	Documentado	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Si	Ident

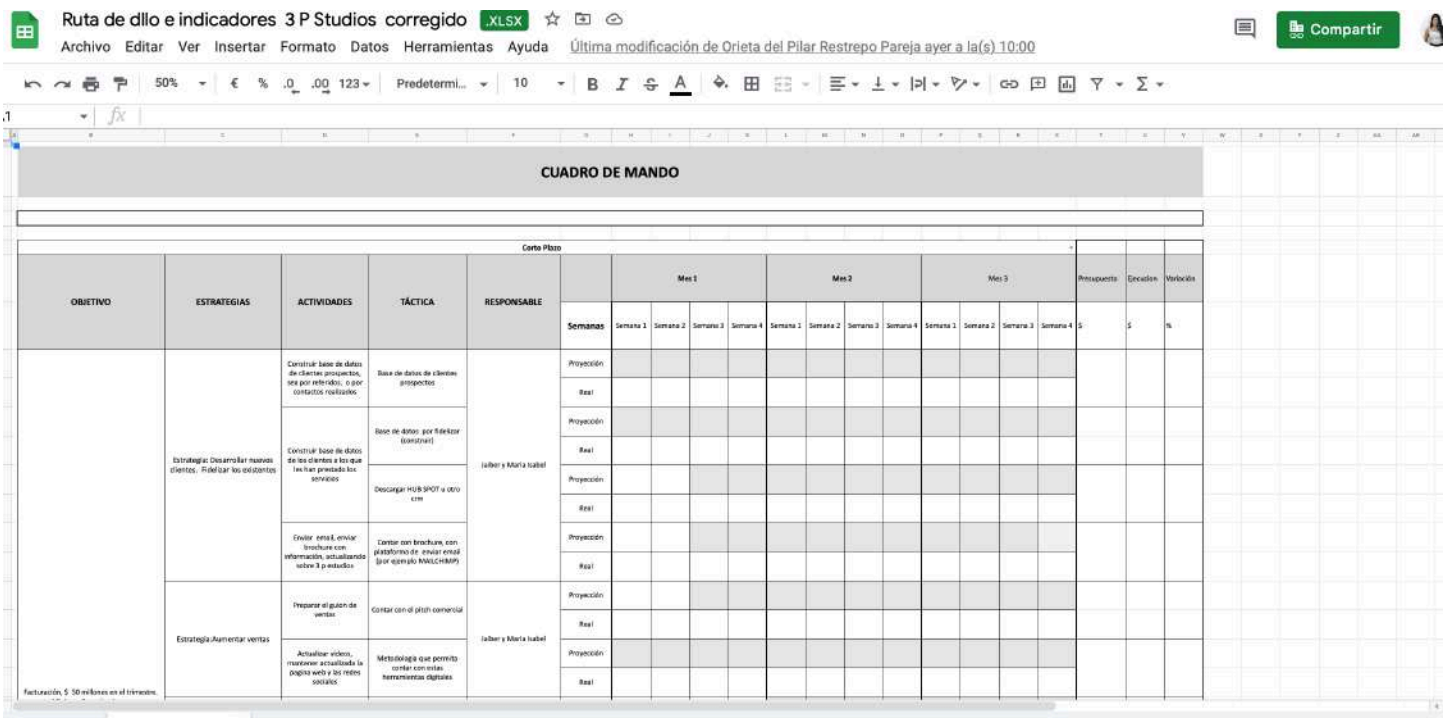
Estrategia									
Canales		Comunicación			Venta			Asociacione	
Posees canales structurados para los egmentos de mercado?	¿Generas procesos de comercialización a través de terceros?	¿Tu empresa cuenta con un nombre y logo que permita su identificación y recordación?	¿Tu empresa cuenta con sitio web y redes sociales (Facebook, Instragram, Twitter, WhatsApp) y es activa?	¿Cuentas con los registros de protección de marca y de propiedad, necesarios para su permanencia en el mercado?	¿La empresa cuenta con una estructura comercial o personal con el perfil requerido?	¿Se cuenta con un modelo, protocolo, guión o un claro proceso de ventas?	¿Existen indicadores para medir el avance o desempeño del área comercial indicadores comerciales para la medición de desempeño?	¿En tu empresa existe el rol de socios?	Si tu afirm tiene sus a de la
esconocido	Identificado	Documentado	Documentado	Desconocido	Desconocido	Identificado	Identificado	Si	Ident

Cultura										
Asociaciones claves- Grupos de interes			Recuersos humanos				Actividades claves			
¿En tu empresa existe el rol de socios?	Si tu respuesta fue afirmativa ¿Tus socios tienen claro cuales son sus actividades dentro de la empresa ?	Si tu respuesta fue afirmativa ¿Tus socios tienen claro la optimización y economía de la empresa?	¿Su personal participa en las actividades críticas del negocio?	¿En tu empresa existe la gestión del desempeño del personal (indicadores y seguimiento) ?	¿En tu empresa se tiene estructura, roles y/o organigrama?	¿En tu empresa se tiene indicadores de gestión de recursos claves?	¿En tu empresa se tiene Infraestructura para la innovación y gestión de cambio?	¿En tu empresa se tiene definición del estilo de liderazgo?	¿Tienes fuentes de ingreso recurrentes?	¿Tie los i
Si	Identificado	Desconocido	Si	Identificado	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Si	No

Cultura										
Asociaciones claves- Grupos de interes			Recuersos humanos				Actividades claves			
¿En tu empresa existe el rol de socios?	Si tu respuesta fue afirmativa ¿Tus socios tienen claro cuales son sus actividades dentro de la empresa ?	Si tu respuesta fue afirmativa ¿Tus socios tienen claro la optimización y economía de la empresa?	¿Su personal participa en las actividades críticas del negocio?	¿En tu empresa existe la gestión del desempeño del personal (indicadores y seguimiento) ?	¿En tu empresa se tiene estructura, roles y/o organigrama?	¿En tu empresa se tiene indicadores de gestión de recursos claves?	¿En tu empresa se tiene Infraestructura para la innovación y gestión de cambio?	¿En tu empresa se tiene definición del estilo de liderazgo?	¿Tienes fuentes de ingreso recurrentes?	¿Tie los i
Si	Identificado	Identificado	Si	Identificado	Identificado	Desconocido	Identificado	Desconocido	SI	No

		Perfil empresarial								
Actividades claves o de operación		Mentalidad emprearial			Alineación empresarial		Competencias empresariales			
Conoces los procesos isionales de la npresa?	¿Tienes procesos de solución de problemas con los usuarios?	¿Tú como lider tienes perfil de liderazgo e inteligencia emocional necesarios para llevar a acabo la idea de negocio?	¿Tu comunicación interpersonal con el entorno emprendedor, con sus colaboradores, proveedores y equipos de trabajo es efectiva y asertiva?	¿Se aplican herramientas que ayuden al Liderazgo y gestión de equipos de trabajo?	¿Se tienen metas y objetivos claros y especificos para los próximos 3 a 5 años?	¿Se cuenta con órganos de gobierno (Consejo de Administración y Comités) que aseguren la atención de los temas medulares del negocio?	¿Se realiza anualmente la planeación estratégica del negocio en donde participan los órganos de gobierno de la empresa y se asegura que los objetivos son conocidos por toda la organización?	¿Tienes conformación de equipo de trabajo y/o alianzas?	¿Promueves con acciones especificas la filantropía, participación y responsabilidad social entre sus proveedores, acreedores, clientes e instituciones con los que te relacionas?	¿Te considera una persona perseverante, resiliente y valiente en sus metas personales y profesionales?
sconocido	Desconocido	Lo hago, pero siento que debo fortalecer este aspecto	Lo hago, pero siento que debo fortalecer este aspecto	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Desconocido	Identificado	Desconocido	Si, así lo considero, siempre en el proceso de seguir aprendiendo

		Perfil empresarial								
Actividades claves o de operación		Mentalidad emprearial			Alineación empresarial		Competencias empresariales			
Conoces los procesos isionales de la npresa?	¿Tienes procesos de solución de problemas con los usuarios?	¿Tú como lider tienes perfil de liderazgo e inteligencia emocional necesarios para llevar a acabo la idea de negocio?	¿Tu comunicación interpersonal con el entorno emprendedor, con sus colaboradores, proveedores y equipos de trabajo es efectiva y asertiva?	¿Se aplican herramientas que ayuden al Liderazgo y gestión de equipos de trabajo?	¿Se tienen metas y objetivos claros y especificos para los próximos 3 a 5 años?	¿Se cuenta con órganos de gobierno (Consejo de Administración y Comités) que aseguren la atención de los temas medulares del negocio?	¿Se realiza anualmente la planeación estratégica del negocio en donde participan los órganos de gobierno de la empresa y se asegura que los objetivos son conocidos por toda la organización?	¿Tienes conformación de equipo de trabajo y/o alianzas?	¿Promueves con acciones especificas la filantropía, participación y responsabilidad social entre sus proveedores, acreedores, clientes e instituciones con los que te relacionas?	¿Te considera una persona perseverante, resiliente y valiente en sus metas personales y profesionales?
ntificado	Identificado	Identificación	Identificado	Desconocido	Identificado	Desconocido	Desconocido	Identificado	Identificado	Identificado


Ruta de dllo e indicadores 3 P Studios corregido .XLSX
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda
Última modificación de Orieta del Pilar Restrepo Pareja ayer a la(s) 10:00
Compartir
CUADRO DE MANDO
Corto Plazo
OBJETIVO
ESTRATEGIAS
ACTIVIDADES
TÁCTICA
RESPONSABLE
Mes 1
Mes 2
Mes 3
Presupuesto
Ejecución
Variación
Semanas
Semana 1
Semana 2
Semana 3
Semana 4
Proyección
Real
Estrategia: Desarrollar nuevos clientes. Fidelizar los existentes
Construir base de datos de clientes prospectos, sea por referidos, o por contactos realizados
Base de datos de clientes prospectos
Construir base de datos de los clientes a los que les han prestado los servicios
Base de datos por fidelizar (constant)
Descargar HUB SPOT u otro crm
Enviar email, enviar brochure con información, actualizando sobre 3 p estudios
Contar con brochure, con plataformas de enviar email (por ejemplo MAILCHIMP)
Jaiber y María Isabel
Estrategia:Aumentar ventas
Preparar el guion de ventas
Contar con el pitch comercial
Actualizar videos, mantener actualizada la pagina web y las redes sociales
Metodología que permita contar con estas herramientas digitales
Facturación, $ 50 millones en el trimestre.

B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
Facturación, $ 50 millones en el trimestre. Mínimo 5 producciones		Enviar email, enviar brochure con información, actualizando sobre 3 p estudios	Contar con brochure, con plataforma de enviar email (por ejemplo MAILCHIMP)		Proyección															
					Real															
	Estrategia:Aumentar ventas	Preparar el guion de ventas	Contar con el pitch comercial	Jaiber y Maria Isabel	Proyección															
					Real															
		Actualizar videos, mantener actualizada la pagina web y las redes sociales	Metodologia que permita contar con estas herramientas digitales		Proyección															
					Real															
	Perfil emprendedor y cultura: Innovar	Trabajar realidad aumentada, metaverso, animación. PRODUCCION DE CINE DIGITAL	Software, equipo especializado, prueba y error. ENSAYOS	Maria Isabel	Proyección															
					Real															
	Cultura: Produccir	Antes	Propuesta, idea, guion, preparacion de equipos, locacion, entre otros	Jonny y Maria Isabel	Proyección															
					Real															
		Durante	Escena. Rodaje	Equipo	Proyección															
					Real															
		Despues	Edicion	Maria Isabel	Proyección															
					Real															
	Estructura: Documentar lecciones aprendidas: Cerrar proyectos financieramente y evaluar satisfaccion del cliente	Evaluar cada proyecto a nivel interno	Metodologia para evaluar cada proyecto. Presupuesto vs realidad. Acciones por mejorar, tiempos, metodologia	Equipo	Proyección															
					Real															
		Evaluar el proyecto con cada cliente	Formulario de evaluación para los proyectos realizados		Proyección															
					Real															

Dimensión	Métricas	Resultado
Desarrollo de nuevos clientes	3 Clientes nuevos	Clientes prospectos vs clientes obtenidos
Clientes fidelizados	Clientes fidelizados	Clientes a los que les he vendido vs clientes que recompren
Ventas	Volumen de ventas 50 millones en el primer trimestre	Ventas presupuestadas vs ventas reales
# de proyectos	5 Proyectos realizados	# de proyectos presupuestados vs # de proyectos reales
Innovación	Avance en temas de innovación	Pruebas error y ensayos

Elevator

PITCH



Somos:	Maria Isabel, Jhonny, Heider, inquetos, curiosos, desruptivos, profesionales en diferentes áreas del sector creativo y cultural
Hacemos parte de la empresa:	3 P Estudios, (pre produccion post)
¿Qué Hacemos?	Somos una empresa dedicada a la realización de contenidos audiovisuales de alto nivel creativo y profesional, nacimos de la inspiración y de los sueños, de crear piezas audiovisuales que toquen vibras, que generen pasión y emoción, que inspiren e influyan, contenidos que incentiven el diálogo entre las marcas
¿Qué Solucionamos?	Comunicar los mensajes de manera mas directa, mas real, dinamica, a muchas personas al mismo tiempo Inovacion
¿Cuales son nuestros objetivos?	empresas, marcas y artistas. Garantizamos calidad y alta creatividad, siempre desde una perspectiva cinematográfica y con los
¿Qué equipo humano y técnico tienes?	equipo profesional en diferentes áreas, trabajando desde la integralidad . Contamos con equipos y herramientas tecnicos y tecnologicas vanguardista y contamos con un grupo de aliados que son acordes con nuestra cultura para poder cumplir con todos los compromisos adquiridos
¿Cuál es tu competencia?	36 GRADOS. Señal Colombia
¿A quién está dirigido tu mercado?	Nuestro servicio audiovisual va dirigido a empresas, marcas y artistas. Garantizamos calidad y alta creatividad, siempre desde una perspectiva cinematográfica y con los mejores estándares de calidad. Buscamos siempre el cumplimiento de los objetivos de cada proyecto.
Frase de cierre:	Somos 3 p studios una empresa con sentido social que busca conscientizar y sensibilizar a las personas, por medio de historias, que se cuentan audivisualmente. Denos el gusto de atenderlo y que hagamos equipo. Visita nuestra pagina www.3pestudios.com.co y nuestras redes sociales 3pstudios y nuestro telefono 3207809066

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	 601
Fecha	22/03/2023 03:48 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES16; 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	22/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES16
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643 escala@escala.edu.co Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	366.489,67	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	2.295.382,67		
CUFE	7ff65a5603e0df71c5c2f889899c4e8467615a0b9ee6eb80df005bacf20fd9bd90ceb91a2b280a27b54ec391f5fbacc1		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		1.928.893,00	366.489,67	1.928.893,00
Total				1.928.893,00

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 MERCADO

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **149**

Fecha: MAR. 22/2023 **Radicado:**

Valor: 6,763,043.00 **Doc. Prov:** FAES14

Contrato:

Obligación: PCPV186

Fecha Vencimiento: Abr.22/2023

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 1309	CDPR 775	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	7,764,612.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	149		13,050.00	6,524,884.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	149		84,823.00	6,524,884.00
24360305	HONORARIOS 11%	149		717,737.00	6,524,884.00
24010110	SERVICIOS	149		6,763,043.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	149	6,524,884.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	149	1,239,728.00		6,524,884.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	149		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 14

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	22/03/2023, 15:28
Expedición	22/03/2023, 15:28
Vencimiento	05/04/2023

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 2023-04-05 por $ 7,764,611.96

Observaciones:
02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing para proyecto Especializados en Software SAS.

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: 979ce988f71ed78dd1984cf728fb4c5fd35a0dfb9bf3a94b7caaca91fbeeda83d6700eda73ceae34e6d14ef8e76a8ff3

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.: **919** **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-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: Especializados en Software SAS.

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	1309	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 20 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	919
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: Especializados en Software SAS.
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 acompañamiento 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 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 (Adjuntos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)
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	919	
No CDP	775	
No RP	1309	
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:** 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°		919
Fecha de elaboración del acta		17/03/2023
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		22/12/2023
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1309
	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:	12	01	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**sistemas especializados**

Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda

Emprendedor y/o empresario: Juan Camilo Acosta

CVS: No aplica

Aliado: Escala Consciencia Negocios

Cedula: 900788522

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados Con Sistemas Especializados de Software al beneficio 02-AC-003 Desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing de conformidad con los entregables correspondientes al contrato CM-2022-005. , Orden de compra N°919,con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023.

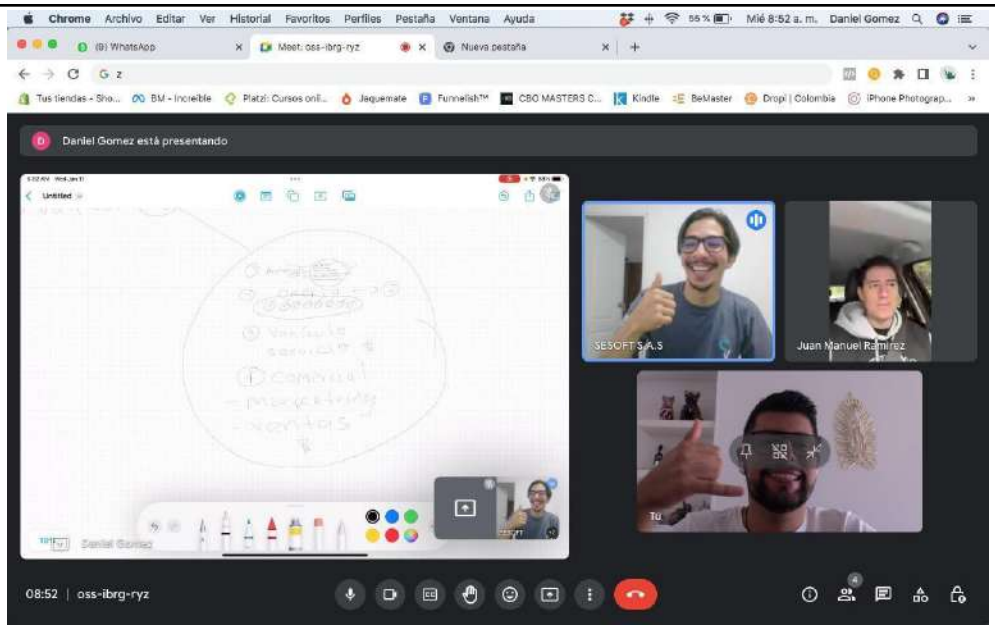
Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

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)	22 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)	22 Febrero 2023
3	**PLAN DE COMUNICACIONES PARA INGRESO AL MERCADO** -Plan Estratégico comercial (estrategias, metas, tácticas, indicadores, responsable y fecha de Ejecución), con el objetivo proponer acciones para el logro de victorias comerciales tempranas. - Plan de comunicaciones para ingreso al mercado	En esta sesiones se explica y dibuja las variables que no se está considerando en el modelo comercial de la empresa y se hacen ideas de mejora	22 Febrero 2023
4	**VALIDACIÓN Y APRENDIZAJE** **-**Formato de evaluación -Carta de recomendación a ESCALA."	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	22 Febrero 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.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
Siguiente Espacio para analisis de informacion	Proveedor: -Agendar días y horas de las reuniones semanales (9/12/2022) -Creación de avatar (21/01/2023) - Definir Nicho Azul (21/01/2023) - Investigar cualitativa y cuantitativamente el nicho (21/01/2023) - Definir Transformación o promesa de la marca (21/01/2023) - Investigar Ofertas del mercado (21/01/2023) - Definir vehículo y Oferta irresistible y única (21/01/2023) - Definir Sistema de Ventas (21/01/2023) - Todo consolidado en un Plan de marketing para 2023 (21/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar lineamientos acordados (mencionados en punto anterior) (21/01/2023)
FECHA PROXIMA CITA: **18/01/2023**	**HORA: 8:00 AM**
	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Camilo

Nombre de actividad: Concertación

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

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

Hora: 7:00 am – 7:30 am

Nombre de los asistentes y entidad:

Daniel Alejandro Gomez – Escala Consciencia y Negocios BIC SAS
Camilo - sistemas especializados

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	22	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**SESOFT**
Nombre Orientador: Daniel Alejandro Gomez Pineda					**Emprendedor y/o empresario: Camilo Acosta**
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	**Cedula:** 900788522

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 Sistemas Especializados de Sotware (Sesoft) y el desarrollo de estrategias de mercadeo y marketing. De conformidad con los entregables correspondientes al servicios 02-AC-003 Orden de Compra N°919 con plazo de ejecución hasta el 21/01/2023.

Número de contrato marco: CM-2022-005.
Número de orden de compra: 919

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
1. Informe general del proceso comercial a la fecha.	**11**	**01**	**2023**	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.	**18**	**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)	**25**	**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	**10**	**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.

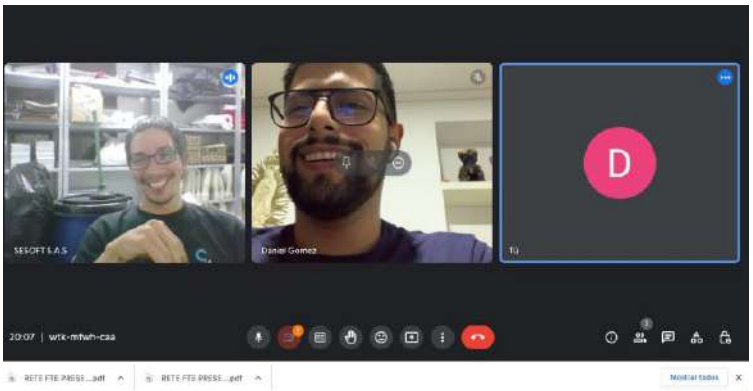
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

Conclusiones del acompañamiento: Gran proyecto para el sector carnico, encontró muy bien el dolor de su cliente, muy seguramente ayudara a la industria a automatizar procesos y crecer.

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 (22/02/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecutar el conocimiento adquirido durante las sesiones, una vez recibido el conocimiento y los entregables se firmará el acta (22/02/2023)
FECHA PROXIMA CITA:	**HORA:**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Camilo Acosta

Nombre de actividad: Cierre.

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

Lugar del evento: Virtual

Hora: 16:00 – 18:00 27/01/2023

Nombre de los asistentes y entidad: Camilo Acosta (SESOFT), 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 sistemas especializados:

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

te garantizamos seguimiento real a tu rentabilidad gracias a un seguimiento muy eficiente de costos. Manejamos inventarios para que los tengas muy controlados y puedas hacer facturación con el POS. Puedo darte manejo real y actualizado diario de tus ventas vs costos

Nicho: carnicerías y plantas de sacrificio

Carnicerías, restaurantes, droguerías, ferreterías, minimercados, fruvers

Dolores:

¿Qué es lo qué más les duele, cuesta o quieren evitar a toda costa en tu nicho de mercado?

Transformación

¿Cuál es la situación final deseada u optima a la que tu cliente quiere llegar?

Vehículo y Oferta:

¿Cuál es la manera que los vas a llevar de la situación de dolor a la situación deseada?

Enumera todos los detalles de tu servicio que pones a disposición del cliente para lograr esa transformación

¿Cuales son tus precios?

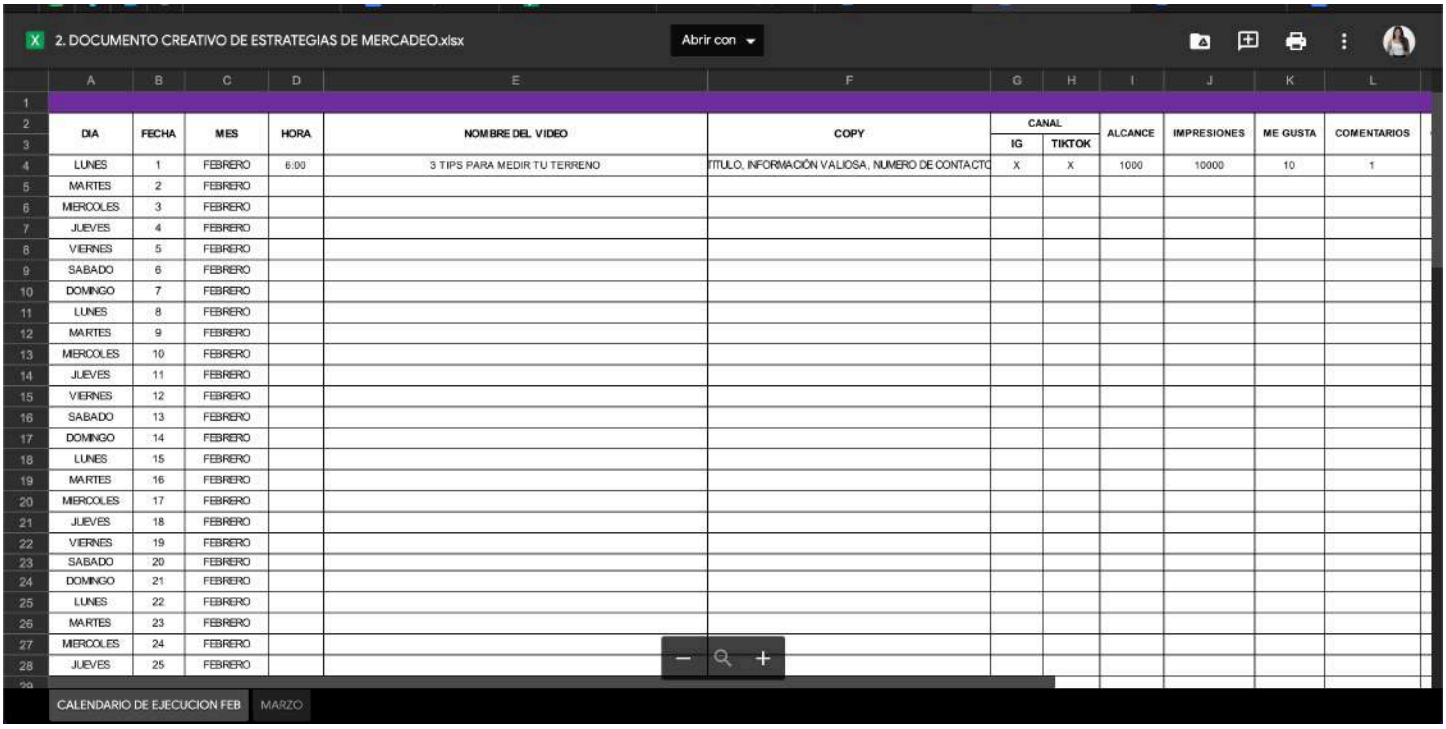
Sistema de Ventas:

Equipo:

Somos 6 personas trabajando con buenos horarios

Plan de acción:

- Definir Nicho Azul (melo)
- Investigar cualitativa y cuantitativamente el nicho (melo)
- 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



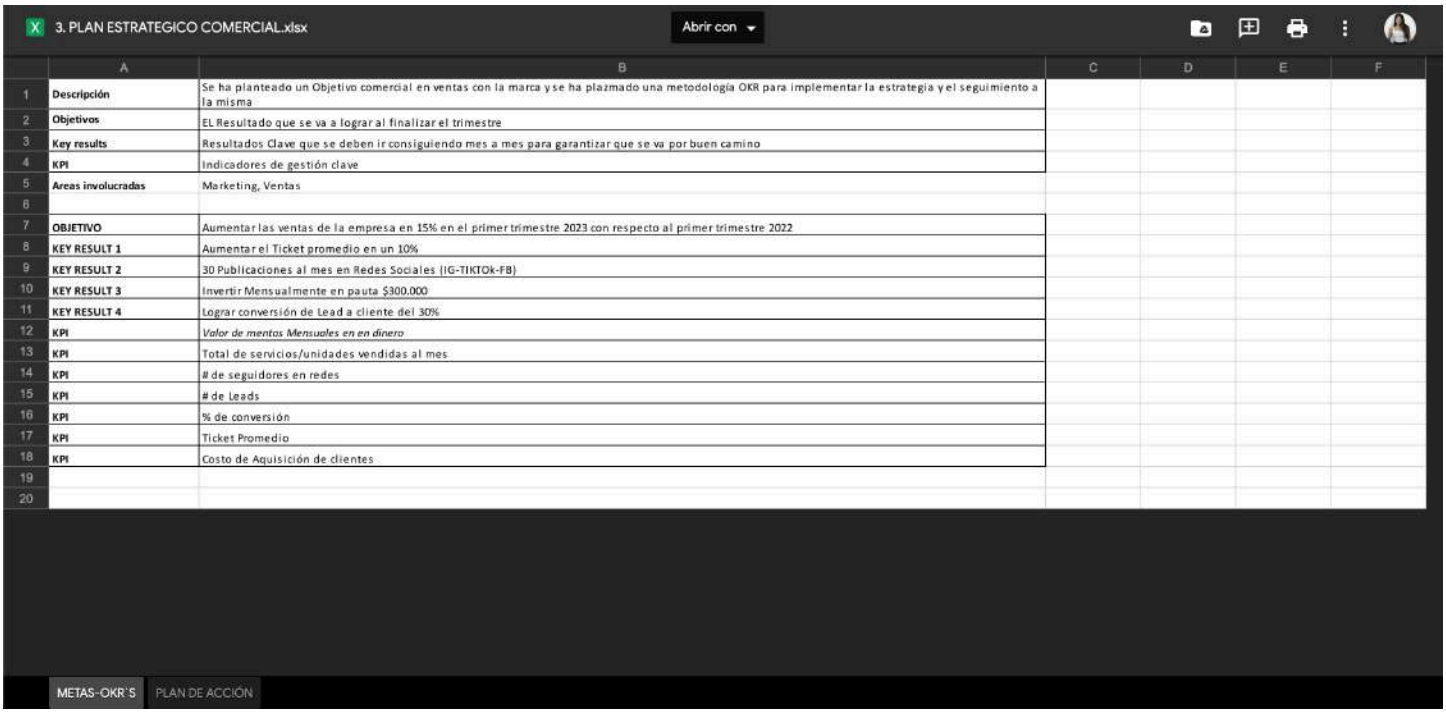
2. DOCUMENTO CREATIVO DE ESTRATEGIAS DE MERCADEO.xlsx

Abrir con

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

CALENDARIO DE EJECUCION FEB

MARZO



	A	B	C	D	E	F
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						

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.

Hoja de Avatar: definir, a nuestro cliente ideal

Preguntas para identificar el Avatar de tu marca

Nicho: Comercializadoras B2B y B2C que tengan conexión de sistemas de pesaje a un sistema de facturación para tener seguimiento detallado y control.

Ayudo a (nicho) a lograr (resultado) con mi (método/producto/servicio)

Datos Demográficos: (por segmento)

Edad: 28 – 40 años
Nivel de estudio: Profesionales Universitario
Estado civil: casados con familia
Ocupación: Dueños del negocio - Gerentes

Datos Psicográficos

¿Cuáles son los problemas o dolores más comunes que tienen los clientes de la marca?

- Es difícil tener seguimiento y trazabilidad al inventario
- EL inventario se me pierde muy fácilmente y a la final no se eso cuanta plata significa y cuando $$$ estoy perdiendo o dejando de ganar
- Es difícil tener control exacto del dinero ¿Dónde está mi plata?
- La contabilidad suele parecer algo enredado y lejano que a veces parece que es más para presentar a la DIAN que para yo administrar mi negocio.
- Cuando compro Softwares por lo general siento que me dejan tirado
- No me gustan los softwares complicados y difíciles de entender, porque si no lo entiendo yo como hago que lo entiendan mis empleados
- No se cuantas unidades o cantidades de inventario debo comprar, porque no se cuanto tengo disponible en el “almacén” y a la final yo no quiero llenarme de inventario porque mi inventario es perecedero.
- Enredarme con todos los proveedores que tengo para que el software se conecte eficientemente con mis balanzas, mis cajas, impresoras, computadores, escaners, impresoras de etiqueta, routers.
- Me duele que no tengo internet y que eso se termina volviendo un problema para trabajar

Que resultado final o transformación buscan con tu producto:

- Tener absoluto control del paso a paso desde la compra de la mercancía hasta que el cliente la paga y se convierte en $$$
- Tener información real que me permita hacer que mi inventario rote más rápido para que no se me pierda
- Conocer al final del mes, si me robaron o si, se me venció el inventario y eso cuanto es en $$$ para poder optimizar
- Busco un Sotware muy fácil de manejar, para yo poder enseñarles a mis empleados y tener control sobre ello
- Busco un equipo de asesores y consultores que me respondan rápidamente cuando tengo dudas y me den información de valor para llevar mi negocio al siguiente nivel de facturación
- Aumentar mis ventas y mejorar mi rentabilidad
- Que el software se conecte fácil con todos mis equipos
- Toda nuestra solución funciona sin internet

Que quieren evitar en su negocio:

- Perder inventario
- Perder dinero
- Perder clientes
- Que se me pierda la información de $$$
- Que se me pierda info del inventario
- Que se me pierda información de la cartera por cobrar

Que cosas quieren evitar con tu producto

- Qué no sea muy costoso
- Que no me respondan rápido cuando tengo dudas
- Que no me salgan con costos ocultos
- Qué no me estén encima cobrando
- Qué sea difícil de manejar
- Que no se me conecte con mis balanzas

Objeciones genéricas de la industria de Software

Precio
Confianza (que me entreguen, que me llegue el mismo)
Calidad
Funciona para mi
Métodos de pago
Demora en la instalación
Funciona con o sin internet
Despacho y seguimiento
¿Qué opinan los demás?

Objeciones Específicas en mi producto:

Se conecta con mi bascula
Descoloración
Descocidos
Dañarse con la lavada
¿Color a la moda?
¿Me horma bien?
¿Me combina con todo?
Garantía

Hobbies e intereses:

Qué no les gusta
Qué les molesta
Qué inseguridades tienen

¿Cuáles son los sueños o placeres que quieren alcanzar los clientes de la marca?

Resultados inmediatos
Resultados en el mediano Plazo
Resultados en el largo Plazo

¿Qué es lo que las personas llegan buscando en tu marca?

Que les llama la atención
Que les atrae
Por cual necesidad llegan

¿Cuáles son las preguntas más frecuentes que están haciendo las personas que llegan a la mara?

Precio
Materiales
Calidad
Garantía
Medios de pago
Entrega
Servicio Postventa

¿Cómo se sentía antes de comprar?

¿Qué es lo que dice la marca a su público para atraerlos a comprar?

¿Por donde estamos atrayendo actualmente clientes?

¿Alguna vez has pensado donde más puedes conseguir clientes?

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	599
Fecha	22/03/2023 03:29 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES14; 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	22/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES14
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	979ce988f71ed78dd1984cf728fb4c5fd35a0dfb9bf3a94b7caaca91fbeeda83d6700eda73ceae34e6d14ef8e76a8ff3		

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:
AFINACIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO Y PREPARACIÓN DEL PITCH COMERCIAL

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **150**
Fecha: MAR. 22/2023 **Radicado:**
Valor: 1,999,297.00 **Doc. Prov:** FAES15
Contrato:
Obligación: PCPV187
Fecha Vencimiento: Abr.22/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

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

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1310	CDPR 775	23202020080000000031180608033870 1	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	2,295,383.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	150		3,858.00	1,928,893.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	150		25,076.00	1,928,893.00
24360305	HONORARIOS 11%	150		212,178.00	1,928,893.00
24010110	SERVICIOS	150		1,999,297.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	150	1,928,893.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	150	366,490.00		1,928,893.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	150		54,974.00	366,490.00
		Total	2,295,383.00	2,295,383.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

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 15

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	22/03/2023, 15:38
Expedición	22/03/2023, 15:38
Vencimiento	05/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		1,928,893.00	1,928,893.00	19 %	366,489.67	2,295,382.67

Total items: 1

Valor en Letras:
Dos millones doscientos noventa y cinco mil trescientos ochenta y dos pesos m/cte con sesenta y siete cent.

Total Bruto	1,928,893.00
IVA 19%	366,489.67
Total a Pagar	2,295,382.67

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-05 por $ 2,295,382.67

Observaciones:
02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial para proyecto Sistemas Especializados en Software SAS.

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: 284482d9775eb1a55a50f7a2c7659611802eb7db6188836fa3f2d3700243c39bf8bd36f024aefddd714250e309d7e05e

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.: **920** **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-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Sistemas Especializados en Software SAS.

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

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1310	CDP	775	659	2,295,383.00

SOLICITÓ	ELABORÓ
	CMUNERA

Especificaciones Técnicas:

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

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

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

FORMATO

ORDEN DE COMPRA

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

1. Datos de la compra:

Fecha: DD 20 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	920
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	02-AC-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar acompañamiento para que el emprendimiento crezca de manera rentable y sostenible a través del ajuste y afinación de los componentes del modelo de negocio actual y de la estructuración de su pitch comercial. Duración del Acompañamiento 6 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Sistemas Especializados en Software SAS.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

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

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología del acompañamiento 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 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 (Adjuntos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)

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

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	920	
No CDP	775	
No RP	1310	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	1.928.893
Valor total (IVA incluido)	$	2.295.383

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** Yimar 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°		920
Fecha de elaboración del acta		17/03/2023
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-001 Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial. Con este servicio se busca brindar
Valor de la orden de compra o servicio		2.295.383
Fecha inicio OC		22/12/2023
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1310
	Centro de costos	3387

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

Anexo 1

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

Anexo 2

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

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

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

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

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

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

CERTIFICA

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

Dada en Medellín a los Dos (02) días del mes de 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:**	Sistemas especializados en software sas
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P				**Emprendedor y/o empresario:** Juan Camilo Acosta Cc900788522	
CVS: No aplica				**Aliado:** Escala Consciencia y Negocios	

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

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

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados a Sistemas especializados en software Sas y Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial, de conformidad con los entregables correspondientes al servicio N°**02-AC-001** Orden de Compra o Servicio N° **920** con plazo de ejecución hasta el 23/02/2023. Contrato Macro: CM-2022-005.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones	Plazo
1	***Kickoff y Concentración***	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	23/02/2023
2	***Análisis de información*** Diagnóstico inicial del Modelo de negocio	Sesión de presentación del modelo de negocio actual, valoración con la herramienta de modelo de Negocio Integral, elaboración de informe de tendencias del modelo de negocio. Se aplicaMindsonar para medir el MIndset Gerencial.	23/02/2023
3	***Generación de Ideas*** Ruta de desarrollo del proceso de experimentación Diagnóstico de salida del Modelo de negocio	En esta sesión se dibuja la ruta de experimentación con todos los factores de cada dimensión del MNI y se priorizan los experimentos en un horizonte de tiempo de 3 a 6 meses, así mismo se determina la palancas de resultados prioritaria. Se aplica modelo de planeación por medios.	23/02/2023
4	***Diseño de Estrategia*** Batería de indicadores para medir el crecimiento de la empresa. Pitch comercial	En esta sesión se diseña la batería de indicadores a revisar Se diseña y entrena el pitch de la empresa.	22/02/2023
5	.***Validación y Aprendizaje***	Espacio para la puesta en práctica o validación del conocimiento	23/02/2023

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

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Agendar actividades 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:	**25-1-2023**	**HORA: 4:00 pm**

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

FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con Juan Camilo Acostay Orieta Restrepo profesional de Escala

Nombre de actividad: Concertación del Servicio

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

Lugar del evento: Virtual

Hora: 2:30 pm – 3:00pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Juan Camilo Acosta- Sistemas especializados en softare sas

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	**15**	**2**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Sistemas especializados en software sas
Nombre: Orieta del Pilar Restrepo P					**Emprendedor y/o empresario:** Juan Camilo Acosta Cc900788522
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 el cierre de los servicios asociados a Sistemas especializados en software Sas y Afinación del modelo de negocio y preparación del pitch comercial, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°**CM-2022-005.** Orden de Compra o Servicio N° **920** con plazo de ejecución hasta el 23/02/2023.

Entregable específico	**Sesión (6)**			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	día	*mes*	*año*		
Diagnostico inicial del modelo de negocio	10	1	2022	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) inicial
Pruebas Maindsonar	25	1	2023	Escala- Consciencia y negocios	Devolución de las pruebas maindsonar a dos de los líderes del emprendimiento
Ruta de desarrollo del proceso de experimentación	8	2	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del plan de acción, con sus estrategias, tácticas, responsables y fechas para el logro de los objetivos trazados
Bacteria de Indicadores	13	2	2023	Escala- Consciencia y negocios	Definición de las métricas
Pitch comercial	13	2	2023	Escala- Consciencia y negocios	Construcción del pitch comercial
Diagnostico de salida del modelo de negocio	15	2	2023	Escala- Consciencia y negocios	Valoración del modelo de negocio integral (mni) de salida

Conclusiones del acompañamiento: Es un emprendimiento que tiene involucrados temas de innovación, tecnología. Los empresarios han entendido que deben pasar de la etapa fortalecimiento a la etapa de consolidación y es algo que requiere una planeación integral que incluye la venta de la herramienta (software) desarrollada enfocada en el sector cárnico: Bovino, porcino, avícola y piscícola: Modulo Compra venta

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

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Desconocidas-identificadas-implementadas	Desconocidas-Implementadas	Identificadas-Implementadas	Identificadas	
	4,00	1,00	4,00	2,50	2,88

Modelo de negocio en Temprano	La empresa conoce la importancia de contar con un modelo de negocios, pero su estructura administrativa está soportada en un entorno "informal", de allí que no	Es importante que se inicie un proceso acompañado de organización, tendiente a identificar dentro de la estructura administrativa "informal" que se percibe, qué procesos y actividades se están realizando de acuerdo al modelo de negocios que debe poseer la empresa (buscando su optimización desde la incorporación de algunos, el descarte de otros y el fortalecimiento de aquellos que son fundamentales); que recursos físicos,

	esté estructurado de forma correcta y no se utilice como herramienta de gestión y toma de decisiones.	intelectuales, legales, humanos, financieros y de apoyo, requiere y posee en la actualidad para su operación, que factores externos y del entorno pueden o están afectando (y no se ha percibido) el devenir del negocio y cómo debe ser el proceso de medición y seguimiento, para una toma oportuna de decisiones. Todo en un entorno estructurado, ágil, flexible y de cultura de planeación y documentación de planes y procesos.

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

	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial	
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Identificado/Documentado	Identificadas	
	3,75	2,00	4,00	3,50	3,31

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

Se pueden ver avances considerables en lo referente al modelo de negocio de Sistemas especializados en software Sas, continua en un modelo de negocio temprano, pero mejorando en la cultura, y en entender que su negocio tiene mucho potencial y un gran impacto en el sector donde está enfocado.

Se construyó la ruta de desarrollo del proceso de experimentación de sus productos, construyendo la herramienta a su medida, definiendo las estrategias, tácticas, responsables, cronograma.
Entendiendo que toda su estrategia debe estar basada en: Desarrollo e innovación, Prospectos de clientes, clientes actuales y fidelización, mesa de apoyo, logística, formación de equipos de trabajo, experiencia de usuario, control financiero, seguridad informática, entre otros

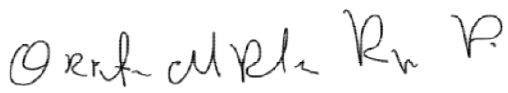
Al igual que se construyo la batería de indicadores, acordes con los objetivos trazados.

Dimensión	Métricas	Resultado
Desarrollo e innovación	Solicitudes especificas	Fecha programada/ fecha real
Estructura financiera	Costo real	Coste real (CA) = coste total por periodo de tiempo x periodo de tiempo
Crecimiento en ventas	Ventas	Ventas presupuestadas vs ventas reales
Recompra	Retención de clientes	# de clientes que compran vs # de clientes que repiten compra
Experiencia de usuario	Satisfacción del cliente	Puntuación de satisfacción del cliente = (puntuación total de la encuesta / total de preguntas) x 100

Se trabajo el pitch comercial, resaltando el desarrollo del software (herramienta) Compra- venta, focalizada en atender el sector cárnico.

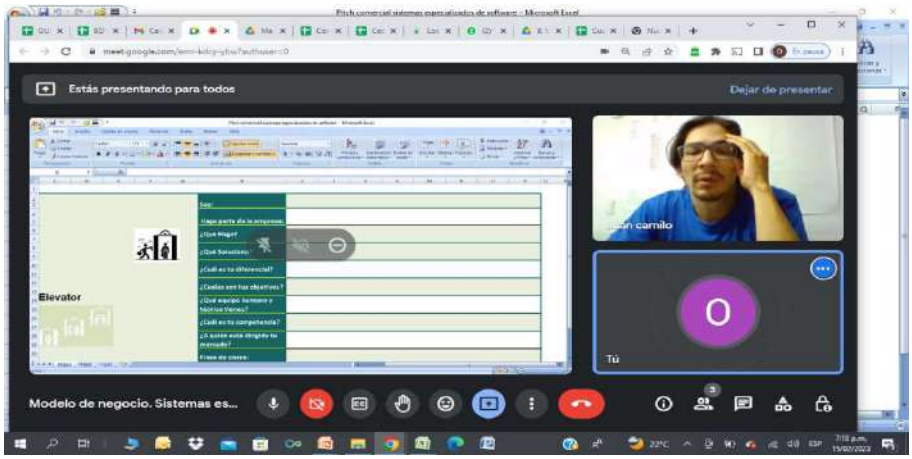
Se realizaron las pruebas maindsonar para los dos líderes de la microempresa y se hizo la devolución de las mismas y éstas permiten medir el Minset gerencial.

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

	
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



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

Nombre de actividad: Cierre del Servicio de acompañamiento a Sistemas especializados en software Sas.

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

Lugar del evento: Virtual

Hora: 7 pm –9:00pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Orieta Restrepo – Escala Consciencia y negocios
Juan Camilo Acosta- Sistemas especializados en software

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

Inicial

SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN

	Estrategia					Cultura					Estructura					Perfil empresarial				
	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado
	7	3	2	3	15	5	4	0	0	9	3	4	0	4	11	3	4	0	2	9
	47%	20%	13%	20%		56%	44%	0%	0%		27%	36%	0%	36%		33%	44%	0%	22%	
Factor	0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3	
	0	3	4	9	16	0	4	0	0	4	0	4	0	12	16	0	4	0	6	10
					4,0					1,0					4,0					2,5

2,9

Salida

SISTEMAS ESPECIALIZADOS EN SOFTWARE SAS

	Estrategia					Cultura					Estructura					Perfil empresarial				
	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado	Desconocido	Identificado	Documentado	Implementado	Resultado
	2	11	2	0	15	1	8			9	3	4		4	11	3	5		3	11
	13%	73%	13%	0%		11%	89%	0%	0%		27%	36%	0%	36%		27%	45%	0%	27%	
Factor	0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3		0	1	2	3	
	0	11	4	0	15	0	8	0	0	8	0	4	0	12	16	0	5	0	9	14
					3,8					2,0					4,0					3,5

3,3

DIAGNOSTICO INICIAL

						Desconocido	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
						Identificado	El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial		Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente; así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.
Mayoría de respuestas	Desconocidas	Desconocidas	Identificadas-Implementadas	Identificadas		Implementado	Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evicencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parametro evaluado.
	4,00	1,00	4,00	2,50	2,88		

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

DIAGNOSTICO DE SALIDA

						Identificado	El empresario no tiene información asociada al parámetro evaluado y como puede impactar el negocio.
						Desconocido	El empresario demuestra a través de la entrevista, tener conocimiento e información del parámetro evaluado y tiene proyectado documentarlo e implementarlo en el mediano plazo.
	Estrategia	Cultura	Estructura	Perfil empresarial		Documentado	El empresario cuenta con el conocimiento y entendimiento suficiente; así mismo, cuenta con las documentos que soportan el parámetro evaluado.
Mayoría de respuestas	Identificadas	Identificadas	Identificado/Implementado	Identificadas		Implementado	Además de contar con documentos respecto al parametro evaluado, el empresario demuestra con evicencias objetivas la madurez en la ejecución de acciones asociadas al parametro evaluado.
	3,75	2,00	4,00	3,50	3,31		

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

CUADRO DE MANDO Sistemas especializados en software sas

Propuesta de valor: Atención personalizada, plataforma amigable, costo accequible, focalizados, (servidor usuario, base de dato local), codigo fuente. Venta de uso del software. Vendemos licencia. Sector informal a organizarles al informacion para que sean mas eficiente. Perdidas.

Corto Plazo

OBJETIVO	ESTRATEGIAS	ACTIVIDADES	TÁCTICA	RESPONSABLE		Mes 1 Enero				Mes 2 Febrero				Mes 3 Marzo			
					Semanas	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
	Trabajar en Desarrollo e innovación	Escuchar el cliente	Documentar en las visitas a los clientes todas las recomendaciones	Camilo	Proyección												
					Real												
		Programar, probar. Etiquetar	Adelantarse a las necesidades de los clientes		Proyección												
					Real												
	Prospectar clientes.	Trabajar con clientes Referidos	Crear base de datos de clientes	Laura	Proyección												
					Real												
		Hacer busquedas organicas o incluso pagando	Potencializar medios digitales		Proyección												
					Real												
	Potencializar a los Clientes actuales - fidelización	Base de datos de clientes actuales CRM	CRM in house o descargar hub spot, herramienta gratuita	Laura	Proyección												
					Real												
					Proyección												

Ruta de Dllo | Indicadores

Elevator

PITCH



Soy:	Soy Laura Cristina Puerta.
Hago parte de la empresa:	Sistemas especializados en Software. "Sesoft "
¿Qué Hago?	Contamos con un SOFTWARE que representa: tener sistematizados los costo- venta. Desarrollado pensando en el sector Carnico
¿Qué Soluciono?	Hacer que nuestros clientes tengan la informacion al dia, sistematizada, que les permitan llevar control, reduccion, manejo de inventarios (manejo de kardex), control sobre la mermas. Variaciones en el inventario entre otras aplicaciones
¿Cuál es tu diferencial?	Ayudar al sector carnico , para que aumenten su rentabilidad entre un 5 y un 10%. Inventario, costos del negocio, y tiempo de trabajo a traves de nuestro sistema costo ventas
¿Cuales son tus objetivos?	Buscamos la satisfaccion de nuestros clientes, mediante la adaptacion, desarrollo, innovacion de nuestros productos actuales con el fin de volverlos utiles el sector carnico
¿Qué equipo humano y técnico tienes?	Somos un grupo empresarial, que escuchamos las necesidades (los dolores) de sus clientes para brindarles una solución a su medida, controlando y optimizando sus recursos. Contando con la infraestructura tecnologica que soporte la operación y la atencion oportuna de los clientes, representados en computadores, servidores entre otros
¿Cuál es tu competencia?	Mas que competencia son referentes para lo que quieren ser y no quieren ser. Tecnocarne (no quiere parecerse). Sap https://www.sap.com/ y https://mtechsystems.io/es/products/amino-processing/
¿A quién está dirigido tu mercado?	Sector carnico: porcino, bovino, avicola, piscicola.
Frase de cierre:	Agendemos la cita para instalar el programa, conectar las balanzas, y enseñarles a manejar el programa. Tenemos muchos clientes que nos pueden referenciar muy bien. Mis datos: Pueden revisarnos en la pagina web: xxxxx, en las redes sociales xxxx y en nuestro numero de telefono xxxx

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	600
Fecha	22/03/2023 03:40 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES15; 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	22/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES15
Proveedor	**Escala Consciencia & Negocios Sas Cl 16Aa Sur 42 91 Of 611 Edificio Campestre 1643 escala@escala.edu.co Medellin, Antioquia**	Nit	811007550
Total iva	366.489,67	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	2.295.382,67		
CUFE	284482d9775eb1a55a50f7a2c7659611802eb7db6188836fa3f2d3700243c39bf8bd36f024aefddd714250e309d7e05e		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		1.928.893,00	366.489,67	1.928.893,00
Total				1.928.893,00

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

COMPROBANTE CUENTAS POR PAGAR

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

OBLIGACION SIN CONTRATO
PROVEEDOR VÁUCHER
Fecha: MAR. 22/2023
Valor: 2,815,763.00
Contrato:
Obligación: PCPV189
Fecha Vencimiento: Abr.22/2023

152
Radicado:
Doc. Prov: FAES17

Observaciones:

DESARROLLO DE UN MODELO DE COSTEO Y PRESUPUESTOS AJUSTADO, QUE PERMITA IDENTIFICAR LOS COSTOS Y PRECIOS ASOCIADOS A LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS OFRECIDOS POR LA EMPRESA

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	2,716,607.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	77,423.00	516,155.00
Valor de retención de IVA.	77,423.00	35	RETENCION IND Y CCIO	0.20	5,433.00	2,716,607.00
Valor retención.	339,576.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	35,316.00	2,716,607.00
Valor IVA 19	516,155.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	298,827.00	2,716,607.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1307	CDPR 775	23202020080000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	3,232,762.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24362705	RETENCION IND Y CCIO	152		5,433.00	2,716,607.00
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	152		35,316.00	2,716,607.00
24360305	HONORARIOS 11%	152		298,827.00	2,716,607.00
24010110	SERVICIOS	152		2,815,763.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	152	2,716,607.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	152	516,155.00		2,716,607.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	152		77,423.00	516,155.00
		Total	3,232,762.00	3,232,762.00	

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 17

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	22/03/2023, 16:20
Expedición	22/03/2023, 16:20
Vencimiento	05/04/2023

Ítem	Descripción	Cantidad	Unidad de medida	Vr. Unitario	Vr. Bruto	Impto. Cargo	Valor Impto.Cargo	Vr. Total
1	Servicios profesionales / tecnicos / otros	1.00		2,716,607.00	2,716,607.00	19 %	516,155.33	3,232,762.33

Total items: 1

Valor en Letras:
Tres millones doscientos treinta y dos mil setecientos sesenta y dos pesos m/cte con treinta y tres cent.

Total Bruto	2,716,607.00
IVA 19%	516,155.33
Total a Pagar	3,232,762.33

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-04-05 por $ 3,232,762.33

Observaciones:
03-IN-001 Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios para proyecto Silvicultura de precisión 4.0 (Pazyiflora).

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: 85ec0979c688ef45531743e55f8878c15c496607bb71167f9fbaf7f466c8c6b5b1013ef63fcfa3c4b156a87b9ca5c655

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.: **917** **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: 03-IN-001 Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios. Desarrollo de un modelo de costeo y presupuestos ajustado, que permita identificar los costos y precios asociados a los productos y/o servicios ofrecidos por la empresa. Duración del Acompañamiento 8 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Silvicultura de precisión 4.0 (Pazyiflora).

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	2,716,607.00	2,716,607.00
				SUBTOTAL:	2,716,607.00
				MAS IVA:	516,155.00
				TOTAL:	3,232,762.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1307	CDP	775	659	3,232,762.00

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	917
Nombre Proveedor	ESCALA, CONSCIENCIA & NEGOCIOS SAS
NIT/CC	811007550
Objeto de la compra/servicio	03-IN-001 Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios. Desarrollo de un modelo de costeo y presupuestos ajustado, que permita identificar los costos y precios asociados a los productos y/o servicios ofrecidos por la empresa. Duración del Acompañamiento 8 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Silvicultura de precisión 4.0 (Pazyiflora).
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-005

2. Justificación de la selección:

El acompañamiento permitirá realizar la evaluación de los datos actuales de costos de materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación y los costos de servicios externos para los casos que aplique a sus productos y/o servicios obteniendo como resultados un modelo de costeo y presupuesto. Se busca que las empresas tengan una adecuada planeación que les permitan mejorar la gestión de recursos, fijar precios y tomar de decisiones con base en presupuestos.
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 acompañamiento 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 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 (Adjuntos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Tabla de costeo del modelo de negocio.
2. Modelo de presupuesto.
3. Tabla de precios ajustada.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	917	
No CDP	775	
No RP	1307	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	2.716.607
Valor total (IVA incluido)	$	3.232.762

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:** Yimbar 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°		917
Fecha de elaboración del acta		22/03/2023
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		03-IN-001 Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios. Desarrollo de un modelo de costeo y presupuestos
Valor de la orden de compra o servicio		3.232.762
Fecha inicio OC		22/12/2023
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	775
	RP	1307
	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	03-IN-001 Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios. Desarrollo de	$ 3.232.762	$ -	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:	05	01	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Silvicultura de Precisión**
Nombre Orientador: Juan Pablo Mejía Guisao					**Emprendedor y/o empresario:** Sandy Alejandra Gómez
CVS: No aplica				**Aliado:** ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	**Cedula:** 1.031.146.653

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 Silvicultura de Precesion y Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato **N° CM-2022-005.,** Orden de Compra o Servicio N°917 con plazo de ejecución hasta el 2/22/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

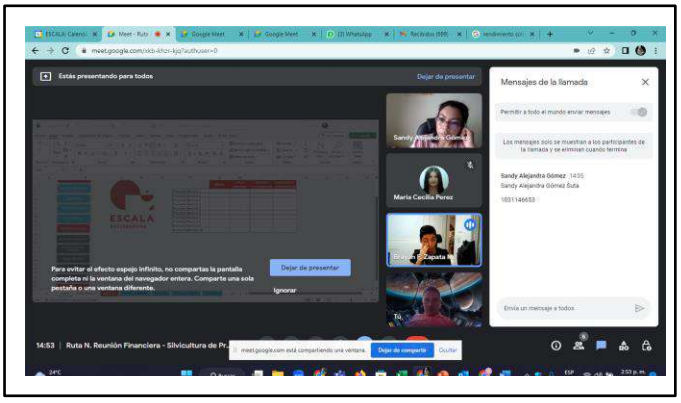
No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**Kickoff y Concentración**	Reunión de bienvenida y presentación general de la metodología	2/22/2023
2	**Análisis de Información**	En esta sesión se revisa el modelo financiero actual de la empresa	2/22/2023
3	**Tabla de Costeo del Modelo de Negocios** **Tabla de Precios Ajustada**	En esta sesión se revisa el costeo de los productos o servicios de la empresa y la forma de determinar los precios. Entregable Modelo Financiero	2/22/2023
4	**Modelo de Presupuesto**	En esta sesión se realiza el presupuesto y las proyecciones de la empresa de ingresos, costos, gastos e inversiones. Entregable Modelo Financiero	2/22/2023
5	**Flujo de Caja**	En esta sesión se revisa el flujo de caja de la empresa. Entregable Modelo Financiero	2/22/2023

Concusiones del Acompañamiento: Se realizó el primer encontró se presentó la metodología y acordar los entregables con los empresarios.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Agendar actividades siguientes para el análisis de información.		Proveedor: - Agendar el siguiente espacio con relación al compromiso 1 - Entregar Acta Firmada Emprendedor/Empresario: - Entregar Acta Firmada - Brindar Disponibilidad
FECHA PROXIMA CITA:	**04-01-2023**	**HORA: 12:00 m.**
 **FIRMA PROVEEDOR**		 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con el emprendedor/empresario

Nombre de actividad: Concertación de Servicio.
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios para la iniciativa Silvicultura de Precisión.

Lugar del evento: Virtual
Hora: 2:00 pm – 4:00 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Juan Pablo Mejía Guisao – Escala Consciencia y Negocios BIC SAS
Maria Celia Perez – Ruta N
Sandy Alejandra Gómez – Silvicultura de Precisión
Brayan Felipe Zapata – Silvicultura de Precisión

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	26	01	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	Silvicultura de Precisión
Nombre Orientador: Juan Pablo Mejía Guisao				**Emprendedor y/o empresario:** Sandy Alejandra Gómez	
CVS: No aplica				**Aliado:** ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	**Cedula:** 1.031.146.653

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: 917

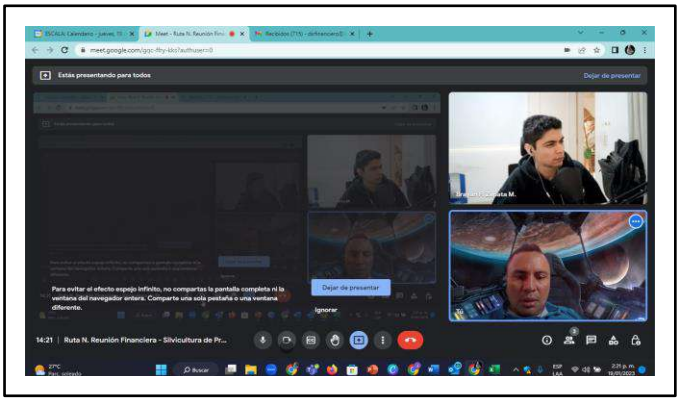
Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	Dd	*mm*	*Aa*		
Tabla de Costeo del Modelo de Negocios	05	01	23	ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	Se revisaron los costos de la empresa, tanto los actuales como los futuros, identificando los costos variables, el personal requerido y los costos y gastos fijos, así como las inversiones requeridas.
Tabla de Precios Ajustada	05	01	23	ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	Se revisa el precio actual y/o se calcula en caso de requerirlo, se hace un análisis comparativo con el precio de la competencia o de los productos sustitutos en caso de no tener competencia directa.
Modelo de Presupuesto	12	01	23	ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	Se estiman las cantidades para los próximos 5 años, haciendo énfasis en los dos primeros años mes a mes. Se obtiene el punto de equilibrio, estado de resultados y principales indicadores financieros.
Flujo de Caja y Modelo Financiero	19 26	01 01	23 23	ESCALA CONSICIENCIA Y NEGOCIOS BIC SAS	Con la información de ingresos y egresos proyectados se obtiene el flujo de caja del negocio y del inversionista.

Conclusiones del acompañamiento:
Se identificaron las principales formas de monetización y se calcularon diferentes escenarios para el modelo financiero de la empresa, se identificó la importancia de patentar la idea de negocio, adicional se recalcó la importancia de las finanzas en el crecimiento y fortalecimiento empresarial.

FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto con el emprendedor/empresario en sesión virtual

Nombre de actividad: Cierre del Servicio.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable Estructura de costos, presupuesto y fijación de precios para la iniciativa Silvicultura de Precisión.

Lugar del evento: Virtual. 26 de enero de 2023
Hora: 12:00 p.m. – 2:00 p.m.

Nombre de los asistentes y entidad:
Juan Pablo Mejía Guisao – Escala Conciencia y Negocios BIC SAS
Sandy Alejandra Gómez – Silvicultura de Precisión
Brayan Felipe Zapata – Silvicultura de Precisión

Otros anexos:
Modelo Financiero

Modelo Financiero Escala - Silvicultura de Precisión 4.0 v1 .XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 11 días por Juan Pablo Mejía G.

Compartir

100% € % .0 .00 123 Verdana 10

A1

Tabla general **Tarifaria**

Tarifas:
Terrenos planos
Montaña

¿Cuánto debería cobrar (mínimo) el operador por proyecto?	$ 745.943	Utilidad deseada	50%
Calculo para 6 ha			$ 186.486

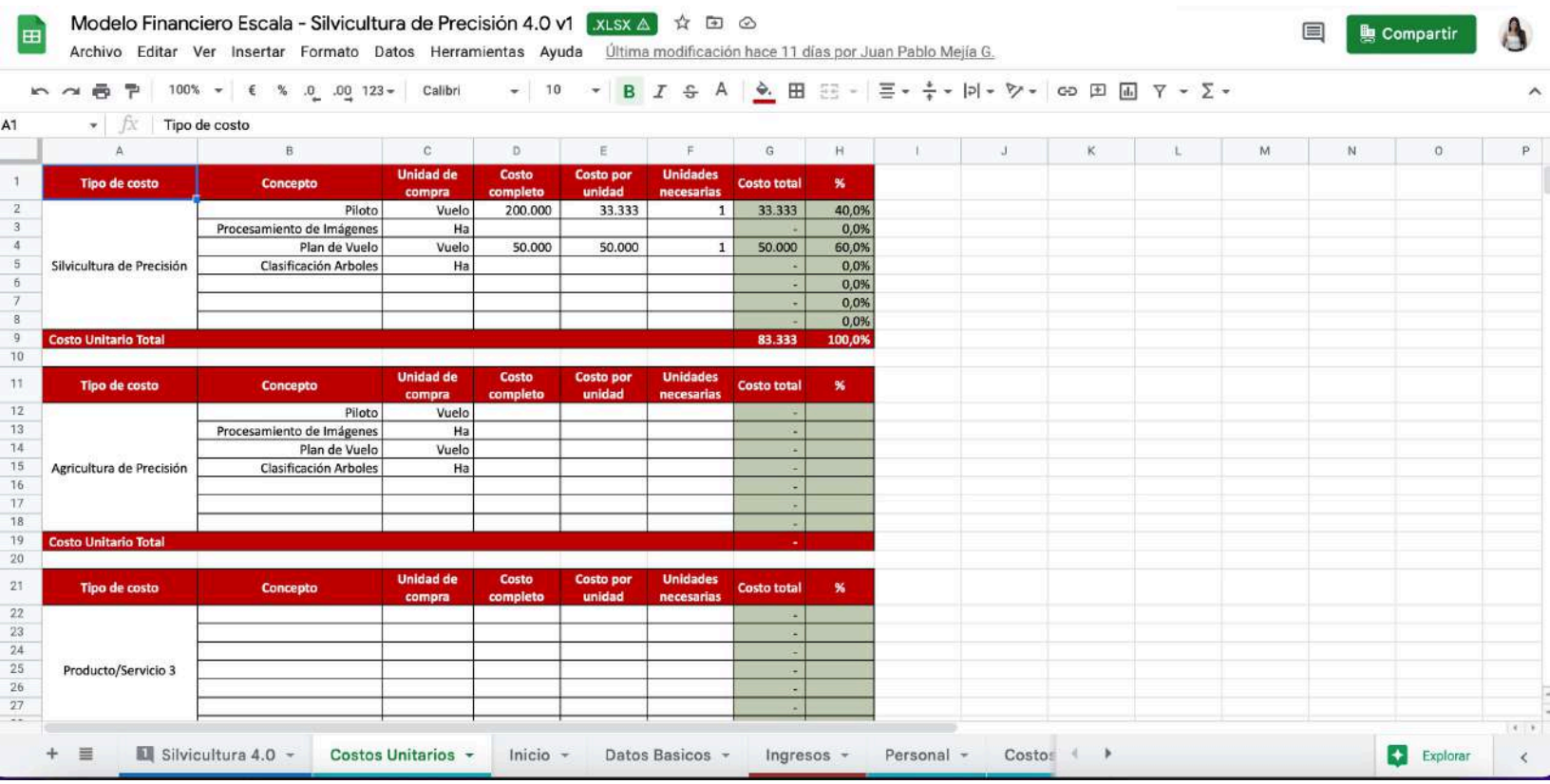
Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
COSTOS Y GASTOS				
Creación de plan de vuelo con coordenadas suministradas por el cliente	HORA	2	$ 25.000	$ 50.000
Trabajo en pista (Vuelo)	VUELO (BATERIA)	1	$ 200.000	$ 200.000
Procesamiento de imágenes (fotogrametría)	DIA	1	$ -	$ -
Licencia software (Pix4D, Agisoft Metashape, u otros)	DIA	1	$ 46.653	$ 46.653
Clasificación de árboles (altura, área de copa). Machine learning – redes neuronales Python	DIA	1	$ -	$ -
Geovisor	AÑO	1	$ -	$ -
				$ -
Total Costos				**$ 296.653**

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo total
AMORTIZACIONES Y DEPRECIACIONES				
Depreciación de baterías Drone	VUELO	1	$ 6.000	$ 6.000

6 ha / bateria	120m		
Cuantas ha en 1 día. Por terren	mes		día
3499	año USD	291,5833333	9,7194

Costear un software similar / 1 día de licencia (incluir me
Falta la cotizac cuánto tiempo tendrá acceso el usuario

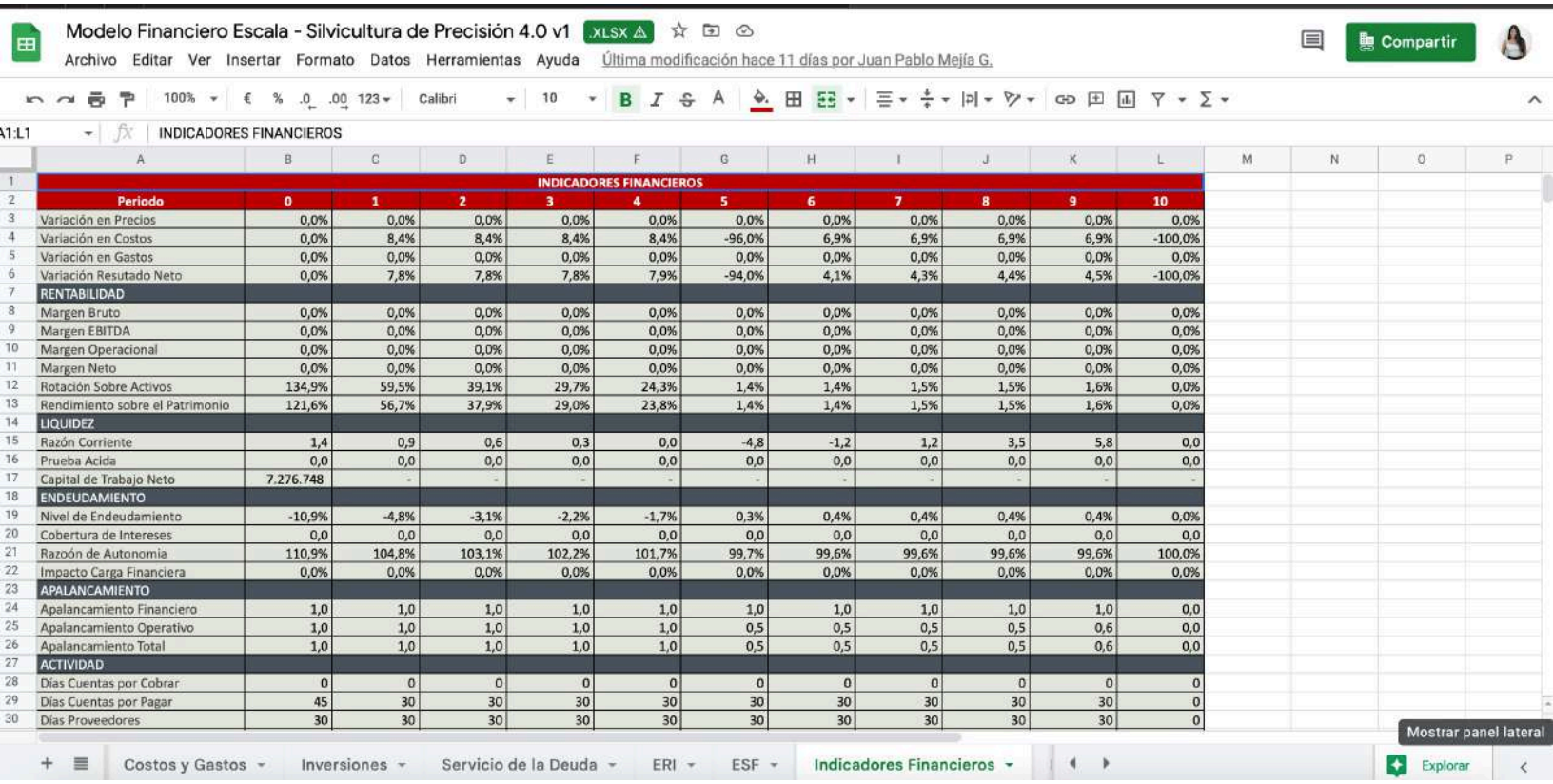
Silvicultura 4.0 | Costos Unitarios | Inicio | Datos Basicos | Ingresos | Personal | Costos



Tipo de costo	Concepto	Unidad de compra	Costo completo	Costo por unidad	Unidades necesarias	Costo total	%
Silvicultura de Precisión	Piloto	Vuelo	200.000	33.333	1	33.333	40,0%
	Procesamiento de Imágenes	Ha				-	0,0%
	Plan de Vuelo	Vuelo	50.000	50.000	1	50.000	60,0%
	Clasificación Arboles	Ha				-	0,0%
						-	0,0%
						-	0,0%
						-	0,0%
Costo Unitario Total						83.333	100,0%

Tipo de costo	Concepto	Unidad de compra	Costo completo	Costo por unidad	Unidades necesarias	Costo total	%
Agricultura de Precisión	Piloto	Vuelo				-	
	Procesamiento de Imágenes	Ha				-	
	Plan de Vuelo	Vuelo				-	
	Clasificación Arboles	Ha				-	
						-	
						-	
						-	
Costo Unitario Total						-	

Tipo de costo	Concepto	Unidad de compra	Costo completo	Costo por unidad	Unidades necesarias	Costo total	%
Producto/Servicio 3						-	
						-	
						-	
						-	
						-	
						-	
						-	



INDICADORES FINANCIEROS											
Periodo	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Variación en Precios	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Variación en Costos	0,0%	8,4%	8,4%	8,4%	8,4%	-96,0%	6,9%	6,9%	6,9%	6,9%	-100,0%
Variación en Gastos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Variación Resutado Neto	0,0%	7,8%	7,8%	7,8%	7,9%	-94,0%	4,1%	4,3%	4,4%	4,5%	-100,0%
RENTABILIDAD											
Margen Bruto	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Margen EBITDA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Margen Operacional	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Margen Neto	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Rotación Sobre Activos	134,9%	59,5%	39,1%	29,7%	24,3%	1,4%	1,4%	1,5%	1,5%	1,6%	0,0%
Rendimiento sobre el Patrimonio	121,6%	56,7%	37,9%	29,0%	23,8%	1,4%	1,4%	1,5%	1,5%	1,6%	0,0%
LIQUIDEZ											
Razón Corriente	1,4	0,9	0,6	0,3	0,0	-4,8	-1,2	1,2	3,5	5,8	0,0
Prueba Acida	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Capital de Trabajo Neto	7.276.748	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ENDEUDAMIENTO											
Nivel de Endeudamiento	-10,9%	-4,8%	-3,1%	-2,2%	-1,7%	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,0%
Cobertura de Intereses	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Razoón de Autonomia	110,9%	104,8%	103,1%	102,2%	101,7%	99,7%	99,6%	99,6%	99,6%	99,6%	100,0%
Impacto Carga Financiera	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
APALANCAMIENTO											
Apalancamiento Financiero	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,0
Apalancamiento Operativo	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,0
Apalancamiento Total	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,0
ACTIVIDAD											
Días Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Días Cuentas por Pagar	45	30	30	30	30	30	30	30	30	30	0
Días Proveedores	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	0

Modelo Financiero Escala - Silvicultura de Precisión 4.0 v1 XLSX

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda Última modificación hace 11 días por Juan Pablo Mejía G.

Compartir

A1:G1 BETA NODERFELASE

BETA NODERFELASE					
Riesgo	Descripcion-Justificacion	Ponderación	Riesgo	Riesgo Ponderado	
N. Negocio: Sector/Producto				0,00	
O. Apalancamiento Operativo				0,00	
D. Directivos				0,00	
E. Otros Riesgos				0,00	
R. Riesgo País				0,00	
F. Estabilidad de los Flujos				0,00	
E. Endeudamiento Asignado				0,00	
L. Liquidez de la inversión				0,00	
A. Acceso a Fuentes de Fondos				0,00	
S. Socios				0,00	
E. Estrategia				0,00	
		0,0%		0,00	

BETA INDUSTRIA	
Industria	Hospitals/Healthcare Facilities
Beta Desapalancado USD	2,20
Devaluación	11,4%
Beta Desapalancado COP	1,87
D/E	-0,10
Beta Apalancado	1,75

Ie = (1+ Ic)(1+ dev.peso)-1

$$\beta_e = \beta_u \left[1 + \frac{D(1-t)}{E}\right]$$

RENTABILIDAD EXIGIDA			
Renta Fija	8,4%	Prima por Riesgo de Mercado	8,5%
Renta Mercado	16,9%	Beta (β)	
Costo de Capital (Ke)	8,40%		

Beta

	% Part.	Costo
Pasivo	-10,9%	0,0%
Patrimonio	110,9%	8,4%
WACC		9,3%

Hojas: ...uda | ERI | ESF | Indicadores Financieros | Punto de Equilibrio | Flujo de Caja | WACC | Explorar

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	603
Fecha	22/03/2023 04:23 pm	
Asunto	811007550; ESCALA CONSCIENCIA y NEGOCIOS BIC S A S 01 00; FAES17; 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	22/03/2023 12:00 am	Número factura	FAES17
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	516.155,33	Responsabilidad Fiscal	O-47
Valor factura	3.232.762,33		
CUFE	85ec0979c688ef45531743e55f8878c15c496607bb71167f9fbaf7f466c8c6b5b1013ef63fcfa3c4b156a87b9ca5c655		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Servicios profesionales / tecnicos / otros		2.716.607,00	516.155,33	2.716.607,00
Total				2.716.607,00



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: Jueves, 13 de abril de 2023 - 09:39 AM

Número de cuenta:	10172641396	Tipo de cuenta:	Ahorros
Entidad:	BANCOLOMBIA	Cuenta local:	S
Nombre de beneficiario:	ESCALA CONSCIENCIA	Documento:	000000811007550
Valor:	13.577.400,00	Cheque:	0
Concepto:	1	Referencia:	
Estado:	ABONADO EN BANCOLOMBIA, PROVENIENTE DE CLIENTE		
Fecha de aplicación:	30 de Marzo de 2023		