INFORME No. FINAL DEL CONTRATO No 083 DEL 06 DE FEBRERO DE 2026

REPORTE DE LA GESTIÓN DE CUMPLIMIENTO DEL CONTRATO N° 083 DEL 06 DE FEBRERO DE 2026 CON OBJETO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN EN LA SECRETARIA DE HACIENDA, PARA REALIZAR LA CARACTERIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES.

Número del Contrato:	083 DEL 06 DE FEBRERO DE 2026
Objeto del Contrato:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN EN LA SECRETARIA DE HACIENDA, PARA REALIZAR LA CARACTERIZACIÓN DE LOS COMERCIANTES.
Contratista:	Mónica Serrano Victoria
Contratante:	Municipio de Puerto Tejada - Cauca
Fecha de Acta de Inicio del Contrato.	06 de febrero de 2026
Fecha Inicio del Contrato	06 de febrero de 2026
Fecha de Terminación:	16 de abril de 2026
Forma de Pago:	Actas Parciales

Certificado de Disponibilidad Presupuestal		
Número del CDP	**Fecha del CDP**	**Valor del CDP**
4	02/01/2026	$39.000.000
Certificado de Registro Presupuestal		
Número del RP	**Fecha del RP**	**Valor del RP**
95	29/01/2026	$39.000.000

Valor del Contrato:	$39.000.000
Valor Cancelado Anteriormente (Anticipo)	$11.700.000
Valor a Pagar Presente Acta:	$25.350.000
Amortización Anticipo Actas Anteriores	$ 4.905.000
Amortización Anticipo Presente Acta:	$ 7.605.000
Saldo por Amortizar:	$ 0
Valor ejecutado actas anteriores	$13.650.000
Valor a Cancelar en la Presente Acta Antes de Retenciones:	$17.7450.000
Saldo del Contrato:	$0

Me permito relacionar las actividades ejecutadas durante el periodo de ejecución del objeto contractual, conforme a lo siguiente:

ACTIVIDADES DESARROLLADAS: La caracterización a comerciantes se desarrolla del 06 de febrero al 16 de abril, comprende las siguientes actividades:

<table>
<tr><th colspan="3">ACTIVIDADES</th></tr>
<tr><th>No</th><th>ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO</th><th>ACTIVIDADES DESARROLLADAS</th></tr>
<tr><td>1</td><td>Realizar la caracterizar a los pequeños comerciantes, microempresas, vendedores informales y productores locales del municipio</td><td>Se realizan 1202 caracterizaciones a comerciantes del municipio.

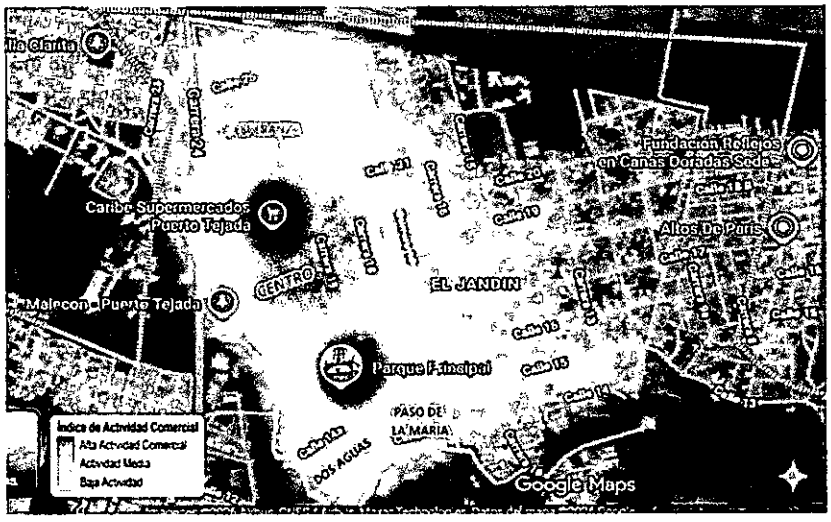
<table><tr><th>DESCRIPCION</th><th>CANTIDAD</th></tr><tr><td>Comerciantes caracterizados que Proporcionaron la información</td><td>372</td></tr><tr><td>Comerciantes referenciados</td><td>510</td></tr><tr><td>Informales</td><td>320</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>1202</td></tr></table>
▪ Los comerciantes referenciados son los establecimientos de comercio visitados donde los propietarios o empleados, se negaron a suministrar la información sobre el negocio, sin embargo, se hace referenciación del establecimiento indicando nombre del negocio, dirección y barrio.

Ver Anexo 1. Las encuestas de caracterización se entregan de manera física y en una memoria USB, además la información se encuentra en la carpeta drive del correo electrónico censocomercialptotejada@gmail.com, que fue compartida a la dirección de correo de la Secretaria de Hacienda y al de Rentas, donde se puede encontrar una carpeta con el nombre "Encuestas de caracterización"</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Identificar la ubicación geográfica de los locales comerciales existentes.</td><td>Se identifican 1202 comerciantes, distribuidos así:

<table><tr><th>BARRIO</th><th>DIRECCION</th><th>COMERCIANTES CARACTERIZADOS</th></tr><tr><td>Álvaro H. Caicedo</td><td>Calle 24 y la Calle 25, y sobre las Carreras 24 y 26</td><td>45</td></tr><tr><td>Antonio Nariño</td><td>Calle 17 y la Calle 19, y Carrera 16 y la Carrera 19</td><td>54</td></tr><tr><td>Bethel</td><td>Calle 14 y 17 al Carrera 20 a la 30</td><td>11</td></tr><tr><td>Brisas del Rio</td><td>Carreras 24 y 26 calles 12 y 13</td><td>8</td></tr><tr><td>Cementerio</td><td>Calles 16 y 21, y las Carreras 15 y 21</td><td>8</td></tr><tr><td>Ciudad Amiga</td><td>Calles 29 y 30 y las Carreras 16 y 18</td><td>13</td></tr><tr><td>Ciudad del Sur</td><td>Calles 85 y 89, sobre la Carrera 22 y 23</td><td>15</td></tr><tr><td>El Centro:</td><td>Calles 14 a 18 y Carreras 15 a 22.
Carrera 20 (Corazón Comercial)
Carrera 19 (Servicios y Variedades)
Carrera 18 (Motos y Logística)
Carrera 22 y 21 (Límite Occidental / Zona de Río)</td><td>310</td></tr><tr><td>El Eden</td><td>Calle 17 y la Calle 20, y entre las Carreras 20 y 22</td><td>4</td></tr><tr><td>El Instituto</td><td>Calle 20 y la Carrera 20.</td><td>4</td></tr><tr><td>El Triunfo</td><td>Calles 7 y 11, y desde la Carrera 22 hasta la 26</td><td>22</td></tr><tr><td>Emanuel</td><td>Calles 2 y 4, y desde la Carrera 24 hasta la 27</td><td>9</td></tr><tr><td>Granada</td><td>Calles 8 y 10, con la Carrera 16</td><td>7</td></tr></table></td></tr>
</table>

ACTIVIDADES				
No	ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS		
		Hipódromo	Calles 14 y 20 y las Carreras 13 y 16	15
		Jardín	calle 8 y 10 Carrera 16 a hasta la carrera 20	4
		La Esperanza	Calles 17 y 27, y desde la Carrera 16 hasta la 22	240
		La Terraza	Calles 13 y 15, y las Carreras 24 y 26	9
		Las Ceibas	Calles 24 y 25, sobre las Carreras 25 y 26	4
		Las dos Aguas	Calles 10 y 16, y desde la Carrera 12 hasta la 24	180
		Los Sauces	Calles 22 y 28, y las Carreras 28 y 28 A	7
		Luis A Robles	Calles 15 y 17, y las Carreras 12 y 16	38
		Paso de la María	Calles 12 y 15, y desde la Carrera 14 hasta la 18	83
		Porvenir	Calle 7 y las Carreras 16 y 16 A	4
		Refugios del Sol	Calle 23 y la Carrera 24	9
		Ricardo Holguín	Calle 8 y 11 con carrera 26 y 28	5
		Rio Palo	Calles 15 y las Carreras 26 y 27.	7
		Santa Helena	Calles 6 y 25, y desde la Carrera 23 hasta la 28	48
		Vereda ZanJon Rico	vereda	8
		Vereda Vuelta Larga	vereda	13
		Villa Clarita	Calles 23 y 28, y las Carreras 24 y 26	18

Se elabora mapa de calor con la identificación geográfica de las zonas con mayor concentración de establecimientos de comercio en el municipio.



La zona demarcada identifica los barrios con mayor actividad comercial del municipio, estos barrios son: Paso de la María, Las dos Aguas, La Esperanza, El Centro.

Se realiza un mapa digital con la ubicación geográfica de los comerciantes caracterizados.

Ver Anexo 2. Las encuestas de caracterización se entregan de manera física y escaneadas en una memoria USB, al igual que el mapa digital, además la información se encuentra en la carpeta drive del correo electrónico censocomercialptotejada@gmail.com, que fue compartida a la dirección de correo de la Secretaria de Hacienda y al de rentas, donde se puede encontrar las carpetas con los nombre

<table>
<tr><th colspan="3">ACTIVIDADES</th></tr>
<tr><th>No</th><th>ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO</th><th>ACTIVIDADES DESARROLLADAS</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td>"Encuesta de caracterización", "Referenciación de caracterización a comerciantes" y "Mapa digital"</td></tr>
<tr><td>3</td><td>Crear un Directorio Comercial digital y físico del Municipio.</td><td>Se elabora una matriz en Excel, donde se consigna la información de los 1202 comerciantes caracterizados, distribuidos de la siguiente manera:

<table><tr><th>DESCRIPCION</th><th>CANTIDAD</th></tr><tr><td>Comerciantes caracterizados que Proporcionaron la información</td><td>372</td></tr><tr><td>Comerciantes referenciados</td><td>510</td></tr><tr><td>Informales</td><td>320</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>1202</td></tr></table>
En la matriz se encuentran registrados los datos de los 372 comerciantes que proporcionaron la información detalla en el formulario de encuesta.

También se encuentra la información clasificada y registrada de los 510 comerciantes referenciados (los que se negaron a proporcionar información), donde se detalla los siguientes datos del establecimiento de comercio: Nombre, barrio y dirección.

Además, en dicha matriz se encuentra clasificada y registrada la información de los 320 comerciantes informales, donde se detalla los siguientes datos de los negocios identificados: Tipo, barrio y dirección.

Adicionalmente, se entregan dos (2) copias físicas y una digital del directorio comercial con la información de los 372 comerciantes caracterizados que proporcionaron la información.

Ver Anexo 3. La matriz y la copia digital del directorio comercial se entregan en una memoria USB, además la información se encuentra en la carpeta drive del correo electrónico censocomercialptotejada@gmail.com, que fue compartida a la dirección de correo de la Secretaria de Hacienda y al de rentas, donde se puede encontrar en un archivo en Excel con nombre "matriz de consolidación de información del censo a comerciantes" y una carpeta con el nombre "Directorio Comercial"</td></tr>
<tr><td>4</td><td>Promover la formalización, mediante jornadas educativas y acompañamiento.</td><td>Se promueve convocatoria de capacitación a 110 comerciantes que durante la jornada de caracterización contestaron SI a la pregunta ¿Quisiera recibir una capacitación para impulsar más su negocio? Que se encuentra en el formato de la encuesta.

Se realiza la jornada capacitación "FORMALIZATE HAZ QUE TU NEGOCIO PROSPERE" el día 25 de marzo a las 2:00 pm en el centro día. Asisten 17 comerciantes.</td></tr>
</table>

ACTIVIDADES		
No	ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS
		Se realiza folleto tipo volante distribuido entre los comerciantes como medio de información complementario buscando sensibilizar, informar y motivar a los emprendedores y dueños de negocios informales a integrar sus actividades dentro del marco legal, destacando las ventajas de la formalización y las oportunidades de crecimiento, de esta manera impulsando un acercamiento a la Secretaria de Hacienda para brindar una mejor orientación frente a los beneficios, la cultura tributaria y las obligaciones de los contribuyentes. **Ver Anexo Foto**  **Ver Anexo 4.** Los listados de llamadas a los comerciantes en el marco de la convocatoria a la capacitación, los listados de asistencia y registros fotográficos de la capacitación "Formalízate haz que tu negocio prospere", se entregan de manera física y en una memoria USB, además se encuentra en la carpeta drive del correo electrónico censocomercialptotejada@gmail.com, que fue compartida a la dirección de correo de la Secretaria de Hacienda y al de rentas, donde se puede encontrar una carpeta con el nombre **"Capacitación"**
5	Diseñar estrategias de fortalecimiento y promoción del consumo local.	Se elabora un documento con el planteamiento de ocho (08) estrategias de fortalecimiento y promoción del consumo local. Detalladas a continuación: **ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DEL CONSUMO LOCAL.** **1. Estrategia de Identificación:** "Censo de caracterización a comerciantes del municipio" El censo permite identificar la cantidad de establecimientos de comercio existentes, los tipos de negocio, su ubicación geográfica y su grado de formalización. El identificar y reconocer todos estos factores, contribuye a la organización del sector comercial en el municipio y a impulsar la oferta y demanda de bienes y servicios a nivel local. De igual manera la identificación y organización del sector comercial, crea una **cultura de consumo local** que genera confianza en el consumidor, además permite optimizar el crecimiento comercial del municipio y las ventajas competitivas por su ubicación geográfica, en aras de que los consumidores de los municipios circunvecinos adquieran en Puerto Tejada los bienes y servicios que demanden, generándose, un aumento en la comercialización de bienes y servicios a nivel local, lo que se traduce

ACTIVIDADES		
No	ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS
		en un aumento del dinero circulante en el municipio, elemento importante que favorece el desarrollo económico en un territorio. **2. Estrategia de comercialización:** Crear y difundir un **"Directorio Comercial Digital "** con la información del censo comercial, además, se puede crear una plataforma web o App móvil donde los ciudadanos puedan buscar los bienes y servicios que demanden, por categorías (panaderías, ferreterías, servicios técnicos, etc.), conocer su ubicación, numero de contacto y horarios de atención. **3. Estrategia de Comunicación:** Promover campañas de comunicación donde se cuenten historias de emprendimientos y origen de los negocios emblemáticos del municipio, para generar empatía y conexión entre comerciantes y consumidores, más allá de la simple transacción comercial, para fomentar la confianza y la lealtad del cliente. **4. Estrategia de Formalización:** Promover campañas de formalización sobre los siguientes slogans: **"Formalízate, haz que tu negocio prospere"** **"Lo que no se registra no crece; y lo que no es oficial, es invisible para las grandes oportunidades"** En aras de educar y promover que la formalización protege el patrimonio personal y familiar, el buen nombre del negocio y da identidad y derecho sobre lo que se ha construido con tanto esfuerzo, además, genera beneficios, entre los que están: • Acceso a nuevos mercados y oportunidades • Acceso a financiamiento y créditos bancarios • Mayor credibilidad y confianza de los clientes • Posibilidad de expandirse (agrandando el negocio, con sucursales o puntos de ventas en diferentes sitios). Promover campañas de formalización, Contribuye a generar una cultura de legalidad y pago de impuestos (ICA), ya que la formalización es la carta de presentación de un negocio, ante bancos y proveedores. Es pasar de un préstamo gota a gota a un crédito comercial con menores tasas de interés, lo que representa mayores ganancias y mayor oportunidad de reinversión para que el negocio crezca y prospere. **5. Estrategia de Reconocimiento:** • **Certificación de distinción y confianza:** Otorgar un distintivo físico (sticker o placa) a los negocios formalizados (Cámara y comercio, Industria y comercio ICA, Rut, Certificado de uso de suelos) como reconocimiento. Lo que le indica al consumidor que al comprar en se establecimiento, se apoya la economía formal del municipio. **6. Estrategia Comercial:** Promover reconocimiento e integración de los comerciantes del municipio **"Red de Comerciantes"** y en conjunto organizar: Ferias comerciales, ferias de descuentos, madrugones, trasnochones, para incentivar la dinámica comercial y evitar que el dinero salga del municipio, creando razones comerciales para incentivar el consumo local. • **Asociatividad Estratégica:** Fomentar que pequeños negocios se unan para ofertar productos al por mayor, reduciendo costos y permitiendo precios más competitivos frente a negocios emergentes, grandes clientes y consumidores de municipios vecinos. **7. Estrategia de Capacitación:** Promover talleres prácticos para que el comerciante tradicional aprenda sobre contabilidad, atención al cliente, herramientas digitales, Marketing Digital y Neuroventas.

ACTIVIDADES		
No	ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS
		7. Estrategia de Capacitación: Promover talleres prácticos para que el comerciante tradicional aprenda sobre contabilidad, atención al cliente, herramientas digitales, Marketing Digital y Neuroventas. **8. Estrategia de Seguridad:** **Promoción de Seguridad y Entorno** El consumo local crece cuando el ciudadano se siente seguro y cómodo en el espacio comercial. • **Zonas de Comercio Seguro:** Priorizar la iluminación, patrullaje, limpieza y organización del espacio público en las zonas con mayor densidad comercial. • **Urbanismo Táctico:** Embellecimiento de fachadas y señalización comercial clara que invite al consumidor a recorrer las calles de Puerto Tejada en busca de los bienes y servicios que necesita.

ESTRATEGIA	OBJETIVO PRINCIPAL	ALIADO CLAVE
Identificación	Identificar y Organizar	Secretaria de Hacienda, Cámara y Comercio, Secretaria de Planeación Municipal.
Comercialización	Difundir y Vender	Plataformas digitales, medios de comunicación.
Comunicación	Comunicar y Empatizar	Medios de comunicación.
Formalización	Legalizar	Secretaria de Hacienda, Cámara y Comercio, Secretaria de Planeación Municipal, Entidades Bancarias.
Reconocimiento	Estimular	Secretaria de Hacienda

ACTIVIDADES				
No	ACTIVIDADES ESPECIFICAS DEL CONTRATO	ACTIVIDADES DESARROLLADAS		
		Comercial	Vender	Red de comerciantes, Secretaria de Hacienda
		Capacitación	Educar	Sena / Cajas de compensación
		Seguridad	Proteger	Policía

Ver Anexo 5. El documento se entrega de manera física y escaneado en una memoria USB, además se encuentra en la carpeta drive del correo electrónico censocomercialptotejada@gmail.com, que fue compartida a la dirección de correo de la Secretaria de Hacienda y al de rentas, donde se puede encontrar las carpetas con el nombre **"Estrategias de fortalecimiento y promoción del consumo local".**

LIQUIDACION MENSUAL DEL CONTRATO	
Valor Total Del Contrato	$39.000.000
Valor Cancelado Anteriormente (Anticipo):	$11.700.000
Valor Ejecutado en la Presente Acta Final periodo del 07 de marzo al 16 de abril de 2026	$25.350.000
Amortización Anticipo Actas Anteriores:	$4.905.000
Amortización Anticipo Presente Acta:	$7.605.000
Saldo por Amortizar:	$0
Valor Ejecutado Actas Anteriores:	$13.650.000
Valor a Pagar en la Presente Acta Antes de Retenciones:	$17.745.000
Saldo del Contrato	**$0**

RELACIÓN DE DOCUMENTOS APORTADOS QUE ACREDITAN PAGOS APORTES A LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.

TIPO DE APORTE	PLANILLA No	MES AL QUE CORRESPONDE EL APORTE	VALOR PAGADO
PENSIÓN	N/A	N/A	0
SALUD	9499757860	02-2026	$218.900
ARL	9499757860	02-2026	$9.200
TOTAL APORTES			**$228.100**

RELACIÓN DE DOCUMENTOS APORTADOS QUE ACREDITAN PAGOS APORTES A LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.

TIPO DE APORTE	PLANILLA No	MES AL QUE CORRESPONDE EL APORTE	VALOR PAGADO
PENSIÓN	N/A	N/A	0
SALUD	9501413403	02-2026	$366.100
ARL	9501413403	02-2026	$15.300
TOTAL APORTES			**$381.400**

RELACIÓN DE DOCUMENTOS APORTADOS QUE ACREDITAN PAGOS APORTES A LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.

TIPO DE APORTE	PLANILLA No	MES AL QUE CORRESPONDE EL APORTE	VALOR PAGADO

PENSIÓN	N/A	N/A	0
SALUD	9501414082	03-2026	$682.500
ARL	9501414082	03-2026	$28.600
TOTAL APORTES			**$711.100**

RELACIÓN DE DOCUMENTOS APORTADOS QUE ACREDITAN PAGOS APORTES A LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES.			
TIPO DE APORTE	**PLANILLA No**	**MES AL QUE CORRESPONDE EL APORTE**	**VALOR PAGADO**
PENSIÓN	N/A	N/A	0
SALUD	9503067304	04-2026	$364.000
ARL	9503067304	04-2026	$15.300
TOTAL APORTES			**$379.300**

El presente informe se efectúa con el ánimo de sustentar el cumplimiento del contrato y como soporte para el cobro total y final del mismo.

Para constancia del anterior, se firma a los dieciséis (16) días del mes de abril de 2026.

Atentamente;

MONICA VICTORIA SERRANO
C.C 34.513.488
Dir. Calle 15 # 27 – 21 B/ Rio Palo
Cel. 320 789 85 45

ALCALDIA DE PUERTO TEJADA

SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL

PLANILLA No | **PUERTO TEJADA AVANZA**

CAPACITACION "FORMALIZATE: HAZ QUE TU NEGOCIO PROSPERE"

JUEVES 26 DE MARZO — **CENTRO DIA**

DATOS GENERALES

	NOMBRE Y APELLIDOS	DIRECCION	TELEFONO	FIRMA
1	Florencia Viafara	Calle 16 #17-23 B/centro	3178056776	Florencia Viafara
2	Sirley Lopez V.	Cr 20 # 17-18 Centro	3173725674	
3	Leidy Johana Betancourth	Calle 23 # 21-09 Esperanza	3187116826	
4	Jose Arroyo	Calle # 19-46	3148033037	
5	Diana Sirley Nogura Castillo	calle 15 # 17-56 centro	317-779-1909	Diana Nogura
6	Jdumar Brand Villegas	Carrera # 19-22.	3117871970	
7	Erwin Gambindo Blanco	Cra 19 # 19-15	3165387134	
8	Jhon Janer Mina Caracas	Cr 19 # 17-20	3145153508	
9	William Oneda Tory Gomez	Calle 21 # 20-31	315-4950166	William Tory J.G
10	Sonia Uzeda Moreno	Calle 16 # 15-73 Luis Pablo	3106117112	
11	Cruz Celina Asprilla	Calle 21 # 15-25 M. Bellavista	32-4291415	Cruz Asprilla
12	Consuelo Mina Leon	Calle 19 # 19-52 B Centro	3175662912	
13	Sandra P Hurtado	calle 15 - # 17-41	315 4876714	Sandra P H.
14	James Lucumi O	galeria # 36	3158411928	
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				

ALCALDIA DE PUERTO TEJADA

SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL

PLANILLA No		PUERTO TEJADA AVANZA

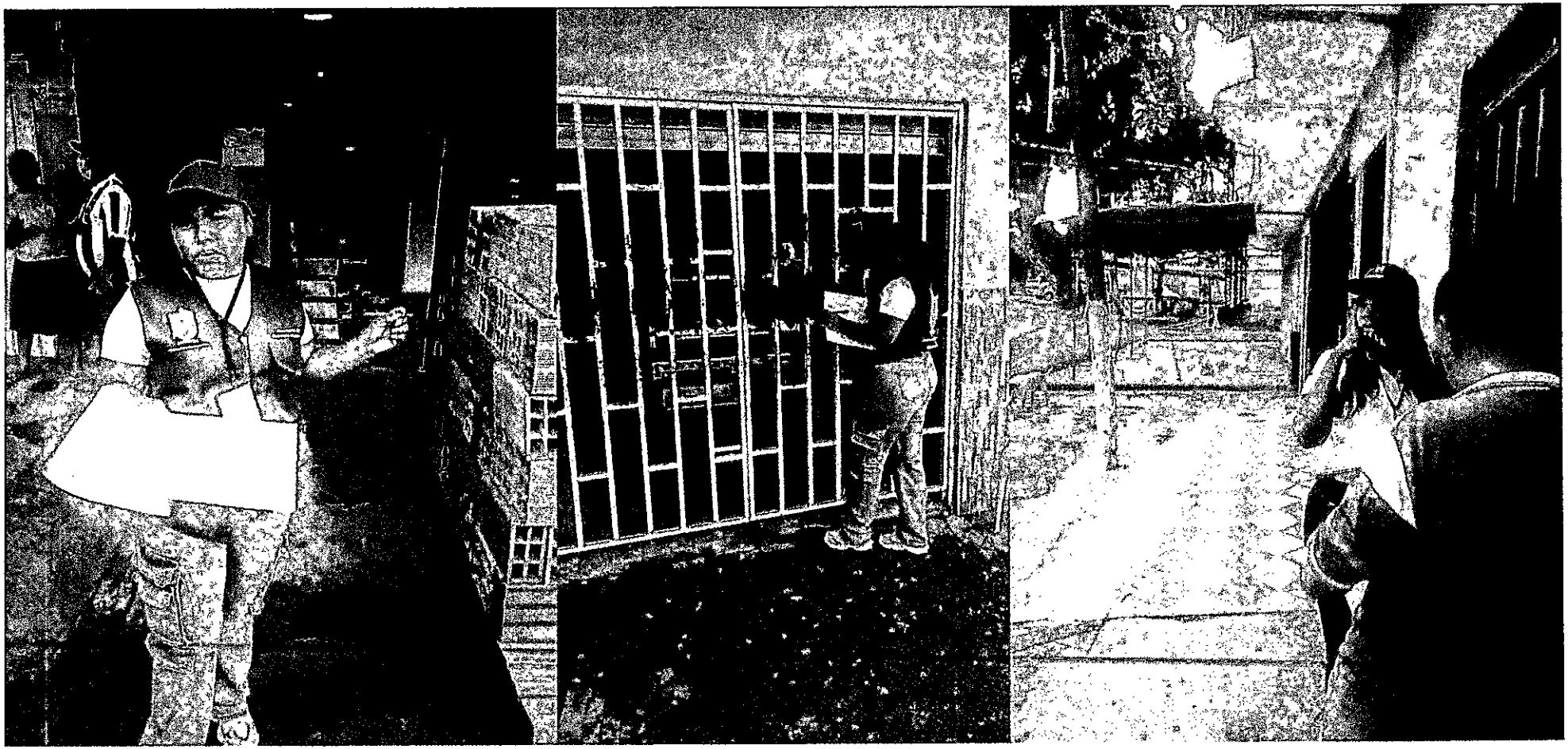
CAPACITACION "FORMALIZATE: HAZ QUE TU NEGOCIO PROSPERE"

JUEVES 26 DE MARZO **CENTRO DIA**

DATOS GENERALES

	NOMBRE Y APELLIDOS	DIRECCION	TELEFONO	FIRMA
1	Maria del Pilar Ibarra	Cra 20 Nº 20-06	3185865429	
2	Felix ibarra velasco	Cra 20 Nº 20-09	3156006908	
3	Pablo E Mendez Soler	Cra 20 N.º 18 21	3112681359	
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				

	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES EVIDENCIA FOTOGRAFICA



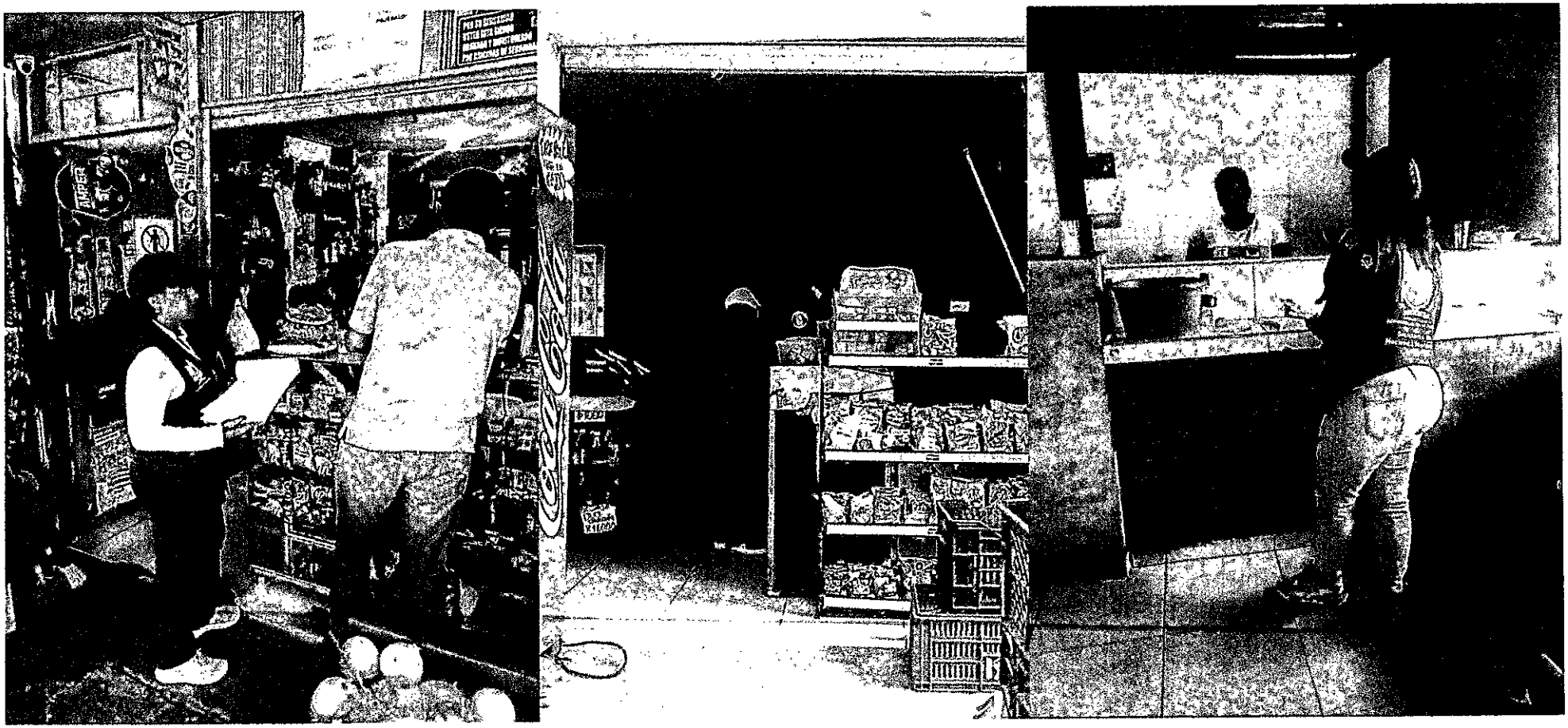
	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES EVIDENCIA FOTOGRAFICA







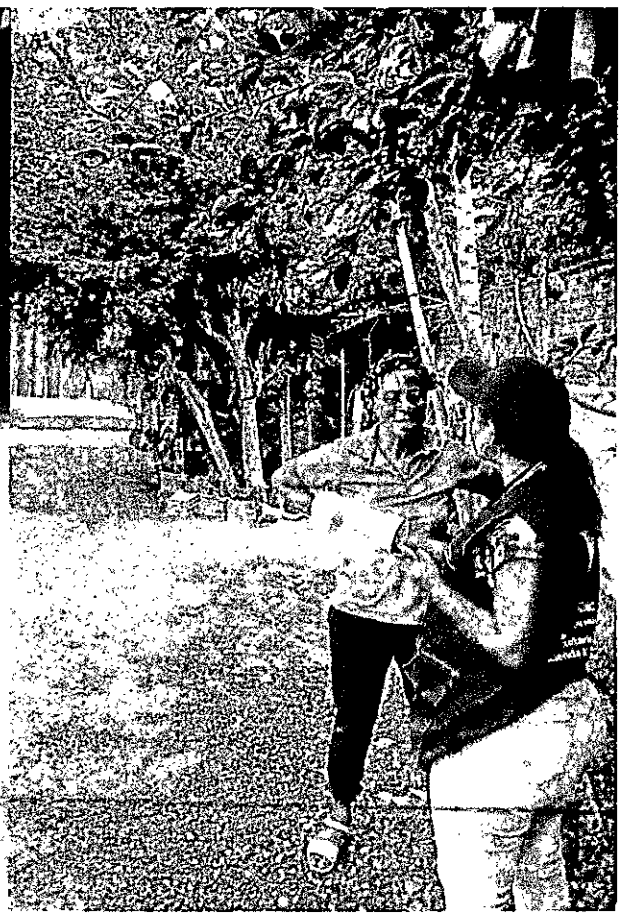
	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES EVIDENCIA FOTOGRAFICA



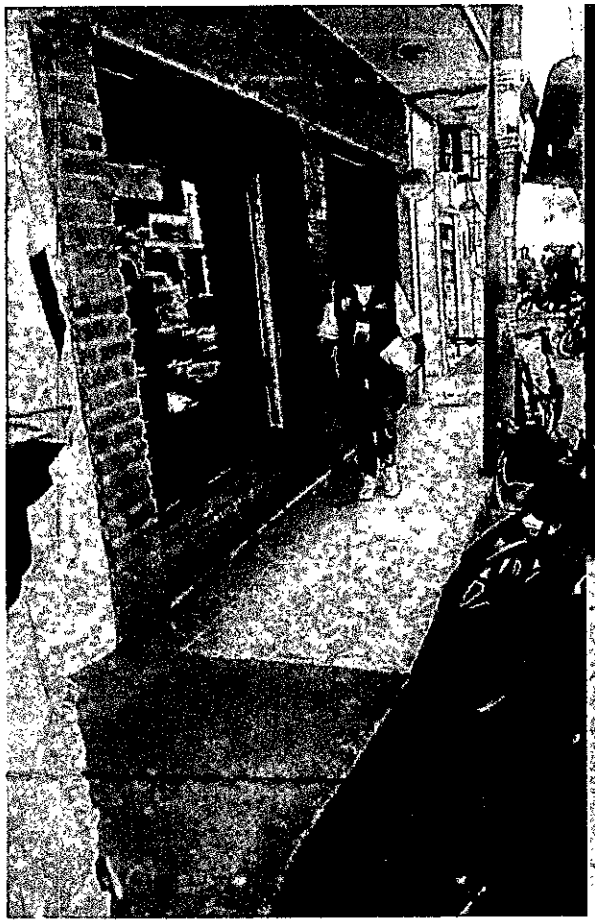
	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES **EVIDENCIA FOTOGRAFICA**







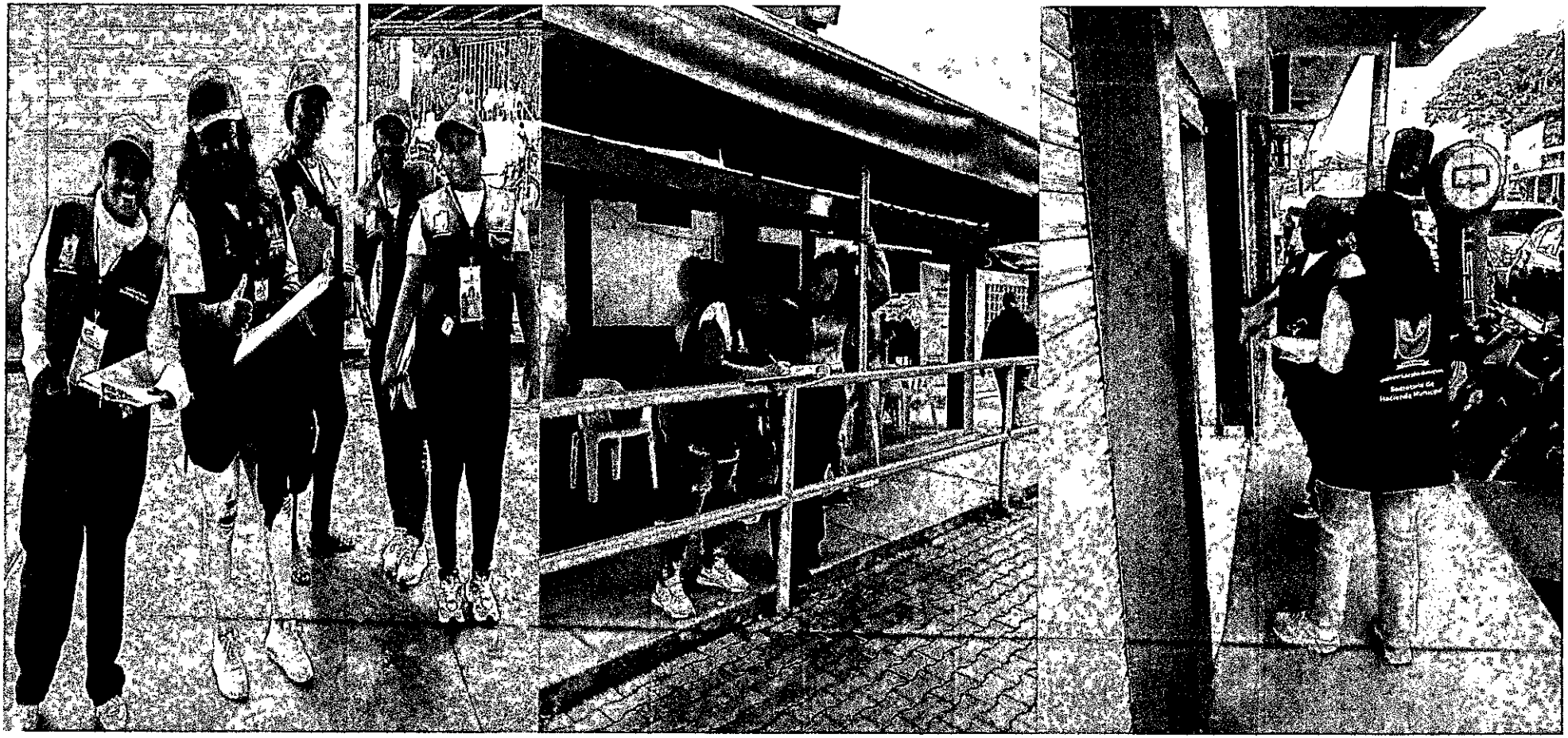
	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES EVIDENCIA FOTOGRAFICA







	ALCALDIA DE PUERTO TEJADA
	SECRETARIA DE HACIENDA MUNICIPAL
	PUERTO TEJADA AVANZA
	ENCUESTA DE CARACTERIZACION DE COMERCIANTES EVIDENCIA FOTOGRAFICA



ALCALDIA DE PUERTO TEJADA

FORMALIZA TU NEGOCIO, ES MOMENTO DE AVANZAR

Grandes Beneficios

Acceso a Créditos

Capacitaciones Gratuitas

Nuevos Clientes / Mercados



Mas Visibilizacion

Clientes de Confianza

Aumento del Consumo Local de Bienes y Servicios.

Publicidad



Regístrate en Cámara y Comercio, Inscríbete Tu Negocio a Industria y Comercio (Secretaria de Hacienda), Rut (Dian), y Expide tu Certificado de Uso de Suelo (planeación Municipal).

Donde Encontrar esta Información

formalización empresarial o del negocio.

SECRETARIA DE HACIENDA

rentas@puertotejada.gov.co

602 827 41 40 Ext 104 Rentas

ALCALDIA DE PUERTO TEJADA

PUERTO TEJADA AVANZA

MAPA DIGITAL

Censo Comercial Puerto Tejada

Perfumeria Angel

Calzado Samuel

El Mundo de la Moda

El Revolcon de Alis

Delicias del Puerto

Tienda Yohan

Quesera La 20

Papa de Todo a $ 5.000

Tienda Belalcazar

Eventos Los Mellos R

Abogados Juan Manuel Plaza

Restaurante Los Prados

Feiro Respuestos Lopez

Pañalera El Rincon del Pañal

Estacion de Servicio Rio Palo

La Piramide

