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 107 Abr.17/2023

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

Teléfono: 3104531639 **Fax:**

Nit / C.C.: 900.368.050 3 **Vlr. Pagado:** **32,998,895.00**

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: TREINTA Y DOS MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL OCHOCIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS CON CERO CENTAVOS M/L

Concepto: GESTIÓN COMERCIAL PARA ACCESO A NUEVOS MERCADOS (SOFTLANDING E INTERNACIONALIZACIÓN)
ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA SOFISTICAR LA PROPUESTA DE VALOR DEL NEGOCIO A PARTIR DE LA SOFISTICACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS
ALISTAMIENTO PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE RONDAS DE INVERSIÓN

Vr. Br.:	31,775,537.00	**Vr. Iva:**	6,037,352.00	**Notas:**	0.00
Reten:	3,908,391.00	**R. Iva:**	905,603.00	**R. Ica:**	
Otros:	0.00	**T. Ded:**	4,813,994.00	**Neto:**	32,998,895.00

Factura Número			Fecha Factura	Valor Obligación	Valor Cancelado
OSCV	204	FEL158	Abr. 14 / 2023	16,479,599.00	16,479,599.00
OSCV	205	FEL157	Abr. 14 / 2023	5,672,480.00	5,672,480.00
OSCV	197	FEL155	Abr. 13 / 2023	10,846,816.00	10,846,816.00

IMPUTACIÓN CONTABLE

Cuenta	Centro de Costo	Débito	Crédito
11100630	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E		32,998,895.00
24010110	03387 RUTA EMPRENDEDORA (E	32,998,895.00	0.00

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL

Vigencia	Centro de Costo	Compromiso	Certificado	Obligación	Valor
2023		209	CDP 35	PCPV 249	18,883,701.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338702 HONORARIOS Y ASISTENCIA TECNICA					
2023		1312	CDPR 786	PCPV 250	6,500,000.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA					
2023		1109	CDPR 786	PCPV 242	12,429,188.00
Rubro Presupuestal: 2320202008000000000311806080338701 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:
GESTIÓN COMERCIAL PARA ACCESO A NUEVOS MERCADOS (SOFTLANDING E INTERNACIONALIZACIÓN)

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **204**
Radicado:
Fecha: ABR. 12/2023
Doc. Prov: FEL158
Valor: 16,479,599.00
Contrato:
Obligación: PCPV249
Fecha Vencimiento: May.12/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	15,868,656.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	452,257.00	3,015,045.00
Valor de retención de IVA.	452,257.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	206,293.00	15,868,656.00
Valor retención.	1,951,845.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	1,745,552.00	15,868,656.00
Valor IVA 19	3,015,045.00					

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RP 209	CDP 35	23202020080000000311806080338702	894	HONORARIOS Y ASISTENCIA TECNICA	18,883,701.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	204		206,293.00	15,868,656.00
24360305	HONORARIOS 11%	204		1,745,552.00	15,868,656.00
24010110	SERVICIOS	204		16,479,599.00	
310901910101	HONORARIOS SERVICIOS PROFESIO	204	15,868,656.00		
310901910192	IVA ASUMIDO 19%	204	3,015,045.00		15,868,656.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	204		452,257.00	3,015,045.00
		Total	18,883,701.00	18,883,701.00	

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. FEL158

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

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

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : MEDELLÍN **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
12/04/2023	**$ 18.883.701,00**

ORDEN DE COMPRA
962

FECHA VENCIMIENTO
26/04/2023

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
41555005	02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización).	1	$ 15.868.656,00		$ 15.868.656,00
	Este servicio busca desarrollar un plan de trabajo y ajuste del material comercial y revisión de clientes potenciales para iniciar	1			
	la comercialización internacional.	1			
	Duración del Acompañamiento 20 horas - Plazo: 31 de marzo del 2023. Nombre del proyecto: SILVERWOLF STUDIOS.				
	Orden de compra N° 962	1			

NRO. ITEMS FACTURADOS: 1

LIQUIDACION	VALOR BASE	%	VALOR
VALOR PARCIAL :			$ 15.868.656,00
IVA liquidado	$ 15.868.656,00	19,00%	$ 3.015.045,00
VALOR TOTAL :			$ 18.883.701,00

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 26/04/2023	$ 18.883.701,00

VALOR (en letras) : DIECIOCHO MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y TRES MIL SETECIENTOS UN PESOS

OBSERVACIONES

Orden de Compra N° 962 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:
IKPERxScrSFcKxskvaVG+9Ae6QO5PVh7cAOFTR+DGRlCg8OZJHMjFSGpPaaCcXrNnEFJTxVD7yxkmFcu0ZcI1wQapfc3igL2QgBQmcFB2ZaGdIVdF VoMCOh8bcW9T3mQQ8GWM7hnNHhXFEFvq9qgSfmm1j8BZOtpp8l6KScry6nVruvYGUTvw6M/QkjnE6DTuduLkr8E98lQPPBCXJr67shhLDiLA6VT RsJMojmjv/cvR5IaEJ0RLifk3eIOd/REk188/oFrk0A9RuTlBQmZ931ewo5yPxcwUKEqabjGoWZfa4RFAFmUA1tHViVQRsT69lBmwYOvFBFW0hBB9U N+1g==

CUFE: 2fe893ab31d0f65e40c54979e1dd3362b8b1eebe3c1d69790d84fa9d9f80efa89630bb9de669df6c3ba93e3b398394ea
Fecha emisión: 2023-04-12 15:07:37 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-12 15:07:41-05:00
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. FEL158

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**12/04/2023**	**$ 18.883.701,00**

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

ORDEN DE COMPRA
962
FECHA VENCIMIENTO
26/04/2023

Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (autorretención 1.1% - antiguo 0.8%)
Factura a crédito, plazo hasta 26/04/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
IKPERxScrSFcKxskvaVG+9Ae6QO5PVh7cAOFTR+DGRlCg8OZJHMjFSGpPaaCcXrNnEFJTxVD7yxkmFcu0ZcI1wQapfc3igL2QgBQmcFB2ZaGdIVdF VoMCOh8bcW9T3mQQ8GWM7hnNHhXFEFvq9qgSfmm1j8BZOtpp8l6KScry6nVruvYGUTvw6M/QkjnE6DTuduLkr8E98lQPPBCXJr67shhLDiLA6VT RsJMojmjv/cvR5IaEJ0RLifk3eIOd/REk188/oFrk0A9RuTlBQmZ931ewo5yPxcwUKEqabjGoWZfa4RFAFmUA1tHViVQRsT69lBmwYOvFBFW0hBB9U N+1g==

CUFE: 2fe893ab31d0f65e40c54979e1dd3362b8b1eebe3c1d69790d84fa9d9f80efa89630bb9de669df6c3ba93e3b398394ea
Fecha emisión: 2023-04-12 15:07:37 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-12 15:07:41-05:00
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, 10 de abril 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

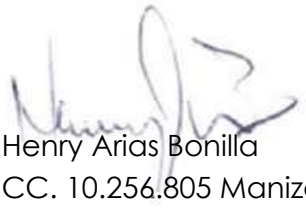
CERTIFICO

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

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
2023-03	2023-04	1996471674	9449155150	E	2023/04/17	2023/03/30	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

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
2023-03	2023-04	1996471674	9449155150	E	2023/04/17	2023/03/30	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**

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.: **962** **CONTRATO No:**

FECHA: Feb. 09 / 2023

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: 02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización). Este servicio busca desarrollar un plan de trabajo y ajuste del material comercial y revisión de clientes potenciales para iniciar la comercialización internacional. Duración del Acompañamiento 20 horas - Plazo: 31 de marzo del 2023. Nombre del proyecto: SILVERWOLF STUDIOS.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	15,868,656.00	15,868,656.00
				SUBTOTAL:	15,868,656.00
				MAS IVA:	3,015,045.00
				TOTAL:	18,883,701.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	209	CDP	35	894	18,883,701.00

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 9 MM 2 AAAA 2023

No Orden de compra/servicio	962
Nombre Proveedor	PANTERA MAKERS SAS
NIT/CC	900368050
Objeto de la compra/servicio	02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización). Este servicio busca desarrollar un plan de trabajo y ajuste del material comercial y revisión de clientes potenciales para iniciar la comercialización internacional. Duración del Acompañamiento 20 horas - Plazo: 31 de marzo del 2023. Nombre del proyecto: SILVERWOLF STUDIOS.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-011

2. Justificación de la selección:

El acompañamiento permitirá al emprendedor: - Identificar una ruta de operación para la internacionalización, modelo de internacionalización definido, inmersión en el país de interés(virtual), contactos y alidos estrategicos en el pais de expansión: clientes potenciales, provedores, ecosistema, inversionistas.
- Desarrollo de mínimo 3 citas comerciales internacionales

3. Entregables/actividades contratadas:

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

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. Ruta de operación internacional: brief de las diferentes etapas
2. Ajuste del modelo de negocio de acuerdo al nuevo panorama de operación
3. Capacidad Instalada y herramientas para el emprendimiento
4. Desarrollo de mínimo 3 citas comerciales internacionales Clevel

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	962	
No CDP	35	
No RP	209	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	15.868.655
Valor total (IVA incluido)	$	18.883.700

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:** Toro Gutierrez Geiner Orlando
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°		962
Fecha de elaboración del acta		10/04/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Pantera Makers SAS BIC
	NIT/CC	900.368.050
Objeto de la orden de compra o servicio		02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización). Este servicio
Valor de la orden de compra o servicio		$ 18.883.700
Fecha inicio OC		13/02/2023
Fecha fin OC		31/03/2023
Datos presupuestales	CDP	35
	RP	209
	Centro de costos	3387

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

Anexo 1

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

Anexo 2

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

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados	$ 18.883.700	$	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

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha:	22	02	2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	SILVERWOLF STUDIOS
Nombre Orientador: HERIBERTO ÁLVAREZ GUZMÁN				**Emprendedor y/o empresario: ALEXANDER MAURY LÓPEZ**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cédula:** 1152446884

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

La presente reunión tiene como objetivo adelantar la concertación de los servicios asociados al beneficio 02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización), de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N° CM-2022-011, Orden de Compra o Servicio N°962 con plazo de ejecución hasta el 22/03/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	*Ruta de operación internacional: brief de las diferentes etapas.*	**Se definen las etapas de la operación internacional.**	**27/02/2023**
2	*Ajuste del modelo de negocio de acuerdo al nuevo panorama de operación.*	**Se modifica el modelo de negocio del emprendedor para incluir el panorama de operación internacional.**	**02/03/2023**
3	*Capacidad instalada y herramientas para el emprendimiento.*	**Se determinan los recursos tecnológicos adicionales para atender de forma expedita los compromisos internacionales.**	**06/03/2023**
4	*Desarrollo de mínimo 3 conexiones comerciales internacionales.*	**Se realizan 3 conexiones comerciales con clientes potenciales, proveedores, ecosistema o inversionistas**	**14/03/2023**

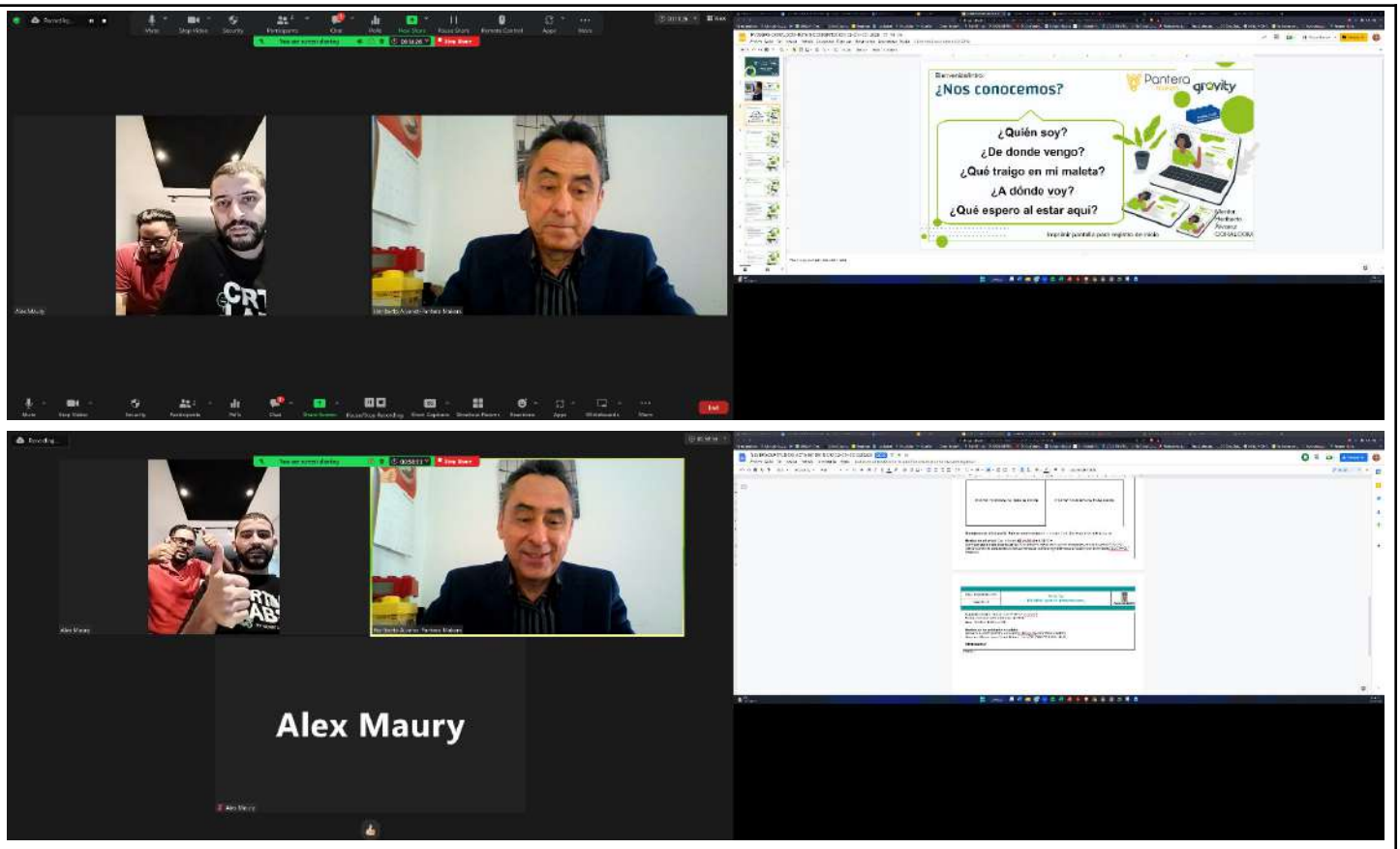
Conclusiones del acompañamiento:
Socios emprendedores empresarios muy dispuestos a resolver, sincronizados, enfocados, saben lo que buscan, no saben el cómo, muy dispuestos a seguir el proceso de acompañamiento, eso me reta.
Están conscientes de que su servicio nos es común y que los acompañamientos o mentorías tradicionales no les aportan mucho, esperan que en esta ocasión, nos enfoquemos en su especialidad: Producción de sonido profesional Gran reto.
Objetivo: Incursionar en el mercado americano (USA) para vender $20,000 usd en el primer año.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

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

Cita de concertación (1 hrs, 22/02/2023: 09-10 hrs MEX, 10-11 hrs COL) Etapas del acompañamiento al emprendedor: 1. Identificación de una ruta de operación para la internacionalización. (3 hrs, 22/03/2023 10-13 hrs MEX, 11-14 hrs COL) 2. Generación del Modelo de negocio de internacionalización. (4 hrs, 27/02/2023 9-13 hrs MEX, 10-14 hrs COL) 3. Inmersión en el país de interés (virtual). (4 hrs, 02/03/202 9-13 hrs MEX, 10-14 hrs COL) 4. Contactos y aliados estratégicos en el país de expansión: clientes potenciales, proveedores, ecosistema, inversionistas. (5 hrs, 06/03/2023 9-14 hrs MEX, 10-15 hrs COL) 5. Desarrollo de mínimo 3 conexiones comerciales internacionales. (4 hrs, 13/03/2023 9-13 hrs MEX, 10-14 hrs COL) Cita de cierre (1 hrs, 14/03/2023 9-10 hrs MEX, 10-11 hrs COL)	Proveedor: - *Enviar al Emprendedor /Empresario el acta de concertación para su firma. (Antes del 23/02/2033)* *Emprendedor/Empresario:* - *Revisar,* aprobar, firmar y devolver el acta de concertación al Proveedor. (Antes del 24/02/2023)
FECHA PRÓXIMA CITA: **22/02/2023**	**HORA: 10-13 hrs MEX, 11-14 hrs COL.**
 **FIRMA PROVEEDOR**	 **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Foto de sesión virtual de la reunión Consultor-Emprendedor/Empresario.

Nombre de actividad: Concertación SILVERWOLF STUDIOS.
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación relacionado con los entregables para la iniciativa 02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización) con la empresa SILVERWOLF STUDIOS.

Lugar del evento: Virtual PLATAFORMA GROVITY.
Fecha: miércoles 22 de febrero de 2023.
Hora: 10:00 a 11:00 hrs COL.

Nombre de los asistentes y entidad:
Heriberto Álvarez Guzmán, Consultor PANTERA MAKERS.
Alexander Maury López / Erick Natera Urueta, SILVERWOLF STUDIOS.

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	**05**	**04**	**2023**	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**SILVERWOLF STUDIOS**

Nombre Orientador: Heriberto Álvarez Guzmán	**Emprendedor y/o empresario:**
CVS: No aplica **Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Alexander Maury López/Erik Natera Urueta** **Cédula: 1152446884**

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Número de contrato marco: CM-2022-011
Número de orden de compra: 962

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Ruta de operación internacional: brief de las diferentes etapas.	27	02	2023	Heriberto Álvarez Guzmán	Se revisaron las etapas de la ruta de internacionalización en mural y se definen los pasos a seguir, se elaboró documento evidencia.
Ajuste del modelo de negocio de acuerdo al nuevo panorama de operación.	03	03	2023	Heriberto Álvarez Guzmán	Se analizó y modificó el modelo de negocio actual (local) con respecto a las necesidades de internacionalización y se elaboró documento evidencia.
Capacidad instalada y herramientas para el emprendimiento.	06	03	2023	Heriberto Álvarez Guzmán	Se verificó el inventario de capacidad instalada y se hicieron las recomendaciones correspondientes para la internacionalización exitosa, se elaboró documento evidencia.
Desarrollo de mínimo 3 conexiones comerciales internacionales.	05	04	2023	Heriberto Álvarez Guzmán	Se participó en la FICCI y se tuvo la oportunidad de probar con muy buen resultado la hipótesis en citas presenciales realizadas por Erik y Alexander, los detalles de los resultados se integran en los 3 Reportes de Cita anexos al proyecto.

Conclusiones del acompañamiento:
Empresarios-emprendedores con mucho futuro, gran visión, muy organizados, con recursos bien aprovechados, con mucho que aprender y aplicar en el entorno internacional, han decidido pegarle a lo grande, jugar en las ligas mayores, tienen todo, o casi todo, el presente proyecto les ha servido para medir fuerzas, detectar y medir en la práctica sus fortalezas, reconocer sus áreas de oportunidad y ponerlas a prueba, no es sencillo internacionalizarse hacia el mercado americano, sin embargo, la ruta que se han trazado, es viable, requiere de mucha disciplina, compromiso, entrega y constancia, les deseo el mejor de los éxitos Alex, Erik & team. En FICCI tuvieron la oportunidad de validar el modelo de negocio de internacionalización propuesto y con ello descubrieron alrededor de 25 oportunidades de negocio en

latinoamérica de las cuales 12-14 son buenas para hacer negocio y que les pueden acercar al mercado objetivo. ¡Gran equipo! Seguro estoy que pronto les veremos ganando un gran premio internacional. ¡Enhorabuena campeones!

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
N.A.	*N.A.*
FECHA PRÓXIMA CITA:	**HORA:**



Heriberto Álvarez Guzmán

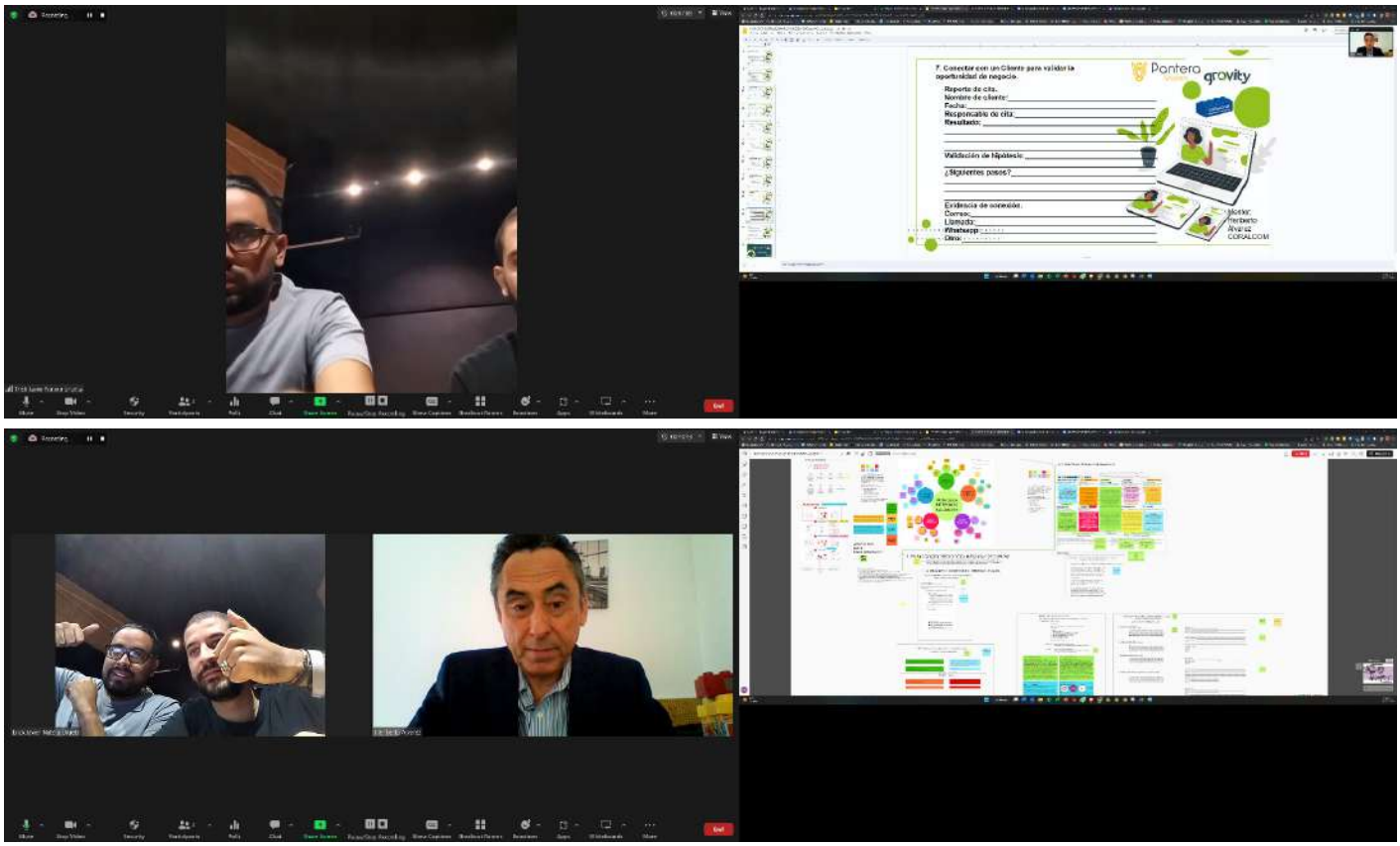
FIRMA PROVEEDOR



FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Pantallazo de la reunión con Alexander Maury López y Erick Natera Urueta socios fundadores de SILVERWOLF STUDIOS

Nombre de actividad: Cierre.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable 02-CN-001 Gestión comercial para acceso a nuevos mercados (softlanding e internacionalización) para la iniciativa Silverwolf Studios

Lugar del evento: Virtual
Hora: Miércoles 5 de abril de 2023 de 10:00 a 12:00 hrs COL.

Nombre de los asistentes y entidad:
Proveedor: PANTERA MAKERS-Heriberto Álvarez Guzmán.
Cliente: SILVERWOLF STUDIOS-Alexander Maury López y Erik Natera Urueta.

Otros anexos:

Ruta de operación internacional: brief de las diferentes etapas.
Ajuste del modelo de negocio de acuerdo al nuevo panorama de operación.
Capacidad instalada y herramientas para el emprendimiento.
Desarrollo de mínimo 3 conexiones comerciales internacionales.

ENTREGABLE 1: Ruta de operación internacional: brief de las diferentes etapas

LA RUTA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SILVERWOLF STUDIOS.

1. El equipo se conforma con Alexander aprovechando se dominio del inglés y sus habilidades de diseño gráfico y su experiencia en negociaciones de Erik, se espera contratar a un experto en ventas inicialmente remoto y posteriormente en el país destino, aprovecharán el expertice contable y fiscal de su Contadora, realizarán alianzas con empresas locales como subcontratistas para solventar pedidos grandes.



2. Del análisis interno se desprende que se cuenta con procesos estandarizados, la tecnología, Project Management, se le permite al cliente revisar el avance de su proyecto y los renders en tiempo real y desde un celular o tableta, cuentan con la tecnología necesaria, tienen formatos y procesos bien definidos, administrativa y legalmente están en orden.
3. Han seleccionado incursionar en otro país para buscar directore y Productores de cine, aliados que realicen actividades similares y empresas que busquen tercerizar servicios. Tienen capacidad de entregar muestras de 3 min con costos de recuperación o incluso sin costo dependiendo de tipo de negocio.
4. Buscan tener contacto a través de linkedin, en festivales, mercados, eventos, ferias, usando social media, emailmarketing, página web con SEO, /SEM, se prepararán para ello.
5. Realizarán contacto con Empresas de post producción, Productores, Directores y Empresas tercerizadoras.

LA RUTA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE SILVERWOLF STUDIOS.

Autores: Alexander Maury López y Erick Natera Urueta.
Mentor: Heriberto Álvarez Guzmán.
PANTERA MAKERS, COLOMBIA.
Fecha-. 27/02/2023.

1. CAPACIDADES ACTUALES DE SW PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

1.1. Equipo de producción Actual

- **Alexánder Maury** (Sound Supervising / Sound Designer / Editor / Re recording Mixing)
- **Erick Natera** (Post Production coordinator / Sound Designer /Editor)
- **Laura Moreno** (Post production Coordinator / Editor)
- **Felipe Valencia** (Dialogue Editor)
- **Clara Calle** (Editor / Dialogue Editor)
- **Santiago Henao** (Foley Recorder)
- **Immersive Foley** (Foley Stage / Artist Foley)
- **Alejandra Mendoza** (Foley artist)
- **Sebastián Mejía** (Score Music)
- **Andres Cárdenas** (Score Music)

1.2. Equipo Administrativo y Comercial

- **Alexánder Maury** (CEO / Graphic Designer / Commercial Producer)
- **Erick Natera** (COO / Post Production Manager / Commercial Producer)
- **Laura Moreno** (Producer, Coordinator)
- **Daniela Jurado** (Accountant)

1.3. Alianza con empresas locales para responder a altas demandas internacionales

- Immersive Foley
- Sonata Films
- Clap Studios
- Sinsonte
- Rueda Sonido

1.4. Asesoría contable y tributaria personalizada para la gestión internacional a través de la contadora

1.5. Capacidad de producción en paralelo

- SERIES: **1** - (Ejecución de 3 Meses o 2 Meses si es necesario)
- LARGOMETRAJES: **1** - (Ejecución a 4 Meses o 3 si es necesario)
- CORTOMETRAJES: **3** - (Ejecución en 1 mes)

- DOCUMENTALES: **2** - (Ejecución en 2 Meses)

2. NECESIDADES ACTUALES DE SW PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

2.1. Ampliar equipo de producción

- Ambience Editors
- SFX editors
- Dialogue Editors
- Foley Artist
- Foley Editor

2.2. Conseguir Equipo Humano para ampliar la capacidad de producción en paralelo

- LARGOMETRAJES: **2** - (Ejecución a 4 Meses o 3 si es necesario)
- CORTOMETRAJES: **5** - (Ejecución en 1 mes)
- DOCUMENTALES: **4** - (Ejecución en 2 Meses)

2.3. Ampliar equipo administrativo

- Coordinators
- Assistants
- Social Communicator for Social Networks

2.4. Bilingual Staff

- Erick Natera (Reforzar Ingles)
- Alexánder Maury (Reforzar Ingles)

2.5. Entender bien facilidades de pago para darle tranquilidad total al cliente extranjero

2.6. Terminar de desarrollar, ajustar y optimizar las plataformas digitales de valor agregado de SW

- Transfer.sw
- Upload.sw
- Play.sw
- Quoter.sw
- Work.sw

2.7. Terminar de desarrollar, ajustar y optimizar página web

2.8. Estipular y diagramar flujo de trabajo de proyectos internacionales

Desde la comercialización, respuesta de correos, conducto regular, comunicación con clientes e interna en SW

EJEMPLO:

- **Commercial Producer** - Contactar, Gestionar, Negociar y Vender los servicios de SW. Persona encargada de estar atento y responder correos y llamadas de clientes extranjeros, Montar las campañas de email marketing, responder redes sociales a extranjeros, etc.
- **Post production Manager** - Plantear cronograma y flujo de trabajo de acuerdo a las necesidades del *Sound Supervisor* y a los tiempos del cliente. Velar por la correcta ejecución.
- **Sound Supervisor** - Plantear las indicaciones técnicas y creativas para cada uno de los planos sonoros encaminadas a la propuesta creativa acordada con el cliente.
- **Editor and Recorder** - Ejecutar los procesos de producción estipulados por el Post production Manager acotando las indicaciones del Sound Supervisor en los tiempos pactados, entregando avances y elementos finales al Sound Supervisor con la aprobación del mismo.
- **Otros Procesos** - Plantear cada proceso como flujo de trabajo para coordinar y manejar a todo el equipo de manera organizada y eficiente. Cómo (Templates de sesiones, Formas de marcar archivos, Orden de prioridad de cada etapa y proceso, en caso de tener diferencia horaria con el cliente quien se encargará de la comunicación a horas no laborales en Colombia? etc)

2.9. Definir precios internacionales actualizados

2.10. Organizar y ajustar Base de datos de clientes

2.11. Estipular las Métricas de análisis y de objetivos de la gestión Internacional.

2.12. Definir fecha de inicio y de finalización para evaluar resultados y actualizar metodología.

2.13. Estructurar y tener NDA para clientes.

2.14. Averiguar y registrar en plataformas de trabajo y directorios

2.15. Acordar con una persona en el país destino que sea el contacto directo de la empresa o la figura para generar confianza en el país.

3. ESTRATEGIA PLANTEADA DE INTERNACIONAL DEL SERVICIO

3.1. FORTALEZAS Y VENTAJAS

- Plataformas propias sin costo alguno para la gestión, la transferencia, el seguimiento y la retroalimentación con el cliente del proyecto.

Permitiendo la revisión al instante de cada proceso sin importar dónde se encuentre.
- Oferta de postproducción de sonido para Teaser de largometraje o serie sin costo inicial a cambio de garantizar la ejecución del proyecto del Teaser. En caso de no realizar el diseño sonoro con SW el cliente debe realizar el pago del Teaser.
- Bajo costo del servicio con muy buena calidad internacional por el cambio de divisas del país.

3.2. Estipular el país objetivo u orden de prioridad para segmentar la estrategia e ingresar solo por un país a la vez.

3.3. Estrategias a implementar

- E-mail Marketing
- Página web (SEO / SEM)
- Continuidad y campañas en redes sociales (Instagram / Linkedin)
- Buscar un representante o comisionista en el país destino para la comunicación y confianza con el cliente
- Buscar o referenciar empresas aliadas en el país destino para ofrecer servicio complementario con nosotros.
- Contactar empresas que presenten el mismo servicio de SW para que nos tercerice en caso de que lo necesiten.
- tratar de hacer presencia y participar en mercados internacionales

4. VALIDACIÓN DE ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN

4.1. Contactar a 1 o 2 directores y/o productores del país objetivo y mencionarle y ofrecerle el servicio con las ventas planteadas y registrar sus respuestas.

- Determinar si por llamada, Whatsapp, Linkedin o E-mail.

4.2. Contactar a 1 o 2 empresas de postproducción de color o Montaje en el pais destino y ofrecerles la alianza para ampliar los servicios en conjunto.

- Determinar si por llamada, Whatsapp, Linkedin o E-mail.

  https://castleview.agency/ TX, USA

4.3. Contactar 1 o 2 empresas de postproducción de audio en el país destino y ofrecerles la disponibilidad de los servicios de SW para complementar y ampliar su capacidad de producción.

  https://www.medianoise.com/ NY, USA

ENTREGABLE 2: Ajuste del modelo de negocio de acuerdo al nuevo panorama de operación

2. AJUSTAR EL MODELO DE NEGOCIO

Tu empresa: SILVERWOLF STUDIOS CEO: ALEX MAURY LOPEZ, ERICK NATERA URUETA Fecha: 27/02/2023

Tu producto/ servicio: POSPRODUCCIÓN Y DISEÑO SONORO LARGOMETRAJE Y SERIES. Tu destino: USA

The Internationalization Canvas

OBJETIVO DE INTERNACIONALIZACIÓN | RECURSOS | ESTRATEGIA ÁGIL | INVOLUCRADOS | ESTRUCTURA DE COSTOS

1. Internationalization goal

Why are we going international?

Definir la ruta de Internacionalización para exportar servicios de POSTPRODUCCIÓN DE (1) LARGOMETRAJE / SERIE DE ACCIÓN 12 CAP (1HR / CAP) en un plazo no mayor de 1 AÑO y con ello generar ingresos de 20.000 USD / 30.000 USD en el país USA.

RESULTADOS KPI's

3. Resources

What resources are available for your internationalization?

- Plataformas de conexión en Línea con los clientes para facilitar trabajo a distancia.
- Cash Rebate de la alcaldía y gobierno para producciones extranjeras que inviertan en Cine en Colombia.
- Espacios de trabajo acondicionados para un trabajo de calidad.
- Equipo Profesional en proceso de formación y mejora de Producción, Administrativo y Comercial.
- Creación de Reel para impactar al cliente

6. Lean strategy

Which one of the lean strategies is the most appropriate for your company?

La incursión en el Mercado Internacional implica una mejora en la imagen y capacitación del equipo. Se propone mantener un flujo adecuado de ingresos provenientes del mercado local donde ya tenemos un reconocimiento importante hasta alcanzar un resultado que nos permita liberar cada vez, de dicho mercado. Hasta lograr una relación de ingresos cuye mayor parte sea de mercado extranjero. Lo que nos permita trabajar proyectos locales que sean tan atractivos que decidamos hacerlos por gusto y no por necesidad para obtener un reconocimiento mayor. Incursionar en los eventos del país destino como festivales, networking, etc. De igual manera hacerlo localmente ya que es común que muchos extranjeros vengan a Colombia a aquellos eventos.

El interés se centrará en productores, directores, empresas de postproducción y posibles aliados. A través de contacto vía llamadas y online. Será necesario dar a conocer nuestro recorrido local y las ventajas como el project management y las facilidades de comunicación. La calidad será inherente a todo lo que se ofrezca.
Tener un comisionista que esté en el medio y facilite la comunicación será un objetivo para lograr una mejor y mayor inmersión en el mercado. La oferta de pruebas cortas para evaluar el trabajo también será una herramienta de negociación importante.

MERCADO META

7. Stakeholders

What are the potential customers and partners in the new country?

- Empresas dedicadas a la misma actividad que la nuestra. (Acceso más inmediato pero menores ingresos)
- Directores y Productores (Acceso más complicado pero mayores ingresos)
- Aliados para Complementar sus servicios.

PROPUESTA DE VALOR

9. Cost structure

What are the costs involved with the country and strategy you chose?

COSTOS RECURRENTES
– Arriendo de Oficina+Servicios Publicos. $2.200.000 ($50USD)
– E-mail Marketing. (20USD)
– Campañas Redes Sociales con Geolocalización con mayor interés en Linkedin. (150USD)
– Ampliación de Redes y Banda Ancha (400 USD)
– Asesor Comercial por comisión (%) + 200 USD
– Personal por proyecto ($7500 USD)
INVERSIÓN INICIAL
– Mejora de Equipos (~4000USD)
– Viajes extraordinarios (1000USD)

LOCALIZACIÓN

2. Results (KPI's)

How will you measure your internationalization performance?

Alcanzar un contacto de 20 clientes potenciales en el transcurso de 1 año.

De los cuales se logre por lo menos una venta de 1 Largometraje de $20.000USD y teniendo en cuenta la capacidad instalada, proyectar a 3 proyectos al año de los cuales podrían ser cortometrajes cada uno de $3.500USD.

4. Limitations

LIMITACIONES

What factors restrict your internationalization?

- Desconocimiento parcial de la industria internacional
- Falta de contactos aliados o agentes comerciales en los países objetivos
- Personas encargadas comercialmente con fluida comunicación en inglés
- Pendiente por adquirir softwares y Hardware de última tecnología actual.

8. Value preposition

What is the value you are going to offer

Nuestros servicios de Postproducción y Diseño sonoro están enfocados en aportar un resultado de alto impacto para que la narrativa de tu historia se cuente con sonido y envuelva al espectador. Nuestra experiencia de más de 8 Años en más de 23 Largometrajes, 25 Cortometrajes, 10 Series y más; nos respalda con pasión, calidad, organización y entrega a lo que hacemos. Mediante herramientas de alta tecnología de Project Management nos comunicamos en línea constantemente para que estés enterado de tu proyecto en todo momento, permitiendo entregas en tiempo. Contando con equipo profesional y estudios diseñados específicamente para obtener los resultados que buscas.

10. Localization

What changes do we need to do in our offer?

REMOTA
Integrar herramientas de comunicación remota, por email, llamadas, etc

ASESOR COMISIONISTA

ALIADO DE EMPRESA

CRITERIO DE SELECCION | 5. Target market | PAISES QUE CUMPLEN EL CRITERIO

A. Selection Criteria

What are the criteria for selecting the target country?

You have also seen some indications of these requirements in your inte… this section, I want you to go deeper within this topic and list the characteris… should offer.
You can use the topics mentioned earlier as a starting point and add mo… our reality.

- Alta producción de series y largometrajes
- Divisa de trabajo superior al peso colombiano
- Cultura de trabajo con extranjeros accesible
- Costos de post producción elevados en el país.

B. Which countries fit these criteria?

Practical activity: search for and identify which countries meet these criteria.

Now that you know what criteria a country should have to be attractive to your company, it's time to do some research … or your b… Here we start t… expans… at this s… a guide and cr… below. …ve also written …ng the button

SERIES
1. USA - 3. ESPAÑA - 2. INGLATERRA

LARGOMETRAJES:
INDIA - CHINA - 1. USA

Designed by: uGlobally
Adapted from: APEX Brasil

DECISION: Incursionar en el mercado internacional:
1. USA 2023
2. INGLATERRA
3. ESPAÑA
4. INDIA
5. CHINA
Por la alta producción de series y largo metrajes. La ventaja d ela divisa de trabajo

ENTREGABLE 3: Capacidad instalada y herramientas para el emprendimiento

1. Gestion de proyectos y comunicacion con cliente de forma automatizada y eficiente.
2. Conocimiento tecnico y creativo para afrontoar proyectos audiovisuales AAA
3. Instalaciones y equipos aptos para abordar proyectos internacionales.
4.

TECNOLÓGICAMENTE:
1. Project management.
2. Internet con Ancho de banda de 400 mbps simétrico.
3. Procesador de video/audio de quinta generación (10GB)
4. Personal capacitado en sistemas digitales.

FORTALEZAS

1. Cambio de divisa favorable para el cliente para el costo del servicio.
2. Mercado en crecimiento exponencial y cada vez con más necesidad de empresas como la nuestra. Las nuevas plataformas de streaming hacen que se acelere el mercado y que haya oportunidad de ingreso al mercado.
3. Acoplarse a las dinámicas del mercado internacional. Mejorar las prácticas del equipo, trabajar más rápido y más eficiente.

TECNOLÓGICAMENTE:
1. Acceso a la información y aprendizaje de tecnologías del cliente.

OPORTUNIDADES

DEBILIDADES

1. Posible desconocimiento de las nuevas tecnologías requeridas por clientes para la ejecución de sus proyectos.
2. El idioma y comunicación con los clientes.
3. Poca experiencia en el medio internacional

TECNOLÓGICAMENTE:
1. Falta de capital para enfrentar retos tecnológicos grandes. Se buscaría solicitar anticipos.

AMENAZAS

1. Relacionamiento Colombia con problemática interna del País.
2. Limitantes parciales para el traslado del equipo humano al país del cliente.
3. Desconocimiento de los precios y que el mercado este saturado que no sea tan favorable el pago.
4. Confianza del cliente para dejar su proyecto en nuestras manos.

TECNOLOGICAMENTE:
1. Desconocimiento de tecnologías de última generación.

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
RECEPCIÓN	MUEBLES	Mesa	N/D	1	N/D	Mesa de trabajo	Comportamiento dañado	N/D	$1,500,000	$1,500,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Sillas	N/D	4	N/D	Silla negra con patas de madera	OK	N/D	$99,950	$399,800
RECEPCIÓN	OTROS	Bases lampara	N/D	4	N/D	Bases para luces plateadas	OK	N/D	$47,000	$188,000
RECEPCIÓN	OTROS	Spot riel	Nippon	4	N/D	Base para luces negra	OK	N/D	$29,900	$119,600
RECEPCIÓN	OTROS	Riel luces	Nippon	2	N/D	Riel para deslizar luces negras	OK	N/D	$29,900	$59,800
RECEPCIÓN	MUEBLES	Blackout	N/D	1	N/D	Cortina enrollable blanca de 160 cm	Lavar	N/D	$124,000	$124,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Logo	N/D	2	N/D	Logo compañía en acrílico, dividido en dos	OK	N/D	$270,000	$540,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Adorno madera	N/D	2	N/D	Adorno de pared	OK	N/D	$17,000	$34,000
RECEPCIÓN	OTROS	Luz LED	N/D	2	N/D	Lámparas blancas de 117cm	OK	Switch interruptor negro	$17,990	$35,980
RECEPCIÓN	OTROS	Ojos de buey	N/D	10	N/D	Bombillos amarillos para los spot	OK	N/D	$12,990	$129,900
RECEPCIÓN	MUEBLES	Adorno con piedras	N/D	1	N/D	Adorno de listón negro con piedras blancas	OK	N/D	$30,000	$30,000
RECEPCIÓN	OTROS	Cinta LED	N/D	1	N/D	Cinta LED RGB	OK	Control y adaptador	$45,000	$45,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Adorno acrílico	N/D	1	N/D	Código Instagram	Deteriorado	N/D	$45,000	$45,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Expendedor antibacterial	N/D	1	N/D	Base expendedora de antibacterial	OK	N/D	$60,000	$60,000
RECEPCIÓN	MUEBLES	Carteleras películas	N/D	3	N/D	Cuadros oscuros de películas de 118x87cm	OK	N/D	$60,000	$180,000
SINTESIS	MUEBLES	Mesa	N/D	1	N/D	Mesa de trabajo	Deteriorado	N/D	$1,500,000	$1,500,000
SINTESIS	AUDIFONOS	Audifonos Sony profesional	Sony	1	MDR-7520	Audifonos negros	Deteriorados y sin cable, no se sabe si estan buenos o malos	N/D	$350,368	$350,368
SINTESIS	CABLES	Cable 2 a 1	Digital	1	N/D	Cable azul conversor de TRS 1/8 a RCA	OK	N/D	$80,000	$80,000
SINTESIS	MUEBLES	Alfombra	N/D	1	N/D	Alfombra negra	OK	N/D	$30,000	$30,000
SINTESIS	MUEBLES	Sofa	N/D	1	N/D	Sofa negro click-clack	OK	N/D	$550,000	$550,000
SINTESIS	PARLANTES	Altavoces Sony	Sony	2	0004065-0004066	Altavoces L y R	Desgaste natural, no se probaron	N/D	$500,000	$1,000,000
SINTESIS	COMPUTADORES	Teclado y mouse	Ramitech	1	N/D	Teclado y mouse negros	OK	N/D	$38,000	$38,000
SINTESIS	COMPUTADORES	Teclado	Genius	1	UD19K2A12146	Teclado negro	OK	N/D	$30,000	$30,000
SINTESIS	COMPUTADORES	Mouse trackball	Kensington	1	A2037B002480	Mouse negro y bola azul	OK	Soporte mano	$258,000	$258,000
SINTESIS	SUPERFICIES DE CONTROL	Controlador MIDI USB axiom 25	M-Audio	1	708A910930715	Controlador gris de dos octavas	Desgaste natural y funciona	Cable USB	$291,970	$291,970
SINTESIS	MUEBLES	Cuadros	N/D	2	N/D	Cuadros negros, recorte de periodico y capital semilla	OK	N/D	$30,000	$60,000
SINTESIS	INTERFACES	Scarlett 2&2	Focusrite	1	MOST00003	Scarlett 2&2 primera generacion roja	Deterioro normal	Cable USB	$454,990	$454,990
SINTESIS	OTROS	Regulador de energia	Unitec	1	S17010112386	Regulador multitoma negro	OK	N/D	$59,900	$59,900
SINTESIS	OTROS	Blackout	N/D	1	N/D	Blanco mide 207cm de ancho	Esta deteriorado por e	N/D	$171,000	$171,000
SINTESIS	PANTALLAS	Pantallas	Samsung	2	CWBPH47N901146A	Pantallas de 20"	OK	Cables de poder y HDMI	$459,000	$918,000
SINTESIS	PANTALLAS	Pantalla	Samsung	1	ZBBNH9NB807563	pantalla de 18"	OK	Cables de poder y conversor HDMI	$450,000	$450,000
SINTESIS	COMPUTADORES	CPU	Aorus	1	N/D	Torre con: 1 disco de 500 GB 2 disco de 2 TB 32 GB de RAM AMD RYZEN 7 3700X 8-core processor 3.6GHz	OK	Antena WIFI, un cable HDMI, un cable VGA y cable de poder	$7,000,000	$7,000,000
SINTESIS	MUEBLES	BASE DE MADERA		1	N/D	Base de madera cafe clara	OK	3 Pie amigo	$200,000	$146,000
SINTESIS	PARLANTES	JBL MKII	JBL	2	DYA0038-060514 DYA0038-060120	Negros con frente en plastico 5 pulgadas	OK	Cables de poder	$578,000	$1,156,000
SINTESIS	MUEBLES	Bases de parlantes	N&D	2	N&D	Negros fondo entero	OK	N/D	$73,000	$146,000
SINTESIS	CABLES	Cables	N/D	5	N/D	Tres cables LAN, dos grises y uno negro Un conversor HDIM a VGA Un cable VGA	OK	N/D	$19,000	$95,000
SINTESIS	MICRÓFONOS	Geofono	LOM	1	N/D	Geofono negro con cable XLR gris	OK	Chupa adhesiva, punta metalica en empaque y calcomania	$682,417	$682,417

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
SINTESIS	MICRÓFONOS	Lom USI	LOM	1	N/D	Usi pro negro	OK	2 XLR, 2 pinzas, 2 microfonos usi	$528,322	$528,322
SINTESIS	MUEBLES	Silla reclinadora	N/D	1	N/D	Silla con ruedas reclinable	La malla del espaldar esta rota	N/D	$200,000	$200,000
GARAJE	OTROS	Acousticblock	N/D	5	N/D	Acousticblock negro de 1x1m	OK	N/D	$150,000	$750,000
GARAJE	HERRAMIENTAS	Escalera	N/D	1	N/D	Escalera de aluminio de 5 escalones	OK	N/D	$154,000	$154,000
GARAJE	HERRAMIENTAS	Escalera	N/D	1	N/D	Escalera de acero de 2 escalones	OK	N/D	$79,000	$79,000
GARAJE	HERRAMIENTAS	Rieles de luces	Nippon	2	N/D	Rieles negros para spot riel	OK	N/D	$34,900	$69,800
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Wood Carving	N/D	6	52373	Set de wood carving	OK	N/D	$60,000	$360,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Set destornillador	Black decker	1	N/D	Destornillador con copas y cabezas destornilladoras	La caja esta rota, faltan dos cabezas destornilladoras	Tiene 22 cabezas destornilladoras, 14 copas, una copa de extención y base	$76,000	$76,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Accesorios para taladro electrico	Bauker	11	N/D	Ocho cierras de copa,con dos brocas y una llave	OK	N/D	$90,000	$990,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Juego de taladro y llaves	Black decker	47	N/D	5 brocas 18 cabezas de acople para destornillador 1 extencion 1 broca de estrella 3 copas de cierra 4 arandelas de ajuste 4 brocas espada 5 cabezas de acople para destornillador 1 llave de taladro 6 llaves hexagonales 8 brocas 1 segueta	OK (INCOMPLETO(	N/D	$3,617	$169,999
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Mezclador	N/D	1	N/D	Mezclador de pintura	Esta manchado de pintura	N/D	$3,000	$3,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Mazo	MP TOOLS	1	36412	Mazo de goma con mango de madera	OK	N/D	$26,900	$26,900
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Segueta	INCOLMA	1	N/D	Hoja de seguera amarilla	OK	N/D	$7,000	$7,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Brochas	JS TOOLS	2	N/D	Dos brochas pequeñas una azul y otra negra	OK	N/D	$8,900	$17,800
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Espatula	Goya	1	N/D	Espatula con mango amarillo	Esta oxidada y manchada con sacol	N/D	$7,000	$7,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Pintura	Kolor	2	N/D	Dos vinilos amarillo y negro	Espesas	N/D	$10,000	$20,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Flexometro	N/D	1	N/D	Flexometro de 3 metros	OK	N/D	$28,000	$28,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Destornilladores	N/D	2	N/D	Dos destornilladores de estrella	OK	N/D	$12,000	$24,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Prensa en C	N/D	3	N/D	Tres soportes negros, grande, mediano y pequeño	OK	N/D	$20,000	$60,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Bisturi	N/D	1	N/D	Bisturi negro con amarillo	OK	N/D	$6,000	$6,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Lijadora	Black&decker	1	N/D	Lijadora electrica con dos laminas de goma	OK	Laminas de goma	$128,000	$128,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Cierra electrica	Galax pro	1	N/D	Cierra de disco gris con negro	OK	Guia metaliaca, manual, disco de repuesto	$264,000	$264,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Base de video beam	NORTH BAYOU	1	N/D	Base de video beam con accesorios	OK	Tornillos	$90,000	$90,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Nivel	Karson	2	N/D	Dos niveles uno grande y otro pequeño	OK	N/D	$8,000	$16,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Cinta metrica	Wolfgang	1	N/D	Cinta metrica de 50 metros	OK	N/D	$61,000	$61,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Lente video beam	Epson	1	U24OWRTA	Lente quemado	Esta fundido	N/D	$0	$0
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Rodillo	Goya	1	N/D	Rodillo para pintar	Manchado de pintura amarilla	N/D	$8,000	$8,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Plana	Forte	1	N/D	Plana metalica con mango amarillo	OK	N/D	$9,000	$9,000
CUARTO ÚTIL	HERRAMIENTAS	Flexometro	N/D	1	N/D	Flexometro de 8 metros	OK	N/D	$46,900	$46,900
OFICINAS	OTROS	Impresora Advantage 2545	Hp	1	CN4873F22D	Impresora inalambrica blanca, con escaner y a color	Tiene rallones	Cable de poder	$279,900	$279,900
OFICINAS	OTROS	Nevera	Haceb	1	N/D	Nevera gris con dispensador de agua	Desgaste natural	N/D	$1,616,900	$1,616,900
OFICINAS	OTROS	Lavadora Turbodrum 12Kg	LG	1	N/D	Lavadora gris	Desgaste natural	N/D	$1,449,900	$1,449,900
OFICINAS	MUEBLES	Tarjetero	N/D	1	N/D	Tarjetero negro de aluminio	OK	N/D	$10,000	$10,000
OFICINAS	OTROS	Tablet	Lenovo	2	HA36QSDS(64)	Dos tablets gris	OK	Estuche protector	$789,210	$1,578,420
OFICINAS	HERRAMIENTAS	Grapadora	Studio	1	N/D	Grapadora negra con gris grande	OK	N/D	$12,000	$12,000
OFICINAS	HERRAMIENTAS	Legajador	Deli	1	N/D	Legajador blanco de un hueco	OK	N/D	$5,000	$5,000

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
OFICINAS	HERRAMIENTAS	Saca grapas	N/D	1	N/D	Saca grapas negro	OK	N/D	$2,700	$2,700
OFICINAS	MUEBLES	Sillas Bar Alicante II Negras	N/D	3	N/D	Negra con base de aluminio	OK	N/D	$109,900	$329,700
OFICINAS	MUEBLES	Sillas reclinadoras	N/D	2	N/D	Negro, gris con patas plateadas y con ruedas	OK	N/D	$200,000	$400,000
OFICINAS	MUEBLES	Puff	N/D	1	N/D	Negro	OK	N/D	$120,000	$120,000
OFICINAS	MUEBLES	Sillas	N/D	2	N/D	Negras acolchadas	OK	N/D	$85,000	$170,000
OFICINAS	MUEBLES	Screen	Safra	1	N/D	Cortina enrollable blanca perforada de 160 cm	Limpiar	N/D	$120,000	$120,000
OFICINAS	PANTALLAS	Pantalla	HP	1	N/D	Pantalla negra de 20"	OK	Cable de poder, cable HDMI con conversor a Tundervolt	$300,000	$300,000
OFICINAS	DISCOS DUROS / USB	Discos duros externos	Toshiba, Mypassport	9	N/D	Discos mecanicos	OK	Cables USB		$0
OFICINAS	CABLES	Cable USB tipo C	Ivon	1	N/D	Cable negro de 30 cm	OK	N/D		$0
OFICINAS	COMPUTADORES	Teclado	Logitech	1	N/D	Negro con gris, inalambrico	Deterioro natural	N/D		$0
OFICINAS	COMPUTADORES	Magic mouse	Apple	1	N/D	Mouse inalambrico blanco	OK	N/D		$0
OFICINAS	COMPUTADORES	Mouse pad	Farma	1	N/D	Fondo blanco grabado	Desgastado	N/D		$0
OFICINAS	AUDIFONOS	Audifonos Shure	Shure	1	SRH840	Audifonos negros con cable	Diadema desgastada	Cable		$0
OFICINAS	DISCOS DUROS / USB	Usb	Samsung, Kingston, Sdxe	4	N/D	Grices	OK	N/D		$0
OFICINAS	MUEBLES	Mesa	N/D	2	N/D	Mesa de trabajo en madera cafe con patas de metal negras	OK	N/D	$1,500,000	$3,000,000
OFICINAS	OTROS	Lampara tubular LED	N/D	2	N/D	Luces Led Azul	OK	Switch interruptor negro	$30,000	$60,000
OFICINAS	MUEBLES	Tablero	N/D	1	N/D	Tablero blanco en acrilico con recuadro de madera negro	Desgaste natural	Borrador		$0
OFICINAS	MUEBLES	Porta papeles	N/D	1	N/D	Porta papeles 3 espacios negro de metal	OK	N/D		$0
OFICINAS	MUEBLES	Porta lapices	N/D	2	N/D	Porta lapices negros en metal, uno grande y otro pequeño	OK	N/D		$0
OFICINAS	MUEBLES	Porta papeles cuadrado	N/D	1	N/D	Porta papeles cuadrado negro de metal	OK	N/D		$0
OFICINAS	PARLANTES	Altavoces JBL	JBL	2	1104	Altavoces L y R negros y activos	OK	Cables RCA, Cable de poder y Cables de señal	$220,000	$440,000
OFICINAS	COMPUTADORES	Mac book pro	Apple	2	N/D	Grices de 14"	Desgaste natural	Cargadores		$0
OFICINAS	COMPUTADORES	Pantalla	Samsung	1	ZZR0H4TJ801578B	Negra de 20"	OK	Cable de poder y cable tundervolt	$340,000	$340,000
OFICINAS	SUPERFICIES DE CONTROL	Platform nano	icon	1	00B3JR70FVPS	Superficie de control negra con fader motorizado	OK	Cable de poder, Cable USB, y plantillas DAW	$1,000,000	$1,000,000
OFICINAS	MUEBLES	Acrilico	N/D	17	N/D	SilverWolf Studios plateado con rojo en acrilico	OK	N/D	$6,500	$110,500
OFICINAS	OTROS	Panel Acustico	N/D	1	N/D	Panel con tela negra y Lana de roca	Desgaste natural	4 soportes de techo, dos ojos de buey	$200,000	$200,000
ESTUDIO 5.1	SUPERFICIES DE CONTROL	Qcon ProG2	icon	1	00B01DMEHY3X	Superficie de control negra con faders motorizados	OK	Cable de poder, Cable USB y plantillas DAW	$3,800,000	$3,800,000
ESTUDIO 5.1	SUPERFICIES DE CONTROL	Qcon ExG2	icon	1	(21)1IJ0411	Extensicon de superficie de control negra con faders motorizados	OK	Cable de poder y con cable USB	$3,000,000	$3,000,000
ESTUDIO 5.1	COMPUTADORES	Teclado DBPower	DBPower	1	N/D	Teclado negro con luces rojas y amortiguadores	OK	N/D	$130,000	$130,000
ESTUDIO 5.1	COMPUTADORES	Mouse trackball	Kansington	1	F1730B000856	Mouse gris con negro	OK	Soporte mano	$250,000	$250,000
ESTUDIO 5.1	MICRÓFONOS	Talkback	Pronic	1	N/D	Microfono negro de base para talkback	OK	XLR 1m	$120,000	$120,000
ESTUDIO 5.1	PANTALLAS	Pantallas Samsung	Samsung	3	- ZUJTHTHC500645X - ZBBNH9NB601082A - CM16H9F54D6639T	Monitores negros de 16"	Deterioro natural	3 Conversor de VGA a HDMI 3 Cables de poder	$120,000	$360,000
ESTUDIO 5.1	INTERFACES	Ecualizador digital grafico	Alesis DEQ830	1	N/D	Ecualizador gris	OK	Cable de poder, cable optico	$1,500,000	$1,500,000
ESTUDIO 5.1	INTERFACES	Interfaz de audio	Motu ultra lite MK4	1	N/D	Interfaz pequeña, negra con azul y pantalla led azul	En el Jack 2 el seguro para el cable esta pegado	Cable de poder y cable USB	$2,350,000	$2,350,000

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
ESTUDIO 5.1	COMPUTADORES	CPU	G1gaming	1	N/D	Torre con: 1 disco de 224 GB 1 disco de 241Gb 1 disco de 1 TB 1 disco de 2 TB 32 GB de RAM Intel core (TM) i7-6700K cpu @ 4.00GHz	OK	N/D	$8,000,000	$8,000,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Mesa	N/D	1	N/D	Mesa de trabajo negra en madera, con reposa manos	Desgaste natural	N/D	$900,000	$900,000
ESTUDIO 5.1	AUDIFONOS	Audifonos DT240Pro	BayerDynamic	2	063529 060901	Audifonos negros circumaurales	OK	Cable de señal, plugs de 1/8 a 1/4 y funda.	$290,000	$580,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Puff	N/D	2	N/D	Puff negros fondo entero	OK	N/D	$130,000	$260,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Silla reclinadora	N/D	1	N/D	Negra con espaldar de mallas grises	OK	N/D	$185,000	$185,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Silla	N/D	1	N/D	Silla negra	OK	N/D	$85,000	$85,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Aire acondicionado	Panasonic	1	3463218454	Blanca	OK	Control y 2 manguera	$2,000,000	$2,000,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Bases para monitores	N/D	5	N/D	Negras fondo entero	OK	N/D	$250,000	$1,250,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Espumas acústicas	Auray	2	N/D	Gris raton (24x19) espesor (1")	OK	Base negra	$90,000	$180,000
ESTUDIO 5.1	PARLANTES	Altavoces	Genelec	5	- M030AM21008559 - M030AM21008558 - M030AM21007742 - M030AM21007744 - M030AM21008560	Altavoces negros con bombillo led verde	OK	Cable de poder	$1,830,000	$9,150,000
ESTUDIO 5.1	PARLANTES	Sub Buffer - avant309i	Mordaunt-short	1	MNMS309I-CBUK/EU	Cafe con negro	OK	Cable de poder	$1,200,000	$1,200,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Pantalla perforada	Safra	1	N/D	Blanca	OK	Tira de bolas corredisa	$700,000	$700,000
ESTUDIO 5.1	OTROS	Paneles acústicos	N/D	7	N/D	Paneles acústicos rojos distribuidos en las paredes	OK	N/D	$200,000	$1,400,000
ESTUDIO 5.1	OTROS	Paneles acústicos	N/D	4	N/D	Panles acústicos negros distribuidos en las paredes y techo	OK	N/D	$200,000	$800,000
ESTUDIO 5.1	OTROS	Base para microfono	Proel	1	N/D	Base negra fondo entero	Desgaste natural	N/D	$100,000	$100,000
ESTUDIO 5.1	CABLES	Ts	N/D	1	N/D	6 metros	OK	N/D		$0
ESTUDIO 5.1	CABLES	XLR	N/D	5	N/D	6 metros	OK	N/D		$0
ESTUDIO 5.1	CABLES	Extensión de audifonos	N/D	1	N/D	3 metros	OK	N/D		$0
ESTUDIO 5.1	CABLES	HDMI	N/D	1	N/D	2 metrso	OK	Extension		$0
ESTUDIO 5.1	OTROS	Focos ojos de buey	N/D	4	N/D	Base metalica gris	OK	N/D	$7,000	$28,000
ESTUDIO 5.1	OTROS	Tapetes	N/D	1	N/D	Tapete negro (370x360)	OK	N/D	$360,000	$360,000
ESTUDIO 5.1	MUEBLES	Patch	N/D	1	N/D	Patch de 2(plugs de 1/4 a !/8) 2(jack XLR machos) 1 (hdmi hembra) 1(vga HDMI)	Desgaste natural	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	MUEBLES	Paneles acústicos	N/D	7	N/D	paneles rojos (4) , panles negros (3) distribuidos en las paredes y el techo	OK	2 bombillos ojos de buey	$200,000	$1,400,000
ESTUDIO FOLEY	MUEBLES	Cuadros	N/D	1	N/D	Cuadro Blade Runner (87x127 cm), cafe claro	OK		$60,000	$60,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Base de microfonos	-Gator Frame Works -N/D -Proel -Takstar	4	N/D	2bases largas y 2 pequeñas (la base proel es pesada con base de hierro)	OK	N/D	$120,000	$480,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Aro de luz	N/D	1	N/D	Aro de luz led blanca	OK	Tripode negro, dos sujetadores para celular (rojo y negro), base para tablet, control inalambrico de camara y dos repuestos	$90,000	$90,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Lamparas Colgantes	N/D	2	N/D	Lamparas negros de bombillo amarillo	OK	N/D	$75,000	$150,000
ESTUDIO FOLEY	SUPERFICIES DE CONTROL	Teclado	AlesisQ88	1	(21) CD141113970018	Teclado gris raton, teclas blancas y negras	OK	N/D	$950,000	$950,000
ESTUDIO FOLEY	INSTRUMENTOS	Palo de agua	N/D	1	N/D	Palo de agua con cargadera azul	OK	Cargadera		$0
ESTUDIO FOLEY	INSTRUMENTOS	Flauta dulce	N/D	1	N/D	Flauta Beige	OK	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Televisor	LG	1	905RMHROH265 (1857)	Televisor de 50" negro	OK	Base de pared de un brazo, control	$1,380,000	$1,380,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Video beam	Epson	1	WFWK5703646	Video Beam blanco de alta resolucion	Se le realizo un cambio de lente	Base de techo y HDMI	$1,900,000	$1,900,000

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
ESTUDIO FOLEY	MUEBLES	Base	N/D	1	N/D	Base negra para video beam	Desgaste natural	N/D	$100,000	$100,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Ventiladores	SUNFLOW	3	N/D	Ventiladores negros caudrados de 12x12 cm	OK	Transformador 12 Voltios con switch	$20,000	$60,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	AKG C214	AKG	1	45102	Microfono condensador negro con plateado cardioide con filtro pasa altas y con atenuador	OK	-Araña gris -Caja negra con gris -Manuales -Tuerca de acople	$1,500,000	$1,500,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	M5	Rode	2	CH0151350	Microfonos condensadores cardioides negros	OK	-2 piaña -2 ligas -2 anti pops -1 calcomania -Manual -Certificado de autenticidad	$200,000	$400,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	AKG P170	AKG	1	TA3848-074987	Microfono condensador negro cardioide con atenuador	OK	-Manual -1 piaña	$400,000	$400,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	NTG4	Rode	1	CP0014927	Microfono condensador super cardioide negro,con atenuador de -10db y dos botones de filtros	Cartuchera mala	Anti pop, piaña y cartuchera	$1,300,000	$1,300,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	Microfono dinamico SW20	Shure	1	32831879191563	Microfono negro dinamico	OK	Piaña y tuerca de acople	$110,000	$110,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	Microfono de cinta	Royer	1	14312	Microfono Beige, con caja de lujo en madera y funda protectora negra	OK	Caja de madera y funda negra	$5,450,000	$5,450,000
ESTUDIO FOLEY	AUDIFONOS	Audifonos Inalambricos	Bose	1	N/D	Audifonos grises pelados, cable, adaptador y estuche negro	Desgastados	-Estuche -Cable -Adaptador		$0
ESTUDIO FOLEY	AUDIFONOS	Audifonos K72	AKG	1	M14022-164349	Audifonos negros alambricos	OK	N/D	$180,000	$180,000
ESTUDIO FOLEY	OTROS	Zeppelin	ZP-1	1	(21) BS1903220500019	Zeppelin gris con negro con mango gris, dos aros de acople, 8 ligas, un cable XLR y dos bases de microfono	OK	Camara anti viento, carcasa zeppeling	$700,000	$700,000
ESTUDIO FOLEY	CABLES	Cables XLR	Cable Matters	8	N/D	-2 de 4 metros -2 de 6 metros (amarillo y negro) -1 de 2 metros -3 de 3 metros	OK	N/D	$45,000	$360,000
ESTUDIO FOLEY	CABLES	Cables hibridos	N/D	2	N/D	2 de dos metros de macho XLR a TRS	OK	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	CABLES	Cables TRS	N/D	2	N/D	2 de dos metros	OK	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	CABLES	Cable computador	N/D	3	N/D	-Cable usb tipo B de dos metros -Cable VGA de 2 metros -Cable HDMI de 2 metros	OK	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	AUDIFONOS	Amplificador de audifonos HA400	Behringer	1	S170407121386	Amplificado de audifonos de 4 puestos activo	OK	Adaptador de 12 voltios	$90,000	$90,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	Anti pop	Konig & Meyer	1	N/D	Anti pop negro redondo con brazo elastico	OK	N/D	$90,000	$90,000
ESTUDIO FOLEY	MICRÓFONOS	Microfono LCT 540S	Lewitt	1	SPN08815	Microfono negro con verde, con tres filtros	OK	-Caja de trnsporte -Manuales -Sticker -Cartuchera -Araña -Filtro anti pop -Filtro anti viento -Tuerca de acople	$2,900,000	$2,900,000
ESTUDIO FOLEY	CABLES	Cables XLR	Cable Matters	4	N/D	Tres cables XLR negros de 1 metro	OK	N/D		$0
ESTUDIO FOLEY	INTERFACES	MixPre-6	Sound devises	1	TH0420297520	Interfaz portable negra con 4 preamplificadores kashmil, con entrada SD, multi opciones de encendido, dos canales de audio de grabacion, dos jacks XLR o TRS, una entrada de audifonos, una entrada tipo c.	OK	-Maleta -MX-PSU AC power SUPPLY -MX-4aa bateria sled -Cable USB tipo C	$2,900,000	$2,900,000
ESTUDIO LCR	OTROS	Plugs	N/D	8	N/D	-Dos de 1/4 a 1/8 -Seis de 1/8 a 1/4	OK	N/D		$0
ESTUDIO LCR	COMPUTADORES	Pantallas	-BENQ -VIEWSONIC -NOC -ACER	4	-ETX4D00620019 -QZR081942178 -3349964 HA077811 - ETL460055460093 4PY11	Pantallas negras de 14", 16" y 18"	OK	N/D		$0
ESTUDIO LCR	AUDIFONOS	Audifonos alambricos HPC-A30-MK2	Polsen	1	Gt0619	Audifonos alambricos circumaurales	OK	Pluc de 1/8 a 1/4	$150,000	$150,000
ESTUDIO LCR	INTERFACES	Interfaz DJ mixer	Gemini	1	PS-626x	Mixer negra con gris analoga	Boton de canal 1 y 2 incompletos	N/D		$0
ESTUDIO LCR	SUPERFICIES DE CONTROL	Sampler livid	Livid	1	2004264	Sampler negra con botones blancos	OK	Cable USB tipo B y manuales		$0
ESTUDIO LCR	COMPUTADORES	Bases de discos duros	ANTEC	2	N/D	Una de 4 puestos metalica y una de un puesto metalica	OK	N/D		$0
ESTUDIO LCR	OTROS	Sistema de alarma	N/D	7	N/D	Siete alarmas adecibas a la pared	Hay dos usadas	7 sensores	$100,000	$700,000

AREA	CATEGORÍA	ITEM	MARCA	CANTIDAD	SERIAL	DESCRIPCIÓN	OBSERVACIONES	ACCESORIOS	PRECIO UND	PRECIO EN COP
ESTUDIO LCR	OTROS	Base de pantallas de un brazo y dos brazos	HUANUDO	2	N/D	Brazos moviles negros para pantallas de computador	OK	N/D	$150,000	$300,000
ESTUDIO LCR	INSTRUMENTOS	Kalimba	SUIGER	1	N/D	Kalimba de madera electro acustica	OK	Martillo metalico, funda, trapo, cable TS manual y estuche	$150,000	$150,000
ESTUDIO LCR	OTROS	Cargadores de pilas AA	Energizer	2	N/D	Cargador de 4 pilas AA	OK	4 pilas AA cada cargador		$0
ESTUDIO LCR	OTROS	Cocas plasticas con divisiones	N/D	3	N/D	Una grande, una pequeña y una de tres pisos con divisiones	OK	N/D	$12,000	$36,000

ENTREGABLE 4: Desarrollo de mínimo 3 conexiones comerciales internacionales

Reporte de cita SILVERWOLF Studios con República Dominicana.

Fecha: 24 de Marzo de 2023

Nombre de cliente (Empresa): Sara Morbidi
Contacto: +1 954 378 9151
Correo: info.malenaproductions@gmail.com **Teléfono:** +1 954 378 9151
Responsable de cita: Alexánder Maury López
Empresa: Independiente Puesto:Productora Ejecutiva

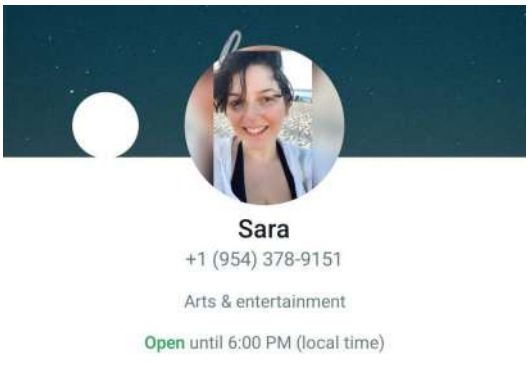
Resultado: El Cliente aprobó y mostró total interés en trabajar con nosotros de acuerdo a los beneficios mencionados como Plataforma de Production Management, El cambio de Divisa favorable con el país y la posibilidad de cash rebate de hasta el 10% de lo ejecutado en nosotros a través de beneficios otorgados por la alcaldía de Medellín.

Validación de hipótesis: Se confirmó que las propuestas de valor planteadas para el mercado extranjero si son atractivas. sin embargo quedó abierta la posibilidad de evaluar países latinoamericanos dolarizados para la venta de servicios y que sean el camino para luego llegar a USA.

¿Siguientes pasos? Se le envió a la productora nuestro Reel y Catálogo de Música cinematográfica para continuar con el seguimiento y validación y lograr un primer acuerdo de trabajo con un proyecto.

Evidencia de conexión.





Reporte de cita SILVERWOLF Studios con Italia

Fecha: 25 de Marzo de 2023

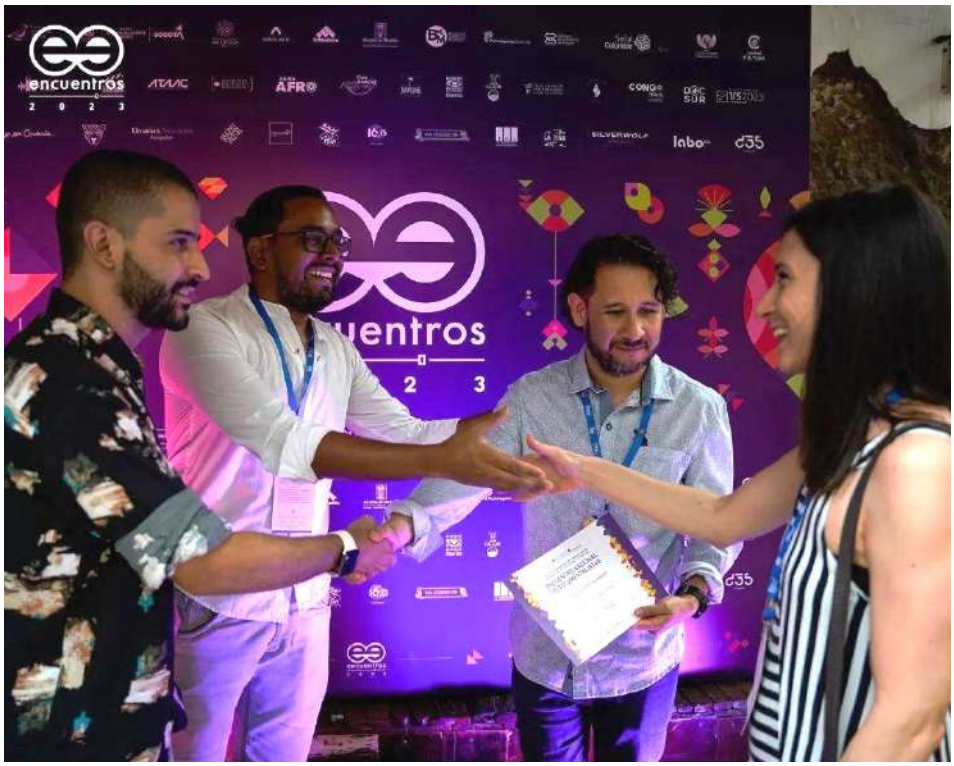
Nombre de cliente (Empresa): Proyecto Tierra Madre - Annalisa Vozza
Contacto: +
Correo:annalizavozza@gmail.com Teléfono:
Responsable de cita: Alexánder Maury López
Empresa: Independiente Puesto: Productora General

Resultado: Mostraron interés y agrado con las propuestas de valor ofertadas y con la experiencia de la empresa, fué el proyecto ganador de uno de los premios que otorgamos en el festival con el diseño sonoro de un tráiler para su proyecto.

Validación de hipótesis: Se validó que la propuesta de las plataformas para suavizar el impacto de la distancia entre países si es atractiva para los posibles clientes en el extranjero.

¿Siguientes pasos? Continuar la comunicación y seguimiento del proceso con ellos, no solo para ejecutar y redimir el premio que ganaron si no para evaluar la posibilidad de vender el servicio de diseño sonoro para el proyecto completo.

Evidencia de conexión.



Reporte de cita SILVERWOLF Studios con Perú

Fecha: 25 de Marzo de 2023

Nombre de cliente (Empresa): Proyecto Aquella Sombra desvanecia - Jorge Castañeda
Contacto: +
Correo: samuel@urbinaproducciones.com
Teléfono:
Responsable de cita: Alexánder Maury López
Empresa: Independiente Puesto: Productor General

Resultado: Les gustó la propuesta comercial de SILVERWOLF Studios y mostraron interés ya que para su proyecto están necesitando de la postproducción de sonido y diseño sonoro. En este momento se encuentran en gestión de recursos para financiar la postproducción de su película equivalente aproximadamente a un 25% del presupuesto total de la película.

¿Siguientes pasos? Continuar la comunicación y seguimiento del proceso con ellos y contempla la posibilidad de alianza o coproducción con su proyecto

Evidencia de conexión.


encuentros
-CNACC-FDC-
MINISTERIO DE CULTURA
ProImágenesColombia

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	861
Fecha	12/04/2023 03:08 pm	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL158; 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	12/04/2023 12:00 am	Número factura	FEL158
Proveedor	**Pantera Makers Sas Bic** **Cl 82 9 22 Ap 202** **8909011** **financiera@genielatam.com** **Manizales, Caldas**	Nit	900368050
Total iva	3.015.045,00	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	18.883.701,00		
CUFE	2fe893ab31d0f65e40c54979e1dd3362b8b1eebe3c1d69790d84fa9d9f80efa89630bb9de669df6c3ba93e3b398394ea		

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 **205**
Fecha: ABR. 12/2023 **Radicado:**
Valor: 5,672,480.00 **Doc. Prov:** FEL157
Contrato:
Obligación: PCPV250
Fecha Vencimiento: May.12/2023

Observaciones:

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

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	5,462,185.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	155,672.00	1,037,815.00
Valor de retención de IVA.	155,672.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	71,008.00	5,462,185.00
Valor retención.	671,848.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	600,840.00	5,462,185.00
Valor IVA 19	1,037,815.00					

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1312	CDPR 786	23202020080000000003118060803 38701	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	6,500,000.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	205		71,008.00	5,462,185.00
24360305	HONORARIOS 11%	205		600,840.00	5,462,185.00
24010110	SERVICIOS	205		5,672,480.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	205	5,462,185.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	205	1,037,815.00		5,462,185.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	205		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. FEL157

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

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

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : MEDELLÍN **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
12/04/2023	**$ 6.500.000,00**

ORDEN DE COMPRA
922

FECHA VENCIMIENTO
26/04/2023

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: SYSBODEGA.	1			
	Orden de compra N° 922	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: 26/04/2023	$ 6.500.000,00

VALOR (en letras) : SEIS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS

OBSERVACIONES

Orden de Compra N° 922 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:
KWwxbcu/g0Vlr66nkRuao21pQMgNpQ56nJsQbOZUEK8YHfia1O0eDQ8SnC5eBqkHn1m8slHyF+ZZrDVGxW1lFJdXCMpi3GK+UWAICRzrZF9LMF7+0eeN7IeCz6gqZxkcHihSi/Sdugm0Q3L7CRHH5prgqW9sNyLwRp5C/DEz3AhwrQa/GW/IyX1AFZ5Al/x2kLa5h4E9fAVyNTczYQxwW77kNvVUGEi1l4NGy6L9ZPhkUZz9xV2BykhUh/PTYBV3yVApMkvBGqkApgA1AWC9C96tEZowG3nQvCDPR0EvpoB+BghCp4ab8GRjKzzaReVL/B5O7xIlDNUGR/0m9N99PQ==

CUFE: 3896b191ffae6c81fc4c353294ce415e6b595d7fa70fdaf86a52d3395cd94689130fbff2b8d76a624704b7ce43af0c2e
Fecha emisión: 2023-04-12 11:41:52 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-12 11:41:57-05:00
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. FEL157

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**12/04/2023**	**$ 6.500.000,00**

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

ORDEN DE COMPRA
922
FECHA VENCIMIENTO
26/04/2023

Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (autorretención 1.1% - antiguo 0.8%)
Factura a crédito, plazo hasta 26/04/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
KWwxbcu/g0Vlr66nkRuao21pQMgNpQ56nJsQbOZUEK8YHfia1O0eDQ8SnC5eBqkHn1m8slHyF+ZZrDVGxW1lFJdXCMpi3GK+UWAICRzrZF9LMF7+0eeN7IeCz6gqZxkcHihSi/Sdugm0Q3L7CRHH5prgqW9sNyLwRp5C/DEz3AhwrQa/GW/IyX1AFZ5Al/x2kLa5h4E9fAVyNTczYQxwW77kNvVUGEi1l4NGy6L9ZPhkUZz9xV2BykhUh/PTYBV3yVApMkvBGqkApgA1AWC9C96tEZowG3nQvCDPR0EvpoB+BghCp4ab8GRjKzzaReVL/B5O7xIlDNUGR/0m9N99PQ==

CUFE: 3896b191ffae6c81fc4c353294ce415e6b595d7fa70fdaf86a52d3395cd94689130fbff2b8d76a624704b7ce43af0c2e
Fecha emisión: 2023-04-12 11:41:52 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-12 11:41:57-05:00
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, 11 de abril 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

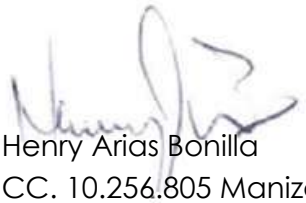
CERTIFICO

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

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
2023-03	2023-04	1996471674	9449155150	E	2023/04/17	2023/03/30	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

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
2023-03	2023-04	1996471674	9449155150	E	2023/04/17	2023/03/30	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**

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.: 922 **CONTRATO No:**

FECHA: Dic. 20 / 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: SYSBODEGA.

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	1312	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 20 MM 12 AAAA 2022

No Orden de compra/servicio	922
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: SYSBODEGA.
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 acompañamiento y demás especificaciones asociadas al servicio. (formato 187 de concertación - Anexo 1 del contrato)
2.Herramienta del seguimiento del acompañamiento al emprendedor diligenciada. (Formato de seguimiento y ejecución - Anexo 2 del contrato)
3.Informe final de la prestación del servicio. (formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)
4.Productos asociados a cada uno de los servicios prestados de acuerdo a las órdenes de compra o servicio generadas en el marco del presente contrato, y de conformidad con las especificaciones técnicas contenidas en las fichas anexas a los términos de referencia de la convocatoria a la cual se postularon (Adjuntos al formato 187 de cierre - Anexo 1 del contrato)

ENTREGABLES ESPECIFICOS
1. 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	922	
No CDP	786	
No RP	1312	
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°		922
Fecha de elaboración del acta		28/03/2023
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 la
Valor de la orden de compra o servicio		6.500.000
Fecha inicio OC		22/12/2023
Fecha fin OC		22/02/2023
Datos presupuestales	CDP	786
	RP	1312
	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

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	23	01	23	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**SYSBODEGA**

Nombre Orientador: Xiomara Noriega	**Emprendedor y/o empresario**: Andrés Alejandro Galeano Tamayo
CVS: No aplica **Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cedula: 71795800**

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°922 con plazo de ejecución hasta el 22/02/2023

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	**Análisis de caso y hallazgo de oportunidades de mejora**	**Construcción de línea cronológica alineada al costumer journey map pasos del servicio - pasos del post servicio**	**30 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.**	**06 febrero**
3	**Resultados de validación del prototipo preliminar**	**Construcción de batería de experimentos y sus respectivas validaciones**	**13 febrero**
4	**Modelo de negocio ajustado con las mejoras realizadas**	**Construcción del modelo de negocio con las validaciones realizadas en las sesiones anteriores**	**20 febrero**

Conclusiones del acompañamiento:

Se realiza sesión de concertación donde se define plan de trabajo con SYSBODEGA, con el empresario Andrés Galeano
A partir del 30 de enero se realizarán sesiones de 2 horas de 10:00 Am hasta las 12:00 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. Los días Jueves de 10:00 Am hasta las 12:00 pm se harán revisión de compromisos.

II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

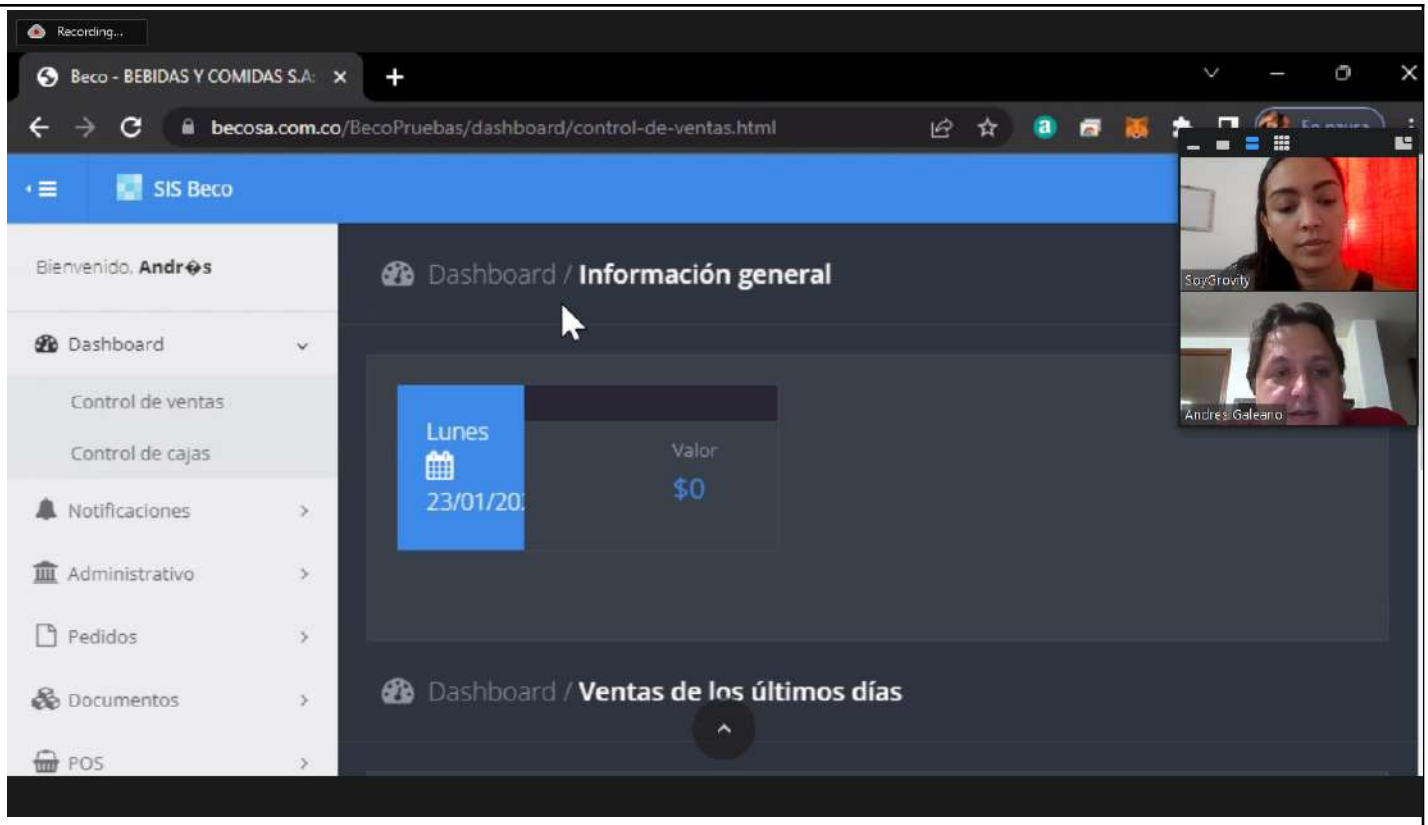
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

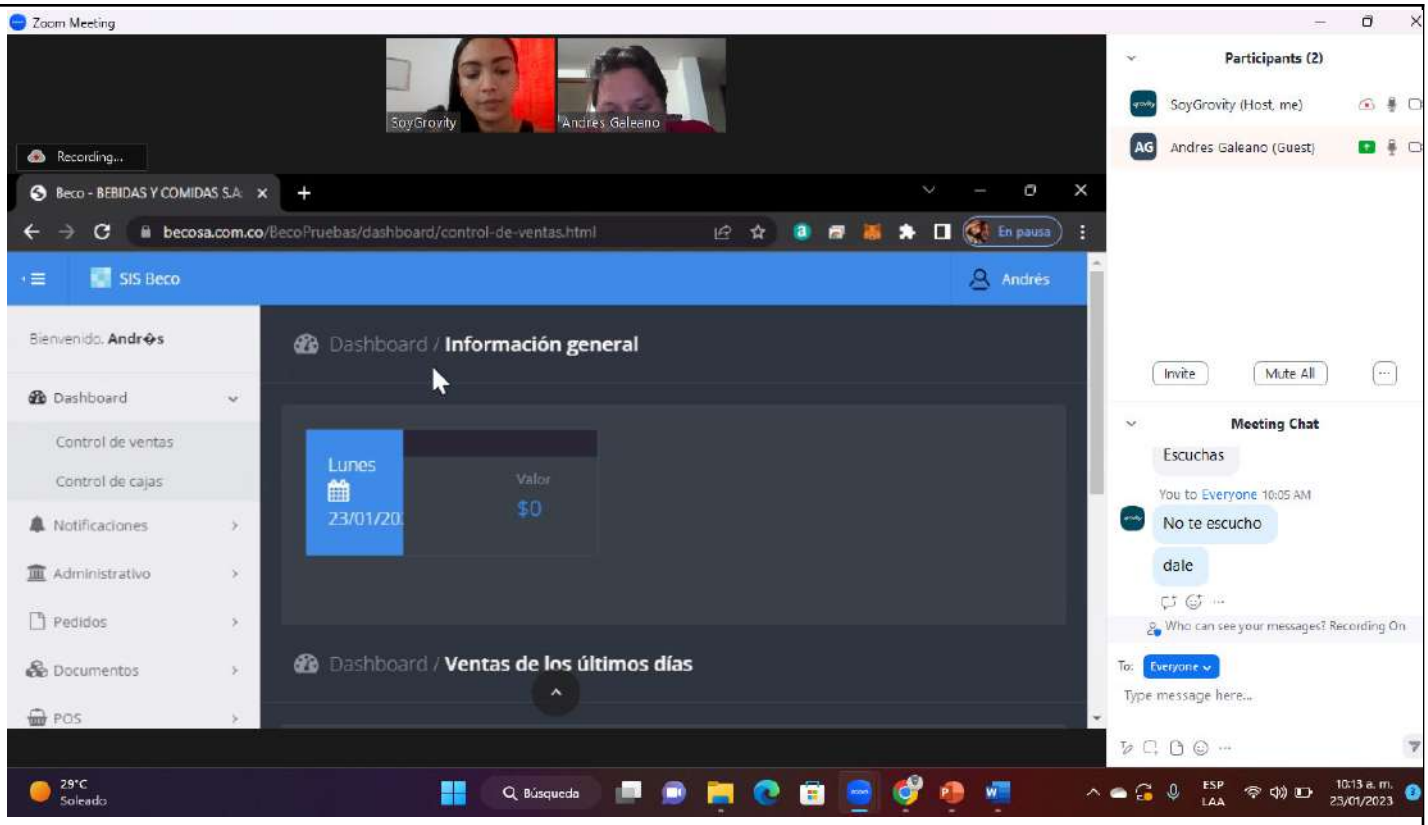
Se definió el cronograma del plan de acción para empezar con la ficha de sofisticación de producto: Sesión lunes 30 de enero Tiempo 2 horas, Construcción de customer journey map con el empresario Sesión jueves 02 de febrero Tiempo 2 horas, Revisión de compromisos y tareas Sesión lunes 06 de febrero Tiempo 2 horas, Construcción de batería de experimentos de cara al cliente final, para plantear compromisos de validaciones Sesión jueves 09 de febrero Tiempo 2 horas, Revisión compromisos de validación de batería de hipótesis Sesión lunes 13 de febrero Tiempo 2 horas: revisión de batería de experimentos de cara al cliente final, para plantear compromisos de validaciones Sesión Jueves 16 de febrero 2 horas: revisión de batería de experimentos de cara al cliente final, para plantear compromisos de validaciones Sesión lunes 20 de febrero 2 horas: Construcción del modelo de negocio refinado Sesión Martes 21 de febrero 2 horas: Construcción del modelo de negocio refinado..	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 - Validación del al menos 2 hipótesis de la batería de experimentos
FECHA PROXIMA CITA: **30/01/2023**	**HORA: 10:00 PM – 12:00 PM**
Xiomara Noriega F **FIRMA PROVEEDOR**	Andres A. Galeano T. **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención

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


Recording...
Beco - BEBIDAS Y COMIDAS S.A
becosa.com.co/BecoPruebas/dashboard/control-de-ventas.html
SIS Beco
Bienvenido, Andr♦s
Dashboard
Control de ventas
Control de cajas
Notificaciones
Administrativo
Pedidos
Documentos
POS
Dashboard / Información general
Lunes
23/01/20
Valor
$0
Dashboard / Ventas de los últimos días
SoyGrovity
Andres Galeano



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 SYSBODEGA

Lugar del evento: Virtual
Hora: 10:00 – 12:00 PM

Nombre de los asistentes y entidad:
Xiomara Noriega
Andrés Galeano
Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	28	02	23	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**SYSBODEGA**
Nombre Orientador: Xiomara Noriega Fontalvo				**Emprendedor y/o empresario: Andres Galeano**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cédula: 71795800**

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: 922

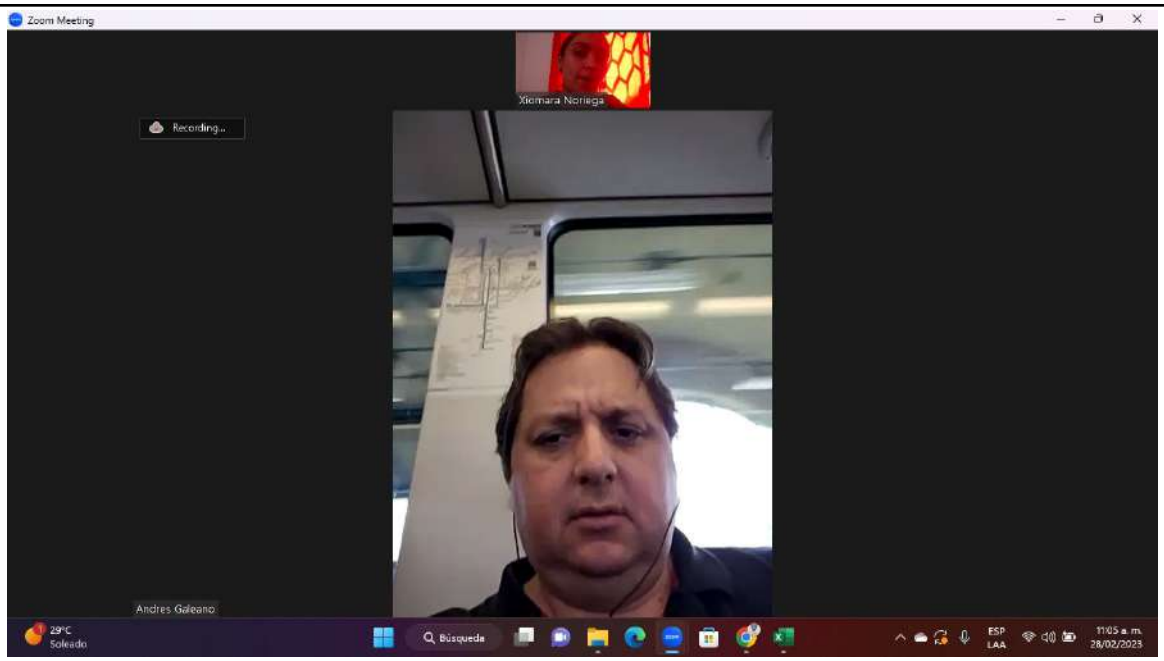
Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Concertación	23	1	2023	Xiomara Noriega	Concertación
Entregable 1: Análisis de caso y oportunidades de mejora : Se trabajó en la construcción de la línea cronológica del servicio	2	2	2023	Xiomara Noriega	Se construyó la línea cronológica del servicio
Entregable 1: Análisis de caso y oportunidades de mejora: Se construyó la línea cronológica y se empezó a trabajar sobre el modelo de negocio	31	1	2023	Xiomara Noriega	Se construyó parte de la línea cronológica para identificar planes de acción
Entregable 2: Prototipo preliminar: Modelo de negocio, haciendo énfasis en estructura de costos	9	2	2023	Xiomara Noriega	Concluimos la realización del modelo de negocio
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar: Modelo de negocio y microexperimentos	13	2	2023	Xiomara Noriega	Se observaron los datos correspondientes al flujo de ingresos de sysbodega hasta la fecha brindándole al emprendedor directrices claras sobre su flujo de caja y con el fin de construir un plan de negocios sostenible.
Entregable 4: Modelo de negocio ajustado: Modelo de negocio refinado , microexperimento	20	2	2023	Xiomara Noriega	Se llega ala conclusión que el negocio necesita mejorar su rentabilidad por lo cual se plantea un microexperimento asociado al tipo de empresa y su necesidad de invertir en sysbodega

Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar: Microexperimentos - nueva iteración	21	2	2023	Xiomara Noriega	Se revisan los resultados, y se plantea un microexpetimentos por rangos de valores. puesto que el costo mínimo de sysbodega no asume los costos fijos. se discriminar los ingresos recibidos por el programa
Entregable 4: Modelo de negocio ajustado: Modelo de negocios y microexperimentos	22	2	2023	Xiomara Noriega	Se discriminan los servicios con unas rangos de rentabilidad mayor
Entregable 3: Resultados validación prototipo preliminar	27	2	2023	Xiomara Noriega	Se revisaron los resultados de las validaciones hechas a micro y medianas empresas y se observaron rubros e interés alto a la hora de invertir en softwares logísticos
Cierre	28	2	2023	Xiomara Noriega	Sesión de cierre de entregables con el emprendedor

Conclusiones y recomendaciones del acompañamiento:
Se observa a Andres comprometido con sus acompañamientos, la empresa tiene un gran potencial puesto que se valida la necesidad en el sector pero aún deben seguir fortaleciendo sus habilidades de negocio y gerenciales para que este proyecto sea sostenible en el tiempo.
Mediante las sesiones se evidencia que el modelo de negocio, no presenta estructuras de costos ni una estrategia de precios definido por lo que se estructura con el empresario estrategia de precios y embudo de clientes. Se validan segmentos del mercado donde su producto puede ser vendido a un mejor precio y se incluyen nuevos módulos de valor en su portafolio de productos.

II. PLAN DE ACCIÓN		**COMPROMISOS**
NA		**NA**
FECHA PRÓXIMA CITA:		**HORA:**
Xiomara Noriega F **FIRMA PROVEEDOR**		Andres A. Gaviria T. **FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL
Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: Pantallazo con el empresario Andres Galeano, Sysbodega
Nombre de actividad: Cierre.
Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el entregable 01-AC-002 Sofisticación productos y servicios para la iniciativa Sysbodega

Lugar del evento: Virtual
Hora: 11:00 – 12:00

Nombre de los asistentes y entidad:
Andres Galeano - Sysbodega

Otros 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 hallazgos y oportunidades de mejora

Entregable 1: Analisis de caso y oportunidades de mejora

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*
Sysbodega	**Andres Galeano** **Xiomara Noriega**	25/02/2023	

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)*	Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5	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)*	Generar contacto inicial con el cliente	Entender la necesidad del cliente, para construir los requerimientos	Que el cliente conozca el producto final	Hacer formal el negocio	Establecer un tiempo de entrega al cliente, de su servicio	Brindar soporte e instrucciones de su aplicativo a la medida	Brindar la opcion de soporte a su plataforma					
Contexto y Puntos de Contacto *(Qué ocurre y cuál es la interacción del usuario con el producto o servicio)*	Hacer una llamada o visitar al cliente	Reunión presencial donde se observa la necesidad especifica del cliente	Presenta un demo al cliente	Concreta el negocio	Calculan los tiempos de entrega	Entrega de manuales	Se le entrega al cliente la posibilidad del soporte					
Ganancias / Alegrías *(¿Es este punto una ganancia para el usuario, le produce una alegría?)*	Alegria	Alegria	Expectativa	Expectativa	Expectativa	Expectativa	Expectativa					
Dolores / Frustraciones *(Qué le duele al usuario o qué frustración experimenta el usuario en este punto)*	N/A	N/A	N/A	Al no tener un rango de precios estandarizado, basado en los costos el usuario no sabe a ciencia cierta el costo de su desarrollo	No se tienen tiempos pre-establecidos se les recomienda la construccion de tiempos teniendo en cuenta los	Los manuales a la fecha no se han construido completos, por ende el cliente no los tiene en su poder	El soporte es un servicio adicional que 100 por ciento de los usuarios asumen por determinado tiempo, se debe evaluar la posibilidad que sea un necesario en todos los planes					
¿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	3					

Emoción *(Qué emoción siente el cliente o usuario en este paso)*												

Hallazgos	STATUS
1. Estrategia de ventas para estructurarla de mejor forma de llegar al mercado (Segmento de mercado, dueños de empresa 30/45 años pyme mediana empresa (Marketing)	Completado
2. Revisar estrategia para formalizar los requerimientos actuales y limitar los alcances	Completado
3. Estrategia para formalizar el alcance del servicio	Completado
4. Construir una estructura de costos , para definir precios	Completado
5. Construir listados de tiempos de acuerdo a los requerimientos del cliente	Completado
6. Estructurar estrategias de ventas para el soporte brindado a los clientes	Completado

ENTREGABLE 2: Prototipo preliminar con las mejoras o sofistificado

Entregable 2: Propotipo preliminar con mejoras

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*
Sysbodega	**Andres Galeano** **Xiomara Noriega**	25/02/2023	

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)*	Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5	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)*	Generar contacto inicial con el cliente	Entender la necesidad del cliente, para construir los requerimientos	Que el cliente conozca el producto final	Hacer formal el negocio	Establecer un tiempo de entrega al cliente, de su servicio	Brindar soporte e instrucciones de su aplicativo a la medida	Brindar la opcion de soporte a su plataforma					
Contexto y Puntos de Contacto *(Qué ocurre y cuál es la interacción del usuario con el producto o servicio)*	Hacer una llamada o visitar al cliente	Reunion donde se utilice el formato de requerimientos y se establezcan rangos de precios	Presenta un demo al cliente	Firma de contrato con clausulas	Estimados de entrega de acuerdo a la solicitud	Entrega de manuales	Se le entrega al cliente la posibilidad del soporte					
Ganancias / Alegrías *(¿Es este punto una ganancia para el usuario, le produce una alegría?)*	Alegria	Alegria	Expectativa	Expectativa	Expectativa	Expectativa	Expectativa					
Dolores / Frustraciones *(Qué le duele al usuario o qué frustración experimenta el usuario en este punto)*	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A					
¿Qué tan Manual es el proceso? *(En una escala de 1 a 5, qué tan manual es el paso que estoy examinando)*	3	4	3	3	3	4	3					

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:*
SYSBODEGA	**SYSBODEGA**	24/02/2023

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	Validación de precios con los clientes, Enviar encuesta en forms ¿Cuánto dinero estarías dispuesto a pagar por un software de gestión de inventarios en la nube que te permita conocer en tiempo real el estado de tu inventario, y que incluya módulos como registro de artículos, proveedores, clientes, entradas y salidas de inventario, así como reportes de inventario? Además, ¿considerarías pagar más por un software que se pueda personalizar según las necesidades específicas de tu negocio? 1. Ferreteria materiales, 2. Miscelanea Colombia, 3. Distribuidoras 4. Importadoras	Los clientes adquieren el servicio porque es el mas economico en el mercado	Los buenos precios de sysbodega atraen a los clientes	Se observo en la encuesta que la gente, esta dispuesta a superar el rango de 5 millones cuando se ajusta el software a su necesidad	Aceptado	SI	
2	Validacion de alcance con los clientes	Los alcances de lo ofrecido a los clientes no estan siendo claros por lo cual no resulta atractiva la oferta	El no tener alcances definidos alcanza a generar frustracion en los clientes	Para el cliente es mas valioso conocer los alcances desde el inicio del proyecto	Aceptado	SI	
3	Formatos de requerimientos de necesidades son utiles para los clientes	Para los clientes es importante tener claro los requerimientos solicitados y los tiempos a desarrollar	Los clientes sienten frustracion al no tener esto claro	Los requerimientos son importantes en criterios de compra	Aceptado	Sí	

ENTREGABLE 4: Modelo de negocio ajustado a las mejoras realizadas

Entregable 4: Modelo de negocio ajustado

Diseñado para:	*Diseñado por:*	*Fecha:*	*Versión:*	*Documentation:*
SYS BODEGA	ANDRES GALEANO	25 febrero 2023	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?
MOTIVACIONES PARA ASOCIACIONES: Optimización y economía, Reducción de riesgos e incertidumbres, Adquisición de recursos y actividades particulares.

Proveedor: Amazon ($)
Pro-Colombia
Ruta N
Buscar mas entidades*

Actividades clave

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

Relacionamiento con el cliente
Construcción del software a la medida
Bases de datos (Mejoramiento del hosting $)
Comercialización
Mercadeo
Formalización del contrato
Soporte al cliente posterior a la entrega
Manuales en linea y guias de usuario

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

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

Software maduro a la medida de la necesidad del cliente de alta confiabilidad con un costo competitivo , basado en tecnologia de software libre. Va de lo simple a lo simple con gran adaptabilidad a las necesidades de gerencia y de facil uso para los usuarios a todos los niveles de la organización, facilitando el control de inventario para la toma de decisiones del día a día y con capacidad de cambio en menos de 12 horas.

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?

1. Voz a Voz
2. Wsp
3. Construccion de plataforma web

Visitas a los clientes personalmente: Costoso

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?

Canal B2B: Ventas empresariales - Realización de ventas de acuerdo a las necesidades y requerimientos del cliente

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?

Empresa Pymes de todos los sectores económicos que tienen porcesos de importación o exportación : Mercado masivo
*** Empresas de manufactura: Mercado masivo**
*** Empresas del sector confección: Mercado masivo**

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

COSTOS FIJOS mensuales
COSTO DE SOFTWARE $ 416.666,67
HOSTING ANUAL $ 266.666,67
SALARIOS 2 PERSONAS $ 6.000.000,00
PLANES DE CELULAR $ 110.000,00
TOTAL DE COSTOS FIJOS $ 6.793.333,33

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
***Software**
*** Modificaciones (Por modificacion fuera del alcance)**
*** Reportes adicionales (Postventas)**
*** Módulos nuevos**
*** Cobro anual de actualización**
*** Servidor en la nube**
***Soporte plan**

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

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	862
Fecha	12/04/2023 11:42 am	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL157; 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	12/04/2023 12:00 am	Número factura	FEL157
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	3896b191ffae6c81fc4c353294ce415e6b595d7fa70fdaf86a52d3395cd94689130fbff2b8d76a624704b7ce43af0c2e		

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:
ALISTAMIENTO PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE RONDAS DE INVERSIÓN

OBLIGACION SIN CONTRATO PROVEEDOR VÁUCHER **197**
Fecha: ABR. 12/2023 **Radicado:**
Valor: 10,846,816.00 **Doc. Prov:** FEL155
Contrato:
Obligación: PCPV242
Fecha Vencimiento: May.12/2023
Cuenta Pagadora: 24500000329

VALORES		RETENCIONES				
Nombre	**Valor**	**Código**	**Nombre**	**%**	**Valor**	**Base**
Valor Gravado 19	10,444,696.00	IRE19	Retencion de IVA 19%	15.00	297,674.00	1,984,492.00
Valor de retención de IVA.	297,674.00	120	TASA PRODEPORTE Y RECREACION	1.30	135,781.00	10,444,696.00
Valor retención.	1,284,698.00	01	HONORARIOS 11%	11.00	1,148,917.00	10,444,696.00
Valor IVA 19	1,984,492.00					

Compromiso	Certificado	Rubro			Valor
RPR 1109	CDPR 786	23202020080000000031180608033870 1	659	HONORARIOS Y ASISTENCIA TÉCNICA VIGENCIA	12,429,188.00

Cuenta		Número	Débito	Crédito	Base
24402405	TASA PRODEPORTE Y RECREACIÓN	197		135,781.00	10,444,696.00
24360305	HONORARIOS 11%	197		1,148,917.00	10,444,696.00
24010110	SERVICIOS	197		10,846,816.00	
7906021115	HONORARIOS SERV. PROFESIONAL	197	10,444,696.00		
7906021192	IVA ASUMIDO 19%	197	1,984,492.00		10,444,696.00
24362505	RETEIVA REGIMEN COMUN	197		297,674.00	1,984,492.00
		Total	12,429,188.00	12,429,188.00	

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. FEL155

INFORMACION DEL CLIENTE

CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN

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

TELEFONO : 6045167770
CIUDAD : MEDELLÍN **PAIS :** Colombia

FECHA	TOTAL
11/04/2023	**$ 12.429.188,00**

ORDEN DE COMPRA
775

FECHA VENCIMIENTO
25/04/2023

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNIT.	DCTO.	VALOR TOTAL
41555005	03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión. Este servicio consiste en desarrollar un alistamiento financiero y comercial, que les permita a las empresas preparar para su primera rondas de inversión y conectarse con posibles inversionistas Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: OBRALiVE Orden de compra N° 775	1 1 1 1 1 1 1	$ 10.444.696,00		$ 10.444.696,00

NRO. ITEMS FACTURADOS: 1

LIQUIDACION	VALOR BASE	%	VALOR
VALOR PARCIAL :			$ 10.444.696,00
IVA liquidado	$ 10.444.696,00	19,00%	$ 1.984.492,00
VALOR TOTAL :			$ 12.429.188,00

FORMA DE PAGO	IDENTIFICACION	VALOR
CxC # 1	Vence: 25/04/2023	$ 12.429.188,00

VALOR (en letras) : DOCE MILLONES CUATROCIENTOS VEINTINUEVE MIL CIENTO OCHENTA Y OCHO PESOS

OBSERVACIONES

Orden de compra N° 775 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) Persona jurídica y asimiladas, Régimen ordinario de tributación, Responsable impuesto a las ventas y Autorretención de renta (autorretención 1.1% - antiguo 0.8%)

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
E7k3T7VD0TgpTMWqGmS4qLme+TXUQC953Y2HFt1/APtfMohnNNk0C6PB/SYUXEXi9lTiHkrdcjgRSgVYTJq1VDn5I5TGuKxOAyAmimvWXbhT+my9J+BkT+wk28f4KcQELI2Fa9wmZTesD3CsRgYIGuTh2/c+xS+7UrCsOVKqka6AAio/teJEQUArQDrnhplzJfFYmQkksZtiUNyYmkvqIYwLNKxx83S5Nn4uzc9qWmPTaB12A/xIlvQd8OZc3lhm1qnrph3/iwe3Nfp+MdwVnBlcgF93FFi7UeYaFjpnstUyItSamXoXP9mH+Pwfd1dFo5NvqJ/wIOaS3KHajtja2Q==

CUFE: 02fd35950f9ebb51e154b9bf8b517eb4c8a0bd3dabc91b880b988ec08c7f9f4d4e4cbf9a418089885f3d58f4ebfebdb8
Fecha emisión: 2023-04-11 18:05:44 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-11 18:05:49-05:00
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. FEL155

INFORMACION DEL CLIENTE	FECHA	TOTAL
CORPORACIÓN RUTA N MEDELLÍN	**11/04/2023**	**$ 12.429.188,00**

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

ORDEN DE COMPRA
775
FECHA VENCIMIENTO
25/04/2023

Factura a crédito, plazo hasta 25/04/2023.

Preparado	Aprobado	Contabilizado	Revisado

FIRMA Y SELLO

C.C. O NIT.

Sello de firma:
E7k3T7VD0TgpTMWqGmS4qLme+TXUQC953Y2HFt1/APtfMohnNNk0C6PB/SYUXEXi9lTiHkrdcjgRSgVYTJq1VDn5I5TGuKxOAyAmimvWXbhT+my9J+BkT+wk28f4KcQELI2Fa9wmZTesD3CsRgYIGuTh2/c+xS+7UrCsOVKqka6AAio/teJEQUArQDrnhplzJfFYmQkksZtiUNyYmkvqIYwLNKxx83S5Nn4uzc9qWmPTaB12A/xIlvQd8OZc3lhm1qnrph3/iwe3Nfp+MdwVnBlcgF93FFi7UeYaFjpnstUyItSamXoXP9mH+Pwfd1dFo5NvqJ/wIOaS3KHajtja2Q==

CUFE: 02fd35950f9ebb51e154b9bf8b517eb4c8a0bd3dabc91b880b988ec08c7f9f4d4e4cbf9a418089885f3d58f4ebfebdb8
Fecha emisión: 2023-04-11 18:05:44 **Fecha validación DIAN:** 2023-04-11 18:05:49-05:00
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, 11 de abril 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

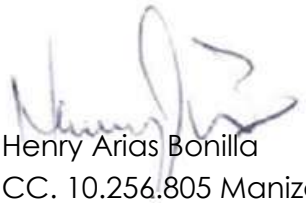
CERTIFICO

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.: **775** **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: 03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión. Este servicio consiste en desarrollar un alistamiento financiero y comercial, que les permita a las empresas preparar para su primera rondas de inversión y conectarse con posibles inversionistas. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: OBRALiVE.

REFERENCIA	DESCRIPCION	U. MEDIDA	CANT	VLR. UNITARIO	VLR. TOTAL
30203018	ASESORIA ESPECIALIZADA	SERVICIOS	1	10,444,696.00	10,444,696.00
				SUBTOTAL:	10,444,696.00
				MAS IVA:	1,984,492.00
				TOTAL:	12,429,188.00

COMPROMISO		CERTIFICADO		RUBRO	VALOR
RP	1109	CDP	786	659	12,429,188.00

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	775
Nombre Proveedor	PANTERA MAKERS SAS
NIT/CC	900368050
Objeto de la compra/servicio	03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión. Este servicio consiste en desarrollar un alistamiento financiero y comercial, que les permita a las empresas preparar para su primera rondas de inversión y conectarse con posibles inversionistas. Duración del Acompañamiento 18 horas. Plazo para ejecución: 2 meses. Proyecto: OBRALiVE.
N° Contrato marco (Si aplica)	CM-2022-011

2. Justificación de la selección:

El servicio permitirá al emprendedor alistar su ronda de inversión y desarrollar:
- Diagnóstico y revisión de los documentos de la empresa.
- Preparación financiera y valoración de la empresa.
- Preparación comercial de la ronda de inversión, teniendo en cuenta las herramientas pertinentes de negociación.
- Prepraración para el Pitch Deck de inversión.
- Desarrollo de una simulación de rondas de inversión que permita fortalecer las habilidades de negociación.
- Conexión con posibles inversionistas.

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.Resultado del diagnóstico.
2. One Pager
3. Deck de Inversión.
4. Targelist de Inversionistas
5. Proyecciones Financieras.
6. Preparación financiera y valoración.

4. Datos de presupuesto:

No Orden de Compra	775	
No CDP	786	
No RP	1109	
Centro de Costo	03387	
Valor antes de IVA	$	10.444.696
Valor total (IVA incluido)	$	12.429.188

5. Anexos:

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

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

Ordenador del gasto:

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

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

FORMATO

RECIBIDO A SATISFACCIÓN ORDEN DE COMPRA O SERVICIO

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

DATOS GENERALES		
Número de contrato marco (Si aplica)		CM-2022-011
Orden de compra o servicio N°		775
Fecha de elaboración del acta		17/03/2023
Acta de supervisión No		1
Proveedor	Nombre	Pantera Makers SAS BIC
	NIT/CC	900.368.050
Objeto de la orden de compra o servicio		03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión. Este servicio consiste en desarrollar un
Valor de la orden de compra o servicio		$ 12.429.188
Fecha inicio OC		28/11/2022
Fecha fin OC		28/01/2023
Datos presupuestales	CDP	786
	RP	1109
	Centro de costos	3387

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

Anexo 1

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

Anexo 2

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

PAGOS/DESEMBOLSOS				
No de pago	Concepto de pago	Valor a pagar	Saldo del RP (diligenciar valor)	Estado
1	03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de	$ 12.429.188	$	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

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL					
Fecha :	28	12	2022	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**ObraLive**
Nombre Orientador: Andrés Pulido				**Emprendedor y/o empresario: Julián Vela**	
CVS: No aplica				**Aliado:** Pantera Makers S.A.S	**Cedula: 1136880565**

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 03-AC-003 Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión, de conformidad con los entregables correspondientes al contrato N°CM-2022-011, Orden de Compra o Servicio N°775 con plazo de ejecución hasta el 27/01/2023.

Entregables y/o Actividades a Desarrollar:

No.	Entregable Específico	Especificaciones de la Concertación	Plazo
1	Resultado del diagnostico	Revisión del estado inicial de la empresa y la documentación necesaria para apertura de ronda de inversión	*28/12/2022*
2	One Pager	Construcción de hoja de resumen que permita presentar el atractivo de la empresa como oportunidad de inversión	20/02/2023
3	Deck de Inversión	Formato de pitch deck para abordar reuniones con inversionistas potenciales	20/02/2023
4	Targetlist de Inversionistas	Listado con nombre de inversionistas potenciales	20/02/2023
5	Proyecciones Financieras	Modelo de proyección financiera en excel	20/02/2023
6	Preparación financiera y valoración	Definición de los términos de la ronda y valoración de la compañía	20/02/2023

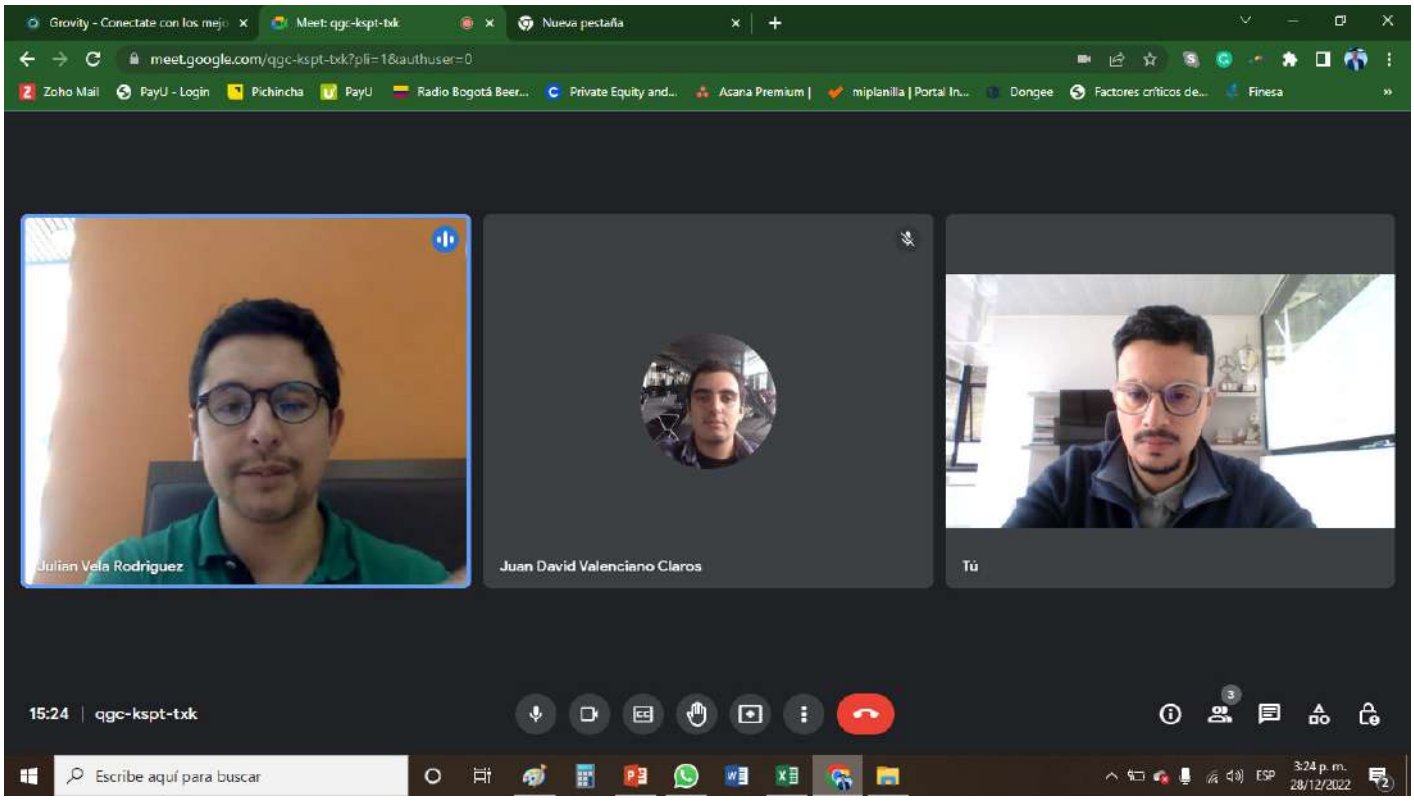
II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**
• Levantamiento y recolección de información relacionada con: ingresos, costos, gastos. • Proyección de ingresos • Proyección de estructura operativa • Definición de los términos de la ronda • Simulación y práctica de pitch • Versión final de deck de inversión y onepager • Definición del perfil del inversionista • Targetlist de inversionistas	Proveedor: Emprendedor/Empresario: - Envío de información inicial antes del 10/1/2023

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

FECHA PROXIMA CITA:	**10/01/2022**	**HORA: 10:00 am a 12:00 pm**
FIRMA PROVEEDOR		**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención



Descripción de la fotografía: captura de pantalla generada durante la ejecución de la sesión de concertación.

Nombre de actividad: Concertación
Actividad que se estaba ejecutando: Concertación para la iniciativa Alistamiento para la estructuración de rondas de inversión

Lugar del evento: Virtual
Hora: 3:00 pm a 5:00 pm

Nombre de los asistentes y entidad:
Andrés Felipe Pulido-Pantera Makers
Julián Vela-ObraLive
Juan David Valenciano-ObraLive

Otros anexos:

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

INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fecha :	DD 27	MM 02	AA 2023	**Nombre de la Empresa o idea de Negocio:**	**OBRALIVE**

Nombre Orientador:

Emprendedor y/o empresario: JUAN DAVID VALENCIANO

CVS: No aplica

Aliado: Pantera Makers S.A.S

Cedula: 1.110.526.798

TIPO DE INTERVENCIÓN

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

I. DESCRIPCIÓN DE LA INTERVENCIÓN

Número de contrato marco: CM-2022-011
Número de orden de compra: 775

Entregable específico	**Sesión** (números)			**Gestor proveedor**	**Gestión adelantada**
	dd	*mm*	*aa*		
Concertación	28	12	2022	Andrés Felipe Pulido	Concertación
1. Resultado del diagnóstico 2. Proyecciones financieras	12	1	2023	Andrés Felipe Pulido	Definición de la Métrica Estrella del Norte, con la finalidad de definir la estructura de proyección del ingreso. Por otra parte, se revisó la estructura operativa de costos y gastos actual y futura de cara al levantamiento de capital
1. Resultado del diagnóstico 2. Proyecciones financieras	25	1	2023	Sebastián Aristizábal	Análisis y evaluación de las necesidades de inversión, identificando principalmente las debilidades y fortalezas de la empresa bajo los criterios de equipo de trabajo, ventaja competitiva, escalabilidad, tamaño del mercado y desempeño financiero.
1. Resultado del diagnóstico 2. Proyecciones financieras	31	1	2023	Sebastián Aristizábal	Se realiza un revisión detallada de los aspectos estratégicos del negocio, analizando factores que la aceleradora Y Combinator utiliza para validar ideas y modelos de negocio. En este sentido se realiza un proceso reflexivo ante circunstancias como: el problema a solucionar, founder market fit, modelo de negocio, competidores, segmento de clientes, tracción, experiencia, entre otros.
1. Resultado del diagnóstico 2. Proyecciones financieras	7	2	2023	Sebastián Aristizábal	En esta sesión el acompañamiento estuvo basado en la identificación de las fortalezas y amenazas que enfrenta la empresa para lograr con éxito un cierre de

					una transacción con inversionistas. En este sentido se desarrolla una herramienta de análisis basada en 18 criterios que los fondos de venture capital analizan antes de invertir en una startup. Posteriormente y con los resultados obtenidos, se inicia un proceso de fortale
One Pager	10	2	2023	Sebastián Aristizábal	Posteriormente al diagnóstico e identificando las áreas de mejora, se procede a realizar el diligenciamiento del One Pager el cual cuenta con diferentes segmentos como: problema, solución, productos, modelo de negocio, estrategia, competencia, ventaja competitiva, equipo de trabajo, tracción, y requerimiento de capital. En este sentido se han ido abordando cada uno de los segmentos describiendo los atributos de valor en cada uno de ellos.
One Pager, Deck de Inversión	17	2	2023	Sebastián Aristizábal	Se procede a la construcción del One Pager, caracterizando las áreas principales que evalúa un inversionista para generar un interés inicial hacia la startup como tracción, propuesta de valor, proyecciones, equipo, tamaño del mercado, entre otras. Así mismo se da inicio a la elaboración del Deck de Inversión, desarrollando un storytelling que demuestre una coherente relación entre el problema y la solución propuesta, así como la estrategia de inversión definida.
Deck de Inversión, y Preparación financiera y valoración	21	2	2023	Sebastián Aristizábal	Se desarrolla la construcción del Deck de Inversión basados en los aspectos claves del negocio, profundizando en la oportunidad de inversión y los factores estratégicos del negocio. Así mismo se plantean las características propias de la ronda de inversión en cuanto al capital requerido, el vehículo de inversión más adecuado y las proyecciones financieras.
Entregable 4: Targelist de Inversionistas., Entregable 5: Proyecciones Financieras.	24	2	2023	Sebastián Aristizábal	Durante esta sesión se profundizó sobre el perfil de inversionista ideal que se desearía involucrar en la startup según el estado actual. Teniendo en cuanta que la empresa se encuentra en una fase de MVP validando las funcionalidades del sistema, se considera iniciar con una Angel Round con familiares, amigos y agentes relacionados a los founders. Así mismo se establecieron las bases para

					identificar el comportamiento financiero en el futuro calculando principalmente variables de precio y cantidad por cada una de las lianas de negocio actuales y a partir de allí se desarrollaron las proyecciones de ingresos.
Entregable 6: Preparación financiera y valoración., Cierre	27	2	2023	Sebastián Aristizábal	En esta oportunidad se trabajó sobre los términos de inversión donde se establecieron los valores de la ronda, ticket mínimo, uso del capital. De esta preparación surge el documento de Termsheet que se proporcionará a los potenciales inversionistas en el momento que se salga a la ronda de inversión. Por último se desarrolló la valoración de la empresa basados en la metodología BERKUS dando como resultado un valor estimado de la startup bajo las condiciones actuales de la misma. Así mismo se generaron las conclusiones y recomendaciones identificadas durante todo el proceso, relacionando los aspectos por mejorar con el fin de lograr con éxito la inversión.

Conclusiones del acompañamiento:

A partir del diagnóstico realizado, basado en 18 criterios que un inversionista o fondo de venture capital evalúa, se definieron diferentes acciones encaminadas a preparar de la mejor forma la startup en su preparación de la ronda de inversión y de esta manera aumentar su probabilidad de éxito en el proceso de levantamiento de capital. Estas acciones generaron las siguientes conclusiones:

1. Es importante que la empresa consolide un equipo de trabajo que disponga de un tiempo del 100%, ya que actualmente los founder son part time y esto refiere una “red flag” para un proceso de inversión.
2. Durante las sesiones se trabajó de forma insistente en encontrar el Problem Solution Fit, ya que no se evidenciaba una clara identificación del problema real que se estaba solucionando. En este sentido es de vital importancia continuar en la consolidación de este componente con prueba de producto en diferentes segmentos que permita establecer de forma clara el problema a resolver.
3. La startup aún no cuenta con un modelo de negocio que le permita escalar rápidamente, se recomienda realizar un empaquetamiento de los servicios de forma que se visualicen los beneficios del sistema y no que se concentre en la venta de cámaras de seguridad ya que estos no generan valor en el mercado potencial.
4. Por el momento actual de la empresa, es importante generar una mayor tracción en el uso del sistema que le permita evidenciar al inversionista que esta solución sí cuenta con un mercado altamente escalable.
5. Así mismo, se estableció una estrategia de inversión iniciando con una ronda pre-seed bajo un instrumento de SAFE, que para el estado de la empresa sería el vehículo más estratégico para el levantamiento de capital.
6. En este sentido, se estableció iniciar con una prospección de ángeles inversionistas y friends and family que generen confianza a los inversionistas de las rondas posteriores.
7. Como conclusión final, se evidencia que la empresa actualmente no se encuentra en las óptimas condiciones para una ronda de inversión, principalmente por no contar con un equipo de trabajo que tenga una dedicación del 100% en la startup así como encontrar el Product Market Fit.

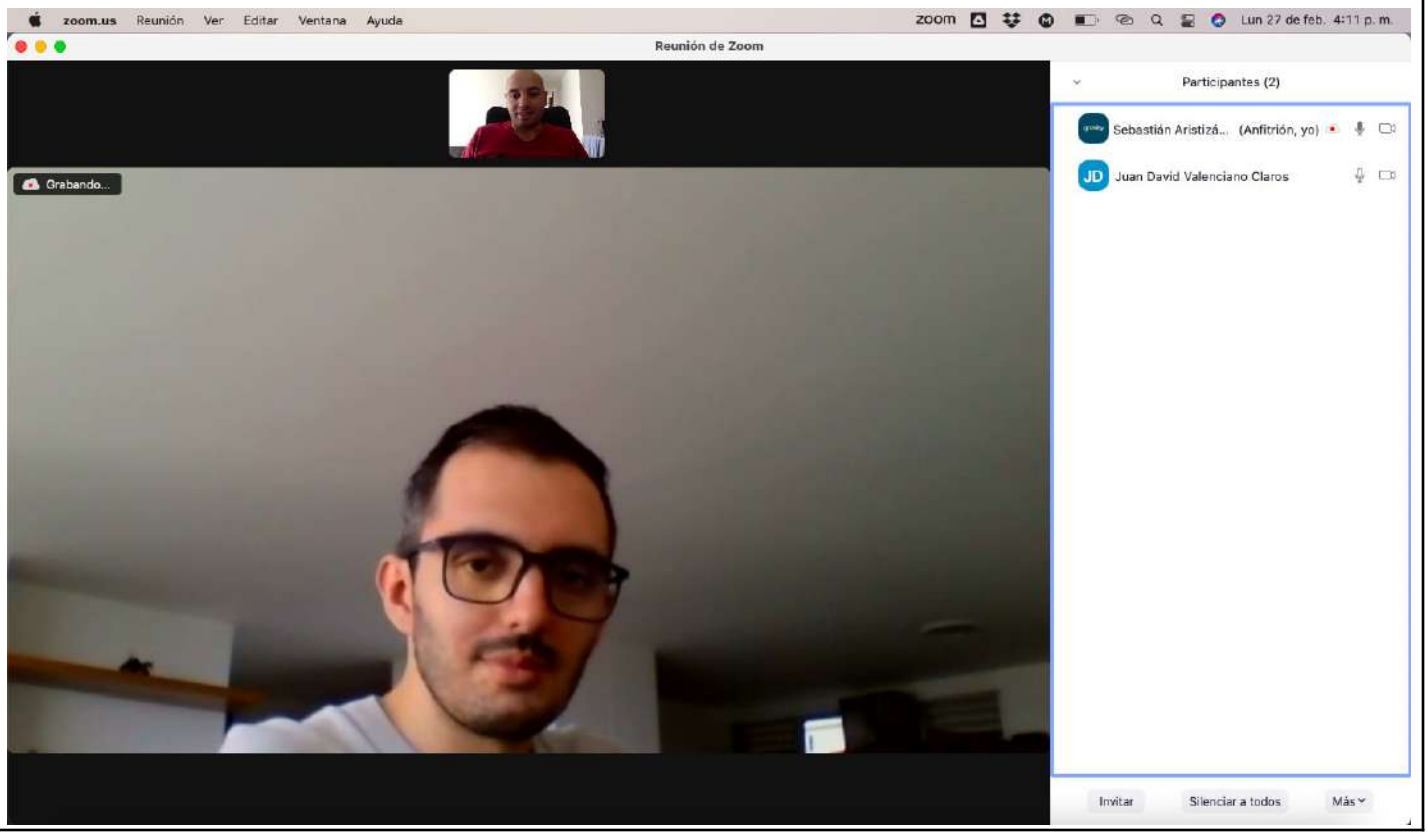
II. PLAN DE ACCIÓN	**COMPROMISOS**

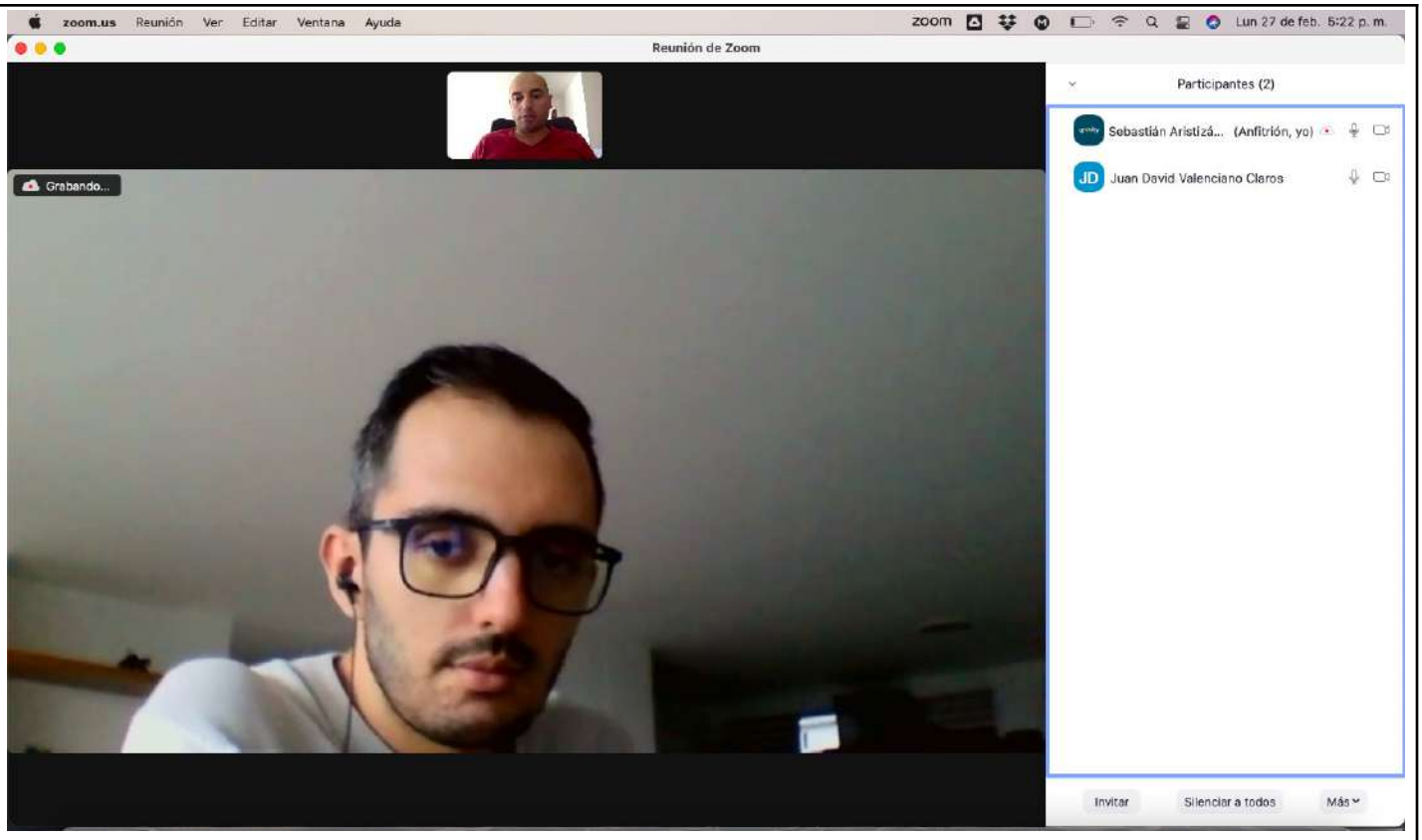
Cód. FO-DESE-187	Formato **FO-DESE Acta de Intervenciones**	Alcaldía de Medellín
Versión. 3		

NA	*NA*
FECHA PRÓXIMA CITA:	**HORA:**
FIRMA PROVEEDOR	**FIRMA EMPRENDEDOR/EMPRESARIO**

ANEXO INTERVENCIÓN EMPRESARIAL

Fotografía de la intervención





Descripción de la fotografía: Pantallazo de la reunión con el emprendedor/empresario Juan David Valenciano

Nombre de actividad: Cierre.

Actividad que se estaba ejecutando: Cierre relacionado con el alistamiento para la estructuración de rondas de inversión para la iniciativa Voucher de Ruta N.

Lugar del evento: Virtual

Hora: 16:00 – 17:30

Nombre de los asistentes y entidad:

Sebastián Aristizábal - Pantera Makers
Juan David Valenciano - Obralive

Otros Anexos:

- Entregable 1: Resultado del diagnóstico
- Entregable 2: One Pager
- Entregable 3: Deck de inversión
- Entregable 4: Targetlist de inversionistas
- Entregable 5: Proyecciones financieras
- Entregable 6: Preparación financiera y valoración

ENTREGABLE 1: Resultado del diagnóstico

Startupeable: 18 Criterios de Venture Capital

*** Esta checklist contiene 18 criterios bajo los cuales los fondos de venture capital evalúan tu startup.**

*** Responde cada pregunta guía sobre cada criterio con Sí o No. Si cumples con el criterio, indica cómo lo lograste. En caso contrario, analiza cómo tu startup podrá cumplir el criterio.**

*** Nota el nivel de relevancia de cada criterio según la etapa en la que esté tu startup.**

#	Criterio	Pregunta guía	Sí/No	Observaciones
1	**Necesidad del cliente**	**¿Has identificado un dolor o problema?**	Sí	Entrevistas, experiencia de los founders
2	**Gran mercado**	**¿Puedes demostrar que tu startup tiene un mercado de gran tamaño?**	Sí	Identificando diferentes segmentos de mercado en obras de infreatructura
3	**Gran equipo**	**¿El equipo fundador es talentoso y el indicado para tu startup?**	Sí	Se han generado sinergias en el equipo fundador, aunque se identifican necesidades de capital humano
4	**Ideas y perspectivas frescas**	**¿Tu idea es nueva y resaltante?**	Sí	Es algo novedoso en el mercado y para el sector
5	**Habilidad para construir producto**	**¿Has demostrado tu habilidad para construir un producto?**	Sí	El equipo cuenta con experiencia en dispositivos IOT
6	**Crecimiento rápido**	**¿Puedes mostrar un rápido crecimiento?**	No	El proceso de venta es lento y la gestión comercial no ha sido muy activa
7	**Usuarios activos o clientes que pagan**	**¿Tienes usuarios activos o clientes que pagan?**	Sí	Se cuentan con 3 sistemas instalados
8	**Buena retención de clientes**	**¿A tus clientes les encanta tu producto?**	Sí	hace falta validar con más clientes
9	**Clientes en lista de espera**	**¿Tienes clientes en tu lista de espera?**	No	No hay una prospección activa
10	**Buenos *unit economics***	**¿Tus ingresos superan tus costos de producción?**	Sí	Mérgenes positivos
11	**Confianza de asesores e inversionistas con buena reputación**	**¿Tus asesores e inversionistas tienen buena reputación?**	Sí	Asesores con experiencia y buena trayectoria
12	**Canales de adquisición de clientes escalables**	**¿Tu canal de adquisición de clientes puede escalar?**	No	Actualmente es un canal directo y voz a voz
13	**Bajo CAC**	**¿Tienes un bajo CAC?**	No	Aun no se ha identificado claramente
14	**Alto LTV**	**¿Tienes un alto LTV?**	Sí	Se cuentan con buenos márgenes
15	**Vacío de mercado**	**¿Estás entrando en un mercado sin competidores establecidos?**	Sí	No hay muchos jugadores en el mercado y no muy establecidos
16	**Visión de negocio**	**¿Tienes la visión de un negocio completo y no solo de producto?**	Sí	El producto cumple con la caopacidad de nuevas funcionalidades
17	**Efectos de red**	**¿Tu producto tiene efectos de red?**	Sí	A través de diferentes funciones
18	**Otras barreras de entrada**	**¿Tienes otras barreras de entrada?**	Sí	Financiero

ENTREGABLE 2: One Pager

INLAZU BOUTIQUE DE INVERSIÓN

OBRALIVE

PERFIL DE LA EMPRESA

Nombre: OBRALiVE
Año de Fundación: 2022
Sector: IOT
País: Colombia
Página Web: https://admin-volartech.web.app/login
Nombre contacto: Julian Vela

DESCRIPCIÓN EMPRESA

Somos una empresa con un desarrollo de software y hardware para documentar, comunicar y controlar el progreso de proyectos de construcción ; de gran utilidad para accionistas, propietarios, inversionistas, contratistas, arquitectos, empresas de ingeniería y empresas de gestión de la construcción, entre otros.

PROBLEMA/OPORTUNIDAD

El 60% de obras civiles se retrasan ocasionando demoras en el desembolso del dinero e inseguridad en el uso de los recursos, principalmente por la dificultad para monitorear y controlar las obras civiles en tiempo real.

PROPUESTA DE VALOR

Somos el aliado estratégico para optimizar el uso de sus recursos, administración de sitios de trabajo y control del tiempo, por medios de la visualización de cámaras en vivo, time-lapse personalizado, entre otras herramientas

Nuestro sistema especializado en monitoreo y control de obra permite identificar retrasos, imprevistos, accidentes y gestionando recursos de manera eficiente. Salvar vidas

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

CÁMARAS DE ALTA TECNOLOGÍA

hardware y aplicativo web en la nube ¨llave en mano¨, da acceso a imágenes de alta resolución y avances de obras para generar informes visuales de manera más confiable.

Le de acceso una herramienta que le permita comparar lo ejecutado versus lo planeado. Trazabilidad de detalles de obras (disposición de máquinas, procesos, SGSST).

MODELO DE NEGOCIO

Modelo de suscripción / arrendamiento por cámara para tener acceso al aplicativo web. Plan básico y plan full.

CLIENTES

Fondos de inversión, bancos, interventores, aseguradoras, empresas de SSGT

POTENCIAL DE MERCADO

Alrededor de 50 fondos Inmobiliarios en Colombia, 13 grupos bancarios.

COMPETENCIA

Fotomanager: *cámaras en vivo timelapse aplicativo*

Spybee: *aplicativo web de administración y control con drones, recorridos virtuales*

Xenital: *Servicios con drones, cámaras, recorridos virtuales para obras*

VENTAJA COMPETITIVA

Nuestro sistema es amigable con el medio ambiente, no requiere energía eléctrica. Contamos con un sistema integral para el control y monitoreo de obra, nuestro enfoque está en el aseguramiento del uso de los recursos y en el cumplimiento de los sistemas de SST

EQUIPO EMPRENDEDOR

Julian Vela es administrador de negocios internacionales de St. Thomas University, Florida Miami, con especialización en Gerencia Estratégica de la Universidad de la Sabana. Trabajó en Miami durante 2 años en una compañía de aviones lo que impulsó su gusto y curiosidad por los drones. Hace 8 años regresó a Colombia y desde entonces se ha dedicado a convertir a Volartech en un referente de tecnología para el sector de la construcción e infraestructura.

Juan David es Ingeniero electrónico, con maestría en visión de máquina de la Universidad Nacional de Colombia con amplia experiencia (+8 años) en desarrollo de dispositivos IoT(Internet Of Things) desde su conceptualización, desarrollo y producción masiva.

ESTRATEGIA

Expansión a nuevos mercados como Barranquilla, Cali, y consolidarnos en Medellín y Bogotá. Iniciar versión 2.0 fase de hardware y software.

INDICADORES FINANCIEROS Y/O TRACCIÓN

	2022	Q1_2023
Ventas	$25.0000.000	$6.000.000
# cámaras instaladas	7	3
# de imágenes	25.920	6.710

REQUERIMIENTO

1. *USD$100.000*
2. *Inversionista estratégico*
3. *Recurso humano profesional para áreas comerciales, mercadeo, software y hardware. Inventario. Lab de prototipado.*

ENTREGABLE 3: Deck de inversión

VOLARTECH S.A.S

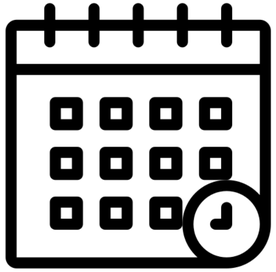


OBRALiVE



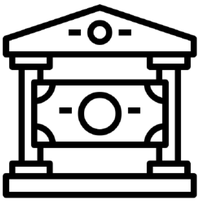
Solución tecnológica al servicio de nuestros clientes para el registro y seguimiento de proyectos de construcción

Problema

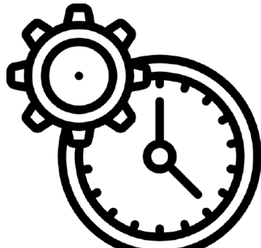


El tiempo que invierte una persona en movilidad en ciudades como Bogotá en un desplazamiento son **53Min**, en ir y regresar son alrededor de **1.7Horas.** En un año son alrededor de **26 días.**

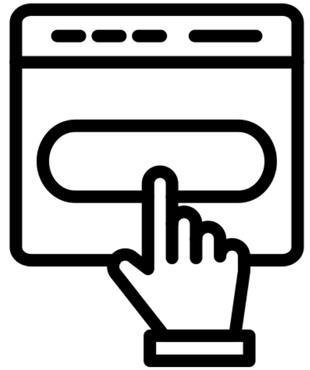
Los constructores con varias obras dentro de la ciudad e incluso por fuera de ella gastan mucho mas tiempo en desapalancamiento que en visitas de obra, además que deben de:



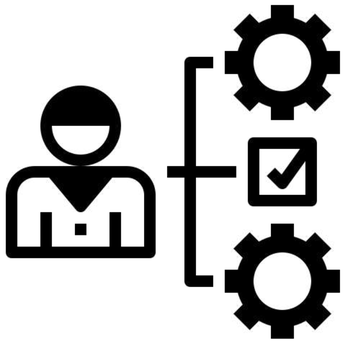
- Dirección de varios proyectos en simultáneo.
- Control y generación de informes de obras a su cargo.
- Imposibilidad de estar en las obras todo el tiempo
- Necesidad de desplazamiento a obras para monitorear avances o confiar en los informes de los directores de obra
- Incurrir en gastos y costos ocultos implícitos en el seguimiento de proyectos (viáticos, tráfico, horas improductivas, tiempos muertos, etc.)
- Imposibilidad de ver avances o toma de decisiones en tiempo real.



Solución



- Monitoreo y seguimiento y progresos de obra de manera remota.
- Agilidad y seguridad en el desembolso y uso de los recursos
- Beneficio de reducción en gastos en pólizas de seguro por tener monitoreo 24/7
- Trazabilidad del desarrollo y cumplimiento de objetivos en su obra.
- Solución que permite documentar, controlar y hacer interventorías a múltiples proyectos en tiempo real a través de la tecnología IoT.
- Solución en la nube con acceso a información 24/7.
- Genera un repositorio de información de la obra y permite personalizar y autogestionar los informes o videos a generar.
- Es eficiente energéticamente (paneles solares). Sostenible con el ambiente y resistente a las condiciones atmosféricas y meteorológicas.
- Reduce los desplazamientos y permite controlar los avances de obras.



Oportunidad/Producto



- Descarga de imágenes en alta resolución
- generación de videos TimeLapse por medio del aplicativo web
- análisis multitemporal (comparativo) en cualquier fecha y hora.
- Le evite desplazarse e incurrir en tiempos muertos o improductivos
- Genere ahorros en viáticos, vuelos, gasolina
- Optimice sus horas de trabajo
- Le permita monitorear varios proyectos de manera simultánea desde el mismo lugar
- Le da acceso a imágenes y avances de obras para generar informes de manera más confiable.
- Le de acceso una herramienta que le permita comparar lo ejecutado versus lo planeado.
- Tenga trazabilidad de detalles de obras (disposición de máquinas, procesos, SGSST).







Modelo negocio

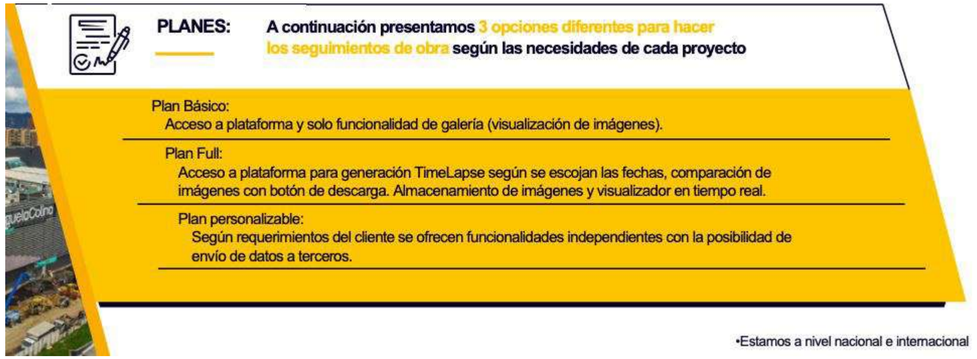
Pago por uso. Pago por las cámaras contratadas.

1. Plan inversionista. Acceso a plataforma y galería de imágenes en la NUBE - $1.190.000/equipo

2. Plan 24/7: Acceso a plataforma para generación TimeLapse según personalización de criterios, comparación de imágenes. Almacenamiento de imágenes y visualizador en tiempo real. Personalizable según requerimientos del cliente se ofrecen funcionalidades independientes con la posibilidad de envío de datos a terceros. - $1.390.000/equipo.

plan inversionista o bancos etc: basico

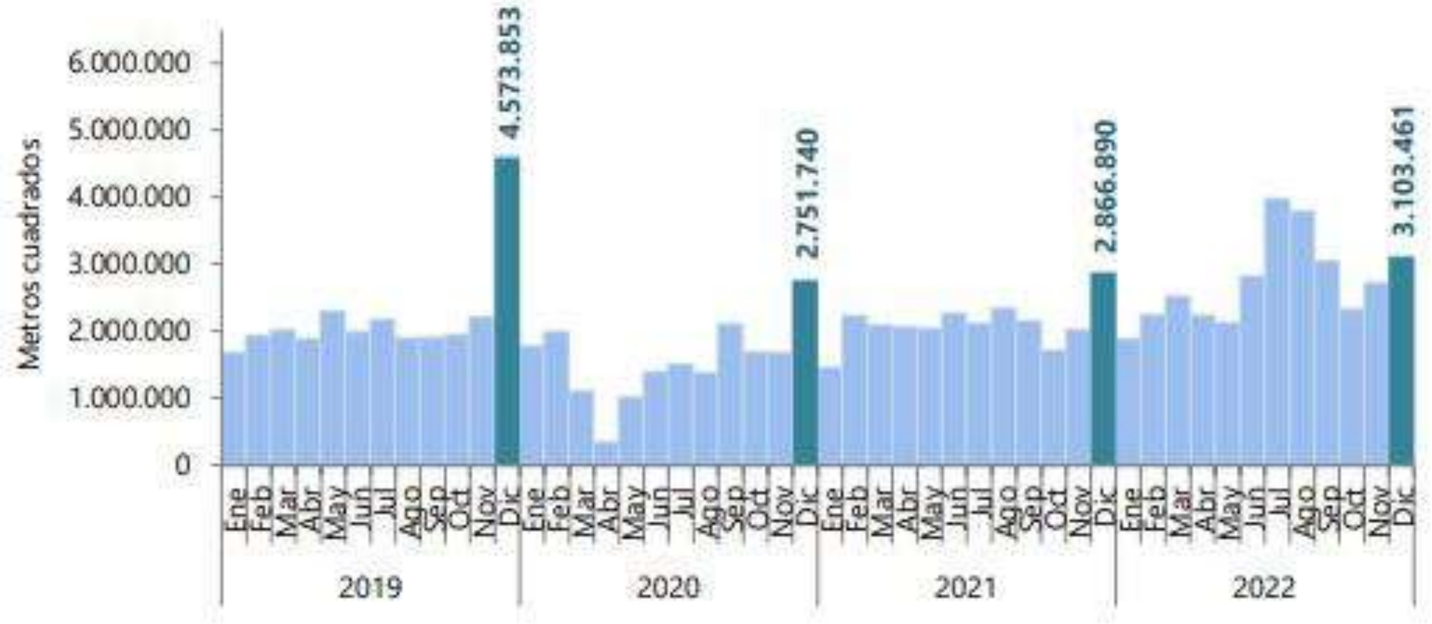
camara interior:



Tamaño del mercado



Gráfico 1. Área total licenciada (metros cuadrados)
Cobertura nacional
Enero 2019 – diciembre 2022



Fuente: DANE, ELIC.

Competidores

	ObraLive	FotoManager	SpyBe
Imagen en tiempo Real	**Si**	**Si**	No
Generador TimeLapse	**Si**	**Si**	No
Galeria de imagen	**Si**	**Si**	**Si**
Descarga de contenido con logos y fechas	**Si**	No	No
Integración con BIM	**Proximo Release**	No	**Si**
Analisis Multitemporal imagenes (comparativo)	**Si**	**Si**	No
Independencia energética	**Si**	**Si**	No
Integración con API de terceros	**Proximo Release**	No	No

Tracción

	2022	2023-Q1
Proyectos	3	1
Camaras instaladas	7	3
Total imágenes	197.568	36.288
Tiempo vídeos(Minutos)	98784	18144

Equipo

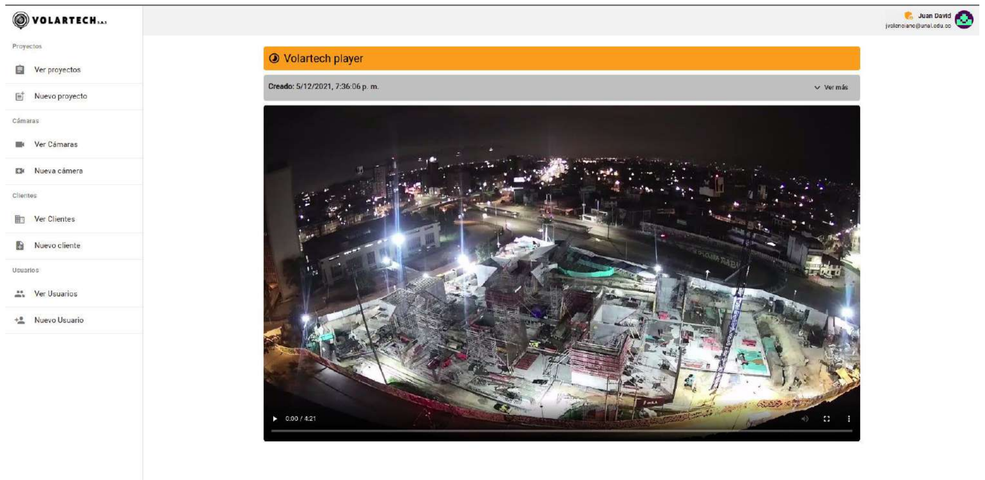
Foto JD Y J

Solución soportada por Volartech, fundada en el año 2014, somos una empresa de tecnología especializada en aumentar la productividad, control y eficiencia en los diferentes procesos de la etapa de una construcción a través de tecnologías 4.0 - Volartech es una empresa de tecnología especializada en transformación digital que brinda soluciones adaptadas a las necesidades de cada cliente, para documentar, comunicar y controlar el progreso de proyectos; de gran utilidad para accionistas, propietarios, inversionistas, contratistas, arquitectos, empresas de ingeniería y empresas de gestión de la construcción, entre otros.

Julián Vela - Julian Vela es administrador de negocios internacionales de St. Thomas University, Florida Miami, con especialización en Gerencia Estratégica de la Universidad de la Sabana. Trabajó en Miami durante 2 años en una compañía de aviones lo que impulsó su gusto y curiosidad por los drones. Hace 8 años regresó a Colombia y desde entonces se ha dedicado a convertir a Volartech en un referente de tecnología para el sector de la construcción e infraestructura.

JuanD Valenciano - Ingeniero electrónico, con maestría en visión de máquina de la Universidad Nacional de Colombia con amplia experiencia (+8 años) en desarrollo de dispositivos IoT(Internet Of Things) desde su conceptualización, desarrollo y producción masiva.

Casos de éxito



"En la remodelación de nuestra tienda Makro San Juan en Medellín, tenemos un sistema exterior y dos al interior de la tienda y gracias a esto hemos logrado tener un mejor control, planeación y seguimiento del avance de la obra ya que podemos ingresar a la plataforma OBRALiVE en cualquier momento y lugar. Así mismo, hemos podido tener una mejor colaboración entre el equipo técnico y comercial."

supermayorista makro

MARIO BELLO

Coordinador de Proyectos de Obras Civiles
MAKRO SUPERAYORISTA S.A.S

"La tecnología de OBRALiVE de la empresa Volartech, permite al proyecto realizar el seguimiento y avance de ejecución, es de fácil acceso para el personal del proyecto y para los stakeholders, permite dejar evidencias de las actividades de obra en tiempo real, con registros fotográficos de todo el alcance del proyecto, timelapse y comparativos en línea, la herramienta facilita identificar imprevistos para tener una mejor planeación del Proyecto Museo de Memoria de Colombia."

OHLA Colombia

XAVIER MADRONA BUENAVENTURA
OBRASCON HUARTE LAIN SUCURSAL COLOMBIA
Gerente de Proyecto



Propuesta de inversión

Sin definir.

- USD $100.000
- Valoración , **SAFE**. *No entrega equity participación accionaria (préstamo) que a los 12 meses se vuelva equity futuro
- Inversionista: family and friends. Clientes o proveedores, de 10 mil dolares (ticket) iniciar ronda
- 100 millones cerrar el 2023
- cap de valoracion,

Visión.

Sin definir.

ENTREGABLE 4: Targetlist de inversionistas

OBRALIVE

Targetlis de Inversionistas

NOMBRE	CONTACTO	FOCO	ESTADO
Adriana Lucema	Adriana Patricia Lucema Jaramillo	Seed	Por contactar
Bioperol	Andrés Felipe Álvarez Estrada	Seed	Por contactar
Satrack	Sergio Ramirez	Seed	Por contactar
EWA Capital	Patricia Saenz	Seed	Por contactar
Argos Ventures	Santiago Hoyos - Juan David Penagos	Seed	Por contactar
Nxtp Labs	Catalina Gutierrez	Seed	Por contactar
Astorga Kapital	Nicolás Zapata	Seed	Por contactar
AI Oficina de Familia	Federico Santamaría Vélez	Seed	Por contactar
Ángel Inversionista	Michael Gil	Seed	Por contactar
Ángel Inversionista	Carlos José Arango	Seed	Por contactar
Soto García	Gregorio Londoño - Miguel Soto	Seed	Por contactar
Premex	Alejandro Mesa Gómez	Seed	Por contactar
Oiko Credit	Sebastián Rigaud	Seed	Por contactar
Creci - Mentel Investments	César Peña	Seed	Por contactar
R.O.R Ingeniería	Juan David Orozco	Seed	Por contactar
ACA - Angel Capital Association	Juliana Garaizar	Seed	Por contactar
Unusam	Carlos Arturo Londoño Muñoz	Seed	Por contactar
Santom Family A5Office	Andrés Felipe Sánchez Martínez	Seed	Por contactar
Creci - Mentel Investments	Andrés Idárraga	Seed	Por contactar
Corporación Ventures	Carolina Durán	Seed	Por contactar
Kaszek Ventures	Hernán Kazah	Seed	Por contactar
Proseguir	Henry Fonseca	Seed	Por contactar
Ventura Family Office	Renzo Sesana	Seed	Por contactar
La Receta	Gabriel Medina Mesa	Seed	Por contactar
Gulungo Colombia	Juliana Correa	Seed	Por contactar
Credicorp Capital	Felipe Zárate	Seed	Por contactar
Brigham Health	Maritza Rojas	Seed	Por contactar
Andes BPO	Juan David Isaza Londoño	Seed	Por contactar
Hoteles Cityexpress	Alberto Granados	Seed	Por contactar
Productos Familia	Juan Carlos Peláez Marín	Seed	Por contactar
Pnamproject	Rolando Fernandez	Seed	Por contactar
Finspot	Brylan Whatley	Seed	Por contactar
Taurus Capital	Andrés Cadavid	Seed	Por contactar
Ángel Inversionista	Mario Mendoza Herrera	Seed	Por contactar
Celerix	Daniel Vásquez	Seed	Por contactar
Link Factor	Jerónimo Castro - Alejandro Monsalve	Seed	Por contactar
Bamboo Capital Partners	Claudia Salazar	Seed	Por contactar
Bancolombia	Marco Marrero	Seed	Por contactar
Bancavalor	Miguel Ángel González Delgado	Seed	Por contactar
Invesa	Victor Quintero	Seed	Por contactar

Family Office	Diana Patricia Narvaez Morales	Seed	Por contactar
Grupo Legalcont	Juan Santiago González	Seed	Por contactar
Alianza Fusión	Jorge Julián Restrepo	Seed	Por contactar
Cocodrilodog	Juan Pablo Reyes	Seed	Por contactar
Olmagra Inc	Olga Granda	Seed	Por contactar
Amerin	Jose Gaviria	Seed	Por contactar

ENTREGABLE 5: Proyecciones financieras

OBRALIVE

Supuestos Financieros

Cifras en COP

SUPUESTOS			Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2023py	2024py	2025py	2026py	2027py
1. MODELO DE INGRESOS																			
INGRESOS OPERACIONALES			$ 3,570,000	$ 3,570,000	$ 5,950,000	$ 5,950,000	$ 8,330,000	$ 8,330,000	$ 12,100,000	$ 13,490,000	$ 15,870,000	$ 17,260,000	$ 21,030,000	$ 21,030,000	$ 136,480,000	$ 272,960,000	$ 409,440,000	$ 573,216,000	$ 745,180,800
				0%	67%	0%	40%	0%	45%	11%	18%	9%	22%	0%		100%	50%	40%	30%
Plan Básico		84%	$ 3,570,000	$ 3,570,000	$ 5,950,000	$ 5,950,000	$ 8,330,000	$ 8,330,000	$ 10,710,000	$ 10,710,000	$ 13,090,000	$ 13,090,000	$ 15,470,000	$ 15,470,000	$ 114,240,000	$ 228,480,000	$ 342,720,000	$ 479,808,000	$ 623,750,400
Plan Premium		16%	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1,390,000	$ 2,780,000	$ 2,780,000	$ 4,170,000	$ 5,560,000	$ 5,560,000	$ 22,240,000	$ 44,480,000	$ 66,720,000	$ 93,408,000	$ 121,430,400
2. PLANES																			
2.1 PLAN BÁSICO			$ 3,570,000	$ 3,570,000	$ 5,950,000	$ 5,950,000	$ 8,330,000	$ 8,330,000	$ 10,710,000	$ 10,710,000	$ 13,090,000	$ 13,090,000	$ 15,470,000	$ 15,470,000	$ 114,240,000	$ 228,480,000	$ 342,720,000	$ 479,808,000	$ 623,750,400
N° Clientes nuevos			0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0					
# Cámaras x Cliente Nuevo			0	0	2	0	2	0	2	0	2	0	2	0					
Total Clientes acumuladas			1	1	2	2	3	3	4	4	5	5	6	6	44	89	133	186	242
# Cámaras			3	3	5	5	7	7	9	9	11	11	13	13	96	192	288	403.2	524.16
Precio Mensual x Cámara		$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000	$ 1,190,000
2.1 PLAN PREMIUM			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 0	$ 1,390,000	$ 2,780,000	$ 2,780,000	$ 4,170,000	$ 5,560,000	$ 5,560,000	$ 22,240,000	$ 44,480,000	$ 66,720,000	$ 93,408,000	$ 121,430,400
N° Clientes nuevos			0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0					
# Cámaras x Cliente Nuevo			0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0					
Total Clientes Acumuladas			0	0	0	0	0	0	1	2	2	3	4	4	16	32	48	67	87
# Cámaras			0	0	0	0	0	0	1	2	2	3	4	4	16	32	48	67	87
Precio Mensual x Cámara		$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000	$ 1,390,000
2. MODELO DE COSTOS Y GASTOS																			
COSTOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIO			**595,000**	**595,000**	**987,500**	**925,000**	**1,417,500**	**1,355,000**	**1,891,667**	**2,140,000**	**2,807,500**	**3,035,000**	**3,446,667**	**3,405,000**	**22,600,833**	**45,201,667**	**67,802,500**	**94,923,500**	**123,400,550**
% Crecimiento				0%	66%	-6%	53%	-4%	40%	13%	31%	8%	14%	-1%					
Instalación	0.38%	$ 1,500,000	-	-	62,500	-	62,500	-	41,667	125,000	62,500	125,000	41,667	-	$ 520,833	$ 1,041,667	$ 1,562,500	$ 2,187,500	$ 2,843,750
Depreciación Equipos (Cámaras)	10.26%	$ 125,000	375,000	375,000	625,000	625,000	875,000	875,000	1,250,000	1,375,000	1,625,000	1,750,000	2,125,000	2,125,000	$ 14,000,000	$ 28,000,000	$ 42,000,000	$ 58,800,000	$ 76,440,000
Servidor en la nube	2.64%	$ 100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	200,000	200,000	200,000	200,000	600,000	600,000	600,000	600,000	$ 3,600,000	$ 7,200,000	$ 10,800,000	$ 15,120,000	$ 19,656,000
Plan movil	3.28%	$ 40,000	120,000	120,000	200,000	200,000	280,000	280,000	400,000	440,000	520,000	560,000	680,000	680,000	$ 4,480,000	$ 8,960,000	$ 13,440,000	$ 18,816,000	$ 24,460,800
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			**1,760,000**	**1,760,000**	**1,760,000**	**7,460,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**8,260,000**	**78,820,000**	**157,640,000**	**236,460,000**	**331,044,000**	**430,357,200**
% Crecimiento				0%	0%	324%	11%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	854%	100%	50%	40%	30%
GASTOS ADMINISTRATIVOS		MES	**1,760,000**	**1,760,000**	**1,760,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**6,960,000**	**$ 67,920,000**	**$ 135,840,000**	**$ 203,760,000**	**$ 285,264,000**	**$ 370,843,200**
Gastos de personal			1,160,000	1,160,000	1,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	4,160,000	40,920,000	81,840,000	122,760,000	171,864,000	223,423,200
CTO	9.89%	$ 1,500,000	-	-	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	$ 13,500,000	$ 27,000,000	$ 40,500,000	$ 56,700,000	$ 73,710,000
CEO	9.89%	$ 1,500,000	-	-	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	$ 13,500,000	$ 27,000,000	$ 40,500,000	$ 56,700,000	$ 73,710,000
Auxiliar Administrativa	10.20%	$ 1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	1,160,000	$ 13,920,000	$ 27,840,000	$ 41,760,000	$ 58,464,000	$ 76,003,200
Servicios	1.32%	$ 200,000	-	-	-	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	$ 1,800,000	$ 3,600,000	$ 5,400,000	$ 7,560,000	$ 9,828,000
Arrendamiento	13.19%	$ 2,000,000	-	-	-	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	$ 18,000,000	$ 36,000,000	$ 54,000,000	$ 75,600,000	$ 98,280,000
Bodegaje	5.28%	$ 600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	$ 7,200,000	$ 14,400,000	$ 21,600,000	$ 30,240,000	$ 39,312,000
GASTOS DE VENTAS			-	-	-	**500,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**1,300,000**	**10,900,000**	**21,800,000**	**32,700,000**	**45,780,000**	**59,514,000**
Publicidad	3.30%	$ 500,000	-	-	-	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 500,000	$ 4,500,000	$ 9,000,000	$ 13,500,000	$ 18,900,000	$ 24,570,000
Aesor Comercial	4.69%	$ 800,000	-	-	-	-	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	$ 6,400,000	$ 12,800,000	$ 19,200,000	$ 26,880,000	$ 34,944,000
ESTADO DE RESULTADOS																			
Ingresos			$ 3,570,000	$ 3,570,000	$ 5,950,000	$ 5,950,000	$ 8,330,000	$ 8,330,000	$ 12,100,000	$ 13,490,000	$ 15,870,000	$ 17,260,000	$ 21,030,000	$ 21,030,000	$ 136,480,000	$ 272,960,000	$ 409,440,000	$ 573,216,000	$ 745,180,800
(-) Costo de Ventas			-$ 595,000	-$ 595,000	-$ 987,500	-$ 925,000	-$ 1,417,500	-$ 1,355,000	-$ 1,891,667	-$ 2,140,000	-$ 2,807,500	-$ 3,035,000	-$ 3,446,667	-$ 3,405,000	-$ 22,600,833	-$ 45,201,667	-$ 67,802,500	-$ 94,923,500	-$ 123,400,550
(=) Utilidad Burta			**$ 2,975,000**	**$ 2,975,000**	**$ 4,962,500**	**$ 5,025,000**	**$ 6,912,500**	**$ 6,975,000**	**$ 10,208,333**	**$ 11,350,000**	**$ 13,062,500**	**$ 14,225,000**	**$ 17,583,333**	**$ 17,625,000**	**$ 113,879,167**	**$ 227,758,333**	**$ 341,637,500**	**$ 478,292,500**	**$ 621,780,250**
(-) Gatsos de Administración			- 1,760,000	- 1,760,000	- 1,760,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 6,960,000	- 67,920,000	- 135,840,000	- 203,760,000	- 285,264,000	- 370,843,200
(-) Gatsos de Ventas			-	-	-	- 500,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 1,300,000	- 10,900,000	- 21,800,000	- 32,700,000	- 45,780,000	- 59,514,000
(=) EBIT			**$ 1,215,000**	**$ 1,215,000**	**$ 3,202,500**	**-$ 2,435,000**	**-$ 1,347,500**	**-$ 1,285,000**	**$ 1,948,333**	**$ 3,090,000**	**$ 4,802,500**	**$ 5,965,000**	**$ 9,323,333**	**$ 9,365,000**	**$ 35,059,167**	**$ 70,118,333**	**$ 105,177,500**	**$ 147,248,500**	**$ 191,423,050**
(-) Gastos No Operacionales		0.5%	- 17,850	- 17,850	- 29,750	- 29,750	- 41,650	- 41,650	- 60,500	- 67,450	- 79,350	- 86,300	- 105,150	- 105,150	- 682,400	- 1,364,800	- 2,047,200	- 2,866,080	- 3,725,904
(+) Ingresos No Operacionales			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad Antes de Impuestos			**$ 1,197,150**	**$ 1,197,150**	**$ 3,172,750**	**-$ 2,464,750**	**-$ 1,389,150**	**-$ 1,326,650**	**$ 1,887,833**	**$ 3,022,550**	**$ 4,723,150**	**$ 5,878,700**	**$ 9,218,183**	**$ 9,259,850**	**$ 34,376,767**	**$ 68,753,533**	**$ 103,130,300**	**$ 144,382,420**	**$ 187,697,146**
(-) Impuestos			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad Neta			**$ 1,197,150**	**$ 1,197,150**	**$ 3,172,750**	**-$ 2,464,750**	**-$ 1,389,150**	**-$ 1,326,650**	**$ 1,887,833**	**$ 3,022,550**	**$ 4,723,150**	**$ 5,878,700**	**$ 9,218,183**	**$ 9,259,850**	**$ 34,376,767**	**$ 68,753,533**	**$ 103,130,300**	**$ 144,382,420**	**$ 187,697,146**
INDICADORES FINANCIEROS																			
Retabilidad																			
Margen Bruto			83%	83%	83%	84%	83%	84%	84%	84%	82%	82%	84%	84%	83%	83%	83%	83%	83%
Margen EBIT			34%	34%	54%	-41%	-16%	-15%	16%	23%	30%	35%	44%	45%	26%	26%	26%	26%	26%
Margen Neto			34%	34%	53%	-41%	-17%	-16%	16%	22%	30%	34%	44%	44%	25%	25%	25%	25%	25%

ENTREGABLE 6: Preparación financiera y valoración

Hoja de Términos y Condiciones Versión 1
febrero de 2023

OBRALIVE

HOJA DE TÉRMINOS
Y CONDICIONES PARA LA FINANCIACIÓN MEDIANTE UNA RONDA DE INVERSION VIA SAFE

SAFE

OBRALIVE

Hoja de términos para la Inversión

Los presentes términos y condiciones (los "Términos y Condiciones") constituyen la oferta vinculante (o no) y la obligación de los Inversionistas, de otorgar una financiación a la empresa OBRALIVE, sus subordinadas, afiliadas o a sus accionistas siempre que sea firmado y regresado a la sociedad dentro del término de "Validez" descrito más adelante.

Cualquier decisión que tomen los Inversionistas de otorgar una financiación vía emisión de nuevas acciones a favor del inversionista o mediante la constitución de una nueva sociedad, estará sujeta a la realización de un proceso de debida diligencia (que arroje resultados satisfactorios).

Los Términos y Condiciones establecidos en el presente documento son estrictamente confidenciales y no podrán ser revelados a terceros sin la previa autorización por escrito de las partes.

I. Disposiciones Generales

1.1 Empresa constituida	OBRALIVE
1.2 Socios actuales	

II. Términos Generales de la ronda de Inversión

2.2 Valor de la inversión de la ronda:	Corresponde a USD 100.000
2.3 Valor del ticket:	Corresponde a USD 10.000
2.6 Uso de los Recursos y plan de ejecución:	Comercial: 50% Desarrollo: 30% Operación: 20%
2.7 Impacto esperado de la inyección capital en la compañía:	Expansión nacional.

III. Desembolsos y condiciones

3.1 Fecha de desembolso esperada:	30 de diciembre de 2023
3.2. Acuerdo SAFE:	Se firmará un documento privado llamado "SAFE" que representa una futura compra de acciones en un evento futuro o en un determinado tiempo.

3.4 Futuras rondas de inversión e ingreso de nuevos accionistas:	Los accionistas entienden que por su visión de largo plazo y objetivos de crecimiento acelerado la empresa realizaría futuras rondas de inversión. No obstante estas rondas de inversión deben buscar el beneficio de todas las partes en el largo plazo. Antes de la siguiente ronda se estipulara un "***pool option plan***" para permitirle a futuros empleados ingresar a la compañía. Al momento en que se encuentren posibles candidatos al pool option plan se estipulará un plan de cumplimiento de objetivos que deben ser cumplidas para poder recibir la participación en la compañía.
3.5 Junta Directiva y toma de decisiones:	Los órganos de administración estarán compuestos por una asamblea general de accionistas, una junta directiva y el gerente. La junta directiva estará integrada por tres (3) miembros votantes. Los inversionistas podrán elegir hasta 1 miembro. La Junta Directiva deliberará con la presencia de los tres (3) miembros votantes como mínimo, y las decisiones se adoptarán con el voto favorable de dos (2) de los tres (3) miembros.
3.6 Involucramiento por parte de los inversionistas:	Se espera contar con inversionistas activos que le aporten y generen valor a la compañía desde sus capacidades/habilidades, red de contactos, posicionamiento de los productos y difusión en el mercado. En todo caso se espera poder contar con la experiencia y planeación estratégica para ser aportada en favor de la consecución de las metas de la empresa. **No se espera tener un co-administrador de la compañía ni el inversionista tendrá un oficina permanente al interior de la compañía.**
3. 7 Política de dividendos	Con el objetivo de poder enfocar todos los resultados económicos de la empresa en su crecimiento acelerado, se ha determinado que durante los primeros 5 (cinco) años no se realizarán repartos de dividendos. Éstos serán completamente reinvertidos en la compañía para apalancar el crecimiento en el corto plazo. Para realizar modificaciones a esta política antes de cumplir los primeros 5 años será

necesario contar con la aprobación de dos tercios de las acciones emitidas.
Transcurridos los primeros 5 años después de la inversión, los accionistas tomarán una decisión respecto a la modificación de la política de dividendos.

IV. Otros

4. Confidencialidad

La parte receptora de estos términos se compromete a mantener la confidencialidad de la información contenida en este documento.

4.1 Costos y gastos asociados:

Cualquier costo o gasto en que el potencial inversionista deba incurrir para realizar su propio análisis o debida diligencia de la oportunidad correrá por su propia cuenta y no será asumido en ningún caso por la empresa sea favorable o no su decisión de invertir.

4.2 Validez:

Esta oferta es válida hasta el 30 de diciembre de 2023. Esta oferta no será vinculante, pero su firma si expresa la clara intención del inversionista de realizar una inversión en la empresa objeto de los términos. En el caso en que las negociaciones se alarguen más allá de la fecha de validez, sería necesaria una nueva valoración. Esto se debe a que la empresa se encuentra en una fase de crecimiento exponencial. La valoración se mantendrá siempre y cuando se haya iniciado la fase de debida diligencia pero el primer desembolso debe realizarse dentro de los 30 días de iniciada la debida diligencia.

4.3 Tiempos de análisis:

Ambas partes harán su mejor esfuerzo para tener una decisión tomada antes del 30 de diciembre de 2023 de manera que no se afecte la ejecución de la compañía y la negociación con los otros inversionistas.

4.6 Debida Diligencia:

De acuerdo a la solicitud por parte del inversionista se entregará la información necesaria para evaluar la oportunidad incluyendo estados financieros, contratos, etc.

Los anteriores términos de inversión se envían el día XX del mes de XXXX del año 202X.

Si está de acuerdo con los términos de financiación aquí descritos por favor fírmese y sea regresado en la menor brevedad posible.

_____ _____

XXXXXXXXXX
C.C: XXXXXXX de XXXXXX
Representante Legal
OBRALIVE

Inversionista
Cedula o Nit:

INLAZU

Informe de Valoración OBRALIVE

febrero de 2023

CONFIDENCIAL
Prohibida su reproducción o distribución

Tabla de Contenido

Contenido

I. Introducción

II. Valoración

III. Resultados

Prohibida su reproducción o distribución

Introducción

Sección I

CONFIDENCIAL
Prohibida su reproducción o distribución

Introducción

- Para el desarrollo del presente estudio, se realizaron las siguientes actividades:

1. Evaluación del benchmark del sector según la etapa de madurez de la compañía
2. Construcción de un modelo de valoración bajo la metodología BERKUS.
3. Estimación del valor de la empresa

CONFIDENCIAL
Prohibida su reproducción o distribución

Valoración

Sección II

CONFIDENCIAL
Prohibida su reproducción o distribución

II. Valoración

Metodología

- Se aplicó la metodología BERKUS para estimar el valor de la Compañía

BERKUS es una metodología de valoración internacionalmente reconocida que considera que el valor de una startup donde se identifican cinco riesgos principales a los que el emprendimiento está sujeto y a cada uno le atribuye una cobertura. Los riesgos principales son el riesgo de producto, el riesgo tecnológico, el riesgo de ejecución, el riesgo de mercado y el riesgo financiero

Es un método subjetivo, ya que se identifican 5 factores de evaluación y, a criterio del analista, se le otorga un valor a cada uno

Generalidades

- Investigación de valores de transacciones de empresas parecidas, capital levantado y valores de salida
- Construcción de los factores claves de negocio para su evaluación
- Calificación de la startups de acuerdo a momento de la empresa
- Cálculo del valor estimado de la startup de acuerdo a la calificación asignado a cada factor.

BERKUS

CRITERIO	CALIFICACIÓN	VALOR BASE (USD)	VALORACIÓN (USD)
Equipo Fundador	0%	-	-
Idea	0%	-	-
Prototipo	0%	-	-
Relaciones Estratégicas	0%	-	-
Tracción	0%	-	-
	TOTAL VALORACIÓN	-	-

Prohibida su reproducción o distribución

II. Valoración

Benchmark

Valoraciones Comparables

Ronda	MVP
Valor de la ronda	$100.000
Facturación mensual	$0
Valoración	**$500.000 a $800.000**

**Valores en USD*

Prohibida su reproducción o distribución

II. Valoración

Obralive

Valoración Obralive

CRITERIO	CALIFICACIÓN	VALOR BASE	VALORACIÓN
Equipo Fundador	*30%*	150.000	45.000
Idea/Solución	*40%*	150.000	60.000
Prototipo/Producto	*70%*	150.000	105.000
Relaciones Estratégicas	*60%*	150.000	90.000
Tracción	*50%*	150.000	75.000
TOTAL VALORACIÓN		750.000	**375.000**

**Valores en USD*

Prohibida su reproducción o distribución

Resultados

Sección III

CONFIDENCIAL
Prohibida su reproducción o distribución

III. Resultados

Resultados Valoración Obralive

Resumen Valoración Obralive

Valoración Obralive

CRITERIO	VALORACIÓN
Equipo Fundador	45.000
Idea/Solución	60.000
Prototipo/Producto	105.000
Relaciones Estratégicas	90.000
Tracción	75.000
ENTERPRISE VALUE	**375.000**

**Valores en USD*

Prohibida su reproducción o distribución



GRACIAS

Sebastián Aristizábal
INLAZU Boutique de Inversión
www.inlazu.com

RUTA N

RADICACIÓN DE FACTURAS

INFORMACIÓN GENERAL		
Tipo radicación	E-mail	828
Fecha	11/04/2023 06:06 pm	
Asunto	900368050 ; PANTERA MAKERS SAS BIC ; FEL155; 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	11/04/2023 12:00 am	Número factura	FEL155
Proveedor	**Pantera Makers Sas Bic** **Cl 82 9 22 Ap 202** **8909011** **financiera@genielatam.com** **Manizales, Caldas**	Nit	900368050
Total iva	1.984.492,00	Responsabilidad Fiscal	R-99-PN
Valor factura	12.429.188,00		
CUFE	02fd35950f9ebb51e154b9bf8b517eb4c8a0bd3dabc91b880b988ec08c7f9f4d4e4cbf9a418089885f3d58f4ebfebdb8		

Johan Sebastian Marin Perez
Contratista

Recibo individual de pagos - Sucursal Virtual Empresas

Bancolombia

NIT. 890.903.938-8

Compañía: RUTA N
NIT Compañía: 0900323466
Fecha Actual: Jueves, 27 de abril de 2023 - 17:27 PM

Número de cuenta:	62360470925	Tipo de cuenta:	Ahorros
Entidad:	BANCOLOMBIA	Cuenta local:	E
Nombre de beneficiario:	PANTERA MAKERS S.A	Documento:	000000900368050
Valor:	32.998.895,00	Cheque:	0
Concepto:	1	Referencia:	
Estado:	ABONADO EN BANCOLOMBIA, PROVENIENTE DE CLIENTE		
Fecha de aplicación:	17 de Abril de 2023		