	INFORME DE SUPERVISIÓN	F-CT-003 Versión 06 2025 05 12

ACTA No.	2			CONTRATO No.	2025-053		
TIPO DE CONTRATO (Señale con una X)	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	X		SUMINISTROS		OTRO	
OBJETO	PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA FORTALECER LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES, LA ATENCIÓN OPORTUNA A LOS CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS ESTABLECIDAS Y LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL EN EL MERCADO.						
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	Noviembre 28 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: apoyó en la gestión de alianzas estratégicas y convenios comerciales, Realizar visitas comerciales a cliente y potenciales, apoyo en la asistencia a la empresa TELECAFE , Llamar a los clientes para recordarles el vencimiento de su revisión técnico-mecánica, llamó a todos los clientes con vencimientos en el mes de noviembre de acuerdo a la base de datos brindada por el área comercial del CDAC, 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	Durante el tiempo certificado, el contratista llevó 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. Las visitas fueron realizadas en apoyo con la líder del área comercial y de ventas por lo cual certifico cada visita como se detallan a continuación:

	segmentos estratégicos, según las directrices del supervisor del contrato.	**ALTA SUIZA:** El día 05 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió al sector ALTA SUIZA precisamente en el área de entrada y salida de la empresa MABE, en el cual 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. **CENTRO – BANCO DE LA REPUBLICA:** El día 18 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió al BANCO DE LA REPUBLICA auditorio donde el concejo de Manizales realizo el foro de exposición de la feria de Manizales para el mes de enero de 2026, en el cual 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. **TELECAFE:** El día 25 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió a la empresa TELECAFE la cual nos proporcionó un espacio para colocar el STAND del CDA y brindar información a los empleados de la entidad, 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 **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.	En relación con la base de datos mensual de clientes suministrada por el CDA de Caldas, se verifica que la contratista 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.
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:	$8.100.000	
VALOR A PAGAR EN LA PRESENTE ACTA:	$2.700.000	
ANTICIPOS O PAGOS REALIZADOS:	$2.700.000	
VALOR ADICIONES:	-0-	
VALOR CONTRATO CON ADICIONES:	N/A	
PLAZO DE EJECUCIÓN:	El término de duración del contrato será de tres (03) meses contados a partir del día indicado en el acta de inicio	
PERIODO CERTIFICADO:	Del 26 de octubre al 25 de noviembre 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:	28/11/2025
INFORME NÚMERO:	02
CONTRATO NÚMERO:	2025-053
OBJETO DEL CONTRATO:	Prestar servicios de apoyo a la gestión para fortalecer las actividades comerciales del área de mercadeo y ventas del centro de diagnóstico automotor de caldas, mediante la ejecución de estrategias comerciales, la atención oportuna a los clientes, el seguimiento a metas establecidas y la implementación de acciones que contribuyan al crecimiento y posicionamiento institucional en el mercado.
CONTRATANTE:	CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS LTDA.
CONTRATISTA:	KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
PLAZO DE EJECUCION:	El término de duración del contrato será de tres (03) meses contados a partir del día indicado en el acta de inicio.
PERIODO EJECUTADO:	Del 26 de octubre al 25 de noviembre de 2025.
SUPERVISOR:	MARIA DE LOS ANGELES OCAMPO LOPEZ Profesional Universitario de Mercadeo y Ventas.
VALOR DEL CONTRATO:	$8.100.000,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. 2025-053 del 26 de septiembre 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 26 de octubre al 25 de noviembre 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, apoyo en la asistencia a la empresa TELECAFE, Llamar a los clientes para recordarles el vencimiento de su revisión técnico-mecánica, se llamó a todos los clientes con vencimientos en el mes de noviembre de acuerdo a la base de datos brindada por el área comercial del CDAC, 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: **ALTA SUIZA:** El día 05 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió al sector ALTA SUIZA precisamente en el área de entrada y salida de la empresa MABE, en el cual 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. **CENTRO – BANCO DE LA REPUBLICA:** El día 18 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió al BANCO DE LA REPUBLICA auditorio donde el concejo de Manizales realizo el foro de exposición de la feria de Manizales para el mes de enero de 2026, en el cual 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.

TELECAFE: El día 25 de noviembre 2025 en apoyo con la líder comercial del CDA de CALDAS se asistió a la empresa TELECAFE la cual nos proporcionó un espacio para colocar el STAND del CDA y brindar información a los empleados de la entidad, 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

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 mensual 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

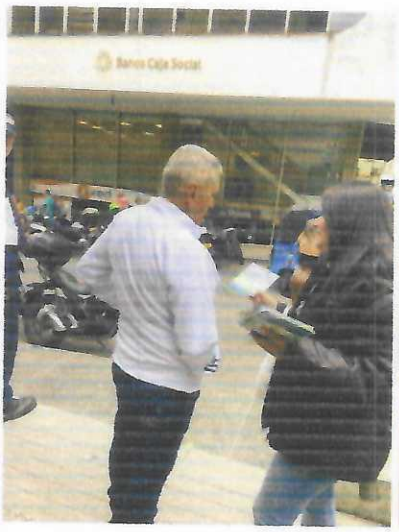
	Manizales, destacando nuestro compromiso con la seguridad vial y el cuidado del medio ambiente. Además, refuerza nuestra presencia en el segmento de transporte público, generando confianza y fortaleciendo la relación con este importante grupo de clientes.
3. Elaboración y gestión de bases de datos, asegurando 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.

2. REGISTRO FOTOGRAFICO:




AQUI








HORARIO




de especialistas.

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: 28/11/2025

Atentamente,

Karla Paulina M

Firma Contratista
KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
C.C. 1.010.078.357

CUENTA DE COBRO No. 02

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 SETECIENTOS MIL PESOS M/CTE ($ 2.700.000)**

POR CONCEPTO: PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN PARA FORTALECER LAS ACTIVIDADES COMERCIALES DEL ÁREA DE MERCADEO Y VENTAS DEL CENTRO DE DIAGNÓSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS, MEDIANTE LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES, LA ATENCIÓN OPORTUNA A LOS CLIENTES, EL SEGUIMIENTO A METAS ESTABLECIDAS Y LA IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL EN EL MERCADO.

CONTRATO No. 2025-053

PERIODO DE COBRO: Del 26 de octubre de 2025 hasta el 25 de noviembre de 2025.

LUGAR Y FECHA: Manizales, Caldas, 28 de noviembre 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, 28 de noviembre de 2025

Señores

CENTRO DE DIAGNOSTICO AUTOMOTOR DE CALDAS

Manizales - Caldas

REF. Aplicación Calculo Retención en la Fuente para el mes de noviembre 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 M

KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO

C.C. 1.010.078.357

ASOPAGOS s.a.

RAZÓN SOCIAL :	KARLA PAULINA MUÑOZ OSORIO
IDENTIFICACIÓN:	CC-1010078357
COD. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	0
NOM. DEPENDENCIA O SUCURSAL:	
FECHA GENERACIÓN REPORTE:	2025-11-27
FECHA LÍMITE DE PAGO:	2025-11-27
FECHA DE PAGO:	2025-11-27
ENTIDAD DE PAGO:	BANCOLOMBIA
PERÍODO PENSIÓN:	2025-10
PERÍODO SALUD:	2025-10
NÚMERO PLANILLA:	35185769
TOTAL COTIZANTES:	1
REFERENCIA DE PAGO (PIN):	35185769
TIPO DE PLANILLA:	I

CÓDIGO ENTIDAD	NIT	NOMBRE	NÚMERO AFILIADOS	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	$ 1.100	$ 178.000	$ 179.100
25-14	800338004	COLPENSIONES	1	$ 1.423.500	$ 0	$ 0	$ 1.300	$ 227.800	$ 229.100
				Total a pagar	$ 0	$ 0	$ 2.400	$ 405.800	$ 408.200

FECHA DE PAGO DEL SIGUIENTE MES:	15/12/2025

PAGADO