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 74 Mar.23/2023

Proveedor: **PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC**

Teléfono: 3104531639 **Fax:**

Nit / C.C.: 900.368.050 3 **Vlr. Pagado:** **17,017,440.00**

Banco Beneficiario: 07 BANCOLOMBIA **Nro:** 62360470925 **Tipo de Cuenta:** Ahorros

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

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

Valor en Letras: DIECISIETE MILLONES DIECISIETE MIL CUATROCIENTOS CUARENTA PESOS CON CERO CENTAVOS M/L

Concepto: ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
SESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

Vr. Br.:	16,386,555.00	**Vr. Iva:**	3,113,445.00	**Notas:**	0.00
Reten:	2,015,544.00	**R. Iva:**	467,016.00	**R. Ica:**	
Otros:	0.00	**T. Ded:**	2,482,560.00	**Neto:**	17,017,440.00

Factura Número			Fecha Factura	Valor Obligación	Valor Cancelado
OSCV	121	FEL148	Mar. 17 / 2023	5,672,480.00	5,672,480.00
OSCV	118	FEL147	Mar. 17 / 2023	5,672,480.00	5,672,480.00
OSCV	120	FEL149	Mar. 17 / 2023	5,672,480.00	5,672,480.00

IMPUTACIÓN CONTABLE

Cuenta	Centro de Costo	Débito	Crédito
11100630	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E		17,017,440.00
24010110	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E	17,017,440.00	0.00

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		1097	CDPR 786	PCPV 158	6,500,000.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1120	CDPR 786	PCPV 155	6,500,000.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1108	CDPR 786	PCPV 157	6,500,000.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000003118060803387O1 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					

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):
PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC
Nit: 900.368.050
CR 6 80 A 11 AP 701
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA

Observaciones:
ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **121**
Fecha: MAR. 17/2023 **Radicado:**
Valor: 5,672,480.00 **Doc. Prov:** FEL148
Contrato:
Obligación: PCPV158
Fecha Vencimiento: Abr.17/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	5,462,185.00
Valor de retención de IVA.	155,672.00
Valor retención.	671,848.00
Valor IVA 19	1,037,815.00

RETENCIONES

Código	Nombre	%	Valor	Base
IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	155,672.00	1,037,815.00
120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	71,008.00	5,462,185.00
01	HONORARIOS 11%	11.00	600,840.00	5,462,185.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1097	CDPR 786	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	6,500,000.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	121		71,008.00	5,462,185.00
24360305	HONORARIOS 11%	121		600,840.00	5,462,185.00
24010110	SERVICIOS	121		5,672,480.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	121	5,462,185.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	121	1,037,815.00		5,462,185.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	121		155,672.00	1,037,815.00
		Total	6,500,000.00	6,500,000.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL148

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
17/03/2023	**$ 6.500.000,00**

ORDEN DE COMPRA
763

FECHA VENCIMIENTO
31/03/2023

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
41555005	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para	1	$ 5.462.185,00		$ 5.462.185,00
	sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,	1			
	, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.	1			
	Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Feevi.	1			
	Orden de compra N° 763	1			

NRO. ITEMS FACTURADOS: 1

LIQUIDACION	VALOR BASE	%	VALOR
VALOR PARCIAL :			$ 5.462.185,00
IVA liquidado	$ 5.462.185,00	19,00%	$ 1.037.815,00
VALOR TOTAL :			$ 6.500.000,00

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 31/03/2023	$ 6.500.000,00

VALOR (en letras) : SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS

OBSERVACIONES

Orden de Compra N° 763 del Contrato N° CM -2022-011

Nota: Practicar la Retención en la fuente del 4% a título de Prestación de Servicios Generales (Declarantes de renta)

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
a2WTfmJ9PKoGrrKkzZ7VbaKeZT905WpcO4SMnRO0LL96fIw7G4C7ONvA0URNJ8144CWPA/otRabVMK7t9tZvdFDFsDfelhi+mwdnBHso76go6rpsHBe82E+fzOhX2NdSZEDniNc7s2HCbzZuT2fROT/oN9wfUqtOT7RQgyuyw+u6yuEFumKOi4rtr8SMnqS27lsVmbzwQxB+HnuTHyK36SFsryZTB1Eef3v1OQD+uXk5YxcE4lv6YFvrjIP1QImZpO1/jNUS2bbL8sS/zYJnUl48W9G2PQaYuo3BDK1EOiXbw7ZV+Sy8OW79gYn96FskjqFOS1kXGc62g5G7HZi8/w==

CUFE: 5c5d269b34f586b9bb32cbf47a7c2da5e86f405585260dfc2dc402d8a928a06fa2e1968b51fe0e335e217ec6804a81c0
Fecha emisión: 2023-03-17 08:45:26 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-17 08:45:30-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL148

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**17/03/2023**	**$ 6.500.000,00**

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20
TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

ORDEN DE COMPRA
763
FECHA VENCIMIENTO
31/03/2023

Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (CREE 0.8%)
Factura a crédito, plazo hasta 31/03/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
a2WTfmJ9PKoGrrKkzZ7VbaKeZT905WpcO4SMnRO0LL96fIw7G4C7ONvA0URNJ8144CWPA/otRabVMK7t9tZvdFDFsDfelhi+mwdnBHso76go6rpsHBe82E+fzOhX2NdSZEDniNc7s2HCbzZuT2fROT/oN9wfUqtOT7RQgyuyw+u6yuEFumKOi4rtr8SMnqS27lsVmbzwQxB+HnuTHyK36SFsryZTB1Eef3v1OQD+uXk5YxcE4lv6YFvrjIP1QImZpO1/jNUS2bbL8sS/zYJnUl48W9G2PQaYuo3BDK1EOiXbw7ZV+Sy8OW79gYn96FskjqFOS1kXGc62g5G7HZi8/w==

CUFE: 5c5d269b34f586b9bb32cbf47a7c2da5e86f405585260dfc2dc402d8a928a06fa2e1968b51fe0e335e217ec6804a81c0
Fecha emisión: 2023-03-17 08:45:26 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-17 08:45:30-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

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.: **763** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 25 / 2022

PROVEEDOR: 900.368.050 PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC

DIRECCIÓN: CR 6 80 A 11 AP 701

TELÉFONO: 3104531639

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

OBJETO: 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Feevi.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	5,462,185.00	5,462,185.00
				SUBTOTAL:	5,462,185.00
				MAS IVA:	1,037,815.00
				TOTAL:	6,500,000.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1097	CDP	786	659	6,500,000.00

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	763
Nombre Proveedor	PANTERA MAKERS SAS
NIT/CC	900368050
Objeto de la compra/servicio	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Feevi.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-011

2. Justificación de la selección:

El alcance del servicio permitirá al emprendedor:
- Obtener una versión preliminal de un producto o servicio mejorado, sofisticado y alineado con sus segmentos de mercado.
- Validar las mejoras planteadas al producto/servicio intervenido a través de pruebas de mercado piloto.
- Actualizar el modelo de negocio con base en los hallazgos y mejoras propuestas en el producto o servicio intervenido.

La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-011.

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. Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.
2. Prototipo preliminar con las mejoras o sofisticado.
3. Resultados de la validación del prototipo preliminar.
4. Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	763	
No CDP	786	
No RP	1097	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	5.462.185
Valor total (IVA incluido)	$	6.500.000

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

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

Bogotá D.C, 17 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

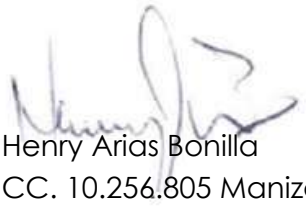
CERTIFICO

Que la empresa **PANTERA MAKERS S.A.S BIC** identificada con **NIT 900.368.050-3**

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.



Alejandro Gomez Cano
CC. 1053.775.107
Representante Legal
Pantera Makers



Henry Arias Bonilla
CC. 10.256.805 Manizales Caldas
Contador Público
Pantera Makers
Mat. 47860-T

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-2022-11
Orden de compra o servicio N°		763
Fecha de elaboración del acta		14/03/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Pantera Makers SAS BIC
	NIT/CC	900368050-3
Objeto de la orden de compra o servicio		01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para
Valor de la orden de compra o servicio		$ 6.500.000
Fecha inicio OC		28/11/2022
Fecha fin OC		28/01/2023
Datos presupuestales	CDP	786
	RP	1097
	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	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio	$ 6.500.000	$ -	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

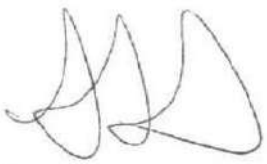
Bogotá D.C, 02 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

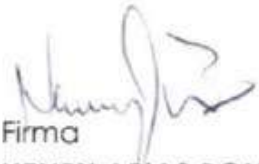
CERTIFICO

Que la empresa PANTERA MAKERS S.A.S BIC identificada con NIT 900.368.050-3

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.



Firma
ALEJANDRO GÓMEZ CANO
CC. 1.053.775.107 Manizales - Caldas
Representante Legal



Firma
HENRY ARIAS BONILLA
CC. 10.256.805 Manizales - Caldas
Contador Público
Mat. 47860-T

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	14	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Feevi**
Nombre Orientador: Ricardo Rincón					**Emprendedor y/o empresario: Pedro Alejandro Botero**
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cedula:1088284872**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N° CM-2022-011, Orden de Compra o Servicio N°763 con plazo de ejecución hasta el 27/01/2022.

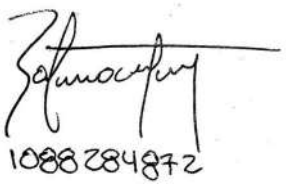
Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	*Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.*	*Esta batería de microexperimentos consiste en una serie de validaciones para identificar a los perfiles de usuarios y aspectos importantes del modelo de servicio.*	*10/01/2023*
2	Prototipo preliminar con mejoras o sofisticado	Consiste en el recorrido que hace el cliente a través de todo el servicio.	26/01/2023
3	Resultados de la validación del prototipo preliminar.	Un formato simplificado del customer journey map que involucra una estrategia de mitigación de los puntos críticos del servicio	06/02/2023
4	Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.	Una versión optimizada del modelo de negocio optimizado basado en los resultados de los microexperimentos y sus respectivos aprendizajes	09/02/2023

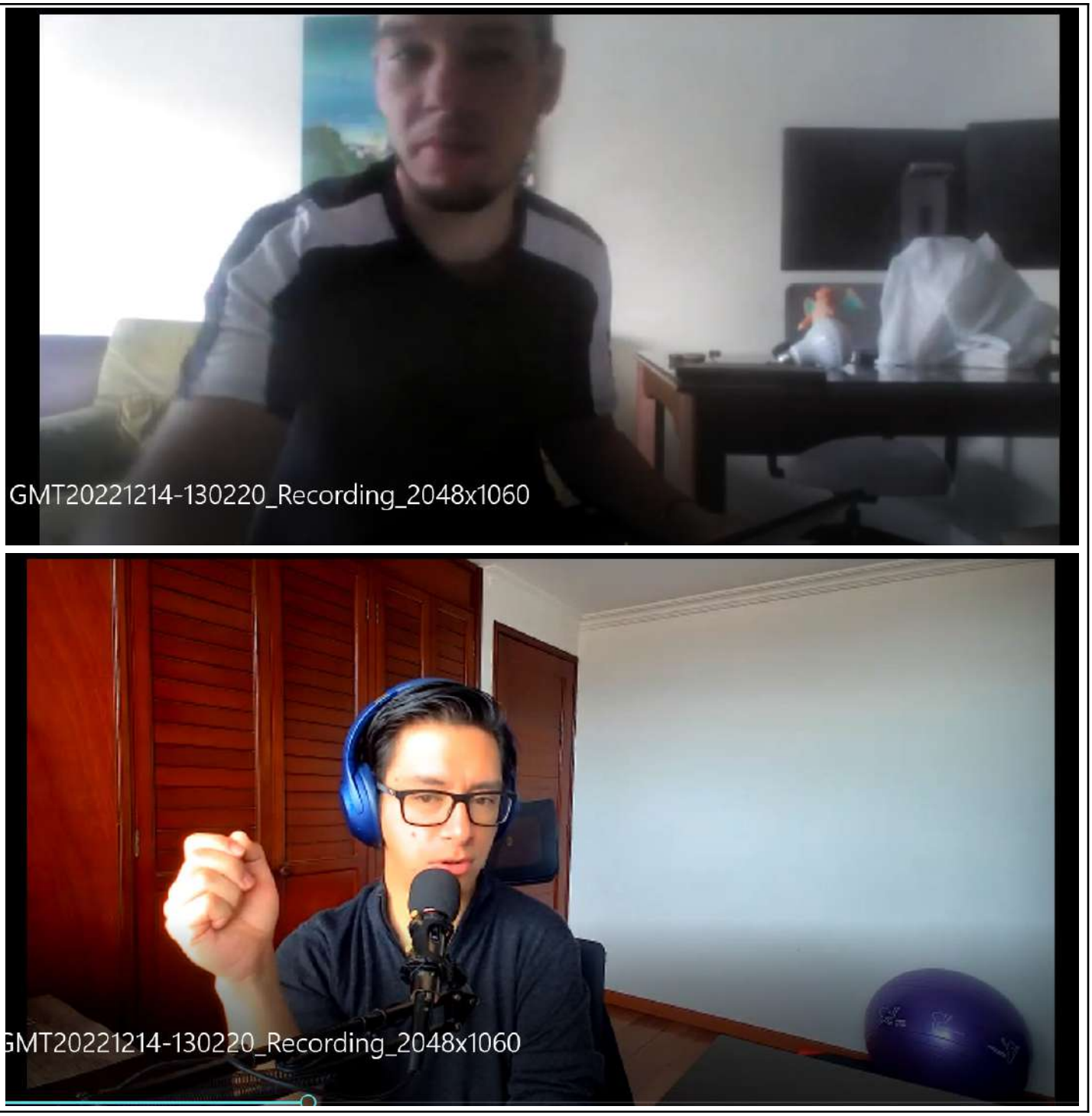
Conclusiones del acompañamiento:
El equipo no tiene del todo claro lo que busca ofrecer ya que todo está planteado de manera conceptual pero no ha ejecutado validaciones en ningún nivel, el trabajo con este equipo consistirá en una mentoría paralela al trabajo de sofisticación y de manera paralela se va a realizar la consolidación de hallazgos que permitan refinar el modelo de servicio.

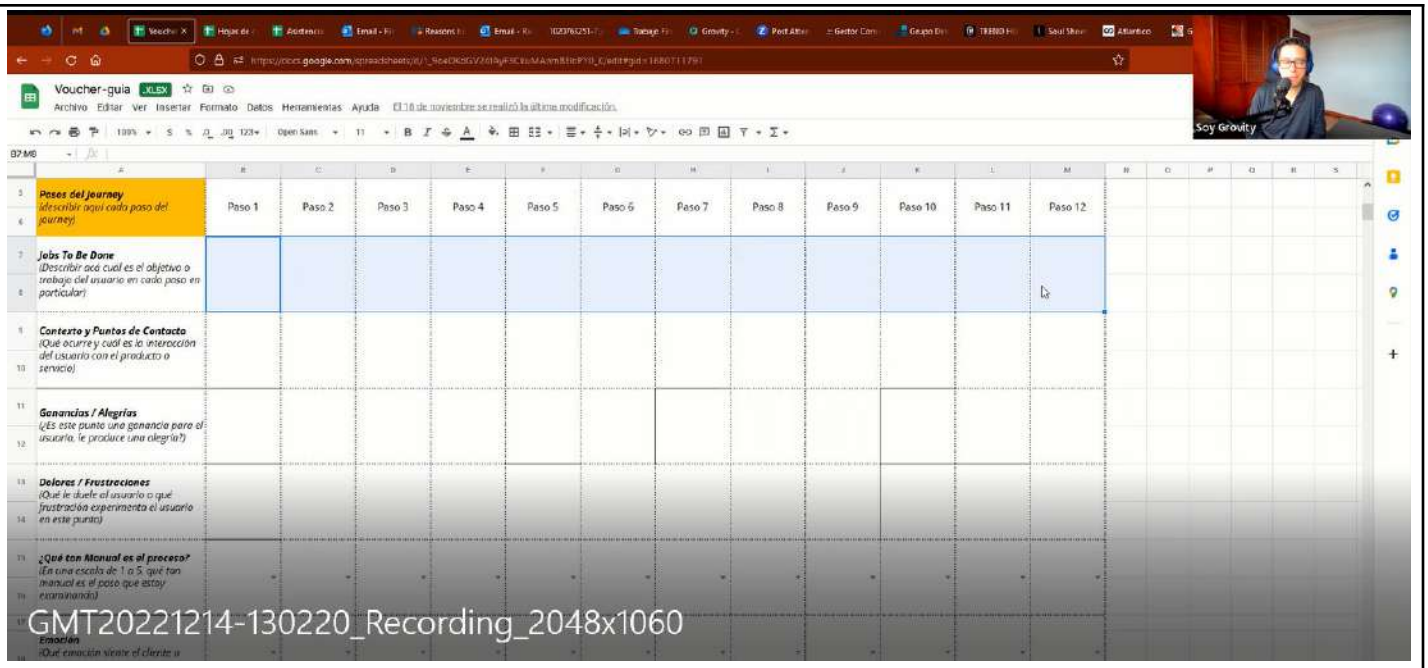
II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

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

Reuniones semanales de seguimiento y trabajo en el desarrollo de los entregables y los trabajos de validación y puesta en marcha del servicio. *14 de diciembre de 8 a 10* *20 de diciembre de 2 a 4 pm* *27 de diciembre 7 a 9 am* *10 de enero 7 a 9 am* *25 de enero 7 a 9 am* *2 de febrero 7 a 9 am* *3 de febrero 7 a 9 am* *8 de febrero 10 a 9 am* *14 de febrero 7 a 9 am*	Proveedor: - Construir la bater[ia de microexpermientos (23/01/2023) - Construcción del customer journey map (16/01/2023) Emprendedor/Empresario: - Asistir a las reuniones de trabajo - Ejecución de los microexperimentos y validaciones (06/02/2023) - Reformular el modelo de negocio basado en los aprendizajes de los microexperimentos (09/02/2023)
FECHA PROXIMA CITA:	**HORA:**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 1088284872 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención


GMT20221214-130220_Recording_2048x1060
GMT20221214-130220_Recording_2048x1060



Descripción de la fotografía: Fotografías de la reunión de concertación sostenida con el emprendedor
Nombre de actividad: Concertación
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación del plan de trabajo y los pasos a seguir para trabajar en los microexperimentos, el diseño de servicio y el modelo de negocio de Feevi.

Lugar del evento: Virtual
Hora: 14/12/2022 de 8 a 10 am

Nombre de los asistentes y entidad:
Pedro Botero
Ricardo Rincón

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	DD 16	MM 02	AA 2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Feevi**
Nombre Orientador: Ricardo Rincón Garzón					**Emprendedor y/o empresario: Pedro Alejandro Botero**
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cedula: 1088284872**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Número de contrato marco: N° CM-2022-011
Número de orden de compra: 763

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Concertación	14	12	2022	Ricardo Rincón Garzón	Concertación
Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.	27	12	2022	Ricardo Rincón Garzón	Conocimos en mayor profundidad los segmentos de mercado a los que se dirige este proyecto y los emprendedores decidieron trabajar con un segmento en particular; esta será la base para prestar el servicio que se va a montar y sobre el cual se harán varios experimentos.
Prototipo preliminar con mejoras o sofisticado	20	12	2022	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos del estado actual del proyecto, hasta qué punto llegaron las validaciones y se hizo un mapeo inicial de la propuesta de valor y el seguimiento de clientes
Resultados de la validación del prototipo preliminar.	25	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos acerca de cómo retomar el proceso luego de una pausa algo extendida debido a un tema del equipo de la empresa.

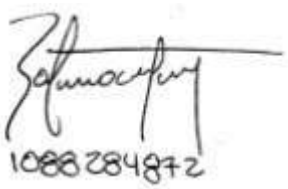
					Consideramos varias posibilidades para reenfocar el proyecto para poder orientar los servicios a los artistas de música electrónica que pueda interesarles los servicios ofrecidos por feevi.
Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.	2	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos de los resultados los primeros micro experimentos y cómo resultó la invitación a un evento informal organizado por los emprendedores tanto de usuarios finales como de artistas que estuvieran dispuestos a ser parte de la sesión. Adicionalmente empezamos a trabajar en la estructuración del modelo de negocio. También agregamos más experimentos nuevos para poder correr nuevas validaciones con los emprendedores.
Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.	3	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Continuamos con la estructuración del modelo de negocio basado en las posibles mejoras que se pueden aplicar al modelo actual. Hablamos de un nuevo mapa de empatía para entender las necesidades del usuario que va a atender Feevi a fin de prestarles servicios.
Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.	13	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Trabajamos en la estructuración del modelo de negocio que habiendo reenfocado el segmento de clientes para que se hagan validaciones pensando en servir a los artistas que requieren de cierto apoyo en su labor

					y en el crecimiento de su alcance y su relevancia.
Cierre	16	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Cierre. Finalizamos la construcción del modelo de negocio y repasamos algunos pasos del servicio que el equipo busca ofrecer a los artistas a quienes está enfocando su producto digital. Repasamos lo que se trabajó durante el acompañamiento y los componentes de este mismo.

Conclusiones del acompañamiento:

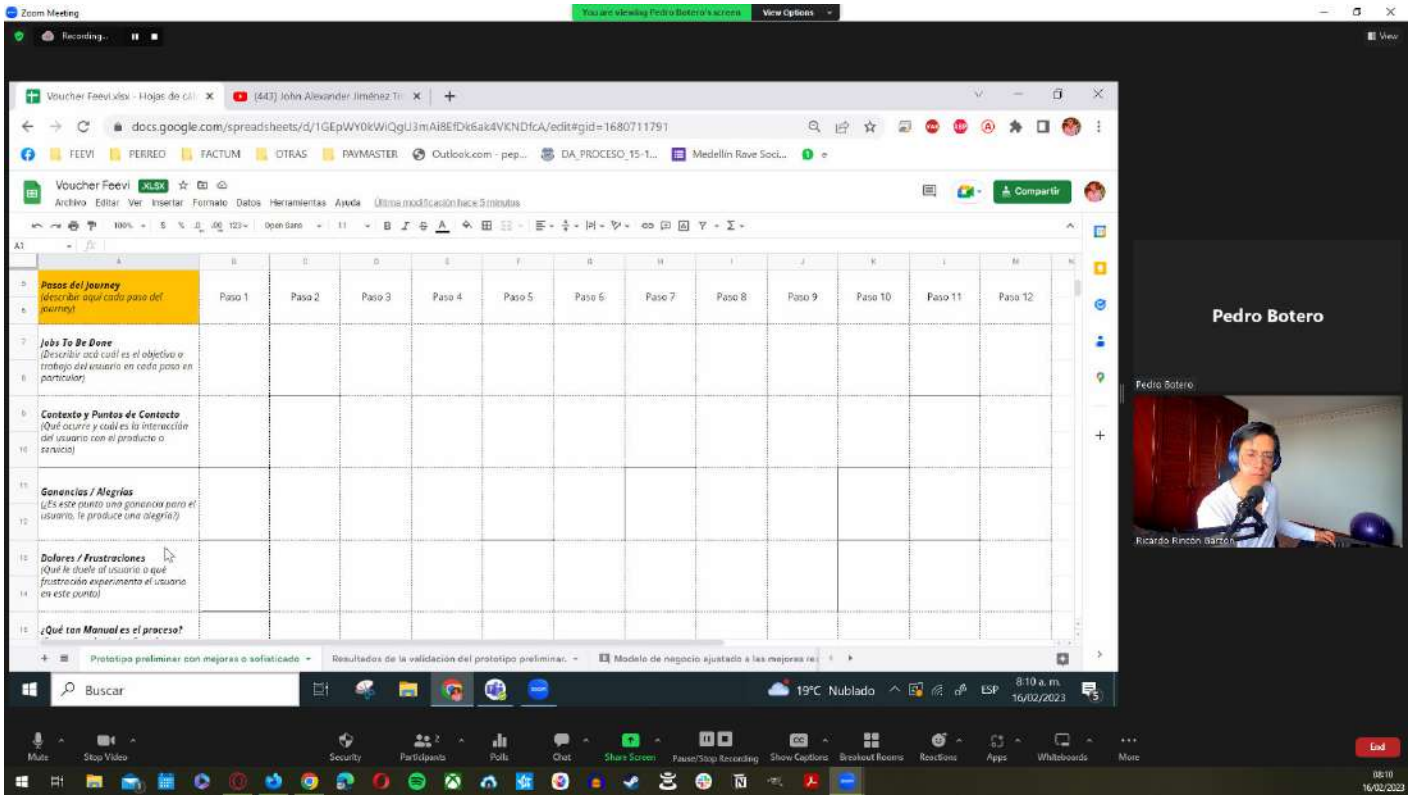
El equipo emprendedor decidió hacer una pausa en la implementación de su proyecto pues no tienen claros algunos temas que son vitales para hallar una necesidad puntual de los potenciales usuarios; en este caso se trabajó el modelo de negocio orientado al segmento de los artistas con los que Feevi tiene contacto; de una manera más orgánica, más natural se hizo el planteamiento del modelo de negocio que el equipo, trabajando a su propio ritmo, buscará validar precisamente a través de la batería de micro experimentos.
El equipo debe terminar de perfilar al cliente, tienen un conocimiento avanzado de este mismo pero hay que profundizar en la identificación de algunas necesidades para entender cómo se les puede ayudar para satisfacer algunas carencias que tienen los artistas.

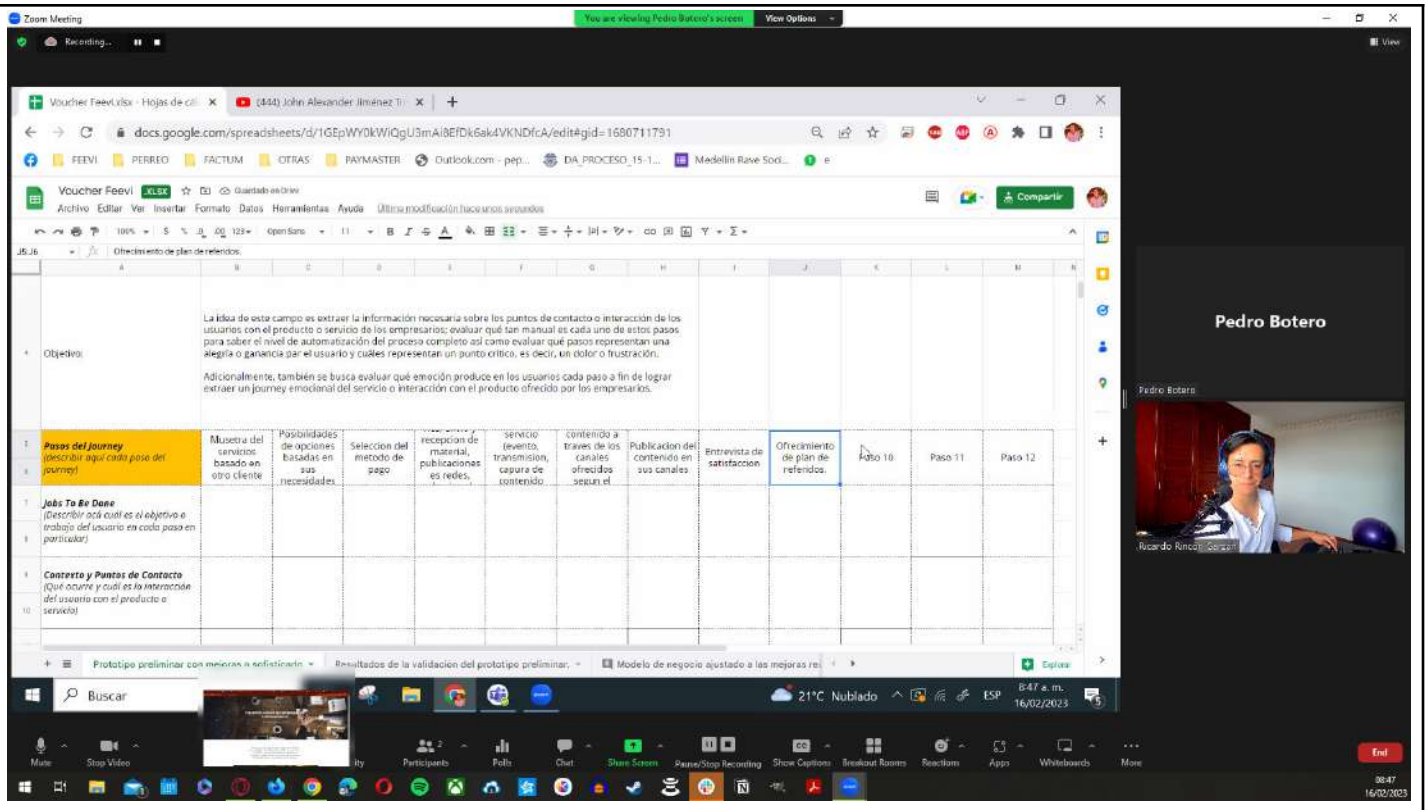
El equipo emprendedor va a validar los micro experimentos de captación de potenciales usuarios y con base en esto, va a establecer una línea de tiempo con sus respectivos puntos de contacto que serán la base de su diseño de servicios.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
NA		N/A
FECHA PROXIMA CITA:	**N/A**	**HORA: N/A**
		
FIRMA PROVEEDOR		**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención





Descripción de la fotografía: captura de pantalla de la sesión de cierre

Nombre de actividad: Cierre.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el diseño completo de los entregables, de modelo de negocio y batería de micro experimentos.con la iniciativa Feevi.

Lugar del evento: virtual

Nombre de los asistentes y entidad: Ricardo Rincón, Pedro Botero.

Otros anexos:
Entregable 1: Análisis de caso y oportunidades de mejora:
Entregable 2: Prototipo preliminar:
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar:
Entregable 4: Modelo de negocio ajustado:

ENTREGABLE 1: Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora

Análisis de Caso y Oportunidades de Mejora Feevi:

Luego del primer diagnóstico y las primeras sesiones de seguimiento, fue evidente que el equipo emprendedor aún tiene muchas oportunidades de mejora pues tienen distintos segmentos de mercado a los cuales podrían dirigirse, entre estos están:

1. Asistentes a eventos de música electrónica.
2. Dueños de los establecimientos donde tienen lugar estos eventos.
3. DJs que se presentan en estos eventos buscan crecer y darse a conocer.

Analizamos las necesidades y expectativas de los clientes de cada segmento; revisamos el modelo de negocio actual pero hay varias ausencias y adolescencias importantes que es necesario compensar; por esto fue necesario hacer un ejercicio de trazar un mapa de empatía que se levantó durante la sesión pensando en el usuario final para entender sus necesidades, lo que escucha, lo que ve, lo que dice y piensa, etc.

Producto de este ejercicio, vimos que resulta complicado presentar una propuesta de valor novedosa para este tipo de usuarios, esto se hizo con el fin de comprender qué fórmulas podrían crearse y fuimos llegando a la conclusión de que el público objetivo está más orientado por los segmentos de los dueños de establecimientos o de los DJs donde formulamos algunas posibles soluciones como un portal web donde los DJs y los fans puedan de alguna manera encontrarse, un ejemplo tangible de esto es un referente europeo conocido como Frisky Radio: https://www.friskyradio.com/shows/all

Luego de hacer el mismo ejercicio para los dueños de establecimientos; vimos que el público definitivo serían los artistas y empezamos a considerar el diseñar un servicio que ellos puedan contratar para hacer acompañamiento, transmisión vía streaming de sesiones tanto privadas como en eventos y toma de material videográfico y fotográfico que sirva para que puedan compartir por medio de redes sociales con el apoyo del equipo de Feevi.

Es sobre esta línea entonces que se está desarrollando el trabajo importante y que se va a seguir trabajando.

ENTREGABLE 2: Prototipo preliminar con mejoras o sofistificado

Entregable 2: Prototipo preliminar

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*
FEVVI	**FEVVI**	**05/02/2023**	

Objetivo:

La idea de este campo es extraer la información necesaria sobre los puntos de contacto o interacción de los usuarios con el producto o servicio de los empresarios; evaluar qué tan manual es cada uno de estos pasos para saber el nivel de automatización del proceso completo así como evaluar qué pasos representan una alegría o ganancia par el usuario y cuáles representan un punto crítico, es decir, un dolor o frustración.

Adicionalmente, también se busca evaluar qué emoción produce en los usuarios cada paso a fin de lograr extraer un journey emocional del servicio o interacción con el producto ofrecido por los empresarios.

Pasos del Journey *(describir aquí cada paso del journey)*	Musetra del servicios basado en otro cliente	Posibilidades de opciones basadas en sus necesidades	Seleccion del metodo de pago	Logistica previa (recomendaciones, envio y recepcion de material, publicaciones es redes, seleccion de equipos, personal y locacion)	Prestacion del servicio (evento, transmision, capura de contenido multimedia)	Descarga del contenido a traves de los canales ofrecidos segun el servicio	Publicacion del contenido en sus canales	Entrevista de satisfaccion	Ofrecimiento de plan de referidos.	Paso 10	Paso 11	Paso 12
Jobs To Be Done *(Describir acá cuál es el objetivo o trabajo del usuario en cada paso en particular)*	El DJ busca servicios de acompañamiento y grabación de sus presentaciones o busca un espacio para exponer sus creaciones musicales	El DJ busca uno o más servicios de grabación y/o transmisión de sus presentaciones; escoge el o los servicios que requiere	Adquirir el servicio que necesita y pagar por este	Confirmación de la transacción y obtener instrucciones de los pasos a seguir	Encuentro, montaje y ejecución del servicio adqurido	Obtener acceso al material obtenido del servicio recibido y seleccionar lo mejor de dicho material	Publicar en redes sociales el material ya escogido para contar historias que le ayuden a difundir su actividad	Evaluar objetivamente el servicio recibido	Obtener un descuento por la contratación de nuevos servicios gracias a la referencia de nuevos usuarios			
Contexto y Puntos de Contacto *(Qué ocurre y cuál es la interacción del usuario con el producto o servicio)*	El DJ llega a la plataforma de Feevi buscando la información de servicios de apoyo en producción videográfica y fotográfica y de transmisión de sus presentaciones en eventos o privadas	En la plataforma, el usuario ve los servicios que puede contratar y ve los precios, aquí puede escogerlos y proceder a la compra	El usuario finaliza la transacción	El usuario recibe un mensaje con la confirmación de su transacción y las instrucciones de cómo va a recibir el servicio que ha adquirido, lugar de encuentro, equipos que se van a utilizar, etc.	El personal de apoyo va a encargarse de la grabación, transmisión y fotografía del evento durante la presentación del DJ	Luego del evento, el DJ puede participar en la selección del mejor material para publicar en sus redes donde también tendrá apoyo	El DJ recibe el material para su publicación o se le puede ayudar con la construcción de una parrilla y publicación de sus contenidos	El DJ podrá evaluar el servicio recibido	Con el objetivo de que haya recompra, se le pueden dar descuentos por referir a nuevos posibles clientes			
Ganancias / Alegrías *(¿Es este punto una ganancia para el usuario, le produce una alegría?)*	Sí	Sí		Sí		Recepción del material seleccionado	Sí	Sí	Sí			
Dolores / Frustraciones *(Qué le duele al usuario o qué frustración experimenta el usuario en este punto)*			El pago normalmente es un punto crítico pues el usuario puede reconsiderar su decisión y desistir		La espera de la llegada del personal de apoyo puede resultar en un punto crítico							
¿Qué tan Manual es el proceso? *(En una escala de 1 a 5, qué tan manual es el paso que estoy examinando)*	4	1	1	1	5	1	1	1	1			
Emoción *(Qué emoción siente el cliente o usuario en este paso)*												

ENTREGABLE 3: Resultados de la validación del prototipo preliminar

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*
FEEVI	**FEEVI**	20/02/2023

Objetivo

Formular experimentos de validación basados en las oportunidades de mejora y / o sofisticación del producto o servicio.

La idea es que las validaciones, desde entrevistas hasta pruebas de usuario se construyan basadas en una hipótesis que se pueda validar, estableciendo un resultado esperado y consingando el resultado real para hacer el contraste con la realidad y saber así si la hipótesis y su respectivo resultado se aceptan o no.

ID experimento	Nombre del microexperimento	Hipótesis	Resultado Esperado	Resultado Obtenido	¿Se acepta el resultado?	Hipótesis Aceptada	Aprendizajes
1	Sesión informal de música en vivo	La gente interesada en la música electrónica como nosotros, se anima a ir a espacios donde puede escuchar y tocar algo de la música que conoce y disfruta	10 asistentes	Asistieron 10 personas entre conocidos y sus invitados. Se	Aceptado	Sí	El espacio de aprendizaje también propicia otras
2	Sesión con transmisión en vivo	Una sesión igualmente informal donde los que disfrutamos de la música electrónica podremos tocar y pasar un rato y convocar gente que quiera ver y escuchar la sesión por un canal de streaming (Twitch, Tik Tok Live, Instagram Live, etc)	20 personas conectadas a lo largo de la sesión				
3	Sesión de aprendizaje con asistencia pagada	Las personas interesadas en aprender a producir música electrónica están dispuestas a pagar en una sesión en vivo y transmitida un aprendizaje nuevo con alguien que ya tiene experiencia	2 personas pagaron su asistencia para aprender en vivo				
4	Evento de demostración de habilidades adquiridas por los asistentes a las clases	Las personas enstán interesadas en asistir a un evento de musica electronica donde vayan a ver las habilidades adquiridas durante las sesiones de aprendzaje que se realizaron previamente	20 personas asistieron a un evento informal donde los practicantes tienen la posibilidad de aplicar los conocimientos adquiridos y tener la experiencia de hacer una presentacion en vivo para un publico.	Asistieron mas de 20 personas el evento realizado	Aceptado	Sí	Este tipo de espacios fomentan tambien el crecimiento de las sesiones de aprendizaje y crean una relacion entre los asistentes que fomenta la asistencia en grupo a otro tipo de eventos similares, lo que se puede aprovechar para hacer difusion de eventos o la produccion de eventos propios
5	Experiencia de presentacion en vivo para un publico	Los practicantes estan dispuestos a pagar un precio X por vivir la experiencia de poner en practica los conocimientos adquiridos frente a publico en vivo-	3 practicantes pagan el costo definido por tener esta experiencia				

ENTREGABLE 4: Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas

Entregable 4: Modelo de negocio a

Diseñado para: Empresa

Diseñado por: Nombre1, Nombre2, ...

Fecha: DD/MM/AAAA

Versión: X.Y

Documentation:
Read Instructions
Watch YouTube video

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

Artistas.

Establecimientos de entretenimiento.

Festivales, eventos.

Fabricantes de licor?
Ecosistema emprendedor?

Propietarios o administradores de espacios para transmitir (terrazas, fincas, bodegas, lotes, otros)

Comunidades de música electrónica en redes sociales (colectivos, revistas, canales de información)

Actividades clave

Instalación del software de retransmisión (OBS) y calibración del software para la transmisión.
Hacer la conexión de transferencia de audio y sonido y enlazar el software son los diferentes canales de streaming.
Transporte y logística de equipos.
Gestionar permisos necesarios.
Generar piezas publicitarias y hacer invitación en redes sociales para promover la asistencia y conexión al streaming.

Recursos clave

Computadores portatiles

Tarjeta de sonido

Camaras

Celular con hotspot o modem portable

consola de mezcla

Iluminacion

Software de transmision y edicion de imagen y video

Equipo de trabajo

Equipo de sonido

Propuestas de valor

¿Qué valor le ofrecemos al cliente? ¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a resolver? ¿Qué conjuntos de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Cuáles son las necesidades del cliente que satisfacemos?

CARACTERÍSTICAS: Novedad, rendimiento, personalización, "Hacer el trabajo", diseño, marca / estado, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad, conveniencia / usabilidad

Te invito a ampliar tu portafolio y alcanzar un público diferente con una experiencia más privada y ajustada a tus necesidades audiovisuales.

Relación con clientes

Relación personalizada.

Tanto presencial como virtual.

Semanalmente.

Uso de imagen y video propios usando el material recolectado en sesiones previas.

Piezas audiovisuales con invitacion a los eventos.

Tips frecuentes sobre temas relacionados con el mundo del DJ o la electronica.

Incentivos para que los aprendices enganchen a mas personas con gustos similares.

Canales

Redes sociales.

Correo electronico.

Whatsapp.

Terraza.

Twitch.

WeTransfer.

ZOOM

EISS.tv

Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? ¿Es nuestra clientela un mercado masivo, un nicho de mercado, una plataforma segmentada, diversificada y multifacética?

Es un dj con experiencia de entre 1 a 5 años en la industria, Tiene un canal de soundcloud donde sube su contenido al menos una vez al mes y tiene menos de 50.000 seguidores en sus redes sociales

Necesita: Estrategias para monetizar contenido, expandir su red de contactos, incrementar su reconocimiento y su alcance en la red.

Estructura de costos

¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades

Servicios públicos.

Servicios de telefonía y telecomunicaciones.

Licencias de software.

Viáticos.

Sueldos.

Asesorías.

Capex, opex?

Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dis clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo pre ntribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Modelo de suscripción por los servicios de streaming.

Producción y cubrimiento por comisión.

Venta de paquetes de beneficios.

Designed by: Business Model Foundry AG (www.businessmodelgeneration.com/canvas)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Excel implementation by: Neos Chronos Limited (https://neoschronos.com/)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	561
Fecha	17/03/2023 09:42 am	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL148; 01 ; PANTERA MAKERS SAS BIC	
De	Pantera Makers - PANTERA MAKERS SAS BIC : notificaciones@contapyme.com	
Para	CORPORACION RUTA N MEDELLIN	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	17/03/2023 12:00 am	Número factura	FEL148
Proveedor	**Pantera Makers Sas Bic** **Cl 82 9 22 Ap 202** **8909011** **financiera@genielatam.com** **Manizales, Caldas**	Nit	900368050
Total iva	1.037.815,00	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	6.500.000,00		
CUFE	5c5d269b34f586b9bb32cbf47a7c2da5e86f405585260dfc2dc402d8a928a06fa2e1968b51fe0e335e217ec6804a81c0		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para		5.462.185,00	1.037.815	5.462.185,00
sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,		1,00	0	0,00
, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.		1,00	0	0,00
Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Feevi.		1,00	0	0,00

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Orden de compra N° 763		1,00	0	0,00
Total				5.462.185,00



Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

CORPORACION RUTA N MEDELLIN

Nit: 900.323.466-1

COMPROBANTE CUENTAS POR PAGAR

Señor (es):
PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC
Nit: 900.368.050
CR 6 80 A 11 AP 701
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA
Cuenta Pagadora: 24500000329

OBLIGACION SIN CONTRATO
PROVEEDOR VÁUCHER
Fecha: MAR. 16/2023
Valor: 5,672,480.00
Contrato:
Obligación: PCPV155
Fecha Vencimiento: Abr.16/2023

118
Radicado:
Doc. Prov: FEL147

Observaciones:

ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

VALORES

Nombre	Valor
Valor Gravado 19	5,462,185.00
Valor de retención de IVA.	155,672.00
Valor retención.	671,848.00
Valor IVA 19	1,037,815.00

RETENCIONES

Código	Nombre	%	Valor	Base
IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	155,672.00	1,037,815.00
120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	71,008.00	5,462,185.00
01	HONORARIOS 11%	11.00	600,840.00	5,462,185.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1120	CDPR 786	2320202008000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	6,500,000.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	118		71,008.00	5,462,185.00
24360305	HONORARIOS 11%	118		600,840.00	5,462,185.00
24010110	SERVICIOS	118		5,672,480.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	118	5,462,185.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	118	1,037,815.00		5,462,185.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	118		155,672.00	1,037,815.00
		Total	6,500,000.00	6,500,000.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL147

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
16/03/2023	**$ 6.500.000,00**

ORDEN DE COMPRA
784

FECHA VENCIMIENTO
30/03/2023

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
41555005	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para	1	$ 5.462.185,00		$ 5.462.185,00
	sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,	1			
	, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.	1			
	Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Grupo MLP S.A.S - Lurdes	1			
	Orden de compra N° 784	1			

NRO. ITEMS FACTURADOS: 1

LIQUIDACION	VALOR BASE	%	VALOR
VALOR PARCIAL :			$ 5.462.185,00
IVA liquidado	$ 5.462.185,00	19,00%	$ 1.037.815,00
VALOR TOTAL :			$ 6.500.000,00

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 30/03/2023	$ 6.500.000,00

VALOR (en letras) : SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS

OBSERVACIONES

Orden de Compra N° 784 del Contrato N° CM -2022-011

Nota: Practicar la Retención en la fuente del 4% a título de Prestación de Servicios Generales (Declarantes de renta)

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
fmhkaDoHG6xLNdu2U/MnWu/8l0XIhMMAj0f+KTq0tot70TVENnk8e0OKqQBgeR81pZOiMqGUogLitvfy+WcClPcYpePp+hG0Xn+56QRhqHXaeBllMbf MAPOAIbZBqv4W+EiQCTXsI1bgP7rrZ+4o8nlllXOn0w7kTKBKWRtV9oRoV9pJcGK+KA3tOFIOeq0COayFwnFYjlXD8OGTi4uhY8Jn5H30WV0w21Hk N+EBlzwIGm+uy+qvTAgtvG4kBXJ2oK5hHfiR2s2Yb9eTDLVHBtohAsexvUO/oO/HPS4AW9pOWj4EyrsSslwDEBQbj9uIoTuXyyNGaqyPZQXpzf/L0Q= =

CUFE: 0430319fbbdbe3de908eea709203201bb21f524dbe5ba7af64b51fdfa85225d341b459f032afb134c45f7cd29d3e11e1
Fecha emisión: 2023-03-16 14:30:20 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-16 14:32:29-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL147

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**16/03/2023**	**$ 6.500.000,00**

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20
TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

ORDEN DE COMPRA
784
FECHA VENCIMIENTO
30/03/2023

Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (CREE 0.8%)
Factura a crédito, plazo hasta 30/03/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
fmhkaDoHG6xLNdu2U/MnWu/8l0XIhMMAj0f+KTq0tot70TVENnk8e0OKqQBgeR81pZOiMqGUogLitvfy+WcClPcYpePp+hG0Xn+56QRhqHXaeBllMbf MAPOAIbZBqv4W+EiQCTXsI1bgP7rrZ+4o8nlllXOn0w7kTKBKWRtV9oRoV9pJcGK+KA3tOFIOeq0COayFwnFYjlXD8OGTi4uhY8Jn5H30WV0w21Hk N+EBlzwIGm+uy+qvTAgtvG4kBXJ2oK5hHfiR2s2Yb9eTDLVHBtohAsexvUO/oO/HPS4AW9pOWj4EyrsSslwDEBQbj9uIoTuXyyNGaqyPZQXpzf/L0Q= =

CUFE: 0430319fbbdbe3de908eea709203201bb21f524dbe5ba7af64b51fdfa85225d341b459f032afb134c45f7cd29d3e11e1
Fecha emisión: 2023-03-16 14:30:20 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-16 14:32:29-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

Bogotá D.C, 13 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

CERTIFICO

Que la empresa **PANTERA MAKERS S.A.S BIC** identificada con **NIT 900.368.050-3**

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.

Alejandro Gomez Cano
CC. 1053.775.107
Representante Legal
Pantera Makers

Henry Arias Bonilla
CC. 10.256.805 Manizales Caldas
Contador Público
Pantera Makers
Mat. 47860-T

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.: **784** **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 25 / 2022

PROVEEDOR: 900.368.050 PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC

DIRECCIÓN: CR 6 80 A 11 AP 701

TELÉFONO: 3104531639

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

OBJETO: 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar lapropuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Grupo MLP S.A.S - Lurdes

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	5,462,185.00	5,462,185.00
				SUBTOTAL:	5,462,185.00
				MAS IVA:	1,037,815.00
				TOTAL:	6,500,000.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1120	CDP	786	659	6,500,000.00

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	784
Nombre Proveedor	PANTERA MAKERS SAS
NIT/CC	900368050
Objeto de la compra/servicio	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar lapropuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Grupo MLP S.A.S - Lurdes
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-011

2. Justificación de la selección:

El alcance del servicio permitirá al emprendedor:
- Obtener una versión preliminal de un producto o servicio mejorado, sofisticado y alineado con sus segmentos demercado.
- Validar las mejoras planteadas al producto/servicio intervenido a través de pruebas de mercado piloto.
- Actualizar el modelo de negocio con base en los hallazgos y mejoras propuestas en el producto o servicio intervenido. La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-011.

3. Entregables/actividades contratadas:

ENTREGABLES GENERALES
1. Informe de la reunión de concertación: Plan de trabajo, cronograma final de sesiones de acompañamiento, metodología delcompañamiento 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 marcodel presente contrato, y de conformidad con las specificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referenciade la convocatoria a la cual se postularon(formato 187)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.
2. Prototipo preliminar con las mejoras o sofisticado.
3. Resultados de la validación del prototipo preliminar.
4. Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	784	
No CDP	786	
No RP	1120	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	5.462.185
Valor total (IVA incluido)	$	6.500.000

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

Proyectó:	**Revisó:**	**Revisó:**
Nombre: Cristina Marcela Múnera	**Nombre:** 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-2022-011
Orden de compra o servicio N°		784
Fecha de elaboración del acta		23/02/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC
	NIT/CC	900368050
Objeto de la orden de compra o servicio		01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesorìa especializada para sofisticar
Valor de la orden de compra o servicio		6.500.000
Fecha inicio OC		12/12/2022
Fecha fin OC		12/02/2023
Datos presupuestales	CDP	786
	RP	1120
	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	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar	$ 6.500.000	$ -	Autorizado para pago

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

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

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

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
NIT 900368050	3	PANTERA MAKERS SAS BIC	B - MENOS DE 200 COTIZANTES	PRINCIPAL	CL 64 A # 21 -50	MANIZALES-CALDAS	8909011	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2023-02	2023-03	1939546170	9447439780	E	2023/03/13	2023/02/27	BANCOLOMBIA	0	$6,478,100

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO				PENSION			SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
Centro de Trabajo: ADMINISTRACION (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
Ciudad: MANIZALES Depto: CALDAS (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
1	CC	1061048381	DIAZ JESSICA	25-14	30	$1,700,000	$272,000	EPS010	30	$1,700,000	$68,000	CCF11	30	$1,700,000	$68,000	14-23	30	$1,700,000	$8,900	30	$0	$0
2	CC	1053775107	GOMEZ ALEJANDRO	230201	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS002	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
3	CC	24370006	HERNANDEZ CLAUDIA	25-14	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS010	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
4	CC	1075295976	LASSO JUAN	230301	30	$1,160,000	$185,600	EPS037	30	$1,160,000	$46,400	CCF11	30	$1,160,000	$46,400	14-23	30	$1,160,000	$6,100	30	$0	$0
5	CC	1053783097	MEJIA CARLOS	230201	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS002	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
6	CC	1013633804	ZULUAGA MANUELA	230301	30	$1,700,000	$272,000	EPS005	30	$1,700,000	$68,000	CCF11	30	$1,700,000	$68,000	14-23	30	$1,700,000	$8,900	30	$0	$0
Total		**Afiliados(6)**				$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
NIT 900368050	3	PANTERA MAKERS SAS BIC	B - MENOS DE 200 COTIZANTES	PRINCIPAL	CL 64 A # 21 -50	MANIZALES-CALDAS	8909011	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2023-02	2023-03	1939546170	9447439780	E	2023/03/13	2023/02/27	BANCOLOMBIA	0	$6,478,100

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 3)				6	$4,299,600	$0	$0	$4,299,600
COLPENSIONES	25-14	900,336,004	7	2	$1,462,000	$0	$0	$1,462,000
PORVENIR	230301	800,224,808	8	2	$457,600	$0	$0	$457,600
PROTECCION	230201	800,229,739	0	2	$2,380,000	$0	$0	$2,380,000
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				6	$133,700	$0	$0	$133,700
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	6	$133,700	$0	$0	$133,700
CCF (ADMINISTRADORAS: 1)				6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
CONFAMILIARES	CCF11	890,806,490	5	6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
EPS (ADMINISTRADORAS: 4)				6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
EPS SURA (ANTES SUSALUD)	EPS010	800,088,702	2	2	$348,000	$0	$0	$348,000
NUEVA E.P.S.	EPS037	900,156,264	2	1	$46,400	$0	$0	$46,400
SALUD TOTAL	EPS002	800,130,907	4	2	$560,000	$0	$0	$560,000
SANITAS	EPS005	800,251,440	6	1	$68,000	$0	$0	$68,000
TOTAL				**6**	**$6,478,100**	**$0**	**$0**	**$6,478,100**

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	19	12	22	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**GRUPO MLP LURDES**

Nombre Orientador: Xiomara Noriega

Emprendedor y/o empresario: Javier Merino

CVS: No aplica

Aliado: Pantera Makers S.A.S

Cedula: 70095409

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N° CM-2022-011, Orden de Compra o Servicio N°784 con plazo de ejecución hasta el 30/01/2022.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

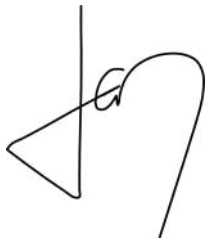
No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**Análisis de caso y hallazgo de oportunidades de mejora**	**Construccion de linea cronológica alineada al costumer journey map pasos del servicio - pasos del post servicio**	**23 de enero**
2	**Prototipo preliminar con las mejoras o sofisticado**	**Construcción de línea cronológica alineada al costumer journey map pasos del servicio - pasos del post servicio. Con los puntos de contacto que deben ser sometidos a evaluación y mejoras.**	**26 de enero**
3	**Resultados de validación del prototipo preliminar**	**Construcción de batería de experimentos y sus respectivas validaciones**	**30 de Enero**
4	**Modelo de negocio ajustado con las mejoras realizadas**	**Construcción del modelo de negocio con las validaciones realizadas en las sesiones anteriores**	**02 de febrero**

Conclusiones del acompañamiento:

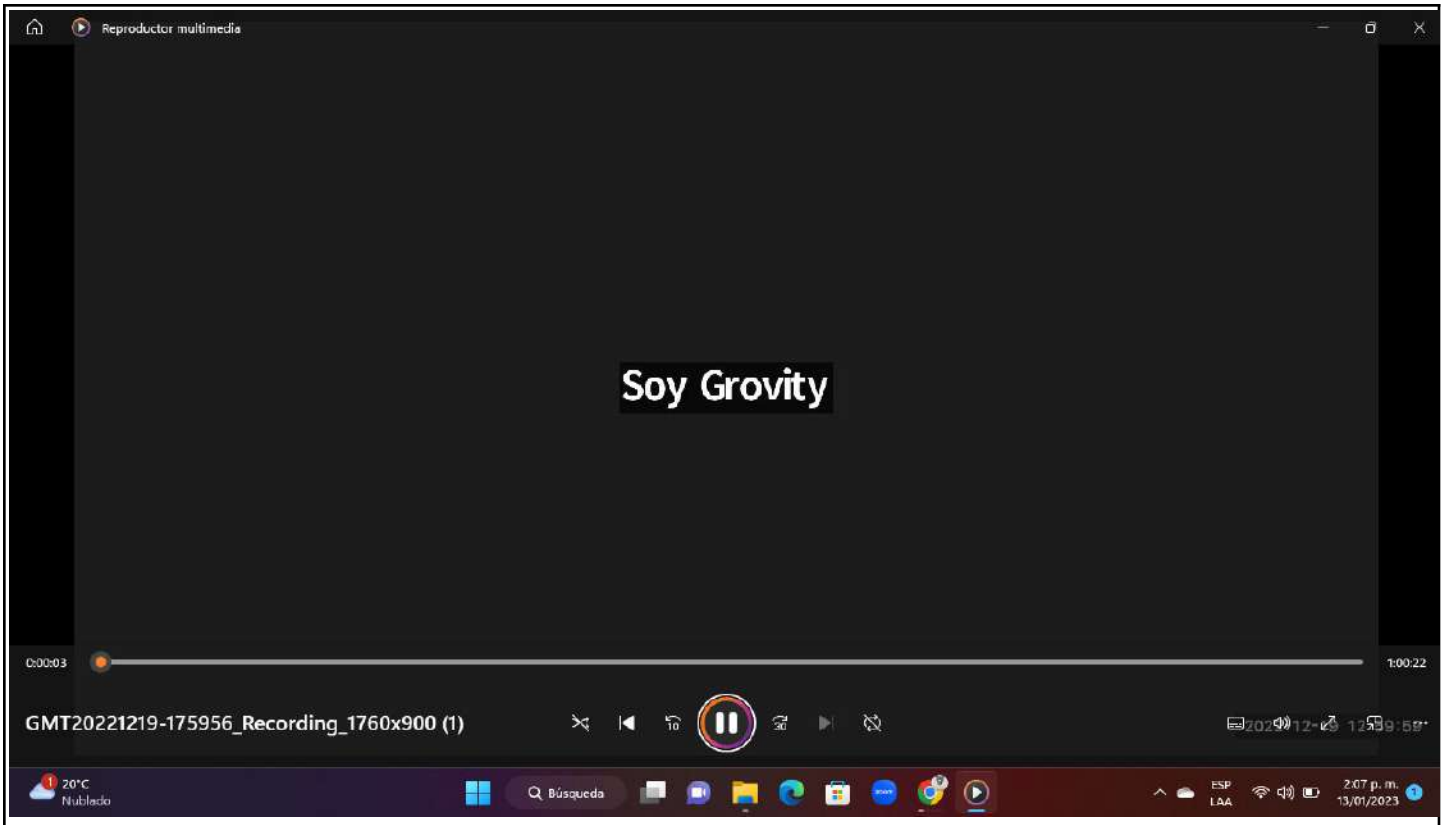
Se realiza sesión de concertación donde se define plan de trabajo con LURDES, con el empresario Javier Meriño y Felipe Meriño.
A partir del 16 de enero se realizarán sesiones de 2 horas de 01:00 pm hasta las 03:00 pm, para la siguiente sesión se les deja un compromiso que es establecer la línea cronológica de su negocio enfocado en el sector empresarial, para comenzar a desarrollar el Jobs to be done.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

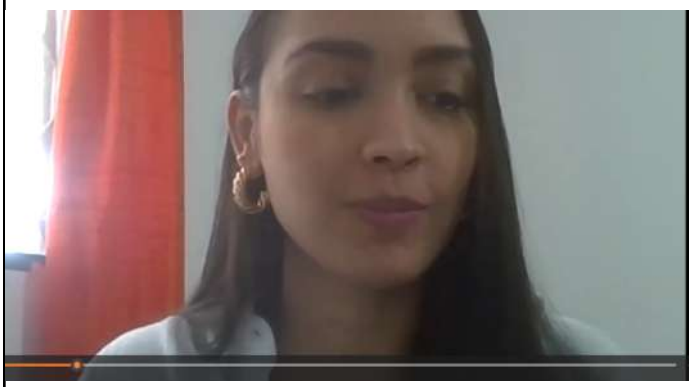
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

Se definió el cronograma del plan de acción para empezar con la ficha de sofisticación de producto: Sesión lunes 16 de Enero, Construcción de customer journey map con el empresario 2 horas Sesión jueves 19 de Enero, revisión de batería de experimentos de cara al cliente final , para plantear compromisos de validaciones 2 horas Sesión lunes 23 de Enero: revisión de batería de experimentos de cara al cliente final , para plantear compromisos de validaciones 2 horas Sesión lunes 30 de Enero: revisión de batería de experimentos de cara al cliente final , para plantear compromisos de validaciones 2 horas Sesión lunes 06 de febrero:Construcción del modelo de negocio refinado. 2 horas	Proveedor: - Explicación y metodología de customer Journey map - Construcción de mínimo 2 experimentos Emprendedor/Empresario: - Entregable de línea de muebles para sector empresarial customer Journey map - Validación del al menos 2 hipótesis de la batería de experimentos
FECHA PROXIMA CITA: **16/01/2023**	**HORA: 01:00 PM – 03:00 PM**
Xiomara Noriega F **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Pantallazo de la reunión con el empresario





Nombre de actividad: Concertación
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con el entregable 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios para la iniciativa Grupo M Lurdes

Lugar del evento: Virtual
Hora: 01:00 – 02:00 PM

Nombre de los asistentes y entidad:
Xiomara Noriega

Javier Merino
Felipe Merino
Otros anexos:

V181022

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	21	02	23	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**GRUPO MLP LURDES**
Nombre Orientador: Xiomara Noriega				**Emprendedor y/o empresario: Javier Merino**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cedula: 70095409**

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: N° CM-2022-011
Número de orden de compra: 784

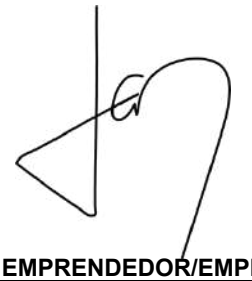
Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Concertación	19	12	2022	Xiomara Noriega	Concertación
1 Análisis de caso y hallazgo de oportunidades de mejora	23	1	2023	Xiomara Noriega	Se revisó el customer journey map en el paso a paso con el usuario final del servicio con el fin de detallar el análisis y caso.
1 Análisis de caso y hallazgo de oportunidades de mejora	26	1	2023	Xiomara Noriega	Revisión del plan de acción a trabajar durante de las sesiones y planteamiento de dos micro experimentos relacionados con prueba piloto y validación del público objetivo
Entregable 2: Prototipo preliminar	2	2	2023	Xiomara Noriega	Se construyó el modelo de negocio y el experimento a realizar para validar el modelo de negocio
Modelo de negocio	7	2	2023	Xiomara Noriega	Se consolidó en su totalidad el modelo de negocio refinado, aún se encuentran en marcha los micro experimentos

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar:Se trabajó en la construcción de microexperimentos	14	2	2023	Xiomara Noriega	Se contruyeron microexperimentos basados en la construcción de validar el segmento o clientes potenciales
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar: Microexperimentacion	15	2	2023	Xiomara Noriega	Validaciones de segmento potencial de clientes
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar: Diseño de microexperimentos	20	2	2023	Xiomara Noriega	Se realizo la validación de micro experimentación asociado a la definición del segmento
Cierre	21	2	2023	Xiomara Noriega	Mostraron satisfacción por todo lo aprendido

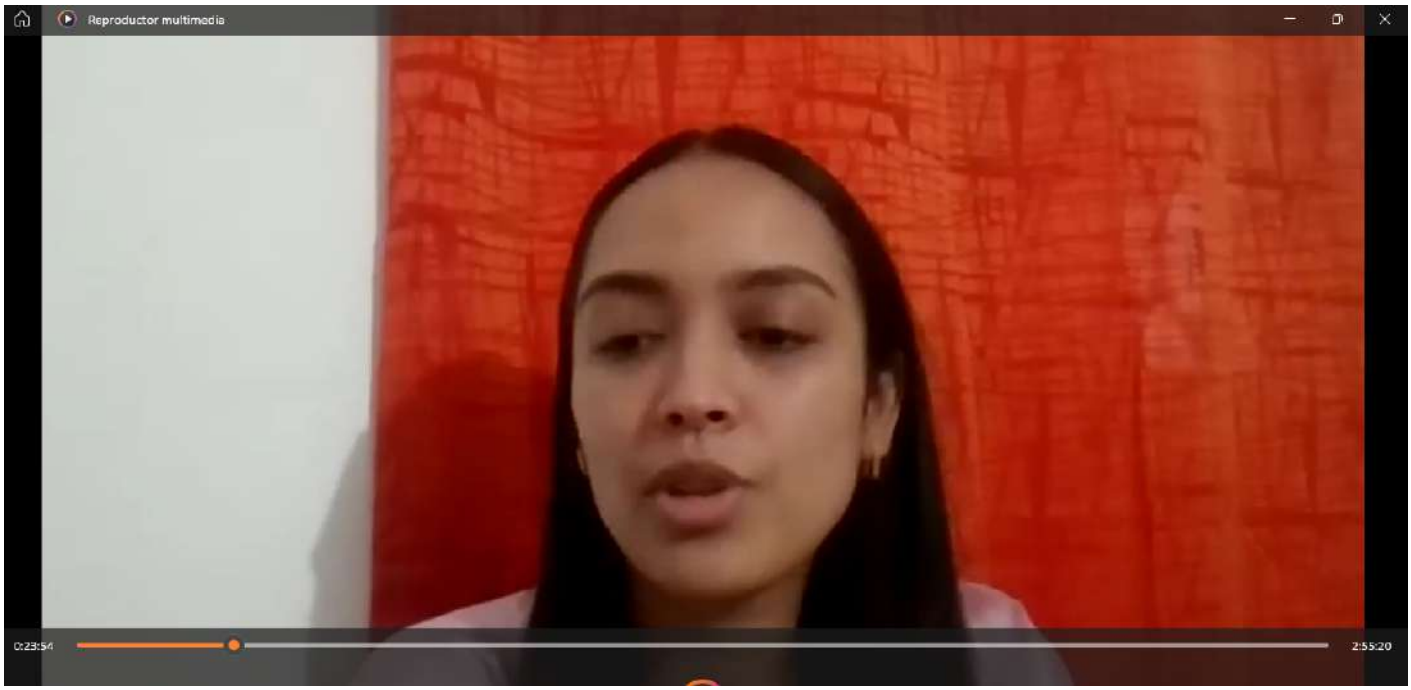
Conclusiones del acompañamiento:

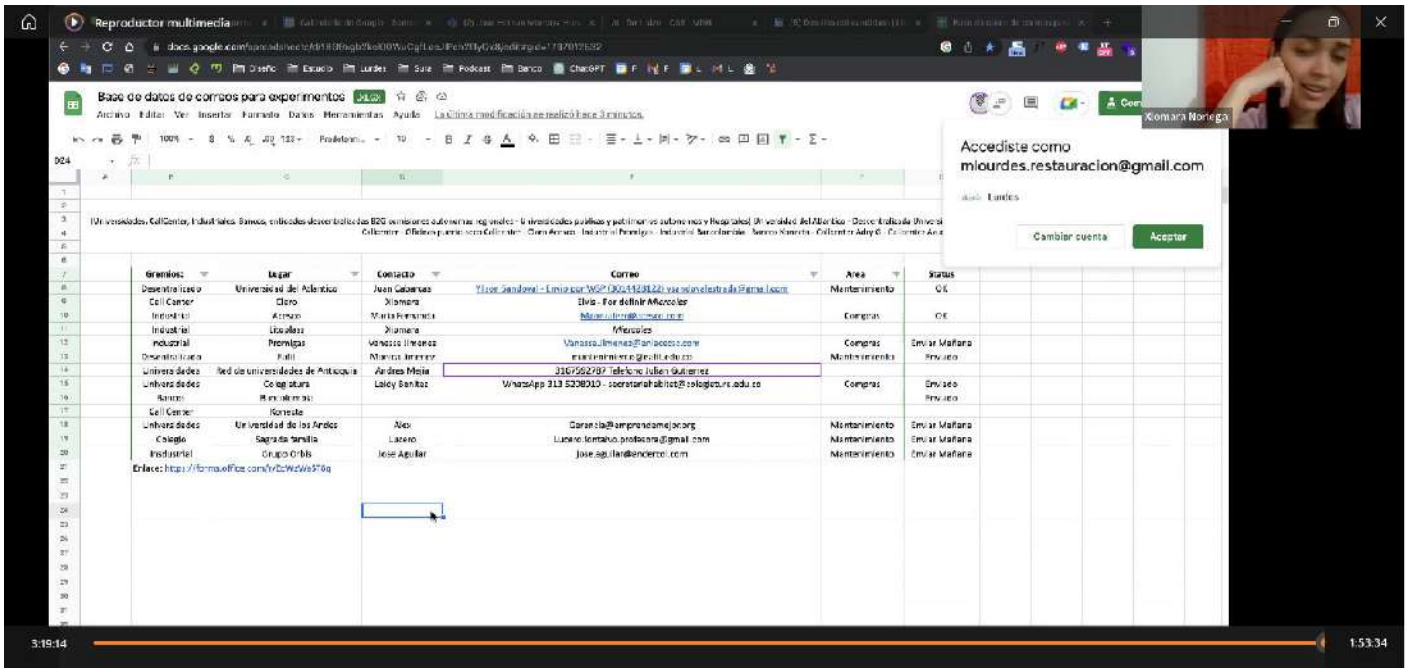
Se observaron excelentes hallazgos en su servicio, como definir correctamente el segmento del mercado permitiendo a grupo MLP abordar y entregar su nuevo servicio de una manera apropiada. Sesiones dinámicas y colaborativas con Javier y Felipe, emprendedores muy colaborativos.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
NA	NA

FECHA PROXIMA CITA:	**NA**	**HORA: NA**
Xiomara Noriega F **FIRMA PROVEEDOR**		 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención





Descripción de la fotografía: Foto con Javier y Felipe reunión virtual

Nombre de actividad: Cierre.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable Sofisticación de productos para la iniciativa Grupo MLP SAS

Lugar del evento: Virtual

Hora: 05:30 – 09:00.

Nombre de los asistentes y entidad:
Xiomara Noriega - consultora Pantera Makers
Luis Felipe Merino - Empresario

Anexos.

- ***Entregable 1: Analisis de caso y oportunidades de mejora.xlsx***
- ***Entregable 2:Propotipo preliminar con mejoras.xlsx***
- ***Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar○○.xlsx***
- ***Entregable 4: Modelo de negocio ajustado○○.xlsx***

Entregable 1: Análisis de caso y oportunidades de mejora

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*
Grupo MPL LURDES	**Grupo MPL LURDES**	**1/31/2023**	

Objetivo: Identificar puntos de dolor del usuario y proponer planes de accion y mejoras

Pasos del Journey *(describir aquí cada paso del journey)*	Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5 (Repetitivo)	Paso 6						
Jobs To Be Done *(Describir acá cuál es el objetivo o trabajo del usuario en cada paso en particular)*	Cliente tendria que escribir para notificar que quiere utilizar sus servicios	Cliente, deberá escoger el plan mensual teniendo en cuenta sus necesidades	Cliente debe recibir el contrato via mail, y devolverlo firmado puede ser firma electronica	Cliente debe mostrar la cantidad de sillas a restaurar	Cliente revisa su correo electronico	Cliente recibe contacto comercial para informarle que su servicio finalizo y un balance de este servicio						
Contexto y Puntos de Contacto *(Qué ocurre y cuál es la interacción del usuario con el producto o servicio)*	Ofrecer el servicio: El cliente los contacta, (Via WSP, Via telefonica)	Cliente escoge el plan con soporte . **Tipos de planes**	Cierre del negocio: Este se realizá con la firma del contrato. Se llena con los datos del cliente	Cita diagnostico: Se presentan el 100% de las sillas o muebles	Se le notifica al cliente la cantidad de ahorro de huella de carbono, via correo electronico. Depende del plan, podria el cliente tener contraseña y un usuario revisar su impacto de sostenibilidad	Comercial lo contacta						
Ganancias / Alegrías *(¿Es este punto una ganancia para el usuario, le produce una alegria?)*	Alegria	-	-	-	Alegria	Alegria						
Dolores / Frustraciones *(Qué le duele al usuario o qué frustración experimenta el usuario en este punto)*	Que el precio no se ajuste a sus necesidades, Que el cliente no cumpla el numero minimo de muebles necesarios para hacer el negocio	Si el cliente no tiene claro lo que va a recibir en cada uno de los planes puede sentir tristeza o frustracion	Generen dudas legales o tecnicas el contrato. (Se especifican todos los servicios tecnicos que van a recibir)	Darse cuenta que eligio mal su plan, podria suceder en el tercer mes aproximadamente	Que no le llegue el correo electronico o que le llegue a la persona equivocada	Si no se realiza el contacto directo con el cliente. No se sienta satisfecha Falta de presupuesto para poder renovar el contrato						
¿Qué tan Manual es el proceso? *(En una escala de 1 a 5, qué tan manual es el paso que estoy examinando)*	3	3	3	3	3	3						
Emoción *(Qué emoción siente el cliente o usuario en este paso)*												

Hallazgo y oportunidades de mejora	Teoria/ Hipotesis/ Detalle	STATUS
Identificar correctamente el cliente que le interese el servicio ofrecido	Cliente interesado por un impacto de sostenibilidad o triple impacto	Completado
Trabajar en la claridad de lo que el usuario va a recibir vs su precio	Tiene que estar acorde a las necesidades del cliente, que sea un lenguaje amigable y entendible	Completado
Revisión del contrato predeterminado	Validar que el contrato se encuentre en un lenguaje apropiado	Completado
Conseguir cliente para PLAN PILOTO	**Conseguir cliente para realizar una prueba del servicio como esta propuesto y refinar el**	Completado
Incluir plan de renovación o referidos		Completado
Validar el costo o plan de costo (Fijo + variables)		Completado
Revisar los medios en los cuales se va a dar a conocer el servicio		Completado
Como llegar a sector empresarial de museos y espacios con muebles tradicionales		Completado

Entregable 2: Prototipo preliminar

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*
Grupo MPL LURDES	**Grupo MPL LURDES**	**1/31/2023**	

Objetivo: Plantear el nuevo esquema con mejoras validadas

Pasos del Journey *(describir aquí cada paso del journey)*	Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5 (Repetitivo)	Paso 6	Paso 7	Paso 8	Paso 9	Paso 10	Paso 11	Paso 12
Jobs To Be Done *(Describir acá cuál es el objetivo o trabajo del usuario en cada paso en particular)*	Se hace busqueda en el segmento universidades , colegios por parte del comercial	Cliente, deberá escoger el plan mensual teniendo en cuenta sus necesidades	Cliente debe recibir el contrato via mail, y devolverlo firmado puede ser firma electronica	Cliente debe mostrar la cantidad de sillas a restaurar	Cliente revisa su correo electronico	Cliente recibe contacto comercial para informarle que su servicio finalizo y un balance de este servicio						
Contexto y Puntos de Contacto *(Qué ocurre y cuál es la interacción del usuario con el producto o servicio)*	Ofrecer el servicio: El cliente los contacta, (Via WSP, Via telefonica)	Cliente escoge el plan con soporte . **Tipos de planes**	Cierre del negocio: Este se realizá con la firma del contrato. Se llena con los datos del cliente	Cita diagnostico: Se presentan el 100% de las sillas o muebles	Se le notifica al cliente la cantidad de ahorro de huella de carbono, via correo electronico. Depende del plan, podria el cliente tener contraseña y un usuario revisar su impacto de sostenibilidad	Comercial lo contacta						
Ganancias / Alegrías *(¿Es este punto una ganancia para el usuario, le produce una alegría?)*	Alegria	Alegria	Alegria	Alegria	Alegria	Alegria						
Dolores / Frustraciones *(Qué le duele al usuario o qué frustración experimenta el usuario en este punto)*	Teniendo en cuenta el presupuesto se le ofrece al cliente lo que se ajuste a sus necesidades	Si el cliente no tiene claro lo que va a recibir en cada uno de los planes puede sentir tristeza o frustracion	Generen dudas legales o tecnicas el contrato. (Se especifican todos los servicios tecnicos que van a recibir)	Darse cuenta que eligio mal su plan, podria suceder en el tercer mes aproximadamente	Que no le llegue el correo electronico o que le llegue a la persona equivocada	Si no se realiza el contacto directo con el cliente. No se sienta satisfecha Falta de presupuesto para poder renovar el contrato						
¿Qué tan Manual es el proceso? *(En una escala de 1 a 5, qué tan manual es el paso que estoy examinando)*	5	3	3	3	3	3						
Emoción *(Qué emoción siente el cliente o usuario en este paso)*												

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*
Grupo MPL LURDES	**Grupo MPL LURDES**	**1/31/2023**

Objetivo

Formular experimentos de validación basados en las oportunidades de mejora y / o sofisticación del producto o servicio.

La idea es que las validaciones, desde entrevistas hasta pruebas de usuario se construyan basadas en una hipótesis que se pueda validar, estableciendo un resultado esperado y consingando el resultado real para hacer el contraste con la realidad y saber así si la hipótesis y su respectivo resultado se aceptan o no.

ID experimento	Nombre del microexperimento	Hipótesis	Resultado Esperado	Resultado Obtenido	¿Se acepta el resultado?	Hipótesis Aceptada	Aprendizajes
1	Validación de tipo de mercado: 3 Preguntas en forms 1. ¿Las empresas se encuentran interesadas en restaurar muebles? 2. ¿Le interesaria conocer el impacto ambiental y de sostenibilidad al realizar esta actividad? 3. Observaciones o comentarios	¿Las empresas que tienen foco en sostenibilidad les interesa el servicio ofrecido? 5 empresas grandes - Agregar visibilidad	4	A revisar	Rechazado	No	Se ha observado que el segmento de mercado ideal para este negocio no esta asociado a la sostenibilidad
1	Validación de tipo de mercado: 3 Preguntas en forms 1. ¿Las empresas se encuentran interesadas en restaurar muebles? 2. ¿Le interesaria conocer el impacto ambiental y de sostenibilidad al realizar esta actividad? 3. Observaciones o comentarios	¿Las empresas pequeñas les interesa el servicio ofrecido?	2 O que no contesten la encuesta	A revisar	Rechazado	No	El criterio de seleccion no es el tamaño de empresa
2	Consecución de un cliente para prueba piloto	Los clientes grandes en Colombia y que contengan areas de sostenibilidad se encuentran interesados en adquirir el servicio	Feedback por parte del usuario potencial, **Confirmación del potencial cliente** Costos totales Ahorros de tiempo Ahorros de compra de sillas nuevas	1. Primer cliente potencial: si se encuentran interesados en adquirir el servicio, se observa que la empresa cuenta con un departamento interno de servicios generales.	Aceptado	Sí	Las empresas que cuentan con areas de servicios generales les resulta un poco mas provechoso este tipo de servicio
3	Conseguir cliente para prueba piloto (Gubernamental)	Testeo con la alcaldia Llamar al secretario	Feedback por parte del usuario potencial, Confirmación del potencial cliente	Pendiente de agendar (Aun no se ha logrado agendar, evaluar posibles alternativas para validar este segmento)	Rechazado	No	Se opta por entidas desentralizadas
7	Validación de una empresa al ofrecer plan Anual, de acuerdo al presupuesto anual de empresas. ¿Cual es el presupuesto de las empresas interesadas en atender?	Realizar entrevista con personal de una de las entidades y ofertar el servicio anual	Verificar si a un cliente le interesa tener en cuenta sus necesidades presupuestales	Se observa que las empresas con presupuesto y necesidad asociada al uso de sillas en las organizaciones estan dispuestas a invertir en esto	Aceptado	Sí	
8	Validar de que sector son los clientes potenciales para el negocio (Universidades, CallCenter, Industriales. Bancos, entidades descentralizadas B2G comisiones autonomas regionales - Universidades publicas y patrimonios autonomos y Hospitales) Universidad del Atlantico - Descentralizada Universidad de Antioquia - Descentralizada Eafit - Privada Ean Reune - Red de universidades de Antioquia Colegiatura - Privada Callcenter - Oficinas puerto-seco Callcenter - Claro Acesco - Industrial Promigas - Industrial Bancolombia - Bancos Konecta - Callcenter Adrv G - Callcenter	0. ¿Compra o restaura sus muebles? 1. ¿Que presupuesto manejan anualmente para restauraciones de mobiliario? 2. ¿Que tan importante es el tiempo de entrega en el proceso de desición? 3. ¿ Que tan importante es el impacto ambiental de sostenibilidad en la toma de desiciónes de mantenimiento? 4. Cuales son los requisitos minimos que necesita un proveedor de mobiliario para la empresa	Verificar tiempos de entrega, Costos , validar y segmento del mercado ideal	Se observa que en su mayor proprorcion el segmento educativo decide apostar por este modelo de negocio	Aceptado	Sí	

Entregable 4: Modelo de negocio a

Diseñado para: LURDES B2B

Diseñado por: Javier Meriño, Felipe Meriñ

Fecha: DD/MM/AAAA

Versión: X.Y

Documentation:
Read Instructions
Watch YouTube video

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

MOTIVACIONES PARA ASOCIACIONES: Optimización y economía, Reducción de riesgos e incertidumbres, Adquisición de recursos y actividades particulares.

Socios, poque son quienes tienen el know how:
Javier Merino: Director general.
Lourdes Palacio: Ventas.
Felipe Merino: Mercadeo e Innovación.

Comfama, con quien tenemos línea de financiación, las ofertas de vacantes y realizaremos en uno de sus espacios un evento de relacionamiento con clientes.

Actividades clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? Nuestros canales de distribución? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestros flujos de ingresos?

CATEGORIAS
Producción, resolución de problemas, plataforma / red

Generación de cotizaciones y seguimiento a clientes.
Prestación del servicio de pintura y tapizado
Compra de insumos.
Toma de fotografías y videos para publicar en redes sociales.
Diseño de contenidos para plataforma educativa.

Recursos clave

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor? Nuestros canales de distribución? ¿Relaciones del cliente? ¿Flujos de ingresos?

TIPOS DE RECURSOS: físicos, intelectuales (patentes de marca, derechos de autor, datos), humanos, financieros
Humanos:
Equipo de Ventas.
Personal en los talleres de tapizado y puntura.
Equipo administrativo de dirección y contabilidad.
Diseñador de piezas graficas y contenidos educativos.

Físicos:

Propuestas de valor

¿Qué valor le ofrecemos al cliente? ¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a resolver? ¿Qué conjuntos de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Cuáles son las necesidades del cliente que satisfacemos?

CARACTERÍSTICAS: Novedad, rendimiento, personalización, "Hacer el trabajo", diseño, marca / estado, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad, conveniencia / usabilidad
Damos vida a los muebles desde el reúso con pintura y retapizado sostenible al medio ambiente. Unimos tradición, memoria y artesanía con tecnología que calcula el potencial de CO2 evitado al reusar los muebles. Educamos en economía circular con talleres y el uso del metaverso. Cuidamos los objetos que habitan los espacios.

Relación con clientes

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Qué tan costosos son?

Atención personal y personalizada de manera virtual desde la asesoría inicial y durante todo el proceso de compra para generar comunicación a largo plazo y fidelización.

También tenemos atención por en la plataforma de educación planteada para que auto-gestione de acuerdo a su necesidad, con total autonomía y confianza desde la plataforma de

Canales

A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados? ¿Cómo los estamos alcanzando ahora? ¿Cómo se integran nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más rentables? ¿Cómo los estamos integrando con las rutinas de los clientes?

Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? ¿Es nuestra clientela un mercado masivo, un nicho de mercado, una plataforma segmentada, diversificada y multifacética?

B2C
Seniors y adultos contempéranos.
Mayores de 45 años.
Estrato 5 y 6.
Ubicados en el Área Metropolitana y oriente cercano. Bogotá y cercanías.
Personas con gusto elegante, que busquen tener su casa ordenada y guarden recuerdos desde los objetos.
Personas que tienen un propósito superior con el medio ambiente.
Les gusta estar en su casa.

B2B
Empresas medianas y grandes de Colombia con inversión en responsabilidad social (Empresas B y BIC.).
Empresas con oportunidad en la sostenibilidad desde procesos formativos.
Sus procesos de contratación son exigentes, buscan respaldo y credibilidad.

B2G
Museos, espacios y entidades gubernamentales con muebles tradicionales y contemporáneos.
Interesadas en formación de públicos en temas de sostenibilidad.
Contratan mediante procesos de licitación y convocatorias a otras empresas con

Post-it
Copia y pega en el lienzo

Post-it
Copia y pega en el lienzo

Post-it
Copia y pega en el lienzo

Post-it
Copia y pega en el lienzo

Estructura de costos

¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son más caras?

ES SU NEGOCIO MÁS: Cost Driven (estructura de costos más ágil, propuesta de valor de bajo precio, automatización máxima, outsourcing extenso), Value Driven (enfocado en la creación de valor, propuesta de valor premium).

CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA: Costos fijos (salarios, alquileres, servicios públicos), Costos variables, Economías de escala, Economías de alcance
Costo de mano de obra del proceso de reúso (variable por servicio, promedio mensual) $17'140.000
Insumos (variable por servicio, promedio mensual) $3'480.000

Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

TIPOS: Venta de activos, tarifa de uso, tarifas de suscripción, préstamos / alquileres / leasing, licencias, tarifas de corretaje, publicidad
PRECIOS FIJOS: Precio de lista, Depende de las características del producto, Depende del segmento de clientes, Depende del volumen
PRECIOS DINÁMICOS: negociación, gestión del rendimiento, mercado en tiempo real

Venta de restauración de muebles.

Designed by: Business Model Foundry AG (www.businessmodelgeneration.com/canvas)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Excel implementation by: Neos Chronos Limited (https://neoschronos.com/)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

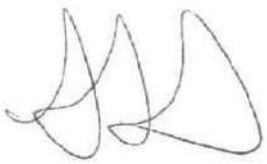
Bogotá D.C, 02 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

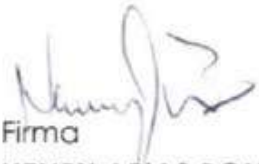
CERTIFICO

Que la empresa PANTERA MAKERS S.A.S BIC identificada con NIT 900.368.050-3

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.



Firma
ALEJANDRO GÓMEZ CANO
CC. 1.053.775.107 Manizales - Caldas
Representante Legal



Firma
HENRY ARIAS BONILLA
CC. 10.256.805 Manizales - Caldas
Contador Público
Mat. 47860-T

aportes en línea

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
NIT 900368050	3	PANTERA MAKERS SAS BIC	B - MENOS DE 200 COTIZANTES	PRINCIPAL	CL 64 A # 21 -50	MANIZALES-CALDAS	8909011	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2023-02	2023-03	1939546170	9447439780	E	2023/03/13	2023/02/27	BANCOLOMBIA	0	$6,478,100

LIQUIDACION DETALLADA DE APORTES

EMPLEADO				PENSION			SALUD				CCF				RIESGOS				PARAFISCALES		
No.	Identificación	Nombres	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Codigo	Días	IBC	Aporte	Días	IBC	Aporte
Sucursal: PRINCIPAL (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
Centro de Trabajo: ADMINISTRACION (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
Ciudad: MANIZALES Depto: CALDAS (6 Afiliados)					$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0
1	CC	1061048381	DIAZ JESSICA	25-14	30	$1,700,000	$272,000	EPS010	30	$1,700,000	$68,000	CCF11	30	$1,700,000	$68,000	14-23	30	$1,700,000	$8,900	30	$0	$0
2	CC	1053775107	GOMEZ ALEJANDRO	230201	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS002	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
3	CC	24370006	HERNANDEZ CLAUDIA	25-14	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS010	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
4	CC	1075295976	LASSO JUAN	230301	30	$1,160,000	$185,600	EPS037	30	$1,160,000	$46,400	CCF11	30	$1,160,000	$46,400	14-23	30	$1,160,000	$6,100	30	$0	$0
5	CC	1053783097	MEJIA CARLOS	230201	30	$7,000,000	$1,190,000	EPS002	30	$7,000,000	$280,000	CCF11	30	$7,000,000	$280,000	14-23	30	$7,000,000	$36,600	30	$0	$0
6	CC	1013633804	ZULUAGA MANUELA	230301	30	$1,700,000	$272,000	EPS005	30	$1,700,000	$68,000	CCF11	30	$1,700,000	$68,000	14-23	30	$1,700,000	$8,900	30	$0	$0
Total		**Afiliados(6)**				$25,560,000	$4,299,600			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$1,022,400			$25,560,000	$133,700		$0	$0

Resumen General de Pago

DATOS GENERALES DEL APORTANTE

Identificación	dv	Razon Social	Clase Aportante	Sucursal Principal	Direccion	Ciudad-Departamento	Teléfono	Exonerado SENA e ICBF
NIT 900368050	3	PANTERA MAKERS SAS BIC	B - MENOS DE 200 COTIZANTES	PRINCIPAL	CL 64 A # 21 -50	MANIZALES-CALDAS	8909011	Si

DATOS GENERALES DE LA LIQUIDACION

Periodo		Clave		Tipo	Fecha		Pago		
Pensión	Salud	Pago	Planilla	Planilla	Limite	Pago	Banco	Dias Mora	Valor
2023-02	2023-03	1939546170	9447439780	E	2023/03/13	2023/02/27	BANCOLOMBIA	0	$6,478,100

RESUMEN DE PAGO

RIESGO	CODIGO	NIT	DV	AFILIADOS	VALOR LIQUIDADO	INTERESES MORA	SALDOS E INCAPACIDADES	VALOR A PAGAR
AFP (ADMINISTRADORAS: 3)				6	$4,299,600	$0	$0	$4,299,600
COLPENSIONES	25-14	900,336,004	7	2	$1,462,000	$0	$0	$1,462,000
PORVENIR	230301	800,224,808	8	2	$457,600	$0	$0	$457,600
PROTECCION	230201	800,229,739	0	2	$2,380,000	$0	$0	$2,380,000
ARL (ADMINISTRADORAS: 1)				6	$133,700	$0	$0	$133,700
POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS	14-23	860,011,153	6	6	$133,700	$0	$0	$133,700
CCF (ADMINISTRADORAS: 1)				6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
CONFAMILIARES	CCF11	890,806,490	5	6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
EPS (ADMINISTRADORAS: 4)				6	$1,022,400	$0	$0	$1,022,400
EPS SURA (ANTES SUSALUD)	EPS010	800,088,702	2	2	$348,000	$0	$0	$348,000
NUEVA E.P.S.	EPS037	900,156,264	2	1	$46,400	$0	$0	$46,400
SALUD TOTAL	EPS002	800,130,907	4	2	$560,000	$0	$0	$560,000
SANITAS	EPS005	800,251,440	6	1	$68,000	$0	$0	$68,000
TOTAL				**6**	**$6,478,100**	**$0**	**$0**	**$6,478,100**

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	558
Fecha	16/03/2023 02:32 pm	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL147; 01 ; PANTERA MAKERS SAS BIC	
De	Pantera Makers - PANTERA MAKERS SAS BIC : notificaciones@contapyme.com	
Para	CORPORACION RUTA N MEDELLIN	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	16/03/2023 12:00 am	Número factura	FEL147
Proveedor	**Pantera Makers Sas Bic** **Cl 82 9 22 Ap 202** **8909011** **financiera@genielatam.com** **Manizales, Caldas**	Nit	900368050
Total iva	1.037.815,00	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	6.500.000,00		
CUFE	0430319fbbdbe3de908eea709203201bb21f524dbe5ba7af64b51fdfa85225d341b459f032afb134c45f7cd29d3e11e1		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para		5.462.185,00	1.037.815	5.462.185,00
sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,		1,00	0	0,00
, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.		1,00	0	0,00
Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Grupo MLP S.A.S - Lurdes		1,00	0	0,00

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Orden de compra N° 784		1,00	0	0,00
Total				5.462.185,00



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):
PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC
Nit: 900.368.050
CR 6 80 A 11 AP 701
Centro Costo: 03387 RUTA EMPRENDEDORA (ETAPAS MADURA

Observaciones:
SESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

OBLIGACION SIN CONTRATO **120**
PROVEEDOR VÁUCHER **Radicado:**
Fecha: MAR. 17/2023 **Doc. Prov:** FEL149
Valor: 5,672,480.00
Contrato:
Obligación: PCPV157
Fecha Vencimiento: Abr.17/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES

Nombre	Valor
Valor IVA 19	1,037,815.00
Valor Gravado 19	5,462,185.00
Valor de retención de IVA.	155,672.00
Valor retención.	671,848.00

RETENCIONES

Código	Nombre	%	Valor	Base
120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	71,008.00	5,462,185.00
01	HONORARIOS 11%	11.00	600,840.00	5,462,185.00
IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	155,672.00	1,037,815.00

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1108	CDPR 786	2320202008000000003118060803387 01	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	6,500,000.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	120		71,008.00	5,462,185.00
24360305	HONORARIOS 11%	120		600,840.00	5,462,185.00
24010110	SERVICIOS	120		5,672,480.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	120	5,462,185.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	120	1,037,815.00		5,462,185.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	120		155,672.00	1,037,815.00
		Total	6,500,000.00	6,500,000.00	

TATIANA RUIZ SALAZAR
Elaboró Auxiliar Administrativo Contabilidad

Autorizó Profesional Universitario Contabilidad

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL149

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
17/03/2023	**$ 6.500.000,00**

ORDEN DE COMPRA
774

FECHA VENCIMIENTO
31/03/2023

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
41555005	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para	1	$ 5.462.185,00		$ 5.462.185,00
	sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,	1			
	, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.	1			
	Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Neggo.	1			
	Orden de compra N° 774	1			

NRO. ITEMS FACTURADOS: 1

LIQUIDACION	VALOR BASE	%	VALOR
VALOR PARCIAL :			$ 5.462.185,00
IVA liquidado	$ 5.462.185,00	19,00%	$ 1.037.815,00
VALOR TOTAL :			$ 6.500.000,00

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 31/03/2023	$ 6.500.000,00

VALOR (en letras) : SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS

OBSERVACIONES

Orden de Compra N° 774 del Contrato N° CM -2022-011

Nota: Practicar la Retención en la fuente del 4% a título de Prestación de Servicios Generales (Declarantes de renta)

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
GHwGtlFgb1xjB/deI0ggfVOnTJaCKVoXuJgQwjhLhTe/mF830CX+9yMcnQPUJdDKHKTISFILKcSVM95gX3h0c1rmzk6igjEIEXgiaMXq5wRcPDQMpyOmK++zb4faHMTakgpw8Oaify+SiKxEe1W1fG7WUKximU3A+ewBIGEXQOzRcXzq7N6pss4/e0M+f64/HDERrPEewVhgR6Gl8XrzZLoe4IMO3Ec3Jps50h70r5hYALBtD2ufvnDrnSNZwZ16Qr+I4Nv2uaYD4p87kUpNqwRHud606j6B/FdRWUIVCi4kGu7q6zxvfeZyiRm9pW88kB1mTppAaJgFk6Gc3Llxng==

CUFE: 36bed20a0b18d4a7ef67a847c8dfeb4eb716baed4d82215e9270685b102d2a35f263c09100d6876b8c8920c1a9302990
Fecha emisión: 2023-03-17 08:57:33 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-17 08:57:37-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

PANTERA MAKERS S.A.S BIC
NIT 900.368.050-3
Regimen: Responsable del impuesto sobre las ventas -IVA
Persona Juridica
CRA 6 80 A 11 Apto 701 Bogotá D.C, Colombia
Cel. 3104531639
Email. financiera@panteramakers.com

Factura electrónica de venta
No. FEL149

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**17/03/2023**	**$ 6.500.000,00**

NI No. : 900323466-1
DIRECCION : CLL 67 # 52 20
TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : Medellín **PAIS :** Colombia

ORDEN DE COMPRA
774
FECHA VENCIMIENTO
31/03/2023

Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (CREE 0.8%)
Factura a crédito, plazo hasta 31/03/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
GHwGtlFgb1xjB/deI0ggfVOnTJaCKVoXuJgQwjhLhTe/mF830CX+9yMcnQPUJdDKHKTISFILKcSVM95gX3h0c1rmzk6igjEIEXgiaMXq5wRcPDQMpyOmK++zb4faHMTakgpw8Oaify+SiKxEe1W1fG7WUKximU3A+ewBIGEXQOzRcXzq7N6pss4/e0M+f64/HDERrPEewVhgR6Gl8XrzZLoe4IMO3Ec3Jps50h70r5hYALBtD2ufvnDrnSNZwZ16Qr+I4Nv2uaYD4p87kUpNqwRHud606j6B/FdRWUIVCi4kGu7q6zxvfeZyiRm9pW88kB1mTppAaJgFk6Gc3Llxng==

CUFE: 36bed20a0b18d4a7ef67a847c8dfeb4eb716baed4d82215e9270685b102d2a35f263c09100d6876b8c8920c1a9302990
Fecha emisión: 2023-03-17 08:57:33 **Fecha validación DIAN:** 2023-03-17 08:57:37-05:00
Proveedor Tecnológico: NIT: 890930534 - Cadena S.A.

Resolución DIAN: 18764035318003. Prefijo: FEL. Rango: 109 al 200. Vigencia: 1/09/2022 hasta 1/09/2023.

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.: 774 **CONTRATO No:**

FECHA: Nov. 25 / 2022

PROVEEDOR: 900.368.050 PANTERA MAKERS S.A.S. - BIC

DIRECCIÓN: CR 6 80 A 11 AP 701

TELÉFONO: 3104531639

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

OBJETO: 01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Neggo.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	5,462,185.00	5,462,185.00
				SUBTOTAL:	5,462,185.00
				MAS IVA:	1,037,815.00
				TOTAL:	6,500,000.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1108	CDP	786	659	6,500,000.00

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	774
Nombre Proveedor	PANTERA MAKERS SAS
NIT/CC	900368050
Objeto de la compra/servicio	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Neggo.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-011

2. Justificación de la selección:

El alcance del servicio permitirá al emprendedor:
- Obtener una versión preliminal de un producto o servicio mejorado, sofisticado y alineado con sus segmentos de mercado.
- Validar las mejoras planteadas al producto/servicio intervenido a través de pruebas de mercado piloto.
- Actualizar el modelo de negocio con base en los hallazgos y mejoras propuestas en el producto o servicio intervenido.

La selección de éste proveedor se justifica por el contrato marco CM-2022-011.

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 especificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon(formato 187)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.
2. Prototipo preliminar con las mejoras o sofisticado.
3. Resultados de la validación del prototipo preliminar.
4. Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	774	
No CDP	786	
No RP	1108	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	5.462.185
Valor total (IVA incluido)	$	6.500.000

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

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

Bogotá D.C, 17 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

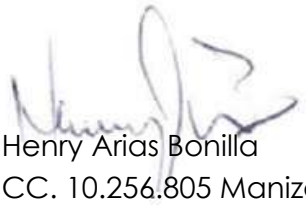
CERTIFICO

Que la empresa **PANTERA MAKERS S.A.S BIC** identificada con **NIT 900.368.050-3**

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.



Alejandro Gomez Cano
CC. 1053.775.107
Representante Legal
Pantera Makers



Henry Arias Bonilla
CC. 10.256.805 Manizales Caldas
Contador Público
Pantera Makers
Mat. 47860-T

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-2022-11
Orden de compra o servicio N°		774
Fecha de elaboración del acta		14/03/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Pantera Makers SAS BIC
	NIT/CC	900.368.050
Objeto de la orden de compra o servicio		01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para
Valor de la orden de compra o servicio		$ 6.500.000
Fecha inicio OC		28/11/2022
Fecha fin OC		28/01/2023
Datos presupuestales	CDP	786
	RP	1108
	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	01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio	$ 6.500.000	$	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

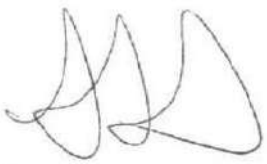
Bogotá D.C, 02 de marzo de 2023

Con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002, bajo la gravedad de juramento

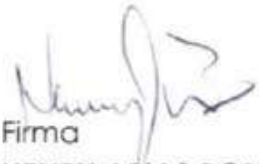
CERTIFICO

Que la empresa PANTERA MAKERS S.A.S BIC identificada con NIT 900.368.050-3

Ha cumplido en forma oportuna y completa con los aportes y demás obligaciones legales en los últimos seis meses que le corresponden respecto del Sistema de Seguridad Social cuando a ello ha habido lugar, en cuanto a salud, pensiones y riesgos laborales y cuando ha sido del caso, con los aportes del Servicio Nacional de Aprendizaje, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Cajas de Compensación Familiar.
Adicionalmente a esto, se encuentra al día con el pago de las Retenciones practicadas a todos nuestros usuarios.



Firma
ALEJANDRO GÓMEZ CANO
CC. 1.053.775.107 Manizales - Caldas
Representante Legal



Firma
HENRY ARIAS BONILLA
CC. 10.256.805 Manizales - Caldas
Contador Público
Mat. 47860-T

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	15	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Neggo**
Nombre Orientador: Ricardo Rincón Garzón				**Emprendedor y/o empresario: Ricardo Cortés**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cédula: 1020472088**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 01_AC_002 Sofisticación de productos y servicios de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°CM-2022-011, Orden de Compra o Servicio N°774 con plazo de ejecución hasta el 27/01/2022.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

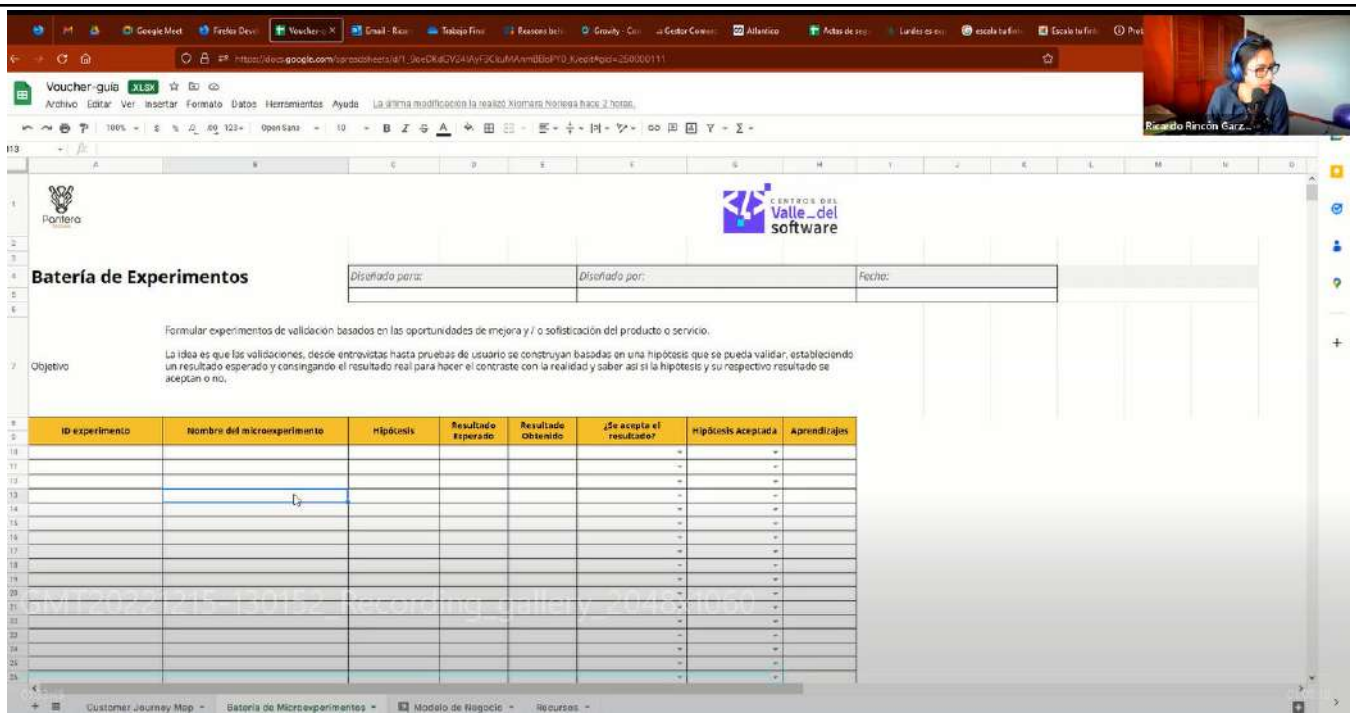
No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	*Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.*	*La batería de microexperimentos consiste en un set de validaciones tanto de concepto como de comunicación y prestación del servicio; este se ha planteado para actualizar las hipótesis y sus respectivas validaciones con los resultados.*	*11/01/2023*
2	Prototipo preliminar con las mejoras o sofisticado.	Un mapa completo del modelo de servicio donde se examinan los puntos de contacto entre el servicio y el usuario para tener claridad sobre los puntos de ganancia y los puntos críticos del servicio a fin de tener un panorama completo de la experiencia del usuario	23/01/2023
3	Resultados de la validación del prototipo preliminar.	Un formato simplificado del customer journey map que involucra una estrategia de mitigación de los puntos críticos del servicio	30/01/2023
4	Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas.	Modelo de negocio actualizado y refinado con los aprendizajes recogidos de las validaciones de la batería de microexpermientos.	30/01/2023

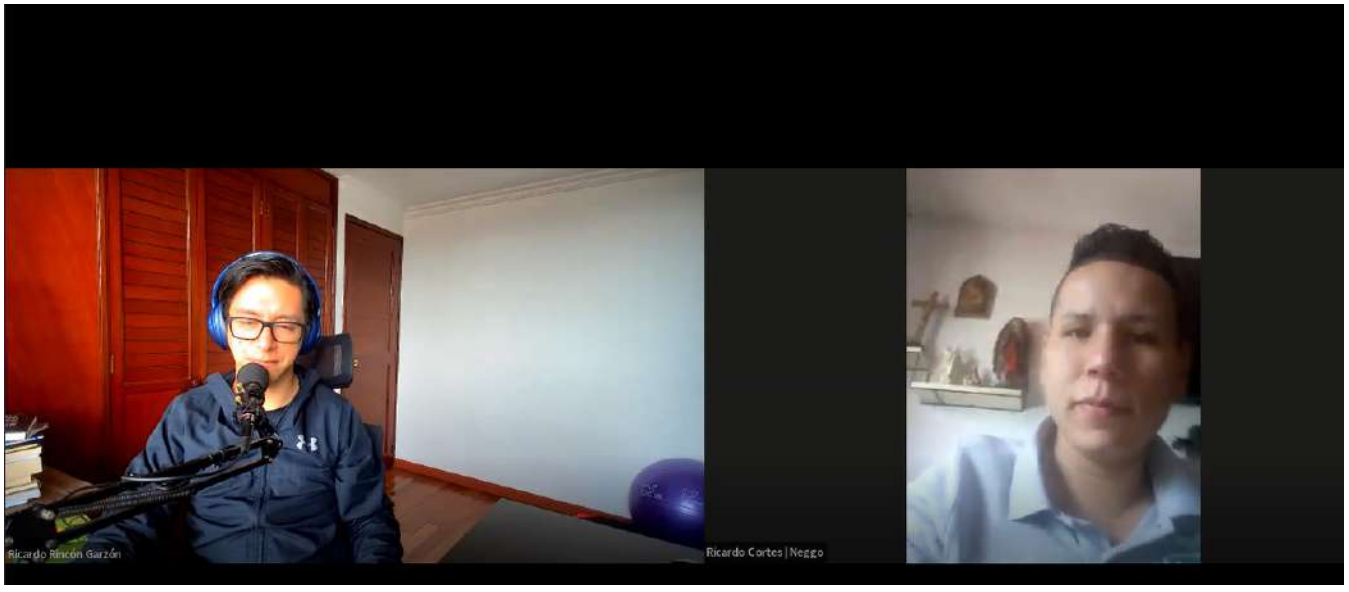
Conclusiones del acompañamiento:
La empresa cuenta con un modelo de negocio con potencial pero le hace falta mucho trabajo en cuanto a validaciones del concepto y del servicio para capturar más mercado; hacen falta estrategias para conocer al cliente, entender sus necesidades y comprender los pasos del servicio y la experiencia de los usuarios para saber si se cumple con la expectativa del cliente y su experiencia se equipara a dicha expectativa.

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

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
Reuniones semanales de seguimiento y trabajo en el desarrollo de los entregables y los trabajos de validación y puesta en marcha del servicio. *La planificación del servicio es la siguiente* *15 de diciembre de 8 a 10 am* *20 de diciembre de 8 a 10 am* *27 de diciembre de 9 a 11 am* *10 de enero de 9 a 11 am* *16 de enero de 9 a 11 am* *19 de enero de 9 a 11 am* *23 de enero de 9 a 11 am* *26 de enero de 9 a 11 am* *30 de enero de 9 a 11 am* *3 de febrero de 9 a 11 am*		Proveedor: - Construcción de la batería de microexperimentos (11/01/2023) - Construcción del Customer Journey Map (23/01/2023) - Seguimiento a las validaciones y la ejecución de los microexperimentos (06/02/2023) Emprendedor/Empresario: - Ejecución de los microexperimentos (06/02/2023) - Asistir a todas las citas de trabajo con el consultor - Implementar la estrategia de mejoramiento del servicio para los usuarios
FECHA PROXIMA CITA:	**20/12/2022**	**HORA: 8:00am**
		Ricardo Alexis Cortes Gaviria Firmado digitalmente por Ricardo Alexis Cortes Gaviria Fecha: 2023.01.13 10:43:43 -05'00'
FIRMA PROVEEDOR		**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención





Nombre de actividad: Concertación
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación del plan de trabajo y los pasos a seguir para trabajar en los microexperimentos, el diseño de servicio y el modelo de negocio de Neggo.

Lugar del evento: virtual
Hora: 15 de diciembre de 2022 de 8 a 10 am

Nombre de los asistentes y entidad: Ricardo Cortés

Otros anexos:

V181022

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	**DD** 16	**MM** 02	**AA** 2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**Neggo**
Nombre Orientador: Ricardo Rincón Garzón				**Emprendedor y/o empresario: Ricardo Cortés**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cédula: 1020472088**

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: N° CM-2022-011
Número de orden de compra: 774

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Concertación	15	12	2022	Ricardo Rincón Garzón	Concertación
Entregable 1: Análisis de caso y oportunidades de mejora: Diagnóstico del modelo de negocio con énfasis en el relacionamiendo con clientes y los canales	27	12	2022	Ricardo Rincón Garzón	Profundizamos en el modelo de servicio y hablamos de la renovación del servicio de consultas que provee Datacrédito sobre los usuarios; hablamos de la fase de pre-servicio que se está montando para estructurar todo el servicio y la línea de tiempo de atención al usuario.
Entregable 2: Prototipo preliminar:Batería de microexperimentos	10	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Formulamos los primeros microexperimentos que se van a ejecutar para validar la necesidad de los clientes y los usuarios que ya han utilizado el servicio que ofrecen los emprendedores; adicionalmente alineamos el perfil de cliente, dónde se encuentra, el primer paso para obtener su interés o su atención y relacionamos la expextativa del cliente o usuario, esto es relevante

					para construir el customer journey map.
Entregable 2: Prototipo preliminar: Mapeo del estado actual de la propuesta de valor y segmentos de clientes	20	12	2023	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos del estado actual del proyecto, hasta qué punto llegaron las validaciones y se hizo un mapeo inicial de la propuesta de valor y el segimetno de clientes
Entregable 2: Prototipo preliminar: Batería de Micro Experimentos	16	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Revisamos los primeros microexperimentos formulados en la sesión anterior y vimos que de los primeros 9 usuarios que se contactaron para la entrevista; 3 no respondieron pero los otros 6 sí lo hicieron. De los entrevistados que respondieron la encuesta, algunos manifestaron varios factores que no les dejaron tomar la segunda asesoría fueron los que intervinieron, varios de estos factores fueron: falta de tiempo, otros no vieron el aporte real de las asesorías, otros no tenían cómo costear la asesoría y finalmente otros usuarios los conocen y reconocen su importancia como para recomendarlos a otros pero no ven la necesidad de utilizar los servicios de Neggo. Como agradecimiento a todos los usuarios que contestaron, se les invitó a su segunda asesoría totalmente gratuita; esto justamente será objeto de otro nuevo microexperimento.
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar:Resultados de las asesorías entregadas	20	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	En esta ocasión, revisamos el resultado de la segunda asesoría gratuita que se entregó a los usuarios que fueron entrevistados para entender por qué no pasaron de recurrir a más de una sesión de

					asesoría. De los 6 agendados, solo 3 accedieron al servicio y los otros 3 adujeron a razones de tiempo y solicitaron la reprogramación de las citas. De los que recibieron su segunda asesoría, se les invitó a recibir una tercera por la mitad del precio estándar establecido por los emprendedores, para validar la voluntad de estos de pagar por un servicio que va a beneficiar su salud financiera. Se recomendó al equipo emprendedor insir en concretar más de las sesiones ya programadas con los usuarios a los que se les concedieron estas asesorías gratuitas y a la vez, empezar a trabajar en invitar a nuevos usuarios que podrían estar dispuestos a usar los servicios del equipo de Neggo.
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar: Perfil del cliente y propuesta de valor	23	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos de las características específicas del cliente que puede acceder al servicio ofrecido por Neggo. Establecimos las necesidades puntuales y otros puntos como sus miedos, frustraciones y expectativas; así mismo y con base en estas características trabajamos en la propuesta de valor.
Entregable 4: Modelo de negocio ajustado	26	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Adelantamos varios elementos adicionales del modelo de negocio, particularmente los elementos de propuesta de valor, relacionamiento con clientes y revisamos algunos

					otros componentes como las líneas de ingreso. Hallamos también algunas dificultades en la velocidad de ejecución de los experimentos y el avance con las asesorías a las que se les dio más plazo para llevar a cabo cada una, se hizo un llamado de atención sobre este punto en particular pues los experimentos no están corriendo a la velocidad requerida y el emprendedor no está tomando acciones concretas al respecto.	
Microexperimentos - nueva iteración	30	1	2023	Ricardo Rincón Garzón	Tratamos el tema de la ejecución de los microexperimentos y el llegar a nuevo público que no haya usado antes las asesorías; de aquí quedaron formulados varios tipos de formas de llegar a más público como anuncios vía SMS usando bases de datos de usuarios que solicitaron microcréditos pero que les fueron negados; también consideramos la repartición de tarjetas en puntos específicos también listamos las llamadas directas para convocar interesados. También hablamos del cambio de imagen que está teniendo la empresa y que está siendo llevada a cabo para renovar logotipo e imagen de marca. Adicionalmente revisamos puntos importantes de usabilidad en la página web para que esta sea más directa y la propuesta de valor sea más clara desde el inicio.	

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar, Cierre	6	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Hablamos de todos los nuevos resultados recogidos de los micro experimentos y hablamos del nuevo alcance a potenciales clientes pues los otros miembros del equipo emprendedor a través de talleres y charlas para empresas que quieran llevar servicios de educación financiera a sus empleados.
Cierre	16	2	2023	Ricardo Rincón Garzón	Cierre, Revisamos los cambios en el diseño de marca, hablamos del impacto que ha tenido el cambio de estrategia de cara a la velocidad de ejecución de los micro experimentos. Revisamos los resultados de los entregables vs el estado inicial del diagnóstico de la empresa.

Conclusiones y recomendaciones del acompañamiento:

La empresa requiere de llevar a cabo más experimentos y más validaciones; el emprendedor ha planteado la batería de micro experimentos y ha obtenido gracias a los aprendizajes varios resultados que le han valido la adquisición de nuevos clientes que ya van por su asesoría número 4 y en otros casos están empezando a colocar microcréditos donde los usuarios de este último producto están con una cartera reducida.
El emprendedor, con base en su recorrido del usuario tanto de los que buscan las asesorías como para los que buscan los microcréditos.

Las invitaciones por medio de redes sociales dependen de establecer una estrategia de marketing digital que extienda el alcance a sus usuarios potenciales.

Así mismo está planificado un proceso de alcance a travéz del voz a voz.

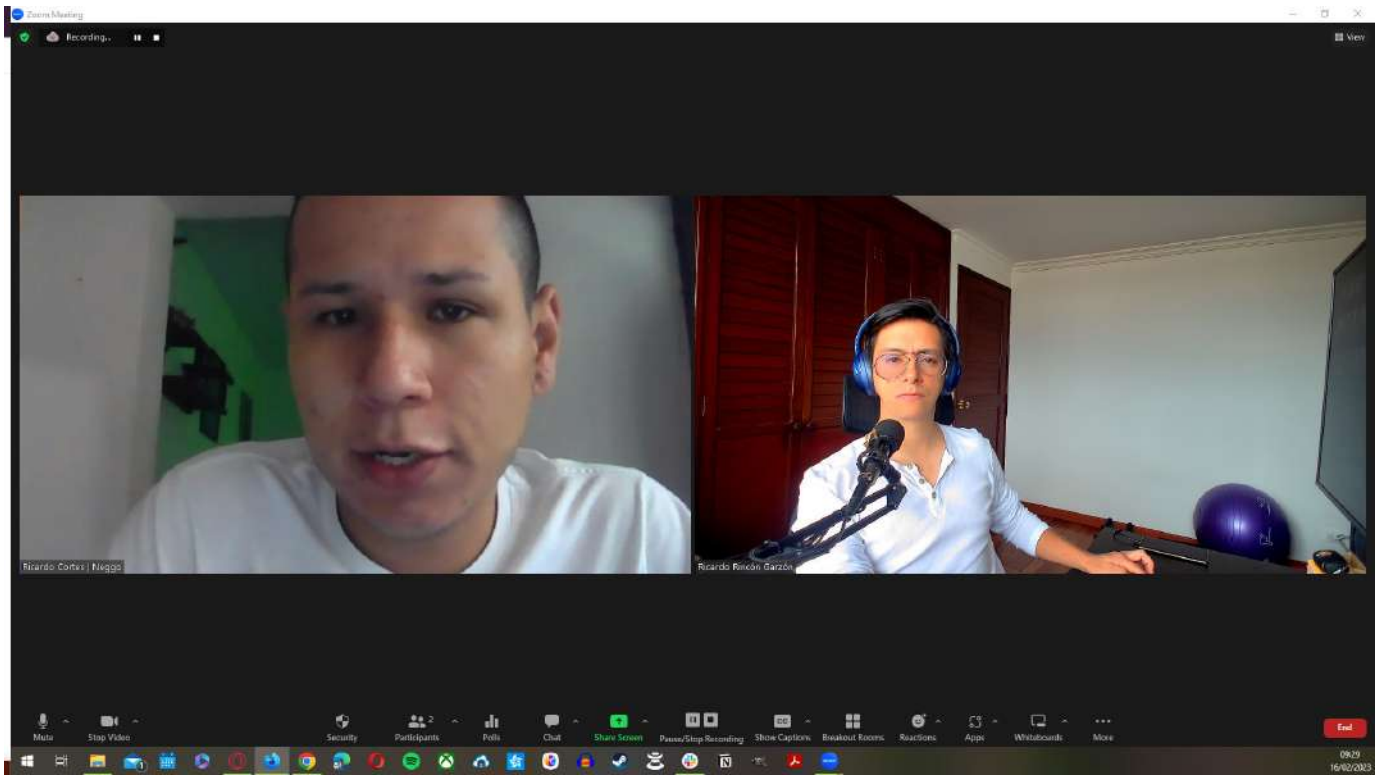
II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
N/A	N/A

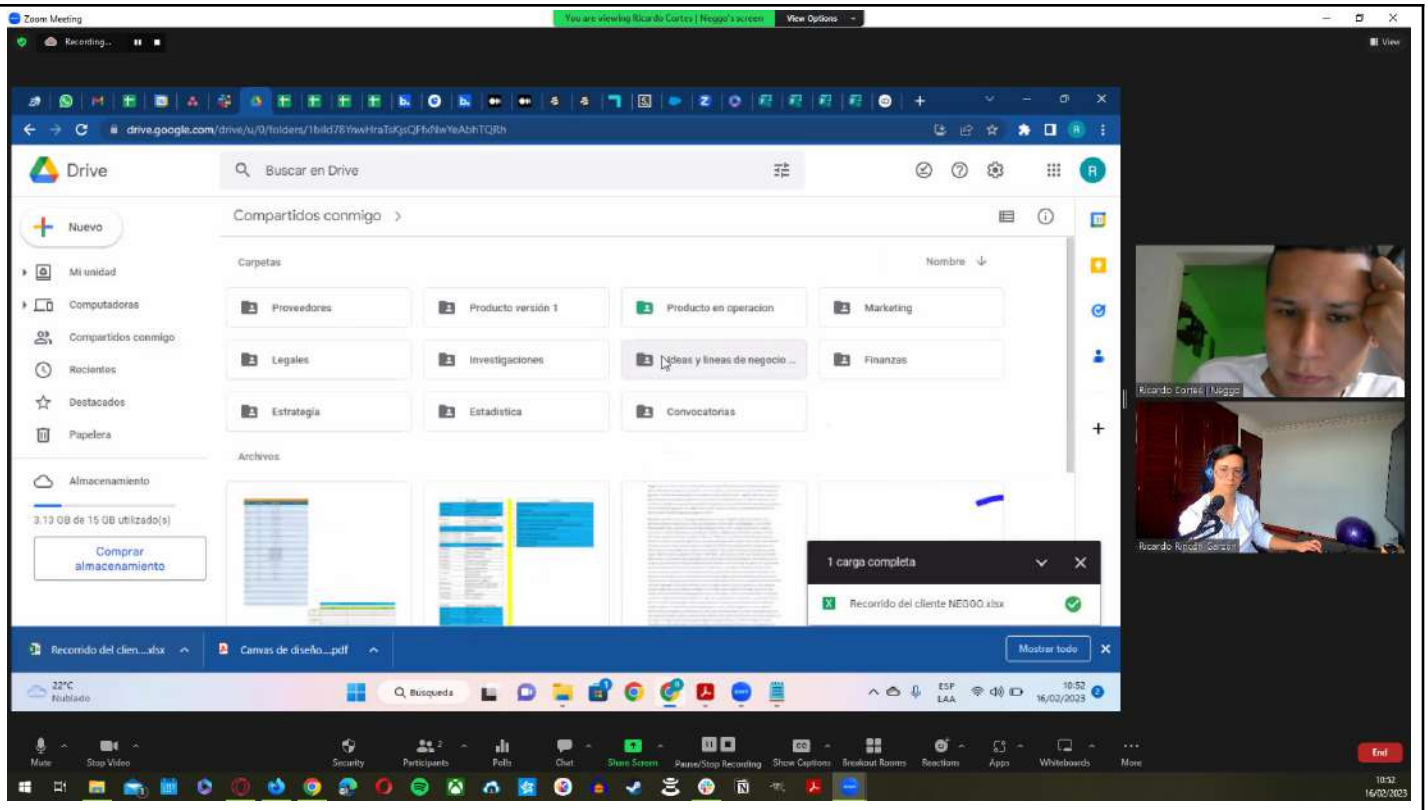
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

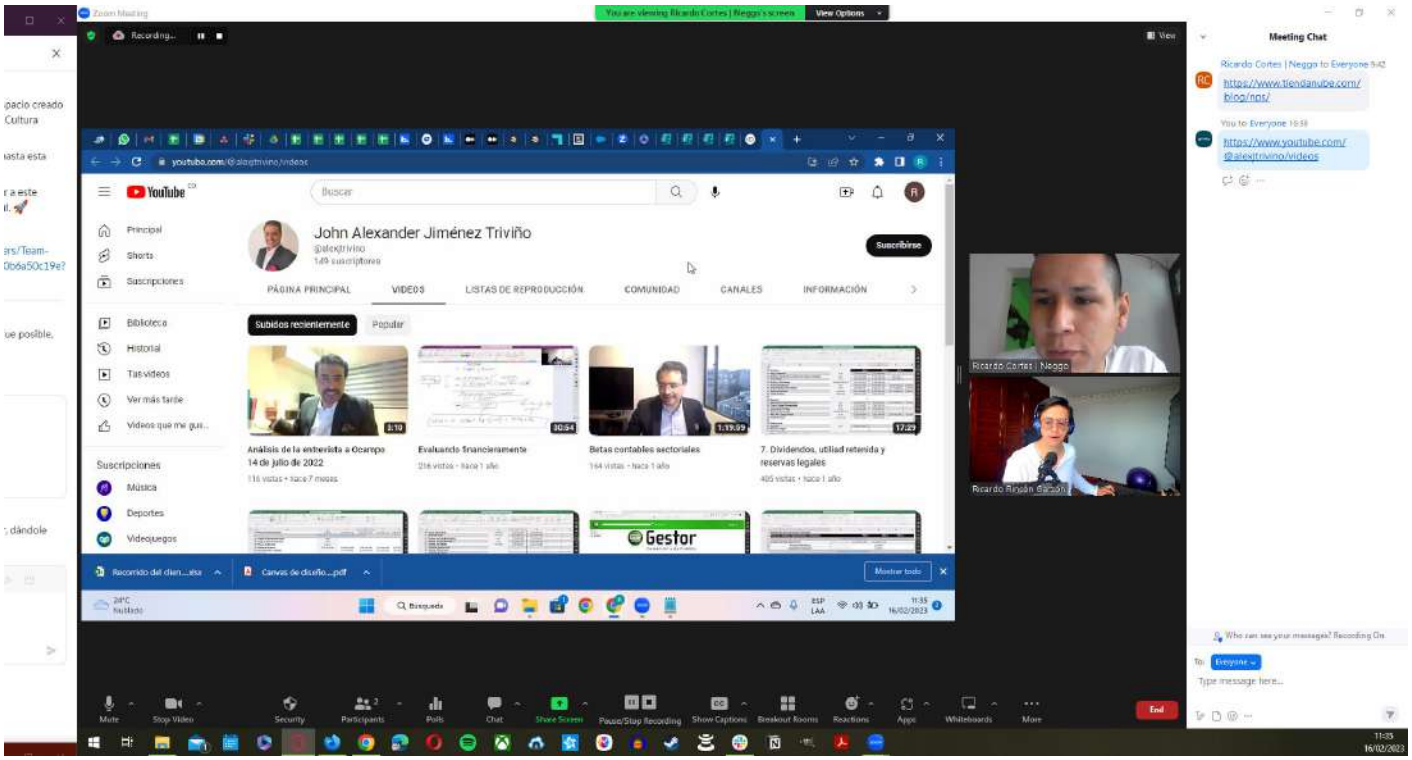
FECHA PROXIMA CITA:	**N/A**	**HORA: N/A**
		Ricardo Alexis Cortes Gaviria Firmado digitalmente por Ricardo Alexis Cortes Gaviria Fecha: 2023.01.13 10:43:43 -05'00'
FIRMA PROVEEDOR		**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención







Descripción de la fotografía: Pantallazo de la reunión con el emprendedor

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

Nombre de actividad: Cierre.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable 01-AC-002 Sofisticación productos y servicios para la iniciativa NEGGO.

Lugar del evento:Virtual
Hora: 09:30 AM a 11:30 am
Nombre de los asistentes y entidad:
Ricardo Cortes - NEEGO
Ricardo Rincón - consultor Pantera Makers

Otros anexos:
Entregable 1: Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora
Entregable 2: Prototipo preliminar con las mejoras o sofistificado
Entregable 3: Resultados de validación del prototipo preliminar
Entregable 4: Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas

V181022

ENTREGABLE 1: Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora

Entregable 1. Análisis de caso y hallazgos y oportunidades de mejora.
Empresa: Neggo

Análisis del caso:

Neggo es una startup del sector fintech que busca extender a más usuarios un esquema de educación financiera y busca poder conceder microcréditos.

Hallazgos:

La plataforma de asesorías aún no está creada, sin embargo, cuentan con un esquema de pagos y agendamiento para que los usuarios puedan solicitar asesorías.

Estos emprendedores ya han logrado conceder algunos microcréditos, sin embargo tienen una cartera que cubrir; por otro lado, tienen también un esquema de asesoramiento para lograr que los usuarios reciban consejos.

Oportunidades de mejora:

Deben poder lograr un mayor número de validaciones, formar un objetivo a lograr, una estrella del norte que permita encontrar el tipo de usuarios dispuestos a acceder a los servicios de microcréditos o de asesoría que el equipo de Neggo ofrece.

ENTREGABLE 2: Prototipo preliminar con las mejoras o sofistificado

PRE-SERVICIO

¿Dónde puedo encontrar a mis clientes o usuarios?

Plazas de mercado
Construcciones
Supermercados
Tiendas de barrio
Plantas de producción
Sitios virtuales (grupos de fb, wspp)

¿Cómo voy a lograr que mis clientes o usuarios conozcan mi producto o servicio? (GET)

Publicidad digital redes sociales
Voz a voz
Habladores
Stickers
Folletos
Google Forms

SERVICIO

Dibuje el recorrido de un usuario o cliente interactuando con su producto o servicio, para lograr cumplir la expectativa (KEEP)



POST-SERVICIO

¿Cómo voy a medir la experiencia de mis clientes o usuarios?

¿Qué puedo hacer para ayudar a que mis clientes o usuarios compartan su experiencia? (GROW)

VALIDACIÓN

EXPECTATIVA

¿Qué esperan mis clientes o usuarios poder hacer con mi producto o servicio?

'Desembalarse''

EXPERIENCIA

¿Qué dicen mis clientes o usuarios al finalizar el recorrido?

SATISFACCIÓN

¿Qué es lo que mis clientes o usuarios le dicen a los demas sobre mi producto o servicio?

Recorrido del cliente									
		Precompra				Proceso de compra		Proceso de poscompra	
Etapa		Búsqueda	Encuentro	Descubrimiento	Preguntas frecuentes	Fit	Desembolso	Pago	Paz y salvo
Objetivo de la experiencia del cliente		Necesidad de financiación, Urgencia,	Encuentra diferentes soluciones	Conocer la marca Neggo	Conocer las condiciones del servicio,	Aceptación de los condiciones,	Realizar el préstamo,	Realizar pago de obligación	Obtener paz y salvo
Actividades del cliente		Buscar un crédito; preguntar amigos, familiares y compañeros; buscar en el pc/móvil;	Leer los resultados; conocer las redes sociales, visitar las páginas,	Visitar la página web de Neggo; redes sociales de Neggo, comentarios de las personas y clientes;	Iniciar conversación, diligenciar el formulario,	Diligenciar el formulario; realizar el pago de suscripción; acceder a los servicios,	Iniciar sesión, solicitar desembolso, firmar pagaré y TyC, Ingresar código de seguridad	Solicitar la factura, solicitar el medio de pago, realizar el pago, enviar el comprobante	Iniciar conversación, solicitar documento
Canal de contacto		Google, Voz a Voz, Alianzas, Redes sociales,	Redes sociales, Google, Voz a Voz,	Redes sociales, Plataforma web, WhatsApp,	Plataforma web, WhatsApp,	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp	Plataforma web, WhatsApp
Evaluación de la experiencia	5					x	x	x	x
	4			x					
	3		x		x				
	2								
	1	x							
Responsable									

Recorrido del cliente									
	Precompra				Proceso de compra			Proceso de poscompra	
Etapa	**Búsqueda**	**Encuentro**	**Descubrimiento**	**Preguntas frecuentes**	**Fit**	**Primer contacto**	**Segunda contacto**	**Seguimiento**	**Cumplimiento**
Objetivo de la experiencia del cliente	Ser apto para el sistema financiero	Encuentra diferentes soluciones	Conocer la marca Neggo	Conocer las condiciones del servicio,	Aceptar las condiciones, acceder a los servicios,	Resolver dudas financieras	Recibir asesoramiento personalizado	Realización de actividades	Mejora continua
Actividades del cliente	Buscar un asesor; preguntar amigos, familiares y compañeros; buscar en el pc/móvil;	Leer los resultados; conocer las redes sociales, visitar las páginas,	Visitar la página web de Neggo; redes sociales de Neggo, comentarios de las personas y clientes;	Iniciar conversación, diligenciar el formulario,	Diligenciar el formulario; realizar el pago de suscripción; acceder a los servicios,	Iniciar sesión, dejar la pregunta y esperar respuesta rápida; agendar cita con el asesor (si aplica);	Llegar a la cita, conectarse o recibir la llamada,	Realizar las actividades propuestas por el asesor, llevar control y análisis de finanzas personales, asistir a las citas de seguimiento con el asesor,	Uso de las herramientas indicadas por el asesor, aplicación de consejos y compartir experiencia con familiares y amigos.
Puntos de contacto	Redes sociales, Google, Voz a Voz, Alianzas,	Redes sociales, Google, Voz a Voz,	Redes sociales, Plataforma web, WhatsApp,	Plataforma web, WhatsApp,	WhatsApp	WhatsApp	WhatsApp, Llamada,	WhatsApp, Llamada	WhatsApp
Evaluación de la experiencia **5**					x		x		x
4						x		x	
3			x	x					
2		x							
1	x								
Responsable									

ENTREGABLE 3: Resultados de validación del prototipo preliminar:

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*
NEGGO	**NEGGO**	15/02/2023

Objetivo

Formular experimentos de validación basados en las oportunidades de mejora y / o sofisticación del producto o servicio.

La idea es que las validaciones, desde entrevistas hasta pruebas de usuario se construyan basadas en una hipótesis que se pueda validar, estableciendo un resultado esperado y consingando el resultado real para hacer el contraste con la realidad y saber así si la hipótesis y su respectivo resultado se aceptan o no.

ID experimento	Nombre del microexperimento	Hipótesis	Resultado Esperado	Resultado Obtenido	¿Se acepta el resultado?	Hipótesis Aceptada	Aprendizajes
1	Sondeo de resultados de asesoría financiera número 1	Los usuarios están dispuestos a continuar con su proceso de mejoramiento financiero	Los 7 primeros usuarios que tomaron la primera asesoría están dispuestos a continuar con el proceso	Inicialmente tomaron asesorías por llamadas y por chat 10 personas, de las cuales, 7 fueron contactadas agendando cita, 3 no fue posible contactarlo	Aceptado	Sí	
2	Consolidación de clientes	Los usuarios están dispuestos a pagar $15000 por la asesoría número 3 para continuar su proceso de mejoramiento de su salud financiera	50% de los suarios pagan por este servicio	Nadie ha pagado	Aceptado	Sí	Realizar el pago al finalizar la sesión no. 2
3	Sondeo de clientes con crédito desembolsado	Los usuarios que tienen un crédito activo están dispuesto a tomar una asesoría financiera.	9 de los 13 clientes que han tomado créditos toman la primera asesoría	De 10 llamadas 1 la ha tomado, 2 no la requieren, 1 la donó, la persona beneficiaria la aceptó; 6 no se ha podido tener contacto, y 4 no se han llamado.	Rechazado	No	La gente no contesta la llamada
4	Sondeo vía correo electrónico, mensaje de texto y WhatsApp	Los clientes están dispuestos a tomar una asesoría financiera	9 de los contactados tomen la asesoría financiera	Sólo una persona diligenció el formulario y agendó la asesoría.	Rechazado	No	Se tiene que ampliar el conocimiento de las asesorías
5	Sondeo de usuarios rechazados	Los usuarios rechazados están dispuestos a tomar una asesoría financiera	5 de los 10 usuarios rechazdos toman una asesoría financiera	Ni por correo, ni por WhatsApp ni por SMS ninguno de los usuarios rechazados ingresaron al formulario, por obvia razón no hubo formulario lleno ni agendamiento alguno.	Rechazado	No	Los formulario no es la mejor forma de llagar a estos clientes
6	Sondeo inmobiliaria independientes	Los propietarios independientes desean tener un servicio de consulta en centrales de riesgo independiente también	10 personas de 20 en la base de datos inicialmente recogida, aceptan nuestro servicio				
7	Reenvió del experimento 3, 4 y 5 en horario de la noche y mensaje nuevo.	Los usuarios y clientes están dispuestos a tomar una asesoría financiera teniendo un mensaje claro y directo	9 de 19 mensajes enviado, van a tomar una asesoría.	Solo un cliente le dio click al enlace pero no diligenció el formulario ni solicitó la asesoría. No se obtuvo más click ni por correo, ni WhatsApp para los clientes y usuarios rechazados.	Rechazado	No	Mejorar el mensaje, el horario fue revisado por muchos, pero nadie se interesó. O no es un cliente para las asesorías.
8	Sondeo inmobiliaria	Las agencias de arriendo pequeñas desean tener un servicio de consulta en centrales de riesgo independiente	Por lo menos encontrar una inmobiliaria que desee nuestros servicios				
9	Distribución de tarjetas punto físico	De las tarjetas que se dejan en los cajeros automáticos, las personas aceptan el llamado a conocer Neggo	Por lo menos el 10% demuestra un interés y contacta	Ninguna persona ha llegado	Rechazado	No	No dejar objetos en el cajero automático. Unidades residenciales, negocios, donde se confluye gente
10	Distribución de tarjetas P2P	De las tarjetas que se entregan personalmente, las personas aceptan el llamado a conocer Neggo	Por lo menos el 25% demuestra interés y contacta				

ENTREGABLE 4: Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas

Canvas de Modelo de Negocio

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*	*Documentation:*
Neggo	Ricardo Rincón Garzón	DD/MM/AAAA	X.Y	Read Instructions Watch YouTube video

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

- Amazon Web Services
- Datacredito
- Empresas con Know How en E.F.E.
- Empresas de desarrollo de software
- Belvo
- Wompi
- .Alianza Fiduciaria

Actividades clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? Nuestros canales de dis... clie... CA... Pro... pla...

- Marketing & Branding - Charlas, blog, vídeos y redes sociales
- Atención al público
- Desarrollo de herramientas financieras
- Desarrollo de software

Recursos clave

¿Qué recursos clave requieren nuestras p... de c... ujos c... T... es (... datos), h...

- Calendario
- Paserela de pagos
- Capital
- Asesor financiero
- Centrales de riesgo
- Fiducia (administrar los recursos y captar los ahorros y el pago de créditos)

Propuestas de valor

¿Qué valor le ofrecemos al cliente? ¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a r... s... c... p... r... c...

- Mejora la administración de tu dinero por medio de tu celular.
- "Mejorar el manejo de las finanzas personales de la población Latinoamericana"
- -o-
- Asesorías en planeación financiera personal
- Créditos (y otros productos financieros)
- Herramientas financieras (presupuesto, ahorro, gasto, inversión, deuda)
- Acceso información de Educación Financiera gratuito.

Relación con clientes

¿... a cada uno de ... ntes que ... mos con ellos? ... ? ¿Cómo se ... estro modelo de ... s son?

- Conveniencia
- Atención personalizada
- Servicios automatizados

Canales

A través de que canales nuestros segmentos de cl... dos? ¿Cómo los estar... ómo se integran nues... ionan mejor? ¿Cuá... ómo los estar... inas de los clien...

- WhatsApp
- Aplicación móvil y web

Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? ¿Es nuestra clientela un mercado masivo, un nicho de mercado, una plataforma segmentada, diversificada y multifacética?

- Personas y familias con ingresos inferiores a USD 700
- Bancarizados
- Usuarios casuales

Post-it

Copia y pega en el lienzo

Estructura de costos

¿Cuáles son los c... stro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué activ...

ES SU NEGOCIO ... ás ágil, propuesta de valor de bajo precio, automatización máxima, outsour... la creación de valor, propuesta de valor premium).

CARACTERÍSTICAS ... alquileres, servicios públicos), Costos variables, Economías de escala, Economía...

- Costo por unidad de tecnología usada
- Pasarela de pagos
- Marketing & Branding

Fuente de ingresos

¿P... a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pa... pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Ti... as de suscripción, préstamos / alquileres / leasing, licencias, tarifas de co... PR... las características del producto, Depende del segmento de clientes, De... PR... del rendimiento, mercado en tiempo real

- Por 24 horas para tener acceso a un asesor financiero.
- Consultas de historial crediticio.
- Tarifas en los productos financieros (ej interés en el crédito)

Designed by: Business Model Foundry AG (www.businessmodelgeneration.com/canvas)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Excel implementation by: Neos Chronos Limited (https://neoschronos.com/)

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	560
Fecha	17/03/2023 09:03 am	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL149; 01 ; PANTERA MAKERS SAS BIC	
De	Pantera Makers - PANTERA MAKERS SAS BIC : notificaciones@contapyme.com	
Para	CORPORACION RUTA N MEDELLIN	

INFORMACIÓN DE FACTURA			
Fecha factura	17/03/2023 12:00 am	Número factura	FEL149
Proveedor	**Pantera Makers Sas Bic** **Cl 82 9 22 Ap 202** **8909011** **financiera@genielatam.com** **Manizales, Caldas**	Nit	900368050
Total iva	1.037.815,00	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	6.500.000,00		
CUFE	36bed20a0b18d4a7ef67a847c8dfeb4eb716baed4d82215e9270685b102d2a35f263c09100d6876b8c8920c1a9302990		

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
01-AC-002 Sofisticación de productos y servicios. Este servicio consiste en prestar asesoría especializada para		5.462.185,00	1.037.815	5.462.185,00
sofisticar la propuesta de valor del negocio a partir de la sofisticación de productos y servicios, que incorpore tecnologías 4.0,		1,00	0	0,00
, experiencia de usuario o adaptación a nuevos mercados que representen una ventaja competitiva para el negocio.		1,00	0	0,00
Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: Neggo.		1,00	0	0,00

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	IVA	TOTAL
Orden de compra N° 774		1,00	0	0,00
Total				5.462.185,00



Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

Recibo individual de pagos - Sucursal Virtual Empresas

Bancolombia

NIT. 890.903.938-8

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

Número de cuenta:	62360470925	Tipo de cuenta:	Ahorros
Entidad:	BANCOLOMBIA	Cuenta local:	S
Nombre de beneficiario:	PANTERA MAKERS S.A	Documento:	000000900368050
Valor:	17.017.440,00	Cheque:	0
Concepto:	1	Referencia:	
Estado:	ABONADO EN BANCOLOMBIA, PROVENIENTE DE CLIENTE		
Fecha de aplicación:	23 de Marzo de 2023		