



Grupo-epm

Proveedores y
contratistas

Ecosistema
Sostenible
Desarrollo
Proveedores

CENS

Allados
estratégicos

VII ENCUENTRO DE PROVEEDORES Y CONTRATISTAS · 2019 ·

Juntos construimos el desarrollo de nuestra región



Política de relacionamiento con proveedores y contratistas

CENS se compromete en su relación con proveedores y contratistas a trabajar con ellos en la construcción y conjunción de capacidades, fortalezas y conocimientos para lograr el desarrollo sostenible del entorno y la generación de valor para cada una de las partes y la sociedad en general, aplicando criterios legales, principios éticos y de equilibrio económico, social y ambiental.



Agenda Jornada

Horario	Tema	Facilitador
07:30 - 08:00 a.m.	Instalación del evento.	
08:00 - 08:05 a.m.	Video Inducción en casos de emergencia	
08:05 - 08:20 a.m.	Saludo de bienvenida	José Miguel González Campo Gerente General CENS
08:20 – 09:20 a.m.	Cultura del autocuidado en la conducción: Experiencia de Seguridad Basada en el Comportamiento	Juan Camilo Lésmez ARL Colmena
09:20 – 10:00 a.m.	Facturación Electrónica	Frank Norman Mariño Sarmiento Gestor II - DIAN Cúcuta
10:00 – 10:20 a.m.	Break (Refrigerio)	
10:20 a.m. – 11:00 a.m.	Protegiendo el valor de nuestras empresas	Dr. Oscar León García Asesor Financiero Externo.
11:00 – 11:30 a.m.	Programas de Desarrollo para Empresas	Sergio Andrés Entrena Fernandez Coordinador MiCITio Norte de Santander
11:30 – 12:00 p.m.	Plan de Compras (PEC) vigencia 2020	Javier Hernando Rodríguez Soto Jefe Unidad Suministro y Soporte Administrativo CENS
02:00 – 06:00 p.m.	MUESTRA EMPRESARIAL	

Cultura del autocuidado en la conducción: Experiencia de Seguridad Basada en el Comportamiento



Colmena
Seguros

MOVILIDAD SEGURA EN LA ERA DIGITAL

CULTURA DEL CUIDADO EN LA CONDUCCIÓN

Experiencia de Aplicación de Programas de seguridad
basados en el comportamiento

Noviembre de 2019

FACILITADOR:

Juan Camilo Lésmez Peralta

Ingeniero Industrial

Especialista en Salud Ocupacional

Magíster en Gerencia de Negocios

Máster en Prevención de Riesgos Laborales

Docente Planta UIS

Docente Postgrados SST

Consultor en Prevención de Riesgos Laborales

Gerente Su Gestión Consultores

jclesper@uis.edu.co

INDICADOR DE GESTIÓN

Aburrimiento generado= $\frac{\text{N}^\circ \text{ bostezos}}{\text{Hora}}$





CAUSAS DE MUERTE SEGÚN LA EDAD



TRIÁNGULO DE LA SEGURIDAD VIAL



9%



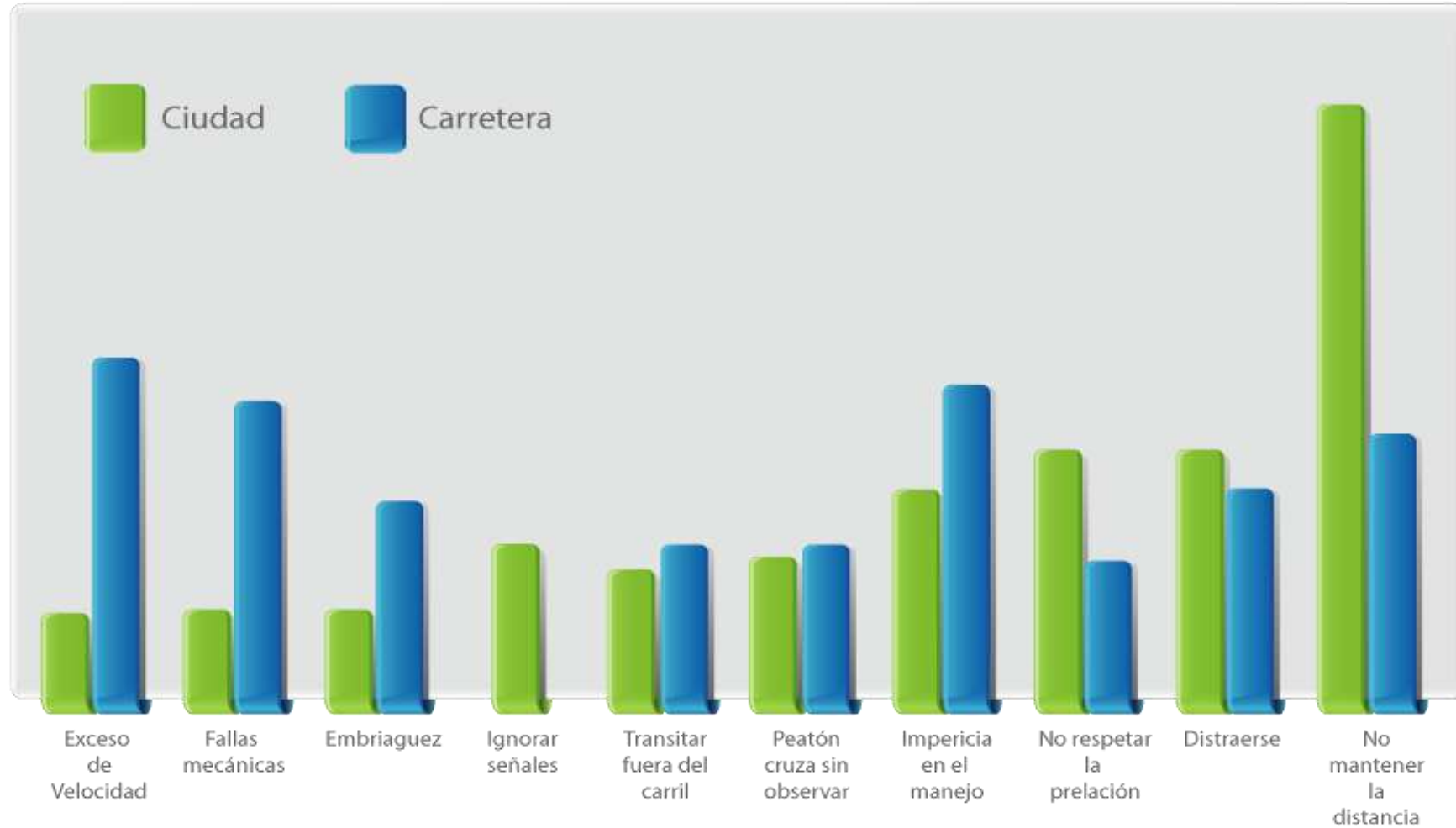
83%



8%



CAUSAS DE ACCIDENTALIDAD





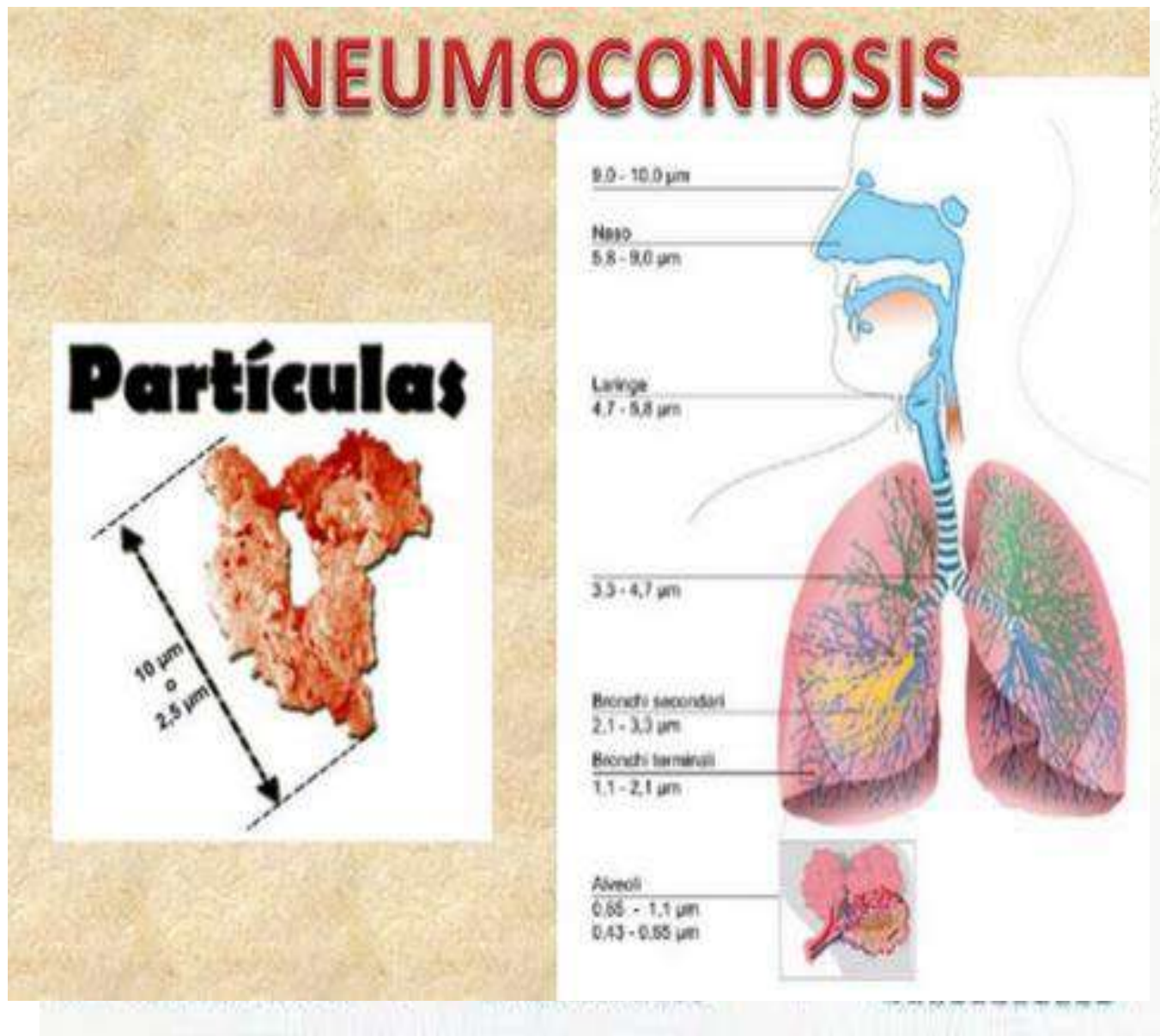
ACCIDENTES DE TRABAJO







ENFERMEDADES LABORALES



CULTURA DEL CUIDADO EN LA CONDUCCIÓN

¿QUE ES CULTURA?

Cultivo:

Acción y efecto de cultivar



Culto Religioso:

Serie de ritos, manifestaciones y celebraciones religiosas como forma de homenaje a una divinidad, una persona o un objeto con características divina o sagradas

¿QUE ES CULTURA?

Conjunto de conocimientos que permite a alguien desarrollar su juicio crítico



¿QUE ES CULTURA?

Conjunto de
modos de vida y
costumbres,
conocimientos y
grado de
desarrollo artístico,
científico,
industrial, en una
época, grupo social,
etc.



¿QUE ES CUIDADO?

Solicitud y atención
para hacer bien algo.



¿QUE ES CUIDADO?

Compadre no puedo salir. Me toca cuidar la casa y los niños

Acción de cuidar (asistir, guardar, conservar).
El cuidado de los enfermos, de la ropa, de la casa.



¿QUE ES CUIDADO?



Recelo, preocupación, temor.

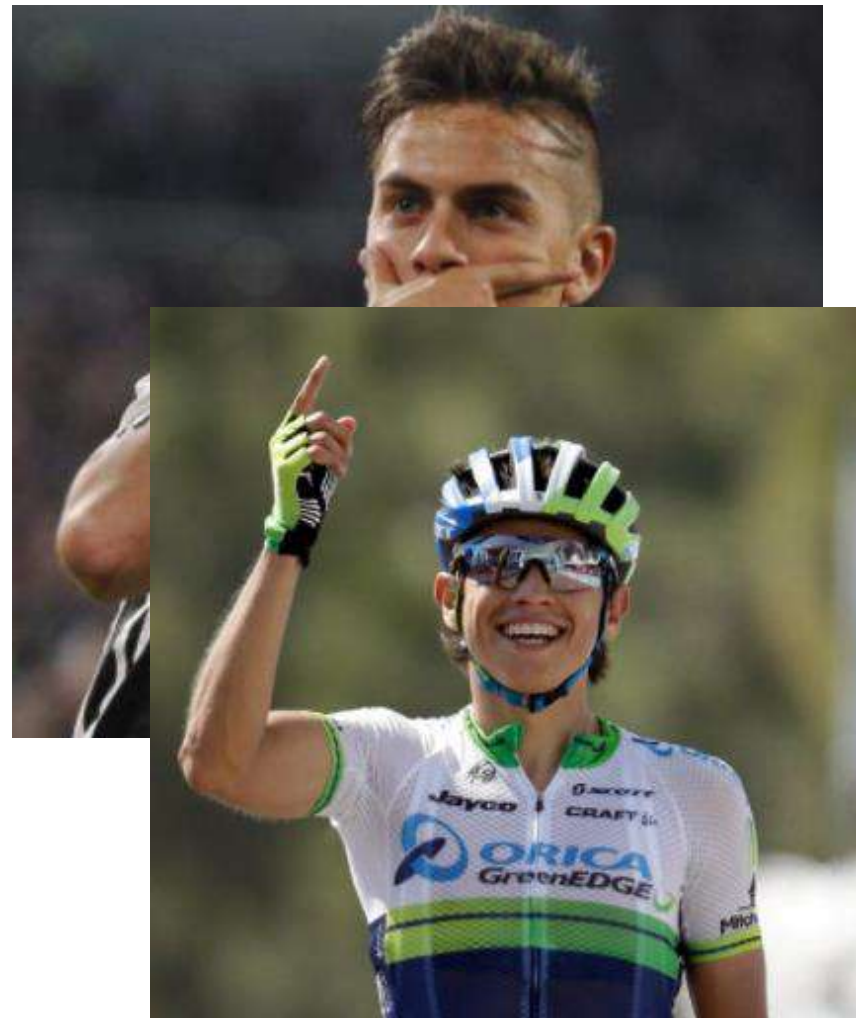
¿QUE ES CUIDADO?

Para amenazar o para advertir la proximidad de un peligro o la contingencia de caer en error.



¿QUE ES CUIDADO?

Con sentido ponderativo o para llamar la atención. ¡Cuidado que es listo el muchacho!



¿QUE ES CUIDADO?

Mecanismo de advertencia propio de las madres.



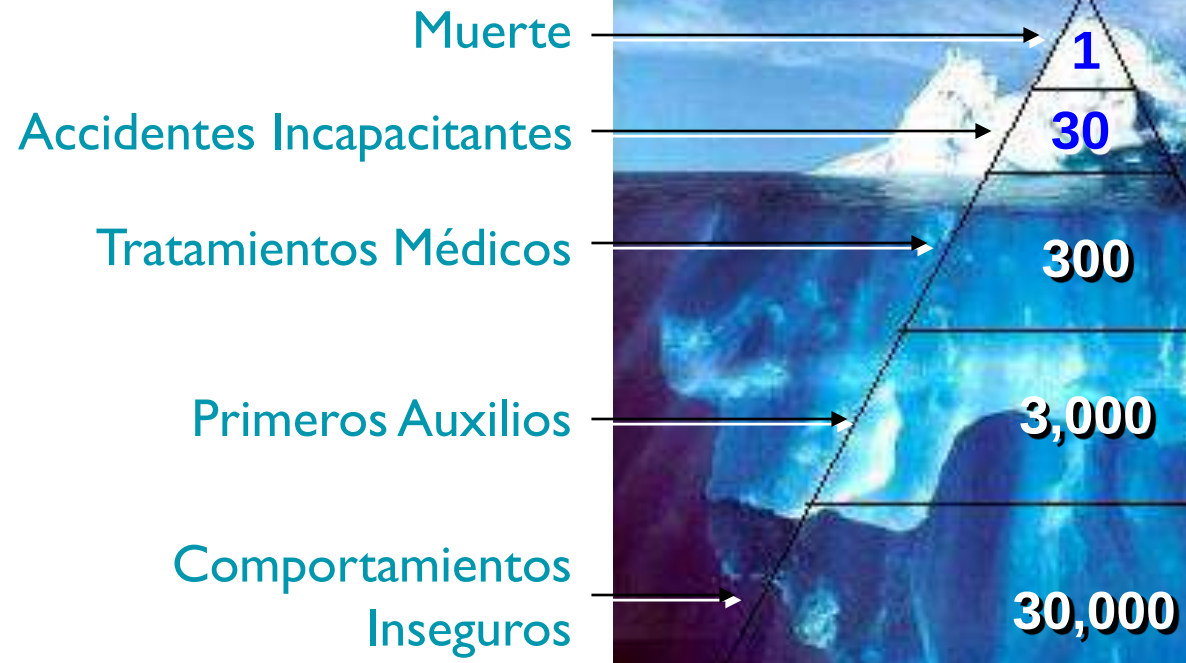
¿QUE ES CUIDADO?

Salvaguardarse, proteger su integridad y la de los demás.





Prevención de Accidentes



CULTURA DE LA CONDUCCIÓN



Pitar no resuelve nada



Evitar los Gestos Insultantes

CULTURA DE LA CONDUCCIÓN



Usar los elementos de protección



Disculparse

CULTURA DE LA CONDUCCIÓN

¡Generosidad...!

CULTURA DE LA CONDUCCIÓN



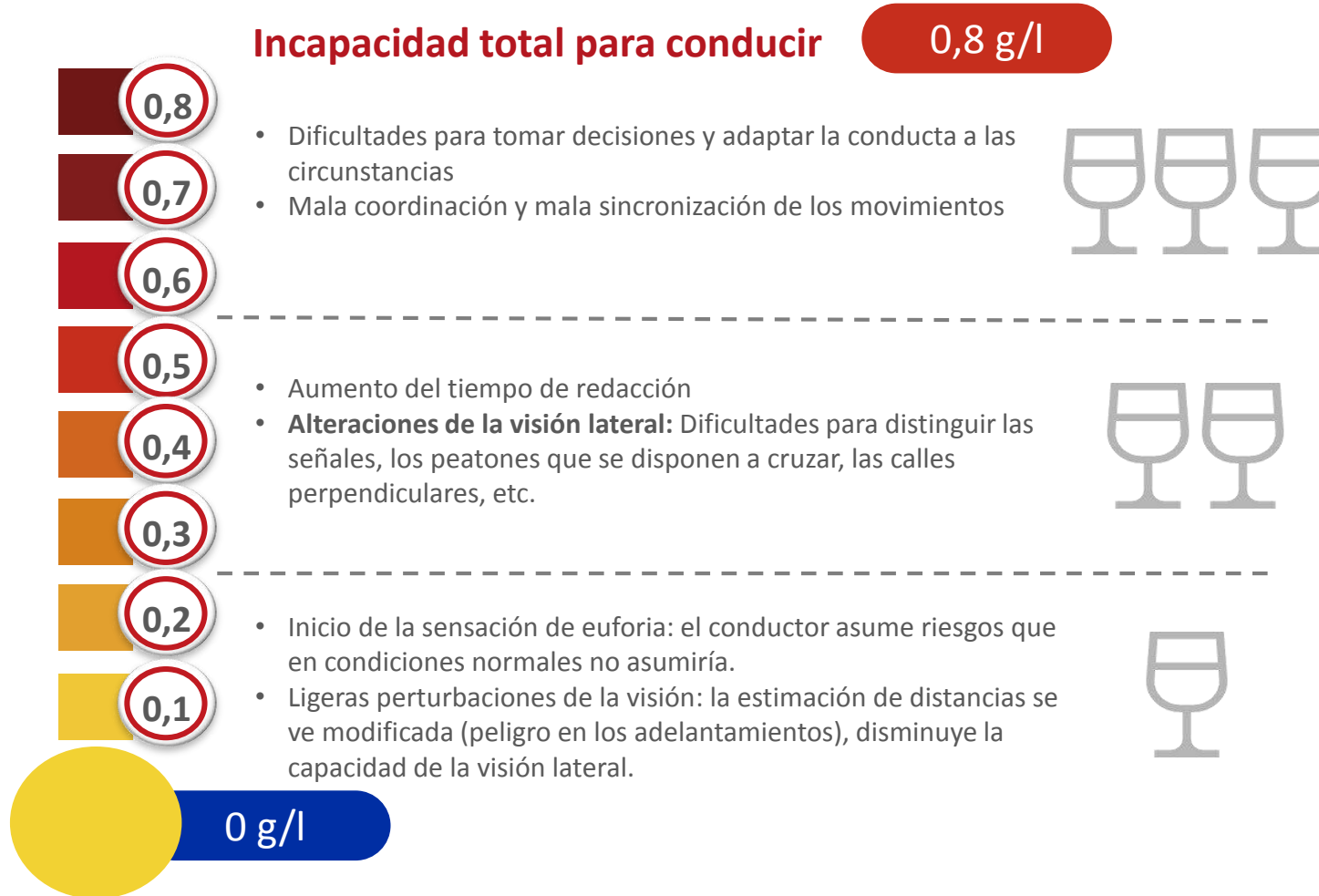
NO DISTRAERSE



CULTURA DE LA CONDUCCIÓN



NO EXPONERSE EN LAS VÍAS BAJO LOS
EFECTOS DEL ALCOHOL



El alcohol tiene efectos desde el primer trago.

CULTURA DE LA CONDUCCIÓN



EVITAR CONDUCIR FATIGADO

CHILDREN SEE, CHILDREN DO!!!!



PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO



"La prueba del líder, es la capacidad de reconocer un problema antes de que se convierta en una emergencia".

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

Proceso en el cual, a través de instrumentos de cambio conductual y de los principios y técnicas de la psicología, busca intervenir las acciones inseguras de las personas, promoviendo su participación y compromiso a través de actividades que refuercen prácticas y conductas seguras y saludables en e contexto intra y extra laboral.



PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
ANTES DEL PROCESO**



- Uno Mismo
- La Gerencia
- La pobre Planificación y Ejecución
- La falta de enfoque Holístico

ANTES DEL PROCESO



ANTES DEL PROCESO

Coach vs Policía

$$V = (C + H) \times A$$



V: Valorar

C: Conocimiento

H: Habilidades

A: Actitud

"La habilidad es lo que eres capaz de hacer. La motivación determina lo que harás. La actitud determina lo bien que lo harás"

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
ANTES DEL PROCESO**



- Uno Mismo
- La Gerencia
- La pobre Planificación y Ejecución
- La falta de enfoque Holístico

ANTES DEL PROCESO

LA GERENCIA



- Líder vs Gerente
- Influencia vs Control
- Compromiso vs Cumplimiento
- Dar el ejemplo

Nota: El liderazgo está sobre valorado...
los seguidores son igualmente importantes

"La administración se centra en el límite inferior. ¿Cómo puedo hacer mejor ciertas cosas?. El liderazgo aborda el límite superior: ¿Cuáles son las cosas que quiero realizar?".
–Stephen Covey –

ANTES DEL PROCESO

LA GERENCIA Y DIRECTIVOS



Principio HiPPO: "Highest Paid Person's Opinion"

ANTES DEL PROCESO

LOS MANDOS MEDIOS

"El Sándwich de la Organización"



"Encuesta de Percepción de la Cultura
de Seguridad"

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
ANTES DEL PROCESO**



- Uno Mismo
- La Gerencia
- La pobre Planificación y Ejecución
- La falta de enfoque Holístico

ANTES DEL PROCESO

POBRE PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN



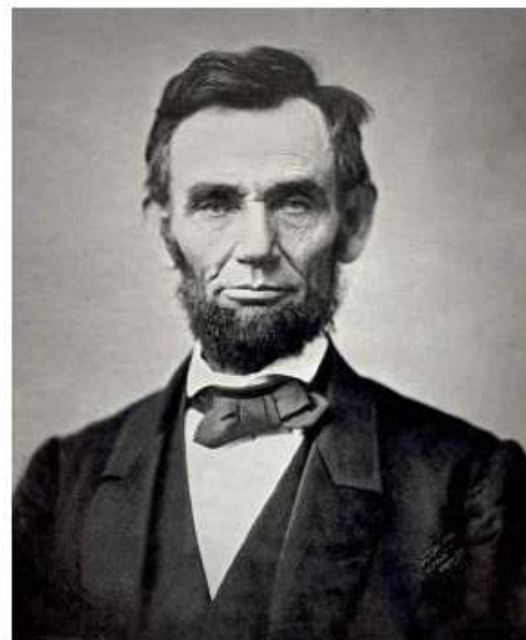
- No definimos claramente, el objetivo, alcance, visión del **"Proyecto"**
- No Planificamos recursos de todo tipo.

ANTES DEL PROCESO

POBRE PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN

"Si tengo ocho horas para
derribar un árbol, pasaré
seis horas afilando mi
hacha"

Muchas personas solo
pasan 20' afilando el
hacha y 12 horas
cortando el árbol



Abraham Lincoln

ANTES DEL PROCESO

POBRE PLANIFICACIÓN Y EJECUCIÓN



PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
ANTES DEL PROCESO**



- Uno Mismo
- La Gerencia
- La pobre Planificación y Ejecución
- La falta de enfoque Holístico

ANTES DEL PROCESO

FALTA DE ENFOQUE HOLÍSTICO



4.3.1 Identificación de Peligros, evaluación de Riesgos y determinación de controles

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
DURANTE
EL
PROCESO**



- Deficiente Formación y Entrenamiento
- Las Prioridades de la empresa

DURANTE DEL PROCESO

DEFICIENTE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO



DURANTE DEL PROCESO

DEFICIENTE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO



Entrenamiento

DURANTE DEL PROCESO

DEFICIENTE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Deficiente Formación y Entrenamiento



¿Cómo Eliminar la barrera?



4.4.2 Competencia, Formación y Toma de Conciencia

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
DURANTE
EL
PROCESO**



- Deficiente Formación y Entrenamiento
- Las Prioridades de la empresa

DURANTE DEL PROCESO

LAS PRIORIDADES DE LA EMPRESA



DURANTE DEL PROCESO

LAS PRIORIDADES DE LA EMPRESA

Las prioridades de la Empresa

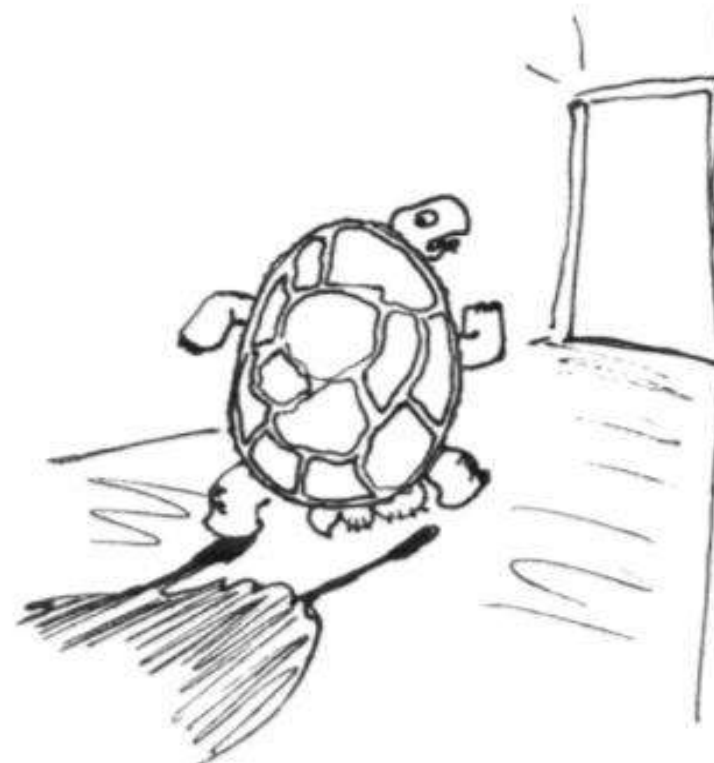


¿Cómo Eliminar la barrera?

- Alinear los valores corporativos y los estándares con las acciones adelantadas (Discurso vs Acciones)
- Los números son muy importantes..., pero las personas también lo son
- *"Si tu quieres saber donde está la compañía ahora, mira sus finanzas. Pero si quieres saber donde estará la compañía en 5 – 10 años, mira la calidad de sus relaciones con los clientes (internos/externos) y la calidad del talento humano"* – The Enemy of Engagement, pag. 68

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
DESPUÉS DEL
PROCESO**



PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

Indicadores



En los procesos de Implementación de programas SBC y en el
Mejoramiento de la Cultura de Seguridad, los Indicadores
Proactivos (*Leading*) cobran más relevancia

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

La falta de Continuidad



- Ser consistente (*trabajo de hormiga*)
- Palabra clave "Sustentabilidad"
- Entender que es un proceso de mediano y largo plazo
- Si el Liderazgo cambia, debemos informarle sobre los procesos que se están adelantando
- Disciplina Operacional
- Sumando paulatinamente la Filosofía SBC al Sistema de Gestión

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
CONTÍNUAS**



- La falta de Motivación y Frustración
- Deficiente Comunicación



PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
CONTÍNUAS**

La falta de Motivación



¿Cómo Eliminar
la barrera?



Caso de Estudio sobre bonos
de seguridad

"La Compensación es un derecho, El
reconocimiento es un regalo"

Rosabeth Moss Konter
Prof. Harvard Business School

PROGRAMA DE SEGURIDAD BASADA EN EL COMPORTAMIENTO

**BARRERAS
CONTÍNUAS**



¿Es importante el Rol de la
Comunicación Interna en las
Empresas / Organizaciones?

"Los enemigos más encarnizados de
nuestras ideas son aquellos que no
las entienden." ([Albert Einstein](#))





Barrera Silenciosa



Conclusiones

"Hay una fuerza motriz más poderosa
que el vapor, la electricidad y la energía
atómica:

la voluntad"

- Albert Einstein -

¿PREGUNTAS?

Facturación Electrónica



FACTURA ELECTRÓNICA

Transformación digital de las redes comerciales que impulsan el desarrollo del país.



**El emprendimiento
es de todos**

Minhacienda

FACTURACIÓN

- 📍 Versión 0 2007 – FE – Sin validación
- 📍 Versión 1 2015 – FE – Sin validación previa a la expedición
- 📍 Versión 2 2019 – FE – Con validación previa a la expedición



FACTURACIÓN

Factura Electrónica	Factura Electrónica Sin Validación Previa V1		Factura Electrónica Con Validación Previa V2
2007 D.R 1929	2015 DR 2242	2016 al 2020 DR 2242 – LEY 1819 / 2016	2019 al 2020 Siguientes LEY 1943 / 2018
2007	Resol. 19 y 55 de 2016 Resol. 72 de Dic / 2017 Resol. 10 de Feb / 2018 Resol. 2 de Ene / 2019 Resol. 13 de Feb / 2019 Resol. 1122 de Feb / 2019 Resol. 1564 de Mar / 2019	Implementación Seleccionados Incon T y C C. Ban. / Incon. T Voluntarios	Resol. 20 de Mar / 2019 Sujetos Obligados Calendario Implementación Resol. 30 de Abr / 2019 FE VENTA con validación previa Implementación Resol. 64 de Oct / 2019 Mod. Art. 3 resol. 20 y deroga parg. 3 art. 3, art. 15,16,17 y resol. 58 del 13 de sept. 2019

Definición

Factura electrónica de venta con validación previa a su expedición:

Hace parte de los sistemas de facturación, que soporta transacciones de venta de bienes y/o servicios de conformidad con lo indicado en artículo 616-1 del Estatuto Tributario y que operativamente tiene lugar a través de sistemas computacionales y/o soluciones informáticas.

Véase Resolución 00030 de 29 de abril de 2019

SISTEMAS DE FACTURACION

Factura de venta

Talonario, computador, Factura electrónica y de contingencia.

Documentos equivalentes

Pos, peajes, boletas de espectáculos, etc.
29 en total.

FACTURACIÓN

LEY 1943 DE 2018

- Factura Electrónica con validación previa a su expedición
- Sistemas de Facturación - Redefinir los Documentos Equivalentes
- DIAN – Define sistemas de facturación a los Sujetos Obligados
- DIAN – Define Calendario de Implementación Factura Electrónica
- Registro de FE como Título Valor
- POS / No se acepta como soporte fiscal
- La FE como soporte de descontables, costos y deducciones
- Interacción de la FE con la Contabilidad / Inventarios / Inf. Tributaria
- Proveedores Tecnológicos – Obligaciones – Infracciones – Sanciones
- La FE y la devolución Automática (Dec 1422 del 06-08-2019) – Control a informales del IVA
- La FE para el impuesto SIMPLE

¿Quienes deben facturar electrónicamente?

- Personas jurídicas que enajenen bienes y/o servicios.
- Personas naturales que enajenen bienes y/o servicios con ingresos brutos superiores a 3.500 UVT - (\$119.945.000)

¿Quiénes deben facturar electrónicamente?

Grupo	Fecha máxima de registro en el servicio informático de factura (DD/MM/AAAA)	Fecha máxima para iniciar a expedir factura electrónica de venta (DD/MM/AAAA)	Resolución 139 Del 21 de noviembre de 2012							
			Código CIU División a dos (2) dígitos Código CIU a tres (3) dígitos (sólo para divisiones 46 y 47)							
1	01/05/2019	01/08/2019	05	06	07	08	09			
2	01/06/2019	01/09/2019	16	17	18	19	20	21	22	
			23	24	25	26	27	28	29	
			30	31	32	33				
3	01/07/2019	01/10/2019	45	465	473	474				
4	01/08/2019	01/11/2019	461	462	463	466	469			
5	01/09/2019	01/12/2019	94	95	96					
6	01/10/2019	01/01/2020	464	475	476	477	478	479		
7	01/11/2019	01/02/2020	58	59	60	61	62	63	90	
			91	92	93					
8	01/12/2019	01/03/2020	41	42	43					
9	01/01/2020	01/04/2020	10	11	12	13	14	15	71	
			72	73	74	75				
10	03/02/2020	04/05/2020	49	50	51	52	53	55	56	
			84	86	87	88				
11	01/03/2020	02/06/2020	69	70	471	472				
12	01/04/2020	01/07/2020	35	36	37	38	39	64	65	
			66	68	85					
13	02/05/2020	01/08/2020	01	02	03	77	78	79	80	
			81	82						
14	02/05/2020	01/08/2020	Otras Actividades no Clasificadas previamente							

**Art.1 resol. 64 oct.
1/19 modif. Art. 3
resol. 20 mar. 20/19**

3 meses adicionales

2 meses adicionales

¿Quiénes deben facturar electrónicamente?

Grupo	Fecha de inicio de registro y habilitación en el servicio informático de factura (DD/MM/AAAA)	Fecha máxima para iniciar a expedir factura electrónica de venta (DD/MM/AAAA)	Otros sujetos
1	31/05/2019	18/11/2019	Los contribuyentes inscritos hasta el 16 de septiembre del año 2019, en el impuesto unificado bajo el régimen simple de tributación – SIMPLE.
2	31/05/2019	02/09/2019	Los sujetos indicados en la resolución 000002 del 03 de enero de 2019, los grandes contribuyentes de que trata la resolución 012635 del 14 de diciembre de 2018 proferidas por la Unidad Administrativa Especial Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y los demás sujetos que a la entrada en vigencia de la presente resolución se encuentren habilitados como facturadores electrónicos. Sin incluir los sujetos que se describen en los grupos 3, 4 y 5 del presente calendario.
3	03/02/2020	04/05/2020	Las entidades del Estado del orden nacional, territorial y las entidades prestadoras de servicios públicos domiciliarios que se encuentran reguladas por la Ley 142 del 11 de julio de 1994 o las disposiciones que la modifiquen o adicionen, las de telefonía fija pública básica conmutada y la telefonía local móvil en el sector rural, de que trata el inciso 3° del artículo 73 de la ley 1341 de 2009.
4	01/04/2020	01/07/2020	Sujetos que correspondan a instituciones (personas naturales o jurídicas) educativas autorizadas como tal por autoridad competente – Clasificados en la SECCIÓN P. EDUCACIÓN (DIVISIÓN 85) de la Resolución 139 del 21 de noviembre de 2012.

3

2

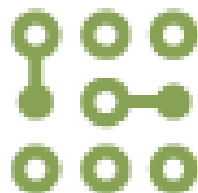
2

Grupo	Fecha de inicio de registro y habilitación en el servicio informático de factura (DD/MM/AAAA)	Fecha máxima para iniciar a expedir factura electrónica de venta (DD/MM/AAAA)	Otros sujetos
5	01/04/2020	01/07/2020	Personas jurídicas que desarrollen actividades de seguros y títulos de capitalización - autorizados como tal por autoridad competente - Clasificados en la SECCIÓN K. ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS (DIVISIONES 64 a 66) de la Resolución 139 del 21 de noviembre de 2012.
6	01/04/2020	01/07/2020	Personas naturales que desarrollan la función notarial - autorizadas como tal de conformidad con el Decreto 960 de 1970 o las disposiciones que la modifiquen, adicionen o reglamenten.
7	04/05/2020	03/08/2020	Los sujetos obligados a expedir factura electrónica de venta, que sean personas naturales cuyos ingresos brutos en el año anterior o en el año en curso sean iguales o superiores a tres mil quinientas (3.500) Unidades de Valor Tributario (UVT) e inferiores a doce mil (12.000) Unidades de Valor Tributario (UVT); sin incluir los sujetos que se encuentran descritos en el grupo No. 1 del presente calendario.
8	Cuentan con un plazo de dos (2) meses, contados a partir de la fecha en que se adquiera la obligación.		Los sujetos que adquieran la obligación de facturar electrónicamente con posterioridad a la fecha de inicio de registro y habilitación de los calendarios de los numerales 1 y 2.

¿Cómo facturar electrónicamente?



**Solución gratuita de
la DIAN**



Software propio



**A través de un aliado
(Proveedor tecnológico)**

Ventajas



Automatiza y evita procesos manuales



Devoluciones y
declaraciones automáticas



Factoring electrónico



Reduce costos frente al
papel



Mejora relación con
clientes y proveedores



Optimiza la búsqueda de
documentos



Es muy seguro, no
falsificable



Fomenta desmaterializar
documentos del negocio



Facilita el intercambio
de documentos

Factura electrónica - Crédito Fiscal y Descontables

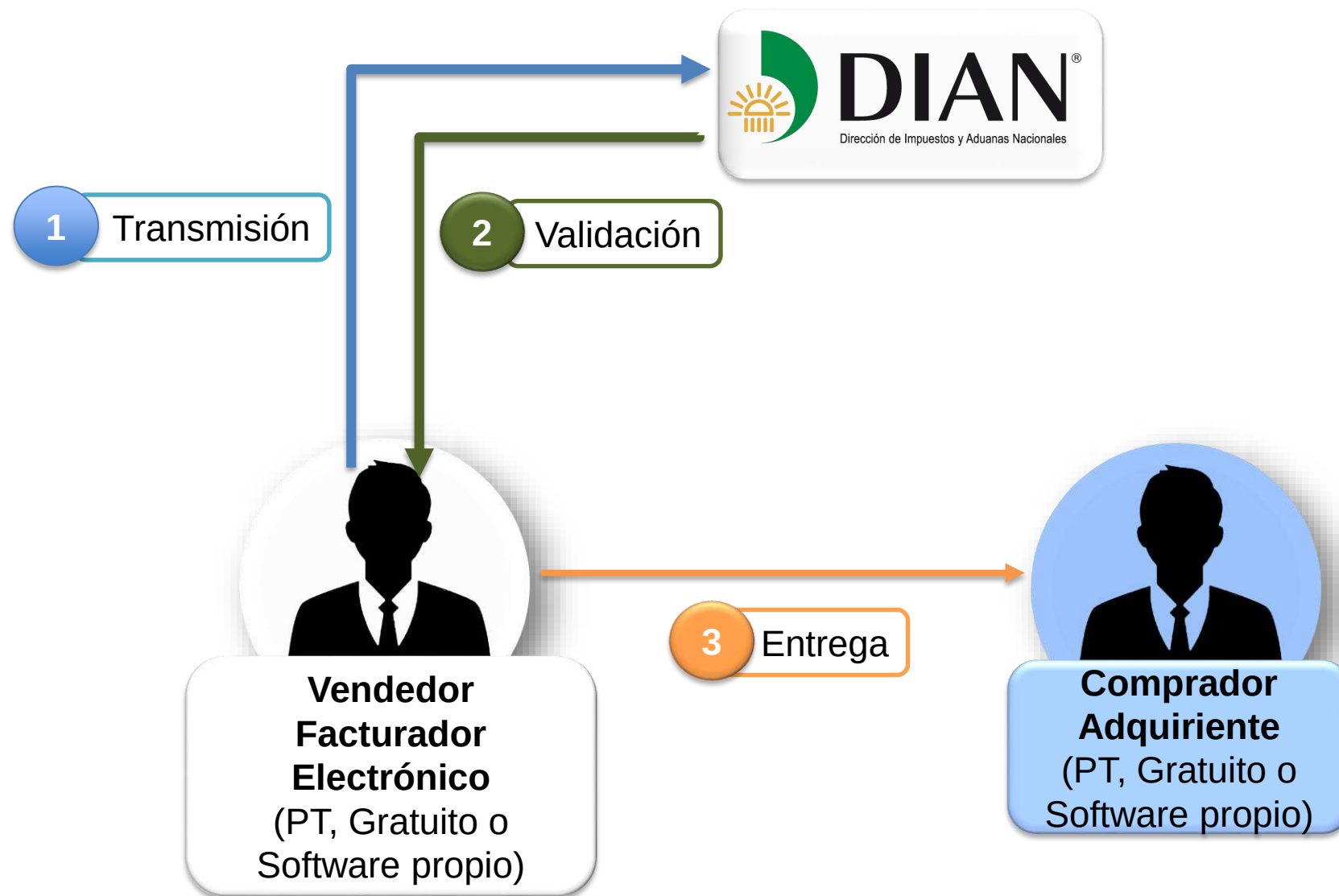
La factura electrónica validada por la DIAN es la única que da derecho al crédito fiscal

Si el emisor cuenta con el 85% su facturación de manera electrónica podrá acceder a devoluciones automáticas.

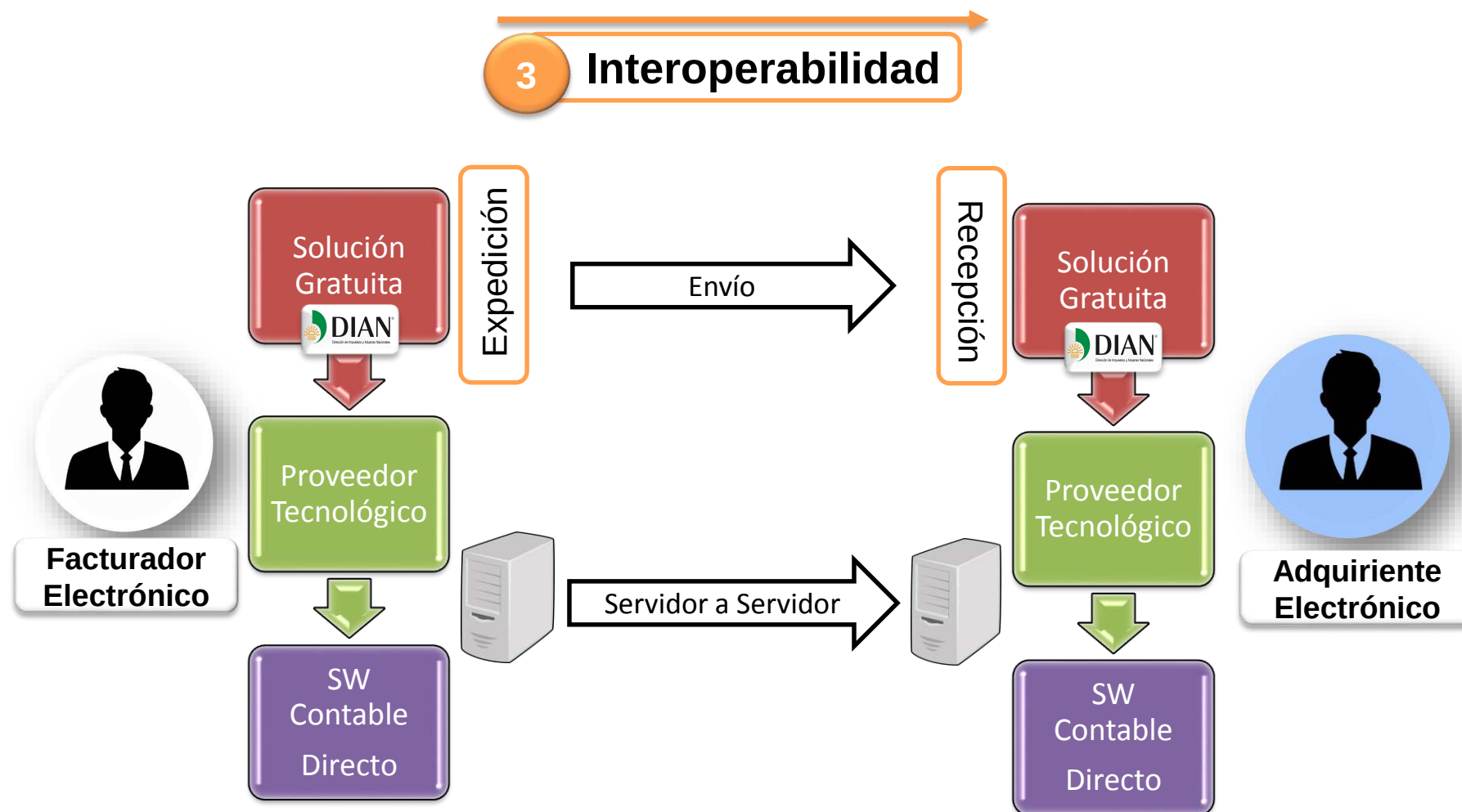


Año	Porcentaje máximo que podrá soportarse sin factura electrónica
2020	30%
2021	20%
2022	10%

Operación de la factura electrónica

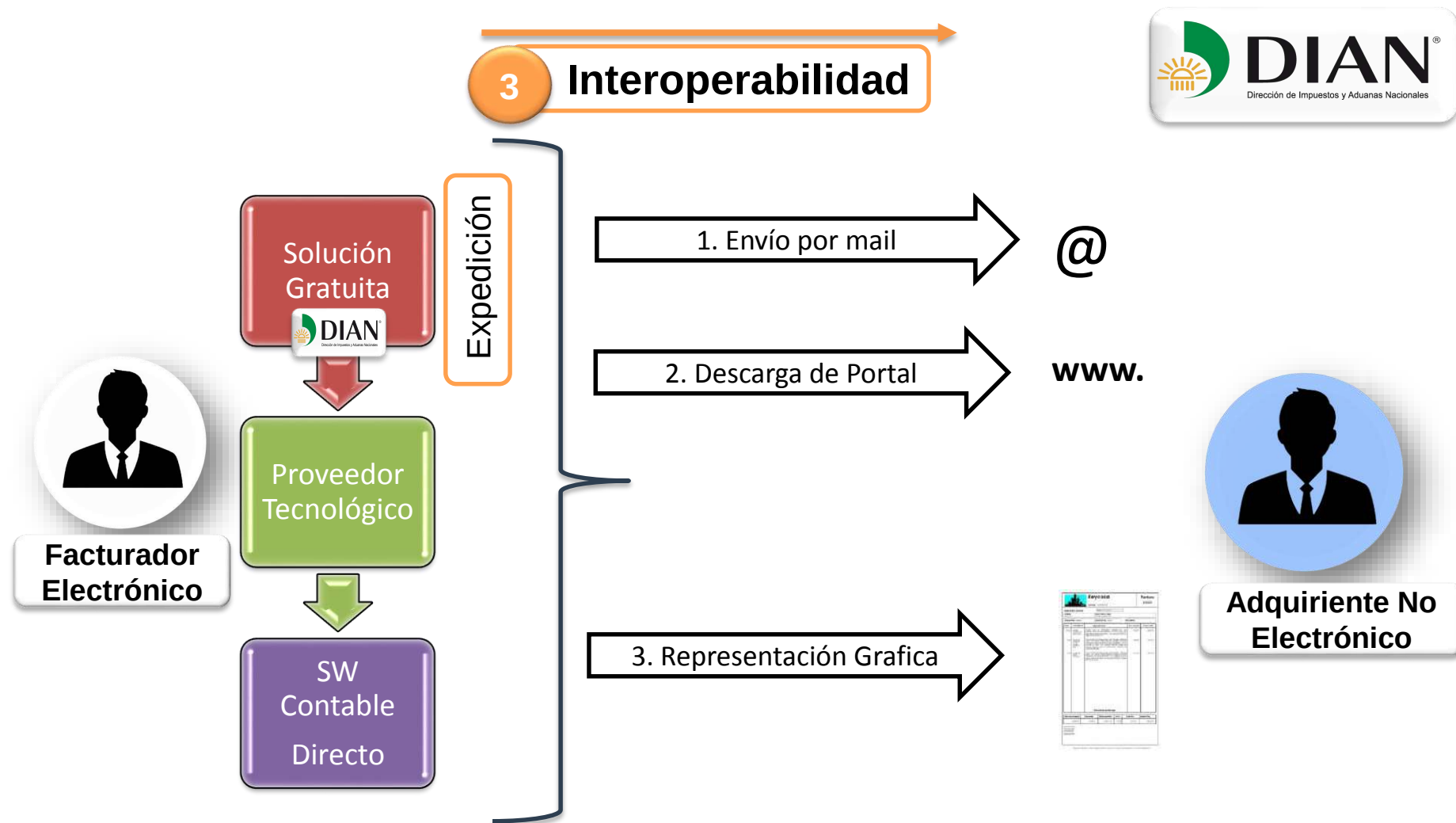


Expedición – Adquiriente Electrónico



NOTA: Hasta la finalización del calendario se permitirá la entrega a un correo electrónico del Adquiriente

Expedición – Adquirente No electrónico



NOTA:

- Hasta la finalización del calendario se permitirá la entrega a un correo electrónico del Adquiriente
- Deben inscribir el método de recepción en el catalogo de participantes

Contingencia

POR PARTE DE LA DIAN

“el obligado a facturar está facultado para expedir y entregar al adquiriente la factura electrónica de venta sin validación previa. En estos casos, la factura electrónica de venta se entenderá expedida con la entrega al adquiriente y deberá ser transmitida a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN” (ERROR 500.) – 24 hrs.

POR PARTE DEL OBLIGADO A FACTURAR ELECTRÓNICAMENTE

“Contingencia Facturación Electrónica”. La factura de venta de talonario o de papel se podrá generar para su expedición a través de sistemas informáticos electrónicos que permitan interacción entre la información de la factura – un mes

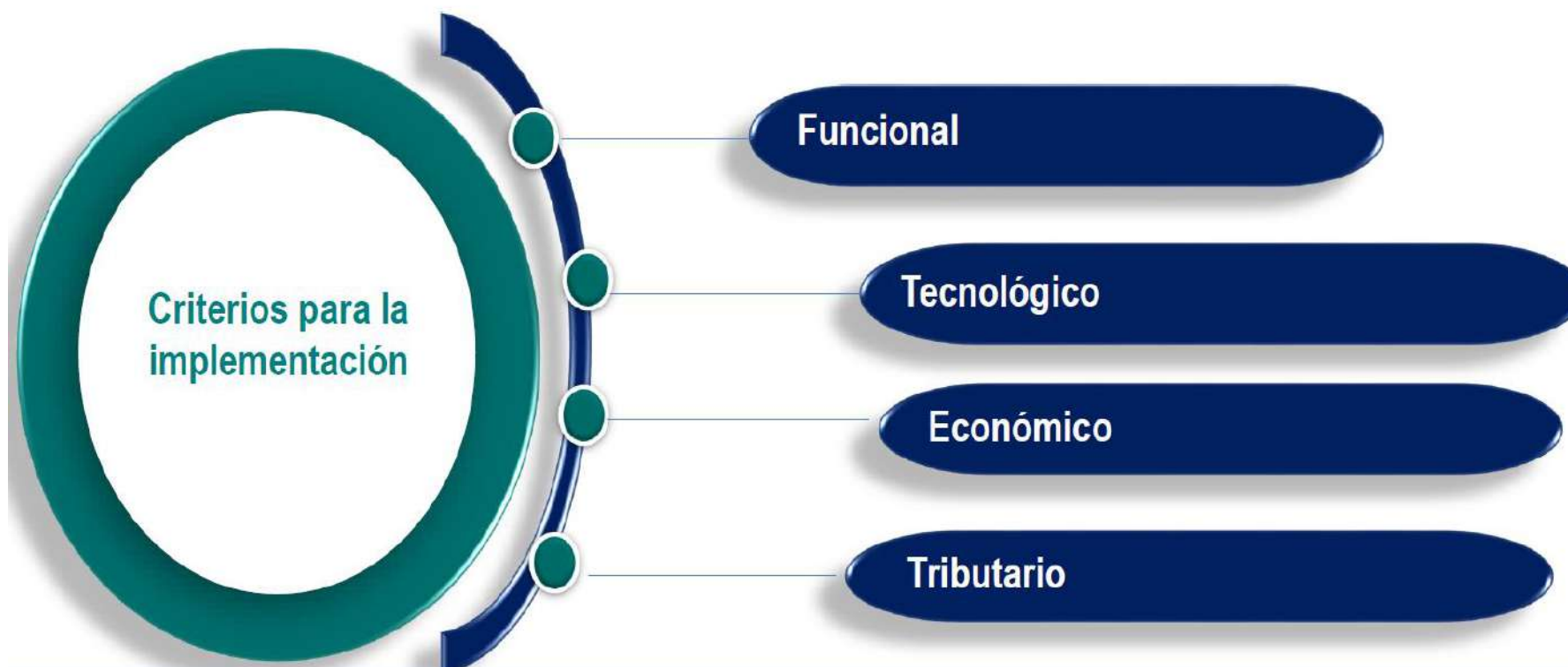
Nuevos documentos equivalentes

1. El ticket de máquinas registradoras con sistemas P.O.S.
2. La boleta de ingreso a cine.
3. El ticket de transporte de pasajeros.
4. El extracto expedido por sociedades fiduciarias, fondos de inversión, los fondos de inversión colectiva, fondos de inversión extranjera, fondos mutuos de inversión, fondos de valores, fondos de pensiones y de cesantías.
5. El tickets o billetes de transporte aéreo de pasajeros.
6. El documento en juegos localizados.
7. La boleta, fracción o formulario en juegos de suerte y azar diferentes de los juegos localizados.
8. El documento expedido para el cobro de peajes.
9. El documento de operación de la bolsa de valores.
10. El documento de operaciones de la bolsa agropecuaria y de otros commodities.
11. Documento expedido para los servicios públicos domiciliarios.
12. La boleta de ingreso a espectáculos público.
13. Documento equivalente electrónico.

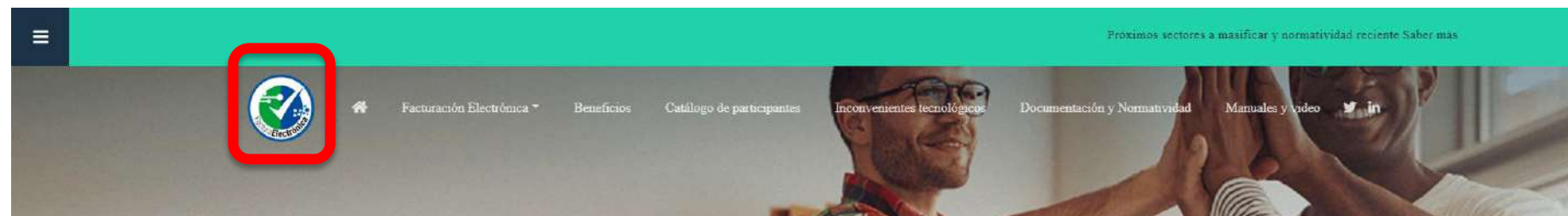
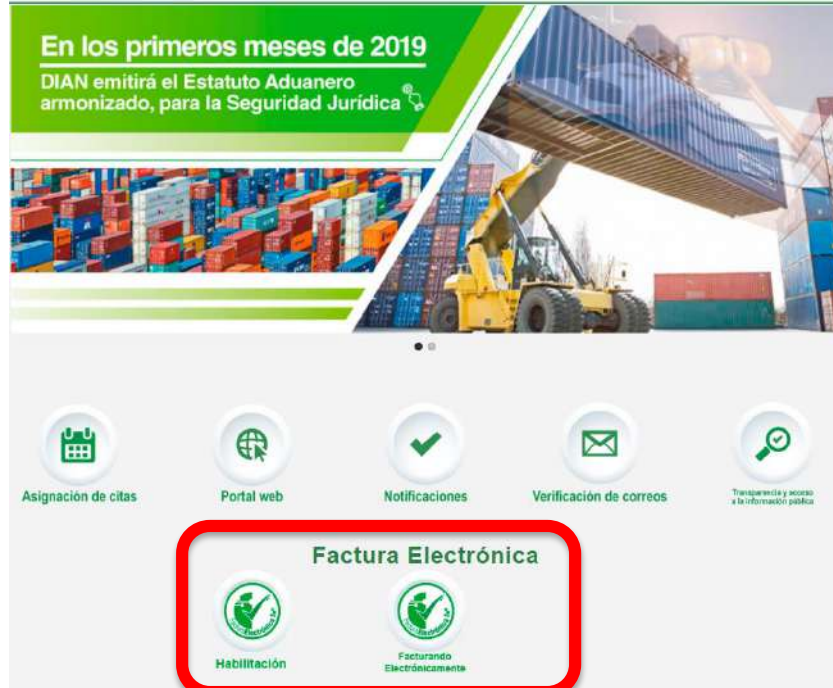
Cómo me Habilito?

1. Registrarse en el catalogo.
2. Seleccionar el modo de operación (PT, Software propio o solución gratuita).
3. Enviar las pruebas de habilitación.
4. Rut actualizado de forma automática con la responsabilidad 52.
5. Solicitar Rangos de Numeración.
6. INICIO a Facturar Electrónicamente.

FACTURA ELECTRÓNICA DE VENTA CON VALIDACIÓN PREVIA A LA EXPEDICIÓN



Como ingresar al portal de Factura electrónica con validación previa



Cómo me Habilito?

Desde el pasado 27 de noviembre, las líneas de **asistencia telefónica** de la DIAN cambiaron

CONOZCA AQUÍ LOS NUEVOS NÚMEROS

Habilitación

Factura Electrónica

Habilitación

Facturando Electrónicamente

Menús Desplegables

Portal Transaccional

Asignación de citas

Portal web

Notificaciones

Verificación de correos

Transparencia y acceso a la información pública

Cómo me Habilito? Ingreso

Es seguro | <https://catalogo-vpfe-hab.dian.gov.co/User/CompanyLogin>

Administrador

Empresa

Persona

Certificado

Documento

**DIAN**
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Cédula de ciudadanía

N° documento representante legal

NIT empresa

Entrar



Cómo me Habilito? Registro

MENÚ PRINCIPAL

Dashboard

Documentos

Participantes

Facturador Gratuito

Facturador electrónico

NIT *	Nombre *	Razón social *	Correo electrónico *
860002120	IBM DE COLOMBIA & CIA S C A	IBM DE COLOMBIA & CIA S C A	aalvarezm@dan.gov.co
Estado de aprobación	Tipo de facturador	Código actividad principal	
Registrado	Voluntario	6202	
Fecha máxima de registro	Fecha máxima de inicio	Número de resolución *	Fecha de resolución
01-11-2019	01-02-2020	139	21-11-2019

Configurar modos de operación

Listado de representantes legales asociados

NIT	Nombre	Correo electrónico
98570573	CANO BEDOYA PEDRO WALTER	pruebasfs.tecnologia.98570573@gmail.com

Cómo me Habilito? Modo de operación

MENÚ PRINCIPAL

- Dashboard
- Documentos >
- Participantes >
- \$ Facturador Gratuito

Configurar modos de operación

Seleccione el modo de operación

Software gratuito

Software gratuito

Software propio

Software de un proveedor tecnológico

Url de recepción de facturas en habilitación

https://webservice.dian.co/test

Nombre empresa proveedora

UAE-Dian

Nombre del software

UAE-Dian

Volver

Adicionar

Listado de modos de operación asociados

Modo de operación	Registro	Estado	Software	Id	Pin	URL	Rangos de prueba	Acciones
-------------------	----------	--------	----------	----	-----	-----	------------------	----------

Cómo me Habilito? Modo de operación

MENÚ PRINCIPAL

Dashboard

Documentos

Participantes

Facturador Gratuito

Configurar modos de operación

Seleccione el modo de operación

Software propio

Url de recepción de facturas en habilitación

https://webservice.dian.co/test

Datos de empresa y software

Nombre empresa proveedora

UAE-Dian

Nombre del software

UAE-Dian

Volver

Listado de modos de operación asociados

Modo de operación	Registro	Estado	Software	Id	Pin	URL	Rangos de prueba	Acciones
Software gratuito	26-04-2019	En proceso	UAE-Dian			https://webservice.dian.co/test		



SOLUCIÓN GRATUITA

de Factura Electrónica con Validación previa

SOLUCIÓN GRATUITA



El acceso se hace a través del portal de factura electrónica con validación previa, luego de seleccionar el modo de operación.

SOLUCIÓN GRATUITA



Seguridad

Certificados digitales



Administrar

Clientes



Rangos de Numeración



Productos



- Tiene catalogo de certificados digitales para firma.
- Permite cargar los rangos de numeración solicitados.
- Tiene catalogo para almacenar clientes y productos de manera **ILIMITADA.**

El acceso se hace a través del portal de factura electrónica con validación previa, luego de seleccionar el modo de operación.

SOLUCIÓN GRATUITA



- **Diferentes tipos de documentos electrónicos:**

- de Exportación
- de Contingencia
- **de Venta:**
 - Estándar
 - Mandato
 - Por sector
 - Entre otras.
- Notas crédito
- Notas debito

El acceso se hace a través del portal de factura electrónica con validación previa, luego de seleccionar el modo de operación.

SOLUCIÓN GRATUITA



Documentos emitidos [↔]

Documentos recibidos [↔]

- Modulo de emisión de facturas electrónicas.
- **Modulo de recepción de facturas electrónicas.**

El acceso se hace a través del portal de factura electrónica con validación previa, luego de seleccionar el modo de operación.

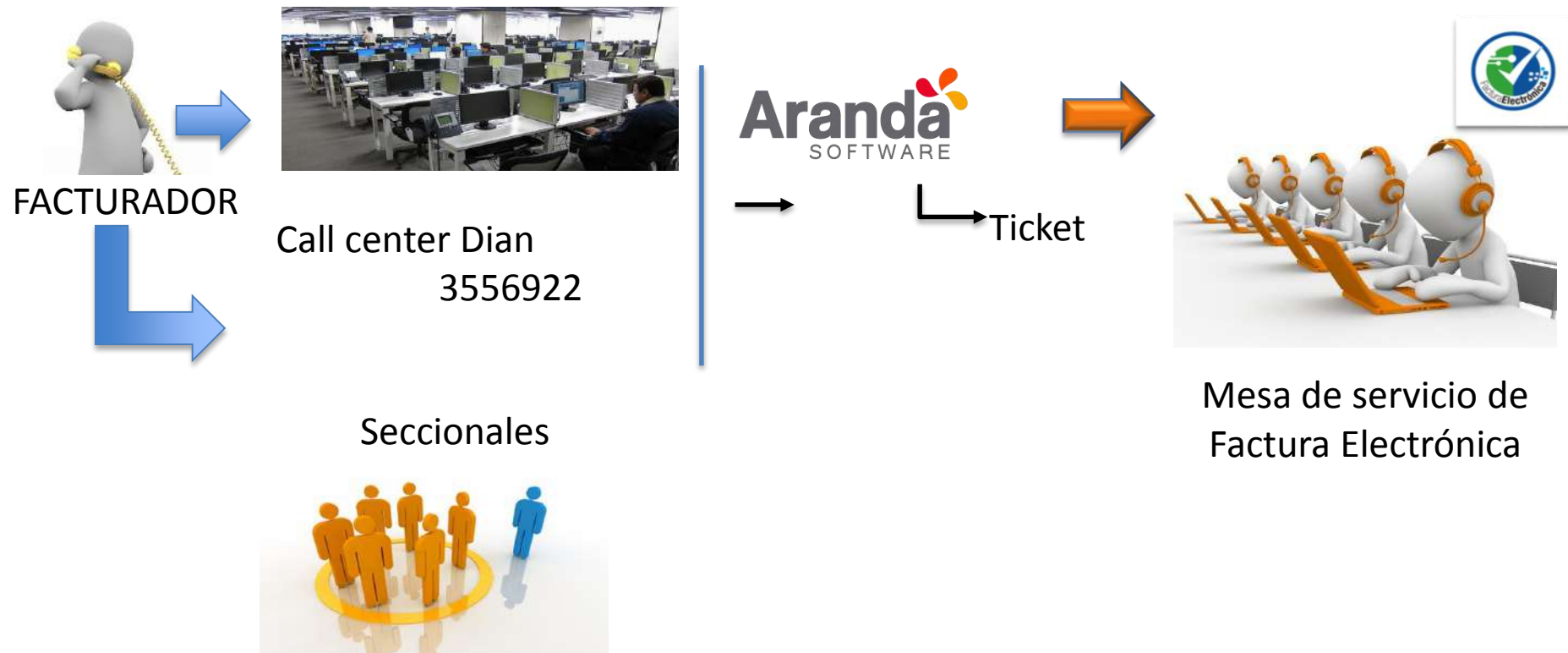
SOLUCIÓN GRATUITA



The image displays two side-by-side windows. The left window shows the raw XML data of an electronic invoice, including details like the sender (Sociedad de Tiendas de Colombia SAS) and the receiver (TEST RECEPTOR DOCUMENTO). The right window shows the same invoice rendered as a visual document, featuring the DIAN logo, a QR code, and a table of items. A prominent red diagonal watermark 'Sin valor fiscal' is overlaid on the visual representation.

El acceso se hace a través del portal de factura electrónica con validación previa, luego de seleccionar el modo de operación.

Como solicitar soporte a Factura electrónica





**El emprendimiento
es de todos**

Minhacienda

Facilitador
Frank Norman Mariño Sarmiento
Gestor II DIAN Cúcuta
fmarinos@dian.gov.co

Protegiendo el valor
de nuestras empresas



Grupo-epm

Metric-6™
Análisis Financiero

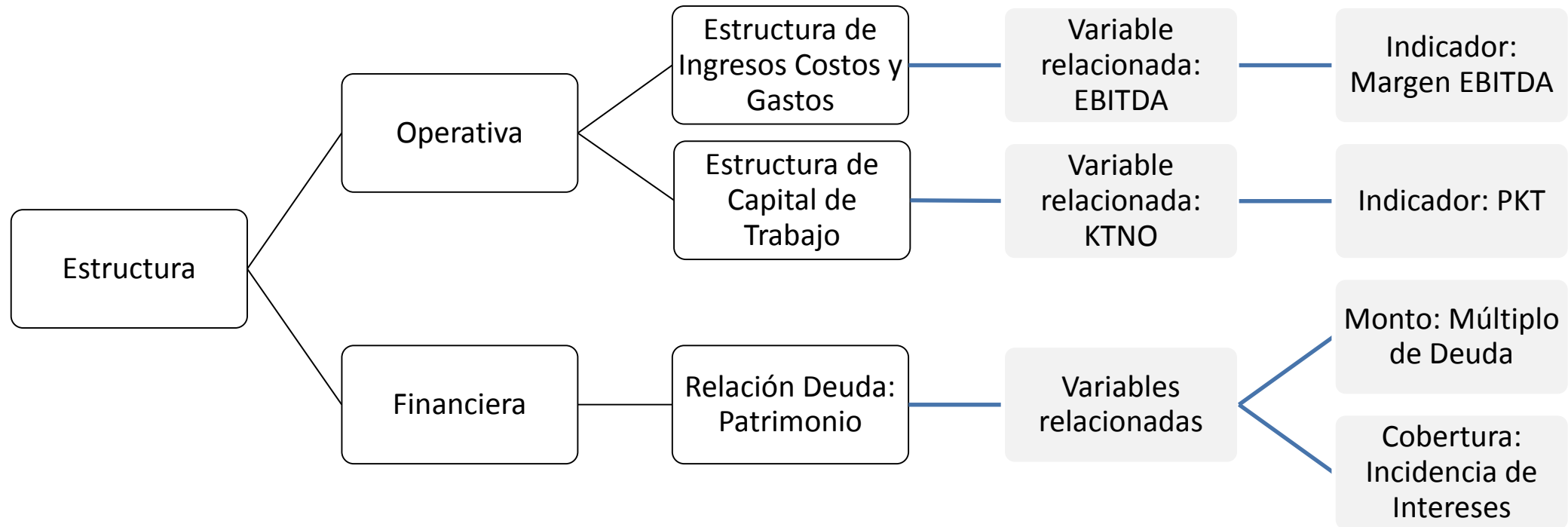
PROTEGIENDO EL VALOR DE NUESTRAS EMPRESAS

Oscar León García S.

*Consultor Gerencial especializado en
Valoración de Empresas y Gerencia del Valor
olgarcias@gmail.com*

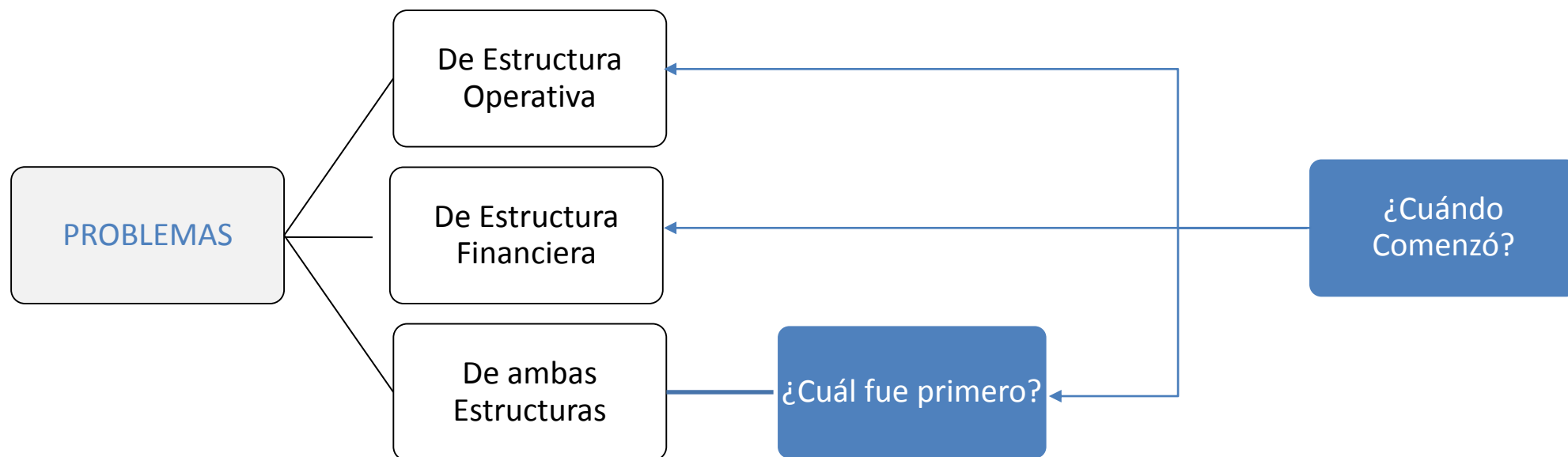
Relación de las variables operativas y financieras con las Estructuras

A manera de resumen a continuación se ilustran los indicadores relacionados con las dos estructuras que se identifican en una empresa.



Tipos de Problemas

Y estas Estructuras, a su vez, se relacionan con el tipo de problema que una empresa podría enfrentar.



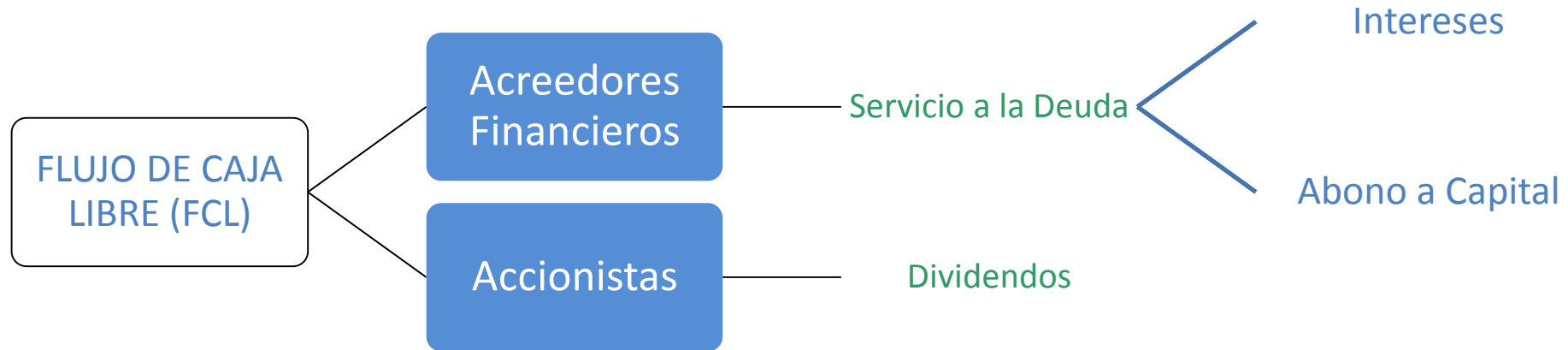
En el enfoque tradicional asociábamos los problemas con los aspectos: Liquidez, Rentabilidad y Endeudamiento.



Grupo epm

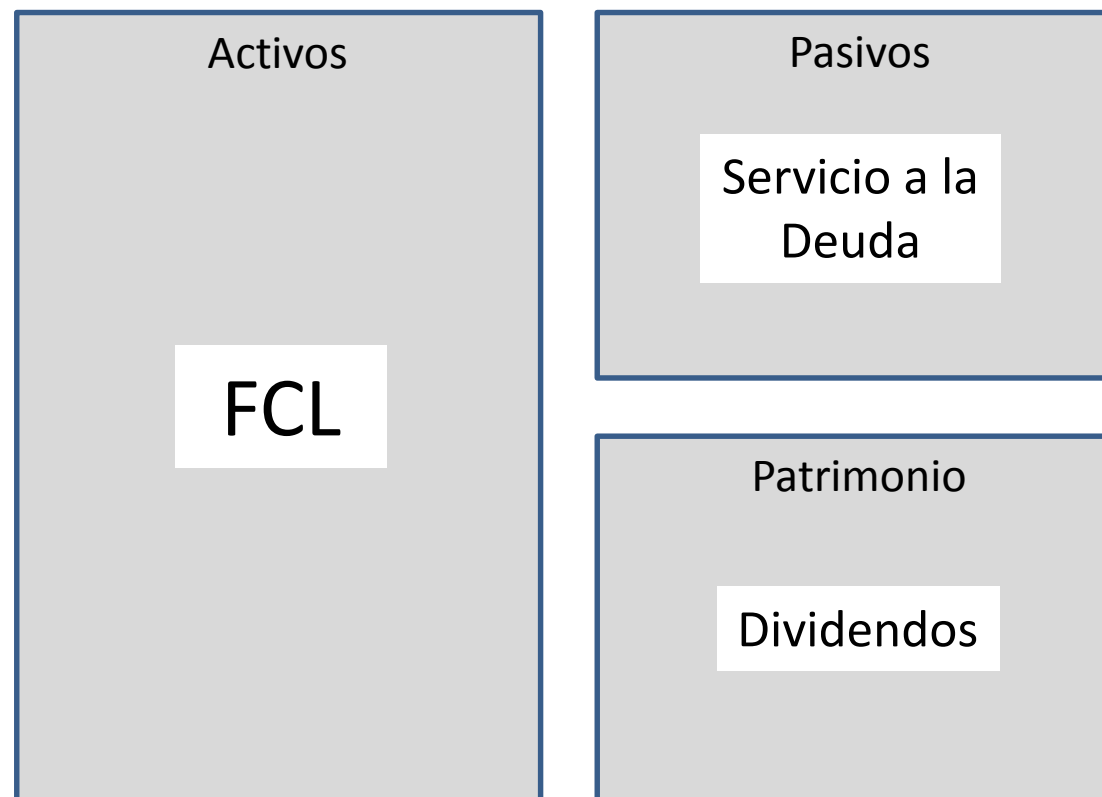
Flujo de Caja Libre

El valor de una empresa, su potencial de crecimiento, su capacidad de endeudamiento y reparto de utilidades, está determinado por su capacidad de generar FLUJO DE CAJA LIBRE.



Flujo de Caja Libre

Las variables asociadas con el FLUJO DE CAJA LIBRE tienen relación con el Balance General





Grupo epr

1

Margen EBITDA
 EBITDA/Ventas

2

PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL DE
TRABAJO (PKT)
 (KTNO/Ventas)

6

Rentabilidad
(EVA)

ESTRUCTURA DE CAJA

3

EBITDA
- Impuestos
= FLUJO DE CAJA BRUTO
- Incremento KTNO
- Intereses
- Dividendos
= DISPONIBLE PARA INVERSION
Y ABONO A CAPITAL

4

INCIDENCIA DE INTERESES
 $\text{Intereses/FC Bruto}$
 Intereses/EBITDA

COBERTURA DE INTERESES
 EBITDA/Intereses

INDICADORES DE RIESGO FINANCIERO

5

MULTIPLO DE DEUDA
 $\text{Deuda Financiera/EBITDA}$

De la Caja a la Rentabilidad

MODELO DE DIAGNOSTICO - Primera Capa -

En el nuevo modelo se comienza observando los indicadores que afectan la caja de la empresa y, por lo tanto, su valor (Inductores de Valor), para llegar, finalmente, a la rentabilidad. Con la observación de sólo seis variables se puede determinar, en una primera instancia, el tipo de problemas que una empresa puede tener.

Variable 1: EBITDA

El término EBITDA corresponde a las iniciales en Inglés de UTILIDAD ANTES DE INTERESES, IMPUESTOS, DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES. Estas amortizaciones corresponden a las de gastos pagados por anticipado, también conocidos como Gastos Diferidos.

Earnings
Before
Interests
Taxes
Depreciation and
Amortization

Las depreciaciones y amortizaciones de activos diferidos poseen una característica y es que son gastos que no implican desembolso de efectivo ni lo implicarán en el futuro. Otro gasto que también posee esta característica es el correspondiente a las Provisiones de CxC e inventarios, que también deben excluirse para el cálculo del EBITDA.

EBITDA no es más que la utilidad operativa que representa caja, en el tiempo, es decir, la diferencia entre las ventas y los costos y gastos que implican desembolso de efectivo, denominados “costos y gastos efectivos”. Es como el “flujo de caja bruto” de la empresa.

Ventas
Costos y Gastos variables
CONTRIBUCION
Costos y Gastos fijos
UT ANTES DE INT E IMPTOS
o UT OPERATIVA
Intereses
UT ANTES DE IMPTOS
Imptos
UTILIDAD NETA

Toma de decisiones

Margen de Contribución

Ventas
Costo de Ventas
UTILIDAD BRUTA
Gastos Adm y Ventas
UT ANTES DE INT E IMPTOS
o UT OPERATIVA
Intereses
UT ANTES DE IMPTOS
Imptos
UTILIDAD NETA

Normatividad

Margen Bruto
Margen Operativo
Margen Antes de Impuestos
Margen Neto

Variable 1: EBITDA

Ventas
Costos de ventas efectivos
UTILIDAD BRUTA EFECTIVA
Gastos de adm y vtas efectivos
UTILIDAD OPERATIVA DE CAJA

Ventas
Costos y Gastos efectivos
EBITDA (Ut Operativa de Caja)
Menos Deprec. y amortizac.
UT ANTES DE INT E IMPTOS
o UT OPERATIVA
Intereses
UT ANTES DE IMPTOS
Imptos
UTILIDAD NETA

Evaluación del desempeño

MARGEN EBITDA

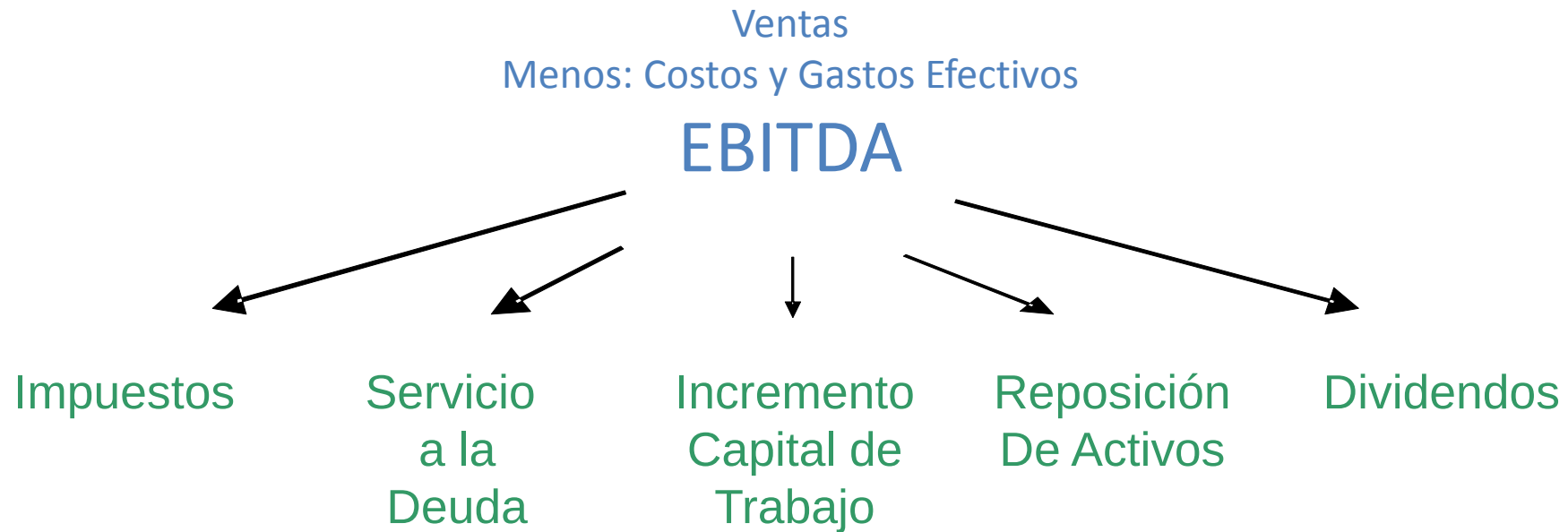
Variable 1: EBITDA

Corresponde a la utilidad operativa que finalmente se convierte en caja con el propósito de atender cinco compromisos, que son los compromisos del flujo de caja de toda empresa:

- Pago de impuestos.
- Atención del servicio a la deuda (intereses y abono a capital)
- Inversiones en capital de trabajo.
- Inversiones para reposición de activos.
- Reparto de utilidades a los accionistas.

Variable 1: EBITDA

Debe haber “BALANCE” entre los destinos del EBITDA lo cual puede entenderse, en primera instancia, afirmando que en el mediano plazo la utilidad EBITDA debe ser suficiente para cubrir todos estos compromisos. Estas seis variables se pueden combinar de diferentes formas, con diferentes propósitos. Una primera forma de combinarlas nos permitirá hacer “cálculos rápidos de mano alzada”

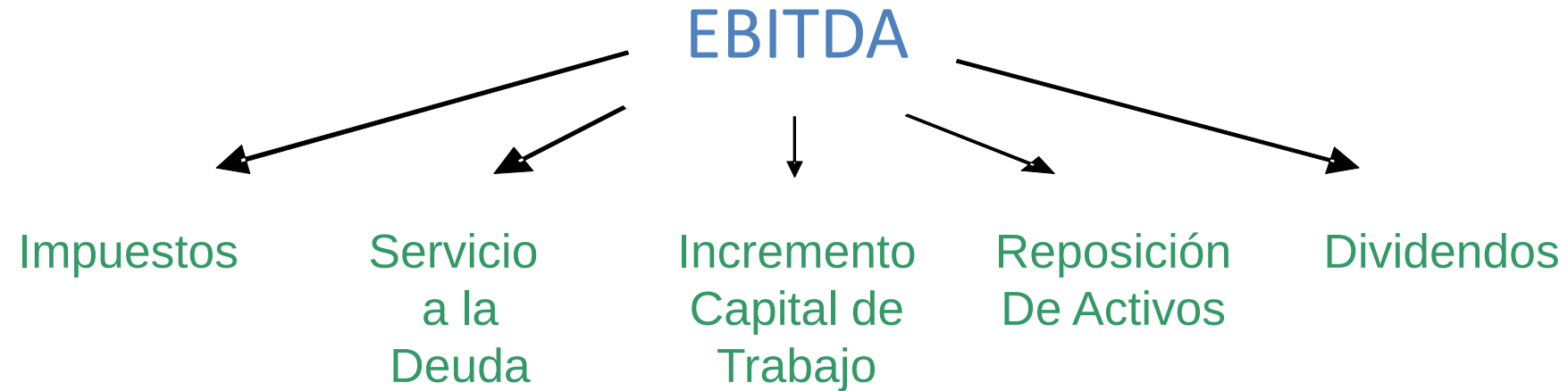




Grupo epm

Variable 1: EBITDA

Veamos otro ejemplo de “cálculo rápido de mano alzada”





Grupo-epm

Variable 1: EBITDA

Cuando en el Estado de Resultados no está explícito el EBITDA se puede descifrar sumando a la utilidad operativa el valor de las depreciaciones y amortizaciones que la castigaron.

$$\text{EBITDA} - \text{Depreciaciones y Amortizaciones} = \text{Utilidad Operativa}$$

Entonces:

$$\text{EBITDA} = \text{Utilidad Operativa} + \text{depreciaciones y Amortizaciones}$$

Si se expresa como porcentaje de los ingresos obtenemos el denominado MARGEN EBITDA.

$$\text{MARGEN EBITDA} = \text{EBITDA} / \text{VENTAS}$$

Se interpreta como los centavos que por cada peso de ventas o ingresos operacionales se convierten en caja con el propósito de atender los compromisos mencionados en la página anterior.

Es importante observarlo como Margen y como Magnitud

Variable 1: EBITDA

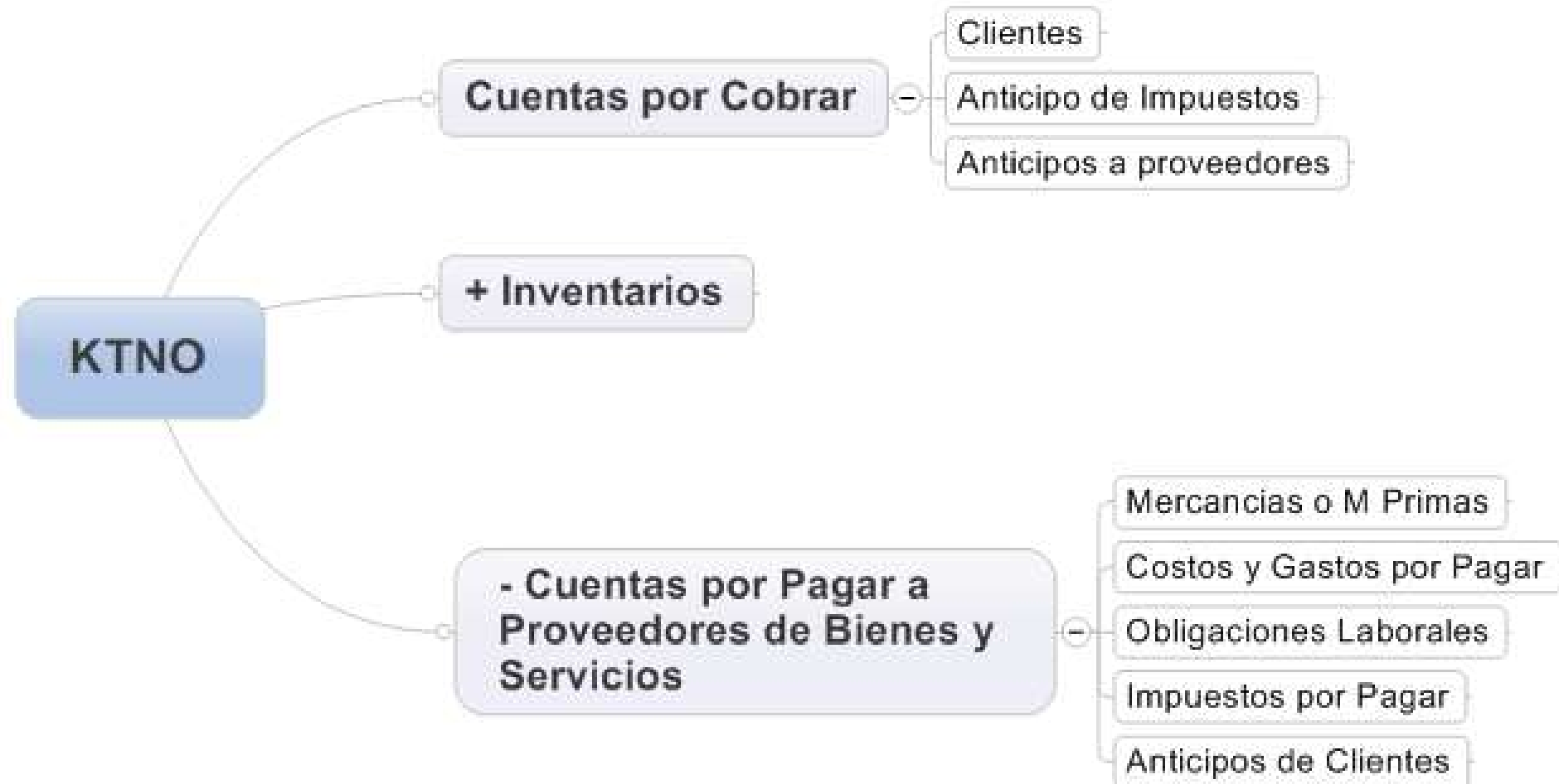
Significa que desde el punto de vista de la GERENCIA DEL VALOR y en relación con el EBITDA, hay que tener siempre presente lo siguiente:

Debemos impedir, en la medida de lo posible, que los costos y gastos que implican desembolso de efectivo, crezcan en mayor proporción que las ventas.

Eso es todo.....la fórmula es lo de menos!!

Capital de Trabajo NO es: ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

El verdadero capital de trabajo de una empresa es el CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO (KTNO)



Variable 2: Capital de Trabajo

El nivel de Capital de Trabajo que una empresa mantiene está muy asociado con la forma como ésta, con su estrategia, enfrenta las fuerzas que determinan el atractivo del sector (5 fuerzas de Porter)





Grupo epr

Variable 2: Capital de Trabajo

Significa que desde el punto de vista de la GERENCIA DEL VALOR y en relación con el Capital de Trabajo, hay que tener siempre presente lo siguiente:

Debemos impedir, en la medida de lo posible, que las cuentas por cobrar y los inventarios, crezcan en mayor proporción que las ventas.

Eso es todo.....la fórmula es lo de menos!!

El concepto de Capital de Trabajo Neto Operativo nos permite definir otro importante inductor de valor operativo:
La Productividad del Capital de Trabajo – PKT.

PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL DE TRABAJO

$$PKT = \frac{KTNO}{Ventas}$$

Refleja los centavos que por cada peso de ventas la empresa mantiene en Capital de Trabajo Neto Operativo (KTNO).

Lo ideal es mantener el número más pequeño posible.



Grupo epr

Una conclusión muy importante

El Margen EBITDA y la Productividad de Capital de Trabajo (PKT), que una empresa obtiene, finalmente reflejan la forma como la empresa, con su estrategia, enfrenta las fuerzas del entorno



Grupo epm

Relación entre el Margen EBITDA y la PKT

Es muy importante considerar la relación entre estas dos variables pues tiene una estrecha relación con la capacidad de endeudamiento de una empresa.

Margen EBITDA	20%
PKT	30%

Ventas año 1 (millones)	10.000
Ventas año 2	?

Cuando se implementan programas de crecimiento en las ventas, el empresario siempre lo hace con el fin de incrementar el flujo de caja. No de disminuirlo.

Qué efecto produce el crecimiento sobre el flujo de caja?



Grupo epr

Relación entre el Margen EBITDA y la PKT

Muchos empresarios creen que “todos los problemas se resuelven vendiendo más” y ello no siempre es así ya que NO TODOS LOS CRECIMIENTOS GENERAN CAJA. Hay crecimientos que demandan caja, como es el caso de nuestro ejemplo.

Margen EBITDA	20%
PKT	30%
Brecha	(10%)
Ventas año 1 (millones)	10.000
Ventas año 2	13.000
Incremento en ventas	3.000
Caja demandada por el crecimiento	(300)



Grupo epr

Relación entre el Margen EBITDA y la PKT

Lo ideal es que el Margen EBITDA sea mayor que la PKT, pues así el crecimiento genera caja en vez de demandarla.

Si se da la relación contraria no es catastrófico. Sólo significa que debe tenerse prudencia con el crecimiento y sobre todo con el reparto de utilidades

Relación entre el Margen EBITDA y la PKT

La relación ideal entre el Margen EBITDA y la PKT se puede explicar en función de lo que denominaremos PALANCA DE CRECIMIENTO.

$$\text{PALANCA DE CRECIMIENTO} \quad \text{PDC} = \frac{\text{Margen EBITDA}}{\text{PKT}}$$

Refleja la relación que desde el punto de vista estructural se presenta entre el Margen EBITDA y la PKT de una empresa. Permite determinar qué tan atractivo o conveniente es para una empresa crecer, teniendo en cuenta las características estructurales de su flujo de caja.

Lo ideal es que sea mayor que 1



Importante Conclusión

El Margen EBITDA y la PKT finalmente reflejan la forma como la empresa, CON SU ESTRATEGIA, enfrenta las fuerzas del entorno.

Grado de rivalidad
Poder de los clientes
Poder de los proveedores
Sustitutos
Barreras de entrada



Grupo eprj

Variable 4: Incidencia de intereses

Intereses / FC Bruto

O también: Intereses / EBITDA

Utilizar el FLUJO DE CAJA BRUTO en el denominador hace más ácida la medición.

Zona de Alto Riesgo Financiero > 33%



Grupo epm

Variable 5: Múltiplo de Deuda

Este indicador está directamente relacionado con el anterior.

Deuda Financiera / EBITDA

Zona de Alto Riesgo Financiero > 2.0

En empresas grandes puede aceptarse hasta 2.5



Gracias

Facilitador

Oscar León García S.

Consultor Gerencial especializado en
Valoración de Empresas y Gerencia del Valor
olgarcias@gmail.com



www.cens.com.co

Síguenos en:



Programas de Desarrollo para Empresas

MiCITio

Norte de Santander



El progreso
es de todos

Mincomercio

#AsíProgresColombia





El progreso
es de todos

Mincomercio

Formular, adoptar, dirigir y coordinar las políticas en materia de comercio, industria y turismo en el país.



Promueve el emprendimiento y la innovación para aumentar la competitividad.

EMPRESAS MÁS
INNOVADORAS



Aliado para producir más, con mejor **calidad** y mayor valor agregado, y aprovechar los TLC.

EMPRESAS MÁS
PRODUCTIVAS



Ayuda a las empresas a exportar, y atrae inversión extranjera y viajeros internacionales.

EMPRESAS MÁS
EXPORTADORAS



BANCOLDEX
PROMUEVE EL DESARROLLO EMPRESARIAL



Ofrecen instrumentos financieros para el crecimiento empresarial del aparato productivo.

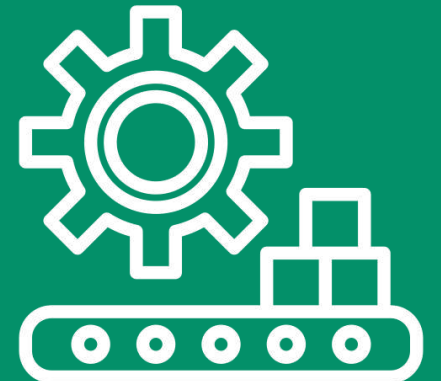
Es un espacio del sector Comercio, Industria y Turismo donde los empresarios encuentran asesoría especializada sobre los servicios que presta el sector, a través de un modelo interinstitucional compartido, orientado a mejorar la competitividad de las regiones.



MiCITio

SERVICIOS PRESTADOS

- Procesos de importación y exportación.
- Acceso virtual a estadísticas de comercio exterior.
- Protección al turista.
- Promoción del turismo.
- Emprendimiento.
- Formalización empresarial y generación de empleo.
- Protección al consumidor.
- Derechos de propiedad industrial.
- Registro de marcas.
- Patentes y diseños industriales.
- Información sobre el acceso a las líneas de crédito para el sector productivo, y portafolio de garantías para el acceso al crédito de las Mipymes.
- Información de mercados y oportunidades comerciales, así como también en los tratados de libre comercio.
- Orientación al ciudadano y capacitaciones a empresarios.
- Adopción de procesos de innovación.





- Somos la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012 para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia.
- <https://www.innpulsacolombia.com/>





<https://aldeainnpulsa.com/#innpulsa-about>

¿QUÉ ES ALDEA?

ALDEA es el programa de iNNpulsa Colombia que busca construir una comunidad donde empresarios y emprendedores innovadores tienen la oportunidad de superar las barreras más difíciles. A través de un proceso que incluye cuatro retos los empresarios que hagan parte de ALDEA podrán conectarse con mentores, asesores, inversionistas y entidades de crédito, entre otros actores clave, teniendo como punto de encuentro una plataforma virtual.



REQUISITOS

ALDEA está dirigido a empresarios y emprendedores innovadores domiciliados en cualquier lugar del país, personas naturales o jurídicas, spin off (modelos de negocio estructurados y constituidos que son resultado de otra organización ya consolidada), que cuenten con las siguientes características:

CARACTERÍSTICAS DE LOS EMPRENDEDORES INNOVADORES DE ALDEA

 Transforman y dinamizan su entorno solucionando problemas desatendidos o no evidentes.	 Su propuesta de valor es aplicable a distintas regiones/países.	 Tiene proyección comercial con responsabilidad ambiental.	
 Tiene un histórico de ventas.	 Se enfocan en el desarrollo humano y social.	 Fomentan un país más competitivo con mejores oportunidades.	 Son transparentes y éticas.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA DE ALDEA

El programa de Aldea permite que empresarios y emprendedores crezcan constantemente a partir de:



DIAGNÓSTICO

Identificación de oportunidades de fortalecimiento en las distintas áreas de tu emprendimiento.



RETROALIMENTACIÓN DE EXPERTOS

Conexión con expertos en finanzas, negocios y temáticos que te ayudarán a ampliar la visión de tu emprendimiento.



FUENTES DE FINANCIACIÓN

Conexión con la fuente de financiación que mejor se adapte a la etapa de tu negocio.



RED SOCIAL

Participación en discusiones y planteamiento de nuevos temas relevantes para la comunidad.



MARKETPLACE

Acceso a compras de productos o servicios especializados a través de las llaves de acceso o vouchers.



EVENTOS

Participación en actividades relevantes del ecosistema emprendedor.

IMPACTO ALDEA



Norte de Santander

 **26** Empresas beneficiadas con llave

 **\$740.000.000**
Recursos entregados con llave



Colombia Productiva, es un patrimonio autónomo, que tiene como propósito ser uno de los brazos ejecutores de la Política Industrial del país, ayudando a la industria y sus empresas a producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado, para que sea más productiva y competitiva, con la capacidad de responder a las exigencias de la demanda mundial.

Colombia Productiva apoya a las empresas del país a través de convocatorias y programas que les permitan mejorar en indicadores que son importantes para aumentar la eficiencia en los procesos productivos como calidad, capital humano y productividad.

Entre los servicios que ofrecemos están asistencia técnica, intervención y acompañamiento en las empresas para que adopten metodologías internacionales de mejora productiva, programas de capacitación especializados en alianza con empresas e instituciones educativas, orientación y financiamiento para la obtención de certificaciones como requisito para la entrada a mercados internacionales, entre otros.



¿Qué es el programa de Fábricas de Productividad?

- Fábricas de Productividad es la apuesta del Gobierno Nacional, liderada por Colombia Productiva – anterior Programa de Transformación Productiva, PTP– del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con aliados regionales como las cámaras de comercio, que busca mejorar la productividad, competitividad o rentabilidad de las empresas, para que produzcan más y mejor.
- Además, el programa busca mejorar las capacidades especializadas de las regiones y de las empresas, a través de intervenciones de asistencia técnica y acompañamiento para mejorar sus procesos de producción, optimizar su consumo de energía, cumplir normas de calidad, promover la innovación y mejorar la gestión del talento humano, entre otros temas clave.
- Este programa es una de las 10 metas más importantes del Plan Nacional de Desarrollo del actual Gobierno. El programa busca realizar 4.000 intervenciones a empresas en las regiones del país durante los cuatro años. En 2019 la meta es de 1.000 de estas intervenciones.



¿CUALES SON LOS REQUISITOS PARA PARTICIPAR?

- Ser pequeñas, medianas o grandes (no se atenderán microempresas).
- Ser de manufacturas, agroindustria (no cuenta agricultura) y servicios.
- Tener al menos dos años de constituida.
- Tener registro mercantil actualizado.
- No ser parte del grupo de control del anterior proyecto llamado Colombia Productiva
- Comprometerse a entregar la información solicitada por Colombia Productiva (anterior PTP), incluso
- durante los cinco años siguientes a la finalización de la intervención de asistencia técnica.
- Conocer y aceptar las políticas de tratamiento de datos personales y de administración de secretos
- empresariales de Colombia Productiva y la Cámara de Comercio de su región.





La promoción de la exportaciones de bienes no minero energéticos y servicios en mercados con potencial, la expansión de las empresas colombianas, la atracción de inversión extranjera directa a Colombia, el posicionamiento del país como destino turístico de vacaciones y reuniones y Marca País, son los principales ejes en los que centra su trabajo PROCOLOMBIA.

¿Qué hace PROCOLOMBIA?

- Identificación de oportunidades de mercado.
- Diseño de estrategias de penetración de mercados.
- Internacionalización de las empresas.
- Acompañamiento en el diseño de planes de acción.
- Contacto entre empresarios a través de actividades de promoción comercial, inversión y turismo internacional.
- Servicios especializados a empresarios extranjeros interesados en adquirir bienes y servicios colombianos o en invertir en Colombia.
- Alianzas con entidades nacionales e internacionales, privadas y públicas, que permitan ampliar la disponibilidad de recursos para apoyar diferentes iniciativas empresariales y promover el desarrollo y crecimiento del portafolio de servicios.

Es un programa de fortalecimiento de proveedores colombianos que lideran el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa de Transformación Productiva – PTP – y Propaís, bajo una estrategia integral para la inserción de proveedores colombianos en cadenas globales, regionales y locales de valor.



ESTRATEGIA



Se enfoca en
reducir brechas
entre los actores
de las cadenas
de valor

Busca conectar oferta y demanda, y mejorar la comercialización de las empresas.

A través de:

1. CAMPAÑA DE COMUNICACIÓN

Resalta la calidad, originalidad e innovación de los productos colombianos para fomentar su compra y consumo

2. PLATAFORMA WEB DE CONEXIÓN

Facilita la relación comercial y los procesos de mercadeo de las Mipyme colombianas para dinamizar el mercado interno.

www.compralonuestro.co

- Publicar o solicitar anuncios de compra de empresas.
- Encontrar clientes, proveedores o socios.
- Descubrir servicios de apoyo empresarial.
- Registrarse para eventos de negocios.
- Aplicar para recibir financiamiento de bancos aliados.
- Fortalecer sus habilidades a través de cursos en línea.

**CON PRIORIDAD DE EMPRESAS E INFORMACIÓN
DE COLOMBIA ... CON ACCESO DESDE Y HACIA
EL MUNDO**

+ DE 8.000 empresas colombianas

Alianza con el BID.



+ 1 Millón de usuarios

194 países y territorios

65 empresas

300 aliados

www.softwhere.com.co



Programa que soportado en un portal web, promueve el desarrollo de la demanda de soluciones tecnológicas y la conecta con la oferta de productos y servicios nacionales.



¿Qué Ofrece SoftWhere?



3. TALLERES Y CONTENIDOS

Enfocado en apoyar a las empresas con actividades presenciales y virtuales para fortalecer sus capacidades de comercialización.





El progreso
es de todos

Mincomercio

**Industrias
creativas**

Industrias de
contenidos

Industrias del
entretenimiento

Economía Naranja

Industrias
del ocio

Industrias protegidas por
los derechos de autor

Economía cultural y
creativa

**Industrias
culturales**

¿QUE ES LA ECONOMÍA NARANJA?

Es una herramienta de desarrollo cultural, social y económico. Se diferencia de otras economías por el hecho de fundamentarse en la creación, producción y distribución de bienes y servicios, cuyo contenido de carácter cultural y creativo se puede proteger por los derechos de propiedad intelectual.



¿QUÉ SE BUSCA CON LA POLÍTICA DE ECONOMÍA NARANJA?



Fortalecer y crear mecanismos que permitan desarrollar el potencial económico de la cultura y generar condiciones para la sostenibilidad de las organizaciones y agentes que la conforman, en concordancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

CREA TALENTO CREA COLOMBIA

¿CÓMO LOGRARLO?

A través de la política de las 7i's planteada originalmente en la ley 1834 del 2017.



El progreso
es de todos

Mincomercio



7 líneas estratégicas, en la que participan **21 entidades** del Gobierno Nacional con más de **70 programas** enfocados en generar condiciones para que los proyectos creativos de los colombianos sean sostenibles.

INSTITUCIONES	INFORMACIÓN	INSPIRACIÓN	INCLUSIÓN	INDUSTRIA	INTEGRACIÓN	INFRAESTRUCTURA
Gobernanza y financiación	Información y conocimiento de los sectores culturales y creativos	Creación innovadora, audiencias, mentalidad y cultura	Formación y talento humano para las artes, el patrimonio y los oficios del sector creativo	Asistencia técnica para el emprendimiento creativo	Internacionalización, mercados locales y posicionamiento	Bienes públicos, infraestructura, encadenamientos productivos y clústers
MinCultura MinCIT SENA MinTIC FINDETER DNP Bancoldex INNpula	DANE MinCultura MinCIT SENA DNDA Colciencias	MinCultura DNDA MinCIT MinTIC Colciencias INNpula SIC	MinCultura SENA MinTrabajo MinEducación	MinCIT MinCultura MinTrabajo SENA DNDA FINDETER INNpula	MinCIT MinCultura MinTIC SENA FINDETER Procolombia Artesanías de Colombia	FINDETER DNP MinCultura MinCIT MinTIC SENA Bancoldex INNpula



El progreso
es de todos

Mincomercio

Artes y Patrimonio



Artes Visuales

Pintura, escultura, fotografía, video arte y performance.

Artes Escénicas

Conciertos, ópera, circo, orquestas, danza y teatro.

Turismo y Patrimonio Cultural

Museos, cocinas tradicionales, artesanías, parques naturales, bibliotecas, archivos, festivales y carnavales.

Educación

Relacionada con áreas culturales y creativas.

Industrias Culturales



Editorial

Librerías, libros, periódicos, revistas y literatura.

Musical

Música grabada.

Audiovisual

Cine, televisión, video y radio.

¿CÚALES SON LAS ACTIVIDADES NARANJA ?

Las actividades que conforman la Economía Naranja son aquellas que hacen parte de las artes y el patrimonio cultural material e inmaterial, las industrias culturales y las creaciones funcionales.

Creaciones Funcionales, Nuevos Medios y Software de Contenidos



Medios Digitales

Videojuegos, contenidos interactivos audiovisuales, plataformas digitales, creación de software, creación de apps (código programación) y animación. Agencias de noticias y otros servicios de información.

Diseño

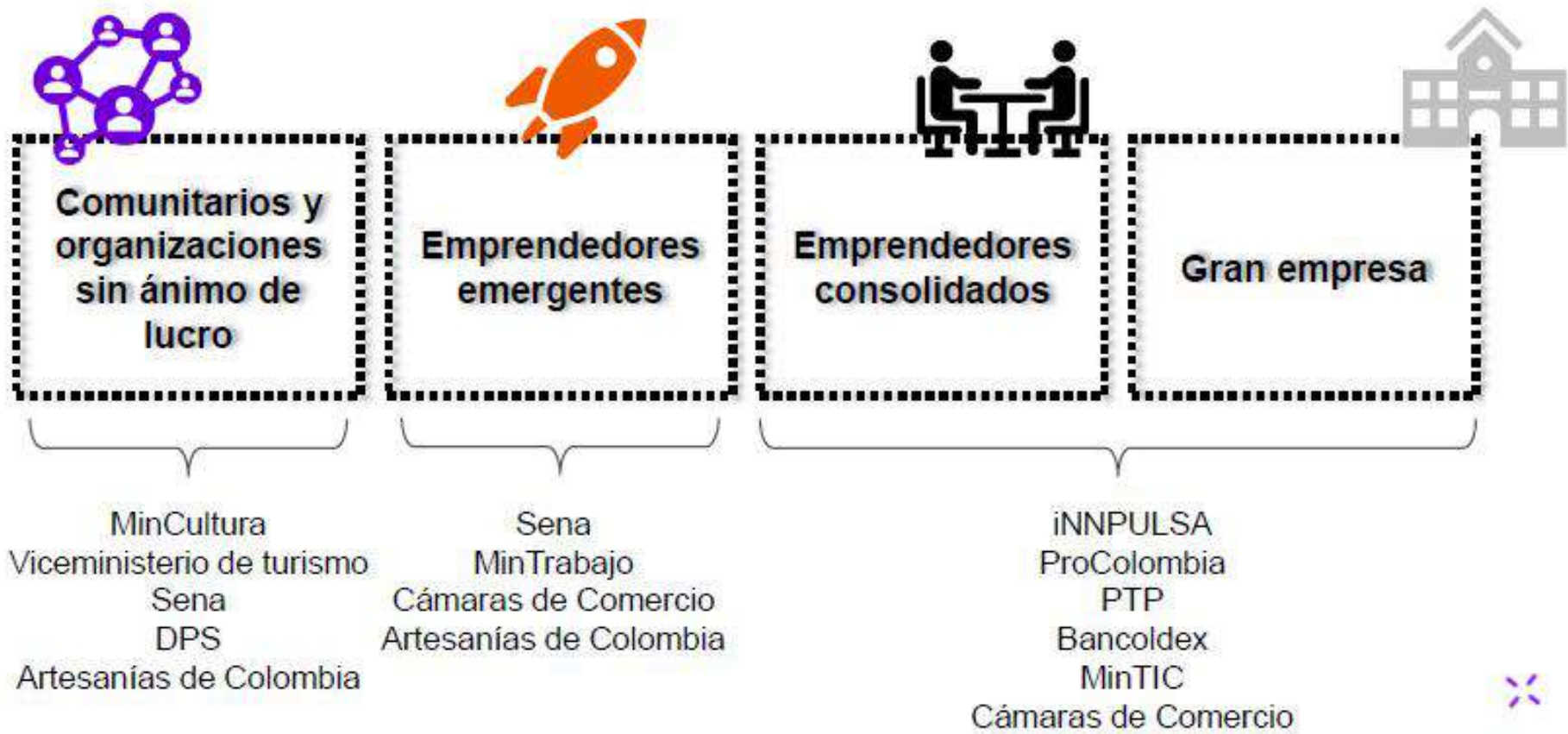
Interiores, artes gráficas e ilustración, joyería, juguetes, industrial (productos), arquitectura, moda y mobiliario.

Publicidad

Servicios de asesoría; servicios creativos; producción de material publicitario; utilización de medios de difusión, creación y realización de campañas de publicidad; campañas de mercadeo y otros servicios publicitarios.



Niveles de Intervención





El progreso
es de todos

Mincomercio

CREA TALENTO CREA COLOMBIA

Oferta institucional MinCIT para la Economía Naranja



El progreso
es de todos

Mincomercio



PROCOLOMBIA
EXPORTACIONES TURISMO INVERSIÓN MARCA PAÍS





El progreso
es de todos

Mincomercio

MARO

Mapa regional
de oportunidades

<https://www.maro.com.co/>





¿Qué es MARO?

Es la plataforma de consulta de la dinámica y coyuntura de los sectores económicos de Colombia. Brinda información estadística proveniente de fuentes oficiales en seis categorías: exportaciones, importaciones, comercio mundial, producción, empleo y ventas. Busca ofrecer un panorama completo de la dinámica sectorial del país, desde una visión de comercio exterior y actividad económica interna.

¿Qué encuentras en MARO?

MARO está dividido en tres secciones: Consulta General, Apuestas por Sector y Apuestas por Departamento. Estas secciones son a su vez tres perspectivas para la consulta de la información de Exportaciones, Importaciones, Comercio mundial, Producción, Empleo y Ventas.

CONSULTA GENERAL



APUESTAS POR SECTOR



APUESTAS POR DEPARTAMENTO





El progreso
es de todos

Mincomercio

Un portal con la oferta centralizada de Ciencia, Tecnología e Innovación. **¿Qué mejor forma de apostarle a los proyectos innovadores en el país?**



Σ www.innovamos.gov.co Σ

#JuntosInnovamos

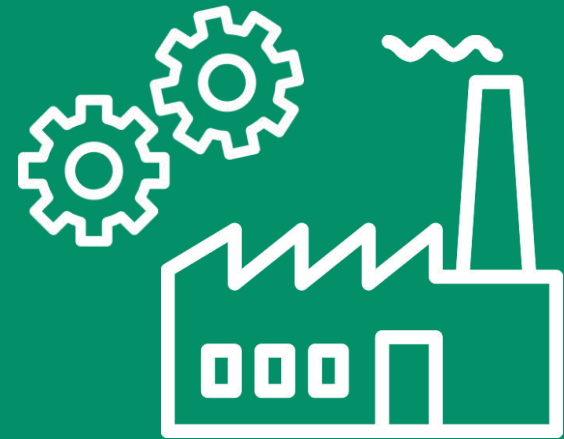
INNOVAMOS

Es el ecosistema digital encargado de conectar el talento colombiano con las convocatorias de ciencia, tecnología e innovación, facilitando a los ciudadanos acceso a recursos públicos al servicio del desarrollo del país.

Muchas Gracias a todos!!!

SERGIO ANDRES ENTRENA FERNANDEZ

Coordinador MiCITio Norte de Santander
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
sentrena@mincit.gov.co
Cúcuta, Colombia
www.mincit.gov.co



Plan de Compras (PEC) 2020



Identificación
de necesidades

259

Servicios Corporativos

79

Sub. Subestaciones y
Líneas

40

Sub. Distribución

33

USSA

33

Unidad de Proyectos

29

Gestión Operativa

17

Gestión Comercial

12

Gerencia – Secretaria
General - Auditoría

8

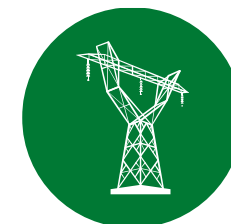
**Atendiendo las
siguientes variables**

Proyectos de Infraestructura eléctrica

Mantenimiento de redes de
distribución y subestaciones

Atención Técnica de Clientes

Proyectos de control y reducción de
pérdidas de energía.



Síguenos en:



www.cens.com.co

Plan de Compras 2020



Cientes

Proveedores y contratistas

Comunidad y medio ambiente

Accionistas

Gente CENS

Institucional

Junta Directiva

Transparencia y acceso a la información pública

Sostenibilidad

Trabaja con nosotros

Inicio > Inicio



Facturar electrónicamente

A partir del **1 de enero de 2019** envíanos tus facturas al buzón **facturaelectronica@cens.com.co**

Aquí te contamos cómo hacerlo



Grupo-epm

Plan de Compras 2020



The screenshot shows the CENS website interface. The top navigation bar includes links for 'Clientes', 'Proveedores y contratistas', 'Comunidad y medio ambiente', 'Accionistas', and 'Gente CENS'. Below this, a secondary navigation bar lists 'Gestión de contratación', 'Noticias y novedades', 'Registro a boletines', 'Relacionamiento Proveedores', 'Eventos', and 'Matricula de Proveedores CENS'. A dropdown menu is open under 'Gestión de contratación', showing options: 'Sistema de Información', 'Proveedores y Contratistas', 'Modalidades de contratación', 'Contratos Adjudicados', 'Normatividad interna', 'Plan de compras', and 'Guía de evaluación'. The 'Plan de compras' option is highlighted with a mouse cursor. The main content area features a large graphic on the left with a laptop displaying a checklist and a speech bubble, and a large text block on the right.

Facturar electrónicamente

A partir del **1 de enero de 2019** envíanos tus facturas al buzón **facturaelectronica@cens.com.co**

Aquí te contamos cómo hacerlo

 CENS
Grupo-epm

[Clientes](#)[Proveedores y contratistas](#)[Comunidad y medio ambiente](#)[Accionistas](#)[Gente CENS](#)[Gestión de contratación](#)[Noticias y novedades](#)[Registro a boletines](#)[Relacionamiento Proveedores](#)[Eventos](#)[Matricula de Proveedores CENS](#)

Inicio > [Gestion de contratacion](#) > [Plan de compras](#)

[Gestion de contratacion](#)[Como ser proveedor y contratista](#)[Contratacion](#)[Normatividad interna](#)[Plan de compras](#)[Guia de evaluacion](#)[Noticias y novedades](#)[Transparencia](#)[Relacionamiento Proveedores](#)[Estudio de Satisfacción](#)[Encuentro de Proveedores](#)[Matrícula de Proveedores CENS](#)

Plan empresarial de contratación



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2020](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2017](#)



[Plan Empresarial de Contratación
Grupo EPM 2014](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2019](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2016](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2014](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2018](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2015](#)



[Plan Empresarial de Contratación
PEC 2013](#)

[Regresar arriba](#)[Ingresar al
Chat](#)

Cadena de Suministro



CENTRALES ELÉCTRICAS DEL NORTE DE SANTANDER S.A. E.S.P. - GRUPO EPM PLAN EMPRESARIAL DE CONTRATACIÓN - PEC 2020

Item	Objeto de la Contratación	Centro de Actividad Requeridor	Tipo de Contrato	Fecha Estimada de Inicio Ejecución del eventual Contrato
1	Logística Evento Rendición Pública de Cuentas 2018	Gerencia General	Compraventa	04/02/2020
2	Prestación de Servicios de Auditoría de Costos y Gastos AOM vigencia 2019	Auditoría	Prestación de servicios	05/02/2020
3	Soporte y acceso a plataforma de equipos GRID 20/20, como herramienta de recolección, almacenamiento y visualización de datos de monitoreo de transformadores de distribución	Subgerencia Distribución	Prestación de servicios	28/02/2020
4	GEOREFERENCIACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LAS REDES ELÉCTRICAS EN LA BASE DE DATOS TÉCNICA SPARD	Unidad Gestión Operativa	Prestación de servicios	31/03/2020



Gracias

Facilitador

Javier Hernando Rodríguez Soto

Jefe Unidad Suministro y Soporte Administrativo

Teléfono: 5824444 Ext. 2400

Javier.rodriguez@cens.com.co



www.cens.com.co

Síguenos en:



Servicios Corporativos

79

Compraventa

- 17 Procesos

Prestación de Servicios

- 57 Procesos

Suministro

- 5 Procesos

Objeto de la Contratación

SERVICIOS PARA APOYAR EL PROCESO DE DESARROLLO DEL SERVICIO DE TI

PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA EJECUCIÓN DE LA AUDITORÍA INTERNA AL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE CENS

SERVICIO DE ACTUALIZACIÓN Y SOPORTE AL SOFTWARE PRIMEREAD ENERGY SUITE PARA 1000 PUNTOS DE LICENCIA
SERVICIO DE CANALES DE COMUNICACIÓN SATELITAL ENTRE SUBESTACIONES Y EL CENTRO DE CONTROL DE CENS, CON SOPORTE TÉCNICO.

REVISIÓN, REPOSICIÓN, ATENCIÓN DE DAÑOS Y MANTENIMIENTO SOBRE LA FIBRA ÓPTICA QUE ATIENDE EL SISTEMA DE COMUNICACIONES EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DE CENS

COMPRAVENTA DE SERVIDORES DE PLATAFORMA DE VIRTUALIZACIÓN

Angélica Sirley Márquez

Tecnólogo D Nomina, Área Servicios Corporativos



Angelica.Marquez@cens.com.co



5824444 Ext. 2137

Síguenos en:



www.cens.com.co

Subgerencia Subestaciones y Líneas

Compraventa

- 4 Procesos

Prestación de Servicios

- 14 Procesos

Suministro

- 22 Procesos

40

Objeto de la Contratación

SUMINISTRO DE TRANSFORMADORES DE POTENCIA

INTEGRACIÓN DE RELES DE PROTECCIÓN Y MEDIDA AL CENTRO DE CONTROL DE SUBESTACIONES ELÉCTRICAS

SUMINISTRO DE MATERIALES ELECTRICOS PARA MANTENIMIENTO INTEGRAL SUBESTACIONES Y LINEAS

SUMINISTRO DE EQUIPOS DE CONTROL Y PROTECCIONES PARA SUBESTACIONES

SUMINISTRO DE CONECTORES Y TERMINALES PARA SUBESTACIONES

SUMINISTRO DE EQUIPOS DE POTENCIA PARA SUBESTACIONES

Miguel Ángel Rodríguez Palencia

Profesional P2 Expansión Repos, Sub. Subestaciones Y Líneas



Miguel.Rodriguez@cens.com.co



5824444 Ext. 3411

Síguenos en:



www.cens.com.co

Subgerencia Distribución

Compraventa
• 7 procesos

Prestación de
Servicios
• 15 procesos

Suministro
• 6 procesos

Consultoría
• 3 Procesos

Multiobjeto
• 2 Procesos

33

Objeto de la Contratación / Mas relevantes

REPOSICIÓN Y EXPANSIÓN DE REDES DE MEDIA, BAJA TENSIÓN U OBRAS ELÉCTRICAS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DE CENS.

GESTIÓN TÉCNICA, AMBIENTAL Y DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO A LOS CONTRATOS DE EXPANSIÓN Y REPOSICIÓN DE INFRAESTRUCTURA ELÉCTRICA DE REDES DE MEDIA Y BAJA TENSIÓN EN EL ÁREA DE COBERTURA DE CENS.

EJECUCIÓN DE SERVICIOS FORESTALES EN REDES DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN ENERGÍA ELÉCTRICA.

GESTIÓN TÉCNICA, AMBIENTAL Y DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO A LOS CONTRATOS CUYO OBJETO ES: EJECUCIÓN DE SERVICIOS FORESTALES EN REDES DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN ENERGÍA ELÉCTRICA DE CENS S.A. E.S.P.

EJECUCIÓN DE SERVICIOS ASOCIADOS AL MANTENIMIENTO EN REDES DEL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN ENERGÍA ELÉCTRICA DE CENS- ZONA 1 (CÚCUTA, PAMPLONA Y TIBÚ) Y ZONA 2 (OCAÑA Y AGUACHICA).

PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ACCIONES TÉCNICAS PARA ATENDER LAS SOLICITUDES DE LAS ÁREAS INTERNAS, USUARIOS ACTIVOS Y POTENCIALES DEL SERVICIO DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN EL ÁREA DE COBERTURA DE CENS.

SUMINISTRO DE CORTACIRCUITOS.

SUMINISTRO SELLOS.

SUMINISTRO DE HERRAJES.

SUMINISTRO DE CAJAS.

Felipe Rodríguez Zabala
Profesional P1
Subgerencia Distribución
Servicios / Mano de obra

Felipe.rodriguez@cens.com.co

Jose Ricardo Rey Higuera
Profesional P1
Subgerencia Distribución
Bienes

Jose.rey@cens.com.co



5824444 Ext. 3306

Ext. 3307

Unidad de Proyectos

Compraventa
• 3 Procesos

Prestación de
Servicios
• 12 Procesos

Suministro
• 7 Procesos

Consultoría
• 4 Procesos

Multiobjeto
• 2 Procesos

Obra Pública
• 1 Proceso

29

John Jairo Niño Pérez

Líder Gestión de Proyectos de Infraestructura

Wuhelner Adolfo Buitrago Carrillo
Profesional CET y Laboratorios

JOHN.NINO@cens.com.co

Wuhelner.Buitrago@cens.com.co

5824444 Ext. 7440 - 7455

Objeto de la Contratación

EJECUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES AMBIENTALES DERIVADAS DE LAS OBLIGACIONES ADQUIRIDAS POR CENS ANTE LAS AUTORIDADES AMBIENTALES DEBIDO A LA EJECUCIÓN DE LOS PROYECTOS A CARGO DE LA UNIDAD PROYECTOS DE CENS.

SUMINISTRO DE MEDIDORES PARA LOS PROYECTOS DE ELECTRIFICACIÓN RURAL EN EL ÁREA DE COBERTURA DE CENS

SUMINISTRO DE POSTES DE FIBRA DE VIDRIO Y CONCRETO PECOR
DISEÑOS ELECTROMECÁNICOS PARA CONSTRUCCIÓN DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA ELÉCTRICA

COMPRA-VENTA DE EQUIPOS PARA MEDICIÓN, DIAGNÓSTICO Y MONITOREO DURANTE EL DESARROLLO DE PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA

CONSTRUCCIÓN DE REDES ELÉCTRICAS, SUBESTACIONES, ACOMETIDAS E INSTALACIONES INTERNAS PARA LOS PROYECTOS DE ELECTRIFICACIÓN RURAL EN EL ÁREA DE COBERTURA DE COBERTURA DE CENS

Canales de Contacto



Buzón de voz

Teléfono: +57-7 5824444 Ext. 2409



Correo Electrónico

atencion.proveedores@cens.com.co



Página Web

www.cens.com.co



Soporte a Proveedores fuera de Medellín

Línea: 018000515552 opción 4 (Ariba y Compras Menores)

Espacio de Atención de Proveedores



Día de Atención Proveedores y Contratistas

El segundo Jueves de cada mes

Dispondremos un colaborador que acompañará y asesorará en el proceso de inscripción en ARIBA o interacción con la herramienta