Candelaria, Septiembre 2025.

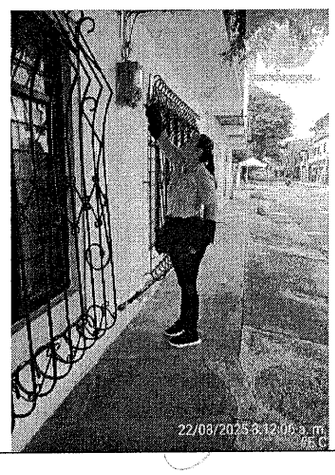
1. INFORMACIÓN SOBRE AVANCE DEL CONTRATO

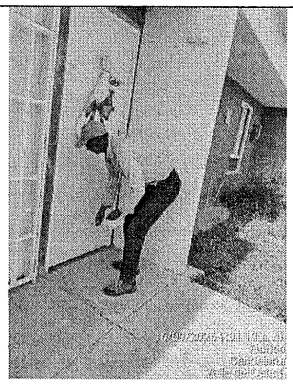
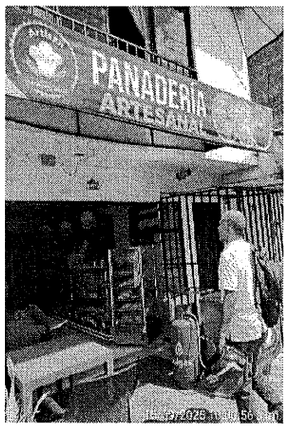
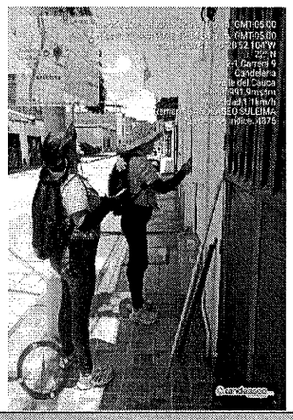
ACTA No.	03
CONTRATO N°	2025BS055
CONTRATISTA	Boris Alejandro Marín
IDENTIFICACIÓN	94.470.591
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO	08 de JULIO DE 2025
OBJETO	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO PARA EL DISEÑO, APROPIACIÓN, COORDINACIÓN Y APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y HABILIDADES DE SERVICIO AL CLIENTE, ENFOCADAS EN EL CRECIMIENTO Y POSICIONAMIENTO DE CANDEASEO S.A E.S.P. EN EL MUNICIPIO DE CANDELARIA Y SUS ALREDEDORES, CONTRIBUYENDO EN EL DESARROLLO DE LAS NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO, CONVENIOS COMERCIALES Y EL MEJORAMIENTO DEL SERVICIO DE ATENCIÓN A LOS USUARIOS DE LOS PROCESOS MISIONALES DE LA EMPRESA.
PLAZO DE EJECUCIÓN	08 de JULIO DE 2025
FECHA DE INICIO	08 de JULIO DE 2025
FECHA DE FINALIZACIÓN	31 DE DICIEMBRE DE 2025

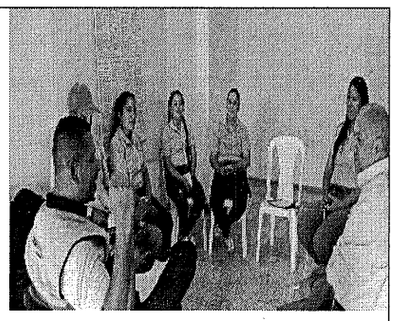
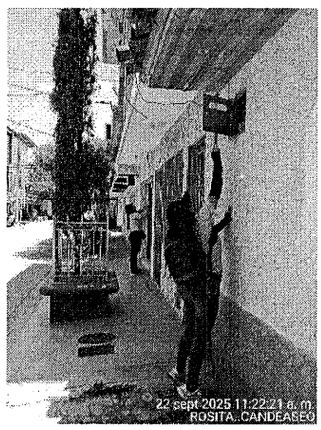
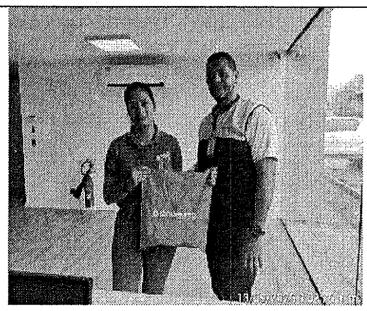
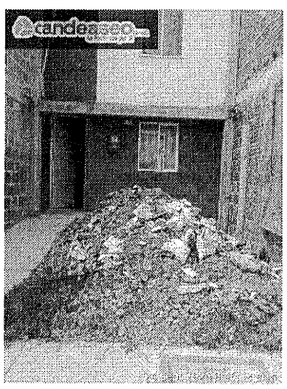
2. ASPECTOS GENERALES DEL CONTRATO

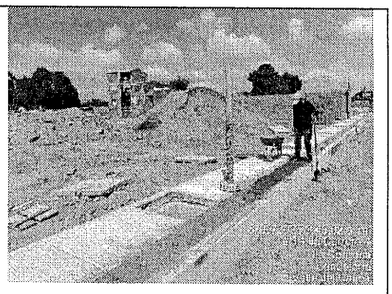
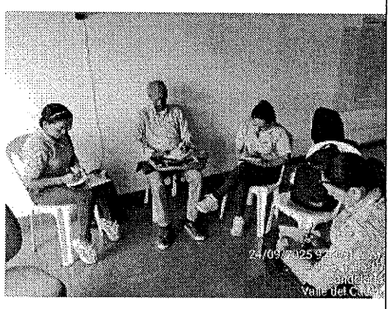
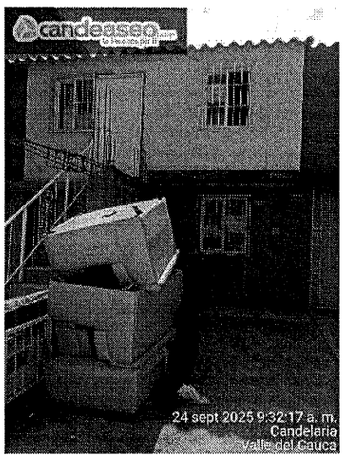
2.1 SERVICIOS Y/O PRODUCTOS RECIBIDOS A SATISFACCIÓN CORRESPONDIENTES AL PERIODO DE SEPTIEMBRE DE 2025.

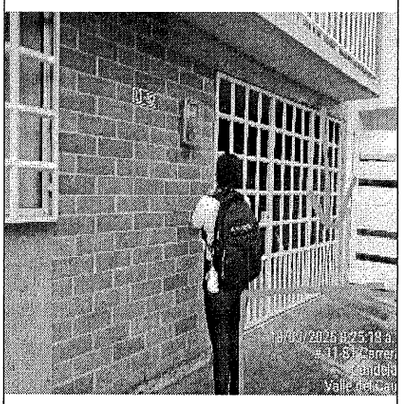
Una vez revisadas las actividades desarrolladas por el contratista mediante informe, en el periodo descrito anteriormente, se corrobora y detalla las evidencias o soportes con lo cual se verifican las actividades contratadas en el siguiente avance.

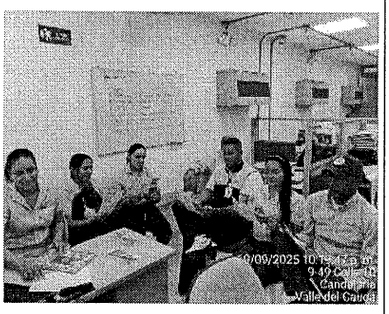
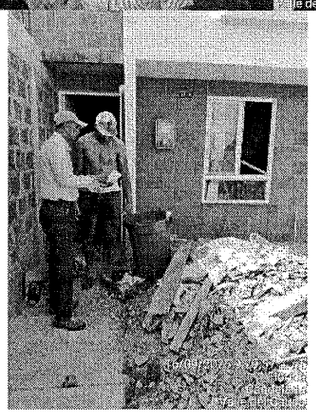
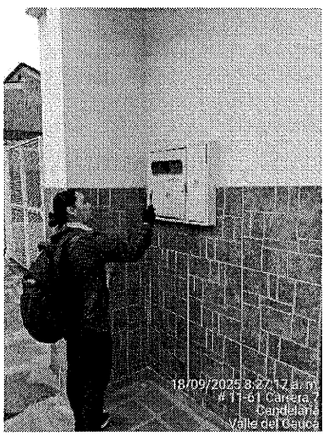
DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES CONTRACTUALES	AVANCE EN LAS ACTIVIDADES CONTRACTUALES	EVIDENCIAS, PRODUCTOS O SOPORTES
1. Desarrollar estrategias comerciales se establecieron objetivos a corto y largo plazo para aumentar el número de usuarios y la rentabilidad de la empresa.	El contratista, Coordinó con el grupo de Ejecutivos Comerciales el proceso de vinculaciones a predios nuevos en los proyectos de vivienda de las constructoras Bolívar y Sudamericana como son Nativos y Valle Dulce. Realizó un trabajo en los diferentes corregimientos del municipio haciendo la actualización del catastro del número de contadores, porque muchos de los usuarios no aparecen en la base de datos que reporta la empresa CELSIA por lo tanto, después de ser identificados junto con los ejecutivos, se tomó evidencia fotográfica y se reportan para la respetiva activación. El contratista coordina con el grupo de ejecutivos la realización de encuestas de satisfacción para saber por parte de los usuarios como esta el área misional en	 

	campo en los componentes de barrido, recolección y corte de césped, al mismo tiempo promocionó la Venta de RCD en los sectores de Manzanares del Poblado Campestre, los Ángeles, Bello Horizonte, Patio Verde y Antares en Villa Gorgona etc.	
2. Dirigir, motivar y capacitar al equipo de ejecutivos comerciales para mejorar su desempeño y alcanzar metas específicas.	Durante este periodo de actividades, el contratista coordinó en campo con los trabajos asignados para presentar los mejores resultados durante el mes de JUNIO: 1. Vinculaciones, 3. Doble Cobro 4. Encuestas Residencial 5. Encuestas Comercial 6. Visitas para cotización, forma de pago y recolección de RCD, 7. Visitas y reporte de predios desocupados. Ejecutiva Suleima Campo, Realizó la actualización de catastro en el municipio, encuestas de satisfacción, brindó apoyo en las diferentes actividades que le solicitan por parte de la dirección comercial. Fabián Díaz, Realizó Actualización de catastro en el municipio y encuestas de satisfacción Ejecutiva Rosa Montilla, Realizó Actualización de catastro en el municipio y apoyó las entregas de viviendas nuevas. Ejecutiva Viviana Melo, Realizó Actualización de catastro en el municipio Ejecutivo Edward Meléndez: Realizó venta del servicio de RCD por el valor de $ 23.270.000	  
3. Realizar estudios de mercado para identificar oportunidades, analizar la competencia y adaptar las estrategias comerciales en función de las tendencias y demandas del mercado.	Durante este periodo de actividades del mes de septiembre, el contratista coordinó con el grupo de ejecutivos comerciales la información de la empresa Candeaseo para dar a conocer la manera de cómo opera en los diferentes componentes e impulsar la venta de RCD. Asistió a reuniones periódicas con el grupo comercial en cabeza del director Oscar Torres para crear nuevas	

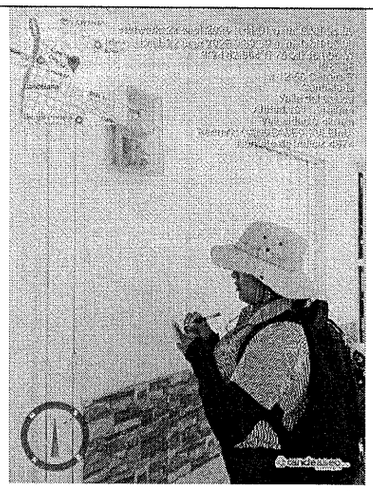
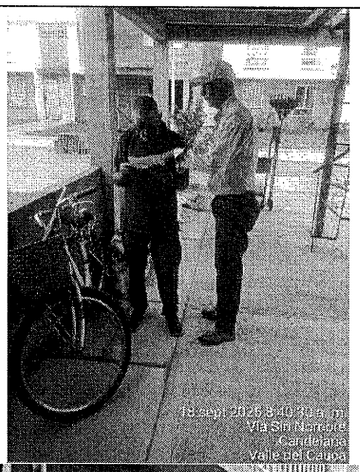
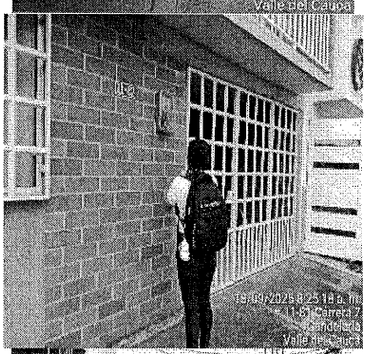
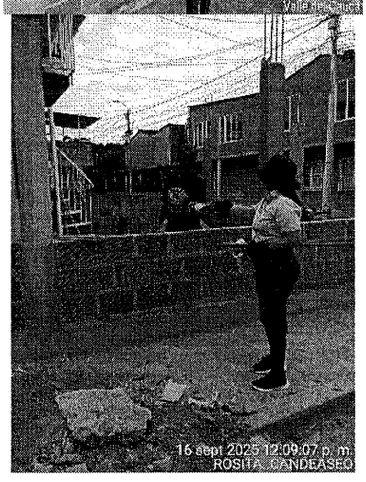
	estrategias para realizar acercamientos eficaces a los usuarios residenciales y empresariales del sector y llevar la oferta institucional. El contratista visitó con el equipo de ejecutivos comerciales los corregimientos para la actualización del catastro y realizar encuestas de satisfacción. Realizó a diario la actualización del catastro residencial, donde se reflejó un excelente resultado identificando a los usuarios que no tienen cobro o que están mal clasificados en el extracto, informando esta situación a la empresa Celsia para que activen o categoricen los cobros,	 
4. Implementar estrategias específicas destinadas a atraer y convencer al menos al 10% de los usuarios de la competencia para que se conviertan en clientes fieles de nuestra marca, ofreciendo ventajas competitivas y destacando nuestros valores diferenciales.	El contratista, durante sus actividades en el mes de Septiembre participó en el sector de Belorizonte sector 7, representando a la empresa Candeaseo ofertando los servicios institucionales a los diferentes usuarios del sector en la feria empresarial que se llevó a cabo, Impulsó y promocionó la recolección de recolección y demolición de escombros (RCD) por parte de la empresa en todos los proyectos urbanos del sector, empresas reconocidas, usuarios residenciales, buscando para el cuidado y preservación del medio ambiente.	  
5. Establecer el plan de trabajo y estrategias para dar	En esta actividad durante el mes de Septiembre el contratista fortaleció las estrategias de trabajo, continuó las	

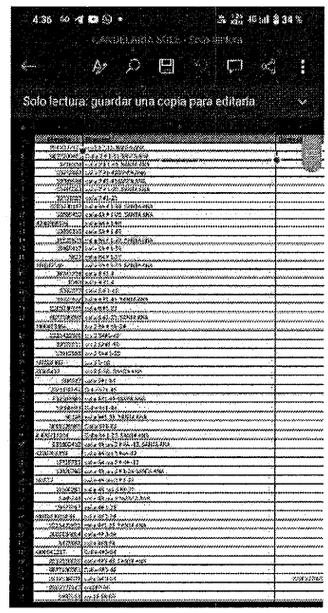
cumplimiento a las metas establecidas.	visitas a los diferentes sectores comerciales para identificar nuevos usuarios o clientes potenciales, entregó información de los servicios institucionales Realizó un mapeo del municipio para llevar un orden consecutivo e identificar a los usuarios con sus necesidades tratando de dar acompañamiento y soluciones a las necesidades y solicitudes, Se reunió con el director comercial Oscar, el ingeniero Clavijo para llevar la oferta institucional al nuevo proyecto de Sudamericana en Villagorgona denominado Santa Clara obteniendo un compromiso en acompañamiento de parte de la empresa desde inicio de obra hasta la culminación de las 450 viviendas como primera opción de la empresa prestando los servicios misionales a estos nuevos usuarios.	 
6. Realizar seguimiento al cumplimiento de las metas por parte de los ejecutivos comerciales.	El contratista, durante el periodo estipulado, realizó el acompañamiento al ejecutivo comercial Edward Meléndez con las solicitudes de recolección a grandes generadores del sector industrial, como también apoyando el frente más fuerte que es la Recolección Domiciliaria por medio de los ejecutivos que realizan las visitas para prestar el servicio de RCD a los usuarios de manera efectiva y logrando cumplir las metas económicas propuestas.	 

		
7. Ofrecer a los usuarios una mejor atención mediante la gestión y seguimiento a los casos presentados.	Durante el periodo del mes de Septiembre , el contratista acompañó junto al equipo comercial y en representación de la empresa, a escuchar a los usuarios en varios sectores del municipio, tratando temas importantes en cuanto a la operación y desempeño de la empresa en campo para así adquirir compromisos y planes de mejora por los diferentes sectores del municipio, las PQRS que se reciben por parte del usuario se comparten a los supervisores de cada componente para que puedan realizar los seguimientos y dar pronta solución sobre dichos requerimientos.	 
8. Implementar un sistema de registro de asistencia eficiente para garantizar la puntualidad y participación del personal en las actividades programadas, permitiendo una mejor gestión del tiempo y recursos de la empresa.	Durante el periodo, el contratista ofreció a los usuarios una buena atención por parte de los compañeros del equipo comercial por medio de un aplicativo instalado en los celulares corporativos, donde evidenció en el cronograma diario de trabajo en tiempo real (lugar -hora - fecha) la ubicación de cada uno de los colaboradores las actividades laborales y reportó en tiempo real al grupo de trabajo institucional para poder llevar un correcto seguimiento. Realizó seguimiento a casos donde la persona no se presenta a las entregas de vinculaciones.	

9. Desarrollar un plan estratégico integral que incluya la identificación de áreas de mejora en los servicios actuales, la investigación de tendencias del mercado y el análisis de las necesidades cambiantes de los clientes para implementar innovaciones significativas.	El contratista asistió durante el mes de Septiembre a reuniones constantes con el Director Comercial Oscar Torres y el equipo comercial para identificar las áreas de mejora para la atención a nuestros usuarios y cómo poder participar en los diferentes eventos organizados en el municipio.	 
10. Anticipar y desarrollar acciones proactivas en la gestión del contrato, alineadas con los objetivos establecidos, con el propósito de garantizar el cumplimiento eficiente y oportuno de las obligaciones contractuales.	EL contratista realizó y compartió con el equipo de Ejecutivos comerciales, reuniones de seguimiento en campo para verificar su trabajo y desempeño en los sectores asignados. También escuchó al equipo de trabajo sus aportes, sugerencias e ideas para tener un trabajo mancomunado y eficaz.	   La Evidencia reposa en las plataformas y archivos físicos de la Dirección Comercial.

11. Realizar un análisis exhaustivo del mercado y las tendencias emergentes para identificar oportunidades de negocio prometedoras y establecer acuerdos estratégicos que impulsen el crecimiento y la expansión de la empresa.	EL contratista realizó y compartió propuestas y estrategias de mercadeo con el Director comercial y el equipo de trabajo en varias reuniones realizadas periódicamente para analizar las propuestas y estrategia de mercadeo por parte de la Empresa Candeaseo S.A E.S.P. en los diferentes proyectos de vivienda urbana y empresas del sector, y conseguir que nos prefieran como la primera opción en cualquiera de nuestros componentes	  La Evidencia reposa en las plataformas y archivos físicos de la Dirección Comercial.
12. Realizar mapeos de las zonas de crecimiento y expansión para identificar los usuarios vinculados y no vinculados con la entidad.	El contratista participó en la realización de la actividad con los ejecutivos en la actualización de catastro con los contadores residenciales y comerciales en el mes de Septiembre	

		 La Evidencia reposa en las plataformas y archivos físicos de la Dirección Comercial.
13. Cumplir con los protocolos exigidos por parte de la empresa CANDEASEO S.A. E.S.P.	El contratista, realizó visitas periódicas al equipo de Comerciales exigiéndoles una presentación personal idónea, tanto en su uniforme como en su higiene personal, su respectivo carné portarlo todo el tiempo en lugar visible, estar en los horarios y lugares que se requiera.	  

14. Garantizar la entrega total de la información física y virtual suministrada en los formatos generados por el contratista que son propiedad del contratante en el tiempo estipulado.	El contratista garantizó la entrega de los documentos concernientes a Las actividades realizadas por los ejecutivos comerciales finalizando el mes de Septiembre como son las Vinculaciones de usuarios, encuestas de Satisfacción y Encuestas Comerciales, lectura de contadores etc. Cotejó que la información física quede en custodia en la oficina principal y verificó que repose también en la plataforma Digital de la empresa asignada a cada ejecutivo. Apoyó en las actividades que se requirieron.	  La Evidencia reposa en las plataformas y archivos físicos de la Dirección Comercial.
OBSERVACIONES		

3. ESTADO FINANCIERO DEL CONTRATO

VALOR TOTAL DEL CONTRATO	**$ 23.846.400**

VALOR EJECUTADO	% EJECUTADO	SALDO POR EJECUTAR	% POR EJECUTAR
$ 11.923.200.	**50.0 %**	**$ 11.923.200.**	**50.0 %**

4. NOVEDADES O SITUACIONES ANORMALES PRESENTADAS DURANTE EL DESARROLLO DEL CONTRATO.

5. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA RELACIONADAS CON EL PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL INTEGRAL Y APORTES PARAFISCALES (Ley 100 de 1993 y sus decretos reglamentarios, en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, Leyes 828 de 2003, 1122 de 2007 y 1562 de 2012, Decretos 1072 de 2015 y 1273 de 2018 y demás normas concordantes).

Se verificó el cumplimiento de las obligaciones del contratista con los sistemas de Seguridad Social Integral en Salud, pensiones y riesgos laborales, información que se puede constatar en la planilla o certificación de pago correspondiente al periodo aquí relacionado, la cual reposa en el respectivo expediente contractual.

En consecuencia, el suscrito supervisor certifica que se ha cumplido con las condiciones y obligaciones a cargo del contratista y se da el visto bueno correspondiente del servicio prestado, por lo cual se aprueba el cumplimiento de las actividades encomendadas en el objeto contractual de la referencia y se declara el recibo del bien o servicio a satisfacción puesto que cumple a cabalidad con lo contratado, se autoriza el pago de la cuota No. 03 correspondiente al periodo de Septiembre de 2025 según factura/ Cuenta de cobro No. 03 por valor de Tres Millones Novecientos Setenta Cuatro Mil Cuatrocientos Pesos M/cte. ($3.974.400)

Nombre del Supervisor: **OSCAR EDUARDO TORRES ARIAS**

Firma del Supervisor: _____
Dirección: **COMERCIAL**

Gestión Documental
Original: Destinatario
Copia: Archivo

	Nombre	Cargo	Firma
Proyectó	Leyder Periáñez Hernández	Auxiliar Administrativo	
Elaboró	Leyder Periáñez Hernández	Auxiliar Administrativo	
Revisó	Oscar Eduardo Torres Arias	Director Comercial	
Aprobó	Oscar Eduardo Torres Arias	Director Comercial	
Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes, por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad lo presentamos para firma.			