CDA DE CALDAS Centro de Diagnóstico Automotor	**INFORME DE SUPERVISIÓN**	**F-CT-003** **Versión 06** **2025 05 12**

ACTA No.	1			**CONTRATO No.**	**2025-048**		
TIPO DE CONTRATO (Señale con una X)	**PRESTACIÓN DE SERVICIOS**	X		**SUMINISTROS**		**OTRO**	
OBJETO	**PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA BRINDAR APOYO INTEGRAL A LA GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS. ESTE SERVICIO CONTRIBUIRÁ AL FORTALECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES, APOYANDO LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS, LA ATENCIÓN A CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE INICIATIVAS QUE IMPULSEN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA.**						
CONTRATISTA (Nombre o razón social)	**KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO**						
TIPO DE DOCUMENTO (Señale con una X)	**NIT**		**CC**	X	**NÚMERO**	**1.010.078.357**	
FECHA DE CERTIFICACIÓN	Agosto 30 de 2025.						

Hago constar que el (la) contratista cumple de manera parcial las obligaciones del contrato (como se describe a continuación) en los términos, condiciones y plazos pactados dentro del mismo.

DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

No.	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
1	Apoyo en la planificación y ejecución de actividades comerciales y promocionales, contribuyendo al fortalecimiento de las estrategias de mercadeo y ventas del CDA.	El contratista realizó el apoyo en las actividades comerciales y promocionales del centro de Diagnostico Automotor de Caldas, con el fin de fortalecer las estrategias de mercadeo y ventas para aumentar las ventas y que lleguen muchos más clientes con las siguientes actividades: se apoyó en la gestión de alianzas estratégicas y convenios comerciales, Realizar visitas comerciales a cliente y potenciales, Llamar a los clientes para recordarles el vencimiento de su revisión técnico-mecánica, Repartir material publicitario en puntos estratégicos de la ciudad, Elaborar informes periódicos sobre las actividades realizadas y resultados obtenidos.
2	Realización de visitas comerciales a personas naturales con vehículo, talleres de mecánica automotriz y motocicletas, servitecas, cooperativas, asociaciones, empresas públicas y privadas, fondos de empleados y otros segmentos	Durante el tiempo certificado, se llevaron a cabo diversas visitas estratégicas con el objetivo de fortalecer la presencia del Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas, generar nuevas oportunidades de negocio y posicionar los servicios ofrecidos. A continuación, detallo los resultados alcanzados en cada punto visitado:

	estratégicos, según las directrices del supervisor del contrato.	**BARRIO EL BOSQUE:** En el barrio El Bosque de la ciudad de Manizales, se visitaron talleres, negocios, almacenes y tiendas del sector, donde se entregó material publicitario y se realizaron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. Durante estas charlas, se informaron los servicios, horarios y ubicaciones, con el objetivo de dar a conocer y posicionar la sede del CDA en El Bosque. **CANCHAS SINTETICAS BAJA SUIZA Y HOMECENTER:** En estos puntos, se evidenció una buena afluencia de personas gracias a los eventos deportivos que allí se realizan. Aprovechando esta concurrencia, se entregó material publicitario y se ofrecieron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. En dichas charlas se presentaron los servicios, horarios y ubicaciones del CDA, con el objetivo de dar a conocer y posicionar su sede entre los asistentes. **ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MANIZALES:** En esta área, se trabajó directamente en las inmediaciones del Parque Caldas y el Parque Ernesto Gutiérrez Arango. En agosto de 2025, se celebró un evento a campo abierto de oración por Manizales, al cual asistió un gran número de personas. Aprovechando la alta afluencia, se entregó material publicitario y se ofrecieron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. Durante estas charlas, se presentaron los servicios, horarios y ubicaciones del CDA, con el objetivo de dar a conocer y posicionar su sede entre los asistentes. **ZONA DE LA TERMINAL DE TRANSPORTES DE MANIZALES:** es un punto estratégico en el sector de motocicletas debido a la alta movilidad de los trabajadores que utilizan este medio de transporte, lo que nos permite ampliar nuestra base de clientes en este segmento. Además, la terminal es un lugar de alto tránsito para vehículos, como los taxis, que cuentan con una zona específica y designada para la atención de pasajeros que se dirigen hacia diferentes destinos. La interacción en este espacio permitió una

conexión directa con los taxistas, promoviendo la importancia de mantener sus vehículos en óptimas condiciones mediante nuestros servicios.

ZONA DE FUNCIONAMIENTO CABLE AEREO MANIZALES: Ubicación estratégica para la promoción de servicios debido a la realización constante de pasajeros.

Estas acciones refuerzan nuestro compromiso por identificar oportunidades de mercado, garantizar el crecimiento institucional y consolidar la percepción positiva del CDA de Caldas entre los diferentes segmentos de clientes. Estas visitas se llevaron a cabo con base en lineamientos claros, buscando impactar de manera directa a nuestros públicos objetivo y contribuyendo al posicionamiento de la organización en el mercado regional.

Campaña "Ruedas Aliadas: Seguridad y Confianza para Taxis"

En el marco del objetivo de fortalecer relaciones estratégicas y promover los servicios del CDA de Caldas, el área de mercadeo y ventas implementó la campaña **"Ruedas Aliadas: Seguridad y Confianza para Taxis"**, diseñada específicamente para el sector de transporte público en la ciudad de Manizales. Esta iniciativa tuvo como foco principal los taxistas, con quienes se buscó consolidar alianzas estratégicas y fomentar la fidelización hacia nuestros servicios de Revisión Técnico-Mecánica y de Emisiones Contaminantes (RTMyEC).

Actividades desarrolladas:

- **Visita a Flota El Ruiz (Cl. 12 #11-60):** Esta empresa, reconocida como aliada estratégica del CDA, representa un segmento clave compuesto principalmente por taxis. La actividad en esta ubicación buscó reforzar la colaboración existente y captar nuevos clientes potenciales del gremio de transporte público.

La campaña busca posicionar al CDA de Caldas como el aliado preferido de los taxistas en

		Manizales, destacando nuestro compromiso con la seguridad vial y el cuidado del medio ambiente. Además, refuerza nuestra presencia en el segmento de transporte público, generando confianza y fortaleciendo la relación con este importante grupo de clientes.
3	Elaboración y gestión de bases de datos, asegurando su actualización y correcta estructuración conforme a las necesidades del área comercial.	Con base en la base de datos mensual de clientes suministrada por el CDA de Caldas, se realiza el proceso de contacto telefónico con el objetivo de recordar a los usuarios el próximo vencimiento de la revisión técnico-mecánica de su vehículo. Durante la llamada, además del recordatorio, se lleva a cabo la verificación y actualización de los datos registrados, confirmando si el vehículo aún pertenece a la persona contactada y corrigiendo o completando la información, en caso de ser necesario. Esta actividad se desarrolla con el fin de brindar un apoyo directo al área comercial, permitiéndole contar con una base de datos depurada, actualizada y estructurada adecuadamente. De esta manera, se da cumplimiento a la obligación de elaborar y gestionar bases de datos conforme a las necesidades del área, fortaleciendo la eficiencia de las estrategias de contacto, fidelización y seguimiento comercial.
4	Cumplimiento de obligaciones adicionales relacionadas con el objeto contractual y aquellas necesarias para el adecuado desarrollo de la gestión comercial.	Durante el periodo asignado, el contratista brindo soporte integral a la Dirección de Mercadeo y Ventas en la ejecución de todas las actividades programadas. Entre las acciones destacadas, se continuó con el desarrollo de la gestión comercial enfocada en Flota el Ruiz, llevando a cabo una comunicación directa con sus conductores para informarles acerca de las fechas de vencimiento de sus revisiones técnico-mecánicas. Asimismo, se verificó que los conductores cumplieran con los procedimientos correspondientes.
5	Las demás relacionadas con el objeto contractual.	El contratista brindo soporte al área de mercadeo y ventas en la ejecución efectiva de las actividades programadas. Entre las tareas realizadas, se destaca la distribución de material publicitario, llevada a cabo de manera oportuna. Adicionalmente, se presentó con puntualidad el

		informe detallado sobre las acciones ejecutadas durante el periodo asignado, cumpliendo con los objetivos establecidos.
ANEXOS	Enunciar los anexos que se adjuntan a la certificación: Cuenta de cobro, planilla de pago de seguridad social, comprobante de pago de seguridad social, copia del RUT, certificado de cuenta bancaria, etc.	

BALANCE DEL CONTRATO	
VALOR DEL CONTRATO:	$4.500.000,oo
VALOR A PAGAR EN LA PRESENTE ACTA:	$2.250.000,oo
ANTICIPOS O PAGOS REALIZADOS:	-0-
VALOR ADICIONES:	-0-
VALOR CONTRATO CON ADICIONES:	N/A
PLAZO DE EJECUCIÓN:	El término de duración del contrato será de (01) mes y veinte (20) días contados a partir del día indicado en el acta de inicio
PERIODO CERTIFICADO:	Del 05 de agosto al 30 de agosto de 2025.
PRÓRROGA (SI LA HAY):	N/A

Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

SUPERVISOR Mª de los Angeles O.		**CONTRATISTA** Karla Paulina M.	
NOMBRE	María de los Ángeles Ocampo López	**NOMBRE**	Karla Paulina Muñoz Osorio
CARGO	1.053.847.425	**C.C O NIT**	1.010.078.357

FECHA:	30/08/2025
INFORME NÚMERO:	01
CONTRATO NÚMERO:	2025-048
OBJETO DEL CONTRATO:	Prestación de servicios para brindar apoyo integral a la gestión comercial del área de mercadeo y ventas del centro de diagnóstico automotor de caldas. Este servicio contribuirá al fortalecimiento de las actividades comerciales, apoyando la ejecución de estrategias, la atención a clientes, el seguimiento a metas comerciales y el desarrollo de iniciativas que impulsen el crecimiento y posicionamiento del área.
CONTRATANTE:	CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA.
CONTRATISTA:	LINA CONSTANZA CRUZ CARDONA
PLAZO DE EJECUCION:	El término de duración del contrato será de (01) mes y veinte (20) días contados a partir del día indicado en el acta de inicio.
PERIODO EJECUTADO:	Del 05 de agosto al 30 de agosto de 2025.
SUPERVISOR:	MARIA DE LOS ANGELES OCAMPO LOPEZ Profesional Universitario de Mercadeo y Ventas.
VALOR DEL CONTRATO:	$4.500.000,oo IVA INCLUIDO

INFORME DE ACTIVIDADES

1. **DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES:**

KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO, en mi condición de Contratista del **CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA,** mediante el contrato de Prestación de Servicios Profesionales, de Apoyo a la Gestión, No. 2025-048 del 05 de agosto de 2025, una vez cumplidas las obligaciones señaladas en el contrato, o finalizado el término de ejecución del contrato antes descrito, presento el informe de las actividades desarrolladas durante todo el período del contrato comprendido entre el 05 de agosto al 30 de agosto de 2025 de la siguiente manera:

OBLIGACIÓN	RESULTADO **(Describir detalladamente el cumplimiento de cada obligación, sin limitarse a indicar "se cumplió")**
1. Apoyo en la planificación y ejecución de actividades comerciales y promocionales, contribuyendo al	Realicé el apoyo en las actividades comerciales y promocionales del centro de Diagnostico Automotor de Caldas, con el fin de fortalecer las estrategias de mercadeo y ventas para aumentar las ventas y que lleguen muchos más clientes

fortalecimiento de las estrategias de mercadeo y ventas del CDA.	con las siguientes actividades: se apoyó en la gestión de alianzas estratégicas y convenios comerciales, Realizar visitas comerciales a cliente y potenciales, Llamar a los clientes para recordarles el vencimiento de su revisión técnico-mecánica, Repartir material publicitario en puntos estratégicos de la ciudad, Elaborar informes periódicos sobre las actividades realizadas y resultados obtenidos.
2. Realización de visitas comerciales a personas naturales con vehículo, talleres de mecánica automotriz y motocicletas, servitecas, cooperativas, asociaciones, empresas públicas y privadas, fondos de empleados y otros segmentos estratégicos, según las directrices del supervisor del contrato.	Durante el tiempo certificado, se llevaron a cabo diversas visitas estratégicas con el objetivo de fortalecer la presencia del Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas, generar nuevas oportunidades de negocio y posicionar los servicios ofrecidos. A continuación, detallo los resultados alcanzados en cada punto visitado: **BARRIO EL BOSQUE:** En el barrio El Bosque de la ciudad de Manizales, se visitaron talleres, negocios, almacenes y tiendas del sector, donde se entregó material publicitario y se realizaron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. Durante estas charlas, se informaron los servicios, horarios y ubicaciones, con el objetivo de dar a conocer y posicionar la sede del CDA en El Bosque. **CANCHAS SINTETICAS BAJA SUIZA Y HOMECENTER:** En estos puntos, se evidenció una buena afluencia de personas gracias a los eventos deportivos que allí se realizan. Aprovechando esta concurrencia, se entregó material publicitario y se ofrecieron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. En dichas charlas se presentaron los servicios, horarios y ubicaciones del CDA, con el objetivo de dar a conocer y posicionar su sede entre los asistentes. **ZONA CENTRO DE LA CIUDAD DE MANIZALES:** En esta área, se trabajó directamente en las inmediaciones del Parque Caldas y el Parque Ernesto Gutiérrez Arango. En agosto de 2025, se celebró un evento a campo abierto de oración por Manizales, al cual asistió

un gran número de personas. Aprovechando la alta afluencia, se entregó material publicitario y se ofrecieron charlas breves sobre el Centro de Diagnóstico Automotor (CDA) de Caldas. Durante estas charlas, se presentaron los servicios, horarios y ubicaciones del CDA, con el objetivo de dar a conocer y posicionar su sede entre los asistentes.

ZONA DE LA TERMINAL DE TRANSPORTES DE MANIZALES: es un punto estratégico en el sector de motocicletas debido a la alta movilidad de los trabajadores que utilizan este medio de transporte, lo que nos permite ampliar nuestra base de clientes en este segmento. Además, la terminal es un lugar de alto tránsito para vehículos, como los taxis, que cuentan con una zona específica y designada para la atención de pasajeros que se dirigen hacia diferentes destinos. La interacción en este espacio permitió una conexión directa con los taxistas, promoviendo la importancia de mantener sus vehículos en óptimas condiciones mediante nuestros servicios.

ZONA DE FUNCIONAMIENTO CABLE AEREO MANIZALES: Ubicación estratégica para la promoción de servicios debido a la realización constante de pasajeros.

Estas acciones refuerzan nuestro compromiso por identificar oportunidades de mercado, garantizar el crecimiento institucional y consolidar la percepción positiva del CDA de Caldas entre los diferentes segmentos de clientes. Estas visitas se llevaron a cabo con base en lineamientos claros, buscando impactar de manera directa a nuestros públicos objetivo y contribuyendo al posicionamiento de la organización en el mercado regional.

Campaña "Ruedas Aliadas: Seguridad y Confianza para Taxis"

En el marco del objetivo de fortalecer relaciones estratégicas y promover los servicios del CDA de

	Caldas, el área de mercadeo y ventas implementó la campaña **"Ruedas Aliadas: Seguridad y Confianza para Taxis"**, diseñada específicamente para el sector de transporte público en la ciudad de Manizales. Esta iniciativa tuvo como foco principal los taxistas, con quienes se buscó consolidar alianzas estratégicas y fomentar la fidelización hacia nuestros servicios de Revisión Técnico-Mecánica y de Emisiones Contaminantes (RTMyEC). **Actividades desarrolladas:** • **Visita a Flota El Ruiz (Cl. 12 #11-60):** Esta empresa, reconocida como aliada estratégica del CDA, representa un segmento clave compuesto principalmente por taxis. La actividad en esta ubicación buscó reforzar la colaboración existente y captar nuevos clientes potenciales del gremio de transporte público. La campaña busca posicionar al CDA de Caldas como el aliado preferido de los taxistas en Manizales, destacando nuestro compromiso con la seguridad vial y el cuidado del medio ambiente. Además, refuerza nuestra presencia en el segmento de transporte público, generando confianza y fortaleciendo la relación con este importante grupo de clientes.
3. Elaboración y gestión de bases de datos, asegurando su actualización y correcta estructuración conforme a las necesidades del área comercial.	Con base en la base de datos mensual de clientes suministrada por el CDA de Caldas, se realiza el proceso de contacto telefónico con el objetivo de recordar a los usuarios el próximo vencimiento de la revisión técnico-mecánica de su vehículo. Durante la llamada, además del recordatorio, se lleva a cabo la verificación y actualización de los datos registrados, confirmando si el vehículo aún pertenece a la persona contactada y corrigiendo o completando la información, en caso de ser necesario.

	Esta actividad se desarrolla con el fin de brindar un apoyo directo al área comercial, permitiéndole contar con una base de datos depurada, actualizada y estructurada adecuadamente. De esta manera, se da cumplimiento a la obligación de elaborar y gestionar bases de datos conforme a las necesidades del área, fortaleciendo la eficiencia de las estrategias de contacto, fidelización y seguimiento comercial."
4. Cumplimiento de obligaciones adicionales relacionadas con el objeto contractual y aquellas necesarias para el adecuado desarrollo de la gestión comercial.	Durante el periodo asignado, brindé soporte integral a la Dirección de Mercadeo y Ventas en la ejecución de todas las actividades programadas. Entre las acciones destacadas, se continuó con el desarrollo de la gestión comercial enfocada en Flota el Ruiz, llevando a cabo una comunicación directa con sus conductores para informarles acerca de las fechas de vencimiento de sus revisiones técnico-mecánicas. Asimismo, se verificó que los conductores cumplieran con los procedimientos correspondientes.
Las demás relacionadas con el objeto contractual.	Brindé soporte al área de mercadeo y ventas en la ejecución efectiva de las actividades programadas. Entre las tareas realizadas, se destaca la distribución de material publicitario, llevada a cabo de manera oportuna. Adicionalmente, se presentó con puntualidad el informe detallado sobre las acciones ejecutadas durante el periodo asignado, cumpliendo con los objetivos establecidos.

2. REGISTRO FOTOGRAFICO:




694



Igualmente, manifiesto que he dado cumplimiento a los pagos al Sistema de Seguridad Social durante todo el periodo de ejecución del contrato, de acuerdo con lo establecido en las normas vigentes.

Fecha de expedición del presente informe: 30/08/2025

Atentamente,

Karla Paulina M

Firma Contratista
KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
C.C. 1.010.078.357

CUENTA DE COBRO No. 01

CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS
NIT: 890.805.554-3

DEBE A
KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
C.C. 1.010.078.357

LA SUMA DE: **DOS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE ($ 2.250.000)**

POR CONCEPTO: PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA BRINDAR APOYO INTEGRAL A LA GESTIÓN COMERCIAL DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS. ESTE SERVICIO CONTRIBUIRÁ AL FORTALECIMIENTO DE LAS ACTIVIDADES COMERCIALES, APOYANDO LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS, LA ATENCIÓN A CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS COMERCIALES Y EL DESARROLLO DE INICIATIVAS QUE IMPULSEN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DEL ÁREA.

CONTRATO No. 2025-048

PERIODO DE COBRO: Del 05 de agosto de 2025 hasta el 24 de septiembre de 2025.

LUGAR Y FECHA: Manizales, Caldas, 30 de agosto de 2025.

Con el fin de que me sea aplicada la base de retención **durante el año 2025**, sobre los pagos o abonos en cuenta por concepto de rentas de trabajo (honorarios y servicios personales) solicito me sea aplicado el procedimiento mencionado en 383 del Estatuto Tributario parágrafo 2, concordante con el oficio 004773 del 24 de febrero de 2017 ya que no he contratado o vinculado dos (2) o más trabajadores asociados a la actividad.

Me comprometo a informar Al Centro de Diagnóstico Automotor de Caldas el cambio de las condiciones anteriormente descritas para efectos de modificar el sistema de retención en la fuente que se me ha de practicar.

Atentamente,

Karla Paulina M

KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
C.C. 1.010.078.357

Manizales, 30 de agosto de 2025

Señores

CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS

Manizales - Caldas

REF. Aplicación Calculo Retención en la Fuente para el mes de agosto de 2025.

Dando cumplimiento a lo dispuesto por el artículo 388 del Estatuto Tributario y el numeral 6.1 del artículo 1.2.4.1.6 del Decreto 1625 de 2016, para los fines pertinentes, declaro bajo gravedad de juramento que en la realización de la actividad contratada por su empresa por medio del cual obtuve ingresos por honorarios y/o compensación por servicios personales, no me tomare costos o deducciones asociados a dichas rentas

Por lo anterior expuesto, solicito la aplicación de la retención en la fuente de acuerdo al artículo 383 del Estatuto Tributario y

La información aquí reportada, se rinde bajo gravedad de juramento, la cual se considera prestada con la firma del presente escrito.

Cordialmente,

KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO

C.C. 1.010.078.357

ASOPAGOS s.a.

RAZÓN SOCIAL :	KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
IDENTIFICACION:	CC-1010078357
COD. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	0
NOM. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	
FECHA GENERACIÓN REPORTE:	2025-08-28
FECHA LÍMITE DE PAGO:	2025-08-28
FECHA DE PAGO:	2025-08-28
ENTIDAD DE PAGO:	BANCO FALABELLA S.A.
PERÍODO PENSIÓN:	2025-07
PERÍODO SALUD:	2025-07
NÚMERO PLANILLA:	34114890
TOTAL COTIZANTES:	1
REFERENCIA DE PAGO (PIN):	34114890
TIPO DE PLANILLA:	I

CÓDIGO ENTIDAD	NIT	NOMBRE	NÚMERO COTIZANTES	IBC	FONDO SOLIDARIDAD	FONDO SUBSISTENCIA	TOTAL INTERESES	VALOR PAGAR SIN INTERESES	VALOR PAGAR
EPS037	900156264	NUEVA E.P.S. S.A.	1	$ 1.423.500	$ 0	$ 0	$ 1.500	$ 178.000	$ 179.500
25-14	900336004	COLPENSIONES	1	$ 1.423.500	$ 0	$ 0	$ 1.900	$ 227.800	$ 229.700
				Total a pagar	$ 0	$ 0	$ 3.400	$ 405.800	$ 409.200

FECHA DE PAGO DEL SIGUIENTE MES:	12/09/2025