



ACTA DE PAGO PARCIAL

Código	GCO-FR04
Versión	2
Fecha de versión	15-ene-25

NUMERO PRESENTE ACTA	001		
FECHA PRESENTE ACTA	6/03/2026		
CONTRATO / CONVENIO No.	31	De Fecha:	29/01/2026
OBJETO	"PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTION COMERCIAL DEL INSTITUTO TERMAL DE PAIPA, MEDIANTE LA EJECUCION DE ACTIVIDADES ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE VENTAS, ATENCION A CLIENTES, SEGUIMIENTO COMERCIAL, GESTION DE INFORMACION Y APOYO A ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL"		
CONTRATISTA	GLORIA FERNANDA REYES NOVA	NIT:	
SUPERVISOR / INTERVENTOR	ANA YOLIMA NEIRA PINTO	C.C.:	63.546.367
VALOR DEL CONTRATO	VALOR INICIAL :		15.000.000
ADICIONAL N°	VALOR		
ADICIONAL N°	VALOR		
VALOR TOTAL CON ADICIONES	\$ 15.000.000,00		
PLAZO INICIAL	Seis (06) meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio, sin superar el 31 de diciembre de 2026		
PRORROGA N°	Tiempo:		De Fecha:
PRORROGA N°	Tiempo:		De Fecha:
PLAZO TOTAL	Seis (06) meses contados a partir de la suscripción del acta de inicio, sin superar el 31 de diciembre de 2026		
FECHA DE INICIACION	30 DE ENERO DE 2026		
ACTA DE SUSPENSION N°	De Fecha:		
ACTA DE REINICIACION N°	De Fecha:		
FECHA DE TERMINACION	30 DE JULIO DE 2026		
FECHA DE TERMINACION REAL	30 DE JULIO DE 2026		
PERIODO AUTORIZADO A PAGAR	30 DE ENERO A 28 DE FEBRERO DE 2026		

No/s Y AÑO DE REGISTRO/S PRESUPUESTALES QUE RESPALDAN EL PAGO DE LA PRESENTE ACTA: REGISTROS PRESUPUESTALES RES-2026000044 de 2026

En la OFICINA ADMINISTRATIVA se reunieron la señora Ana Yolima Neira Pinto Interventor / Supervisor, y la señora Gloria Fernanda Reyes Nova quien es el contratista. Con el fin de suscribir la presente acta parcial del contrato en referencia.

El SUPERVISOR se constató que lo ejecutado está de acuerdo con las especificaciones, características y condiciones estipuladas en el contrato y registradas en los informes presentados por el Contratista, por tanto se recibe satisfactoriamente y se autoriza el pago como lo registra la presente acta parcial. igualmente certifica que el CONTRATISTA cumplió con sus aportes al régimen de Seguridad Social en Salud, Pensión, Riesgos profesionales y Parafiscales (Cuando Aplique) de acuerdo a la(s) planilla (s) N° 4645643972 del mes de febrero de conformidad con la normatividad vigente.

CONTROL ANTICIPOS

Valor Anticipo	\$ 0,00
Sumatoria Amortizaciones	\$ 0,00
Saldo por Amortizar	\$ 0,00

BALANCE DE PAGO

CONCEPTO	DEBE	HABER
Valor del contrato	15.000.000	
Valor a pagar de la presente:		\$ 2.500.000,00
Valor Total Actas Pagadas: 0		\$ 0,00
Saldo a Ejecutar:		\$ 12.500.000,00
Valor a Reintegrar al Instituto (Cuando aplique)		
Saldo sin ejecutar (Liberar por el Instituto)		
Sumas iguales	15.000.000	15.000.000

CUENTA BANCARIA EN LA QUE SE CONSIGNA EL PAGO DE LA PRESENTE ACTA

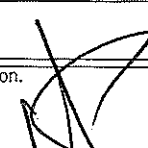
No. CUENTA:	0550488456530499	BANCO:	Daviyenda	AHORROS:	X	CORRIENTE:	
-------------	------------------	--------	-----------	----------	---	------------	--

*Las cantidades y valores consignados en la presente acta son responsabilidad exclusiva del contratista e interventor y/o supervisor. El pago de la presente acta se realizará con base en el principio de confiabilidad y responsabilidad con que el Supervisor y el contratista realizan las mediciones en campo y las revisiones efectuadas a los informes y documentos soporte para tramite de pago por parte del Supervisor.

OBSERVACIONES O ACLARACIONES:

No siendo otro el objeto de la presente reunión se firma el acta por los que en ella intervinieron.

Firma: 
 Nombre: GLORIA FERNANDA REYES NOVA
 CONTRATISTA

Firma: 
 Nombre: ANA YOLIMA NEIRA PINTO
 SUPERVISOR / INTERVENTOR

ANEXO: PLANILLA DE PAGO DE SEGURIDAD SOCIAL DEL MES CORRESPONDIENTE
 ANEXO: LIQUIDACION PARAFISCALES (CUANDO APLIQUE)
 ANEXO: INFORME COMPLETO DE ACTIVIDADES FIRMADO POR EL CONTRATISTA Y EL SUPERVISOR.

Original: Archivo Oficina Administrativa
 Copias: Orden de Pago Tesorería, Contratista, y Supervisor



Dirección: Km 4 Vía Paipa – Pantano de Vargas / Correo: itp@paipa-boyaca.gov.co
 Información: 321 209 56-99 / NIT: 826.000.214-6







INFORME DE ACTIVIDADES CONTRATISTA

Código	GCO-FR05
Versión	2
Fecha de versión	15-ene-25

Numero de Contrato	31	Dependencia	Oficina Administrativa	Fecha de Acta de Inicio : 30/01/2026	
Objeto del Contrato	"PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTION COMERCIAL DEL INSTITUTO TERMAL DE PAIPA MEDIANTE LA EJECUCION DE ACTIVIDADES ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE VENTAS, ATENCION DE A CLIENTES, SEGUIMIENTO COMERCIAL, GESTION DE INFORMACION Y APOYO A ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL"				
Nombre del Contratista	GLORIA FERNANDA REYES NOVA	Cédula	63.546.267	Supervisor	ANA YOLIMA NEIRA PINTO

Período del Reporte	31/01/2026	Al	28/02/2026
---------------------	------------	----	------------

BALANCE FINANCIERO					
Valor del Contrato	\$ 15.000.000	Pagos Realizados	0	Saldo a la Fecha	\$ 15.000.000
Pago No	1	Valor	\$ 2.500.000	Saldo a Favor del Contratista	\$ 12.500.000

VERIFICACION ACTIVIDADES PACTADAS							
REPORTE DEL CONTRATISTA			REPORTE DEL SUPERVISOR				
I T E M	ACTIVIDADES PACTADAS *	ACTIVIDADES Y/O PRODUCTOS ALCANZADOS EN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES	VERIFICACION EJECUCION DE ACTIVIDADES (CUMPLE)				FUENTE DE VERIFICACION (ADJUNTAR EVIDENCIA FISICA O DIGITAL)
			T	P	N	NA	
1	Apoyar la gestión comercial del instituto termal de paipa mediante la promoción y venta de los servicios termales, turísticos y de bienestar ofrecidos por la entidad.	Entrega de material publicitario del cumpleaños de paipa en una reunion de bienestar y sanacion para mujeres.	X				FOTO DEL ARCHIVO QUE SE ENTREGO
2	Brindar atención oportuna, cordial y eficiente a clientes internos y externos, garantizando una adecuada orientación sobre los servicios institucionales	En conjunto con la Dra Martha Flores y mi compañero Cesar Oliveros se ha venido adelantando la revisión y organización de los lineamientos necesarios para fortalecer la atención a clientes internos y externos, estructurando estrategias orientadas a garantizar una orientación adecuada sobre los servicios institucionales y mejorar los canales de atención.	X				Acta de reunion
3	Realizar el seguimiento comercial a clientes potenciales, usuarios recurrentes, convenios, agencias, y aliados estratégicos, con el fin de fortalecer la fidelización y aumentar las oportunidades de venta.	Se ha trabajado en la organización y análisis de la información existente de clientes potenciales usuarios recurrentes y aliados estratégicos con el propósito de estructurar estrategias que permitan fortalecer la fidelización y optimizar las oportunidades de seguimiento comercial	X				Acta de reunion de creacion del whatsapp y delegacion del manejo del whatsapp clientes
4	Apoyar la gestión y la actualización de base de datos comerciales, registros de clientes, y además información requerida.	Se ha venido adelantando la organización y revisión de la información contenida en la base de datos comerciales con el fin de estructurar un proceso de actualización y consolidación de registros que faciliten la gestión administrativa y comercial del área	X				Acta de reunion
5	Elaborar y presentar informes periódicos de gestión comercial y actividades desarrolladas inherentes, conforme a los lineamientos institucionales.	Se ha venido adelantando la revisión de los lineamientos institucionales relacionados con la elaboración de informes de gestión comercial y reporte de actividades. Durante la jornada se trabajó en la organización de la información disponible, así como en la estructuración de los formatos y criterios necesarios para la elaboración de los informes periódicos, con el fin de garantizar que los reportes reflejen de manera clara y ordenada las actividades desarrolladas y los avances en la gestión del área.	X				Acta de reunion
6	Apoyar la implementación de estrategias comerciales, promocionales, y de posicionamiento institucional definidas por el instituto termal de paipa.	se ha venido trabajando en la revisión y organización de las estrategias comerciales y promocionales definidas por la institución, adelantando un proceso de análisis de la información existente con el fin de identificar acciones que contribuyan al fortalecimiento del posicionamiento institucional. De igual manera, se han iniciado procesos de planificación orientados a apoyar la implementación progresiva de dichas estrategias, promoviendo la articulación de acciones que permitan fortalecer la visibilidad institucional y el relacionamiento con los diferentes usuarios.	X				Acta de reunion, y campaña publicitaria
7	Apoyar la gestión de convenios, alianzas estratégicas y relaciones comerciales con entidades públicas y privadas.	se ha adelantado la revisión y organización de la información relacionada con convenios, alianzas estratégicas y posibles relaciones comerciales con entidades públicas y privadas. Durante este proceso se ha trabajado en la estructuración de lineamientos y estrategias que permitan fortalecer la gestión institucional en materia de cooperación y relacionamiento interinstitucional, con el propósito de facilitar futuras gestiones orientadas a la consolidación de alianzas que contribuyan al desarrollo de las actividades comerciales y administrativas del área	X				Acta de reunion

8	<p>Contribuir al mantenimiento continuo de los procesos de atención al cliente y ventas, proponiendo acciones de optimización y buenas practicas.</p>	<p>se ha venido adelantando la revisión de los procesos relacionados con la atención al cliente y la gestión de ventas dentro de la institución. Durante las jornadas de trabajo se ha realizado un análisis de los procedimientos actualmente implementados, identificando aspectos que permiten fortalecer la calidad del servicio y mejorar la interacción con los usuarios.</p> <p>De igual manera, se ha participado en la organización de acciones orientadas al fortalecimiento de buenas prácticas institucionales en materia de atención al cliente, promoviendo la importancia de brindar una atención oportuna, cordial y eficiente a los usuarios que acceden a los servicios institucionales. Así mismo, se han analizado posibles alternativas de optimización de los procesos existentes, con el fin de contribuir al mejoramiento continuo de la gestión comercial y administrativa del área.</p> <p>Este proceso ha permitido avanzar en la identificación de acciones que favorezcan la mejora de los procesos internos relacionados con la atención y el acompañamiento a los usuarios, fortaleciendo la calidad del servicio y promoviendo una gestión institucional orientada al mejoramiento continuo.</p>		X		<p>Acta de reunion, plan de posicionamiento y desarrollo comercial</p>
9	<p>Cumplir con los lineamientos, protocolos y políticas internas del instituto termal de paipa relacionados con alta gestión comercial, atención al usuario y manejo de información.</p>	<p>En el marco de las funciones asignadas, se ha venido participando en la revisión y apropiación de los lineamientos, protocolos y políticas institucionales establecidos por el Instituto Termal de Paipa, especialmente aquellos relacionados con la gestión comercial, la atención al usuario y el adecuado manejo de la información institucional.</p> <p>Durante las jornadas de trabajo, y en acompañamiento de la doctora Marta, se ha adelantado la revisión de los documentos institucionales que orientan el desarrollo de las actividades del área, con el propósito de garantizar que las acciones desarrolladas se encuentren alineadas con las disposiciones internas de la institución y con los principios de eficiencia, transparencia y responsabilidad en la gestión administrativa.</p> <p>De igual manera, se ha participado en procesos de análisis y organización de la información institucional, promoviendo el cumplimiento de los protocolos establecidos para el manejo adecuado de los datos y el desarrollo de los procesos relacionados con la atención al usuario y la gestión comercial.</p> <p>Este proceso ha permitido fortalecer el conocimiento de las políticas institucionales y contribuir al cumplimiento de los lineamientos establecidos por la entidad, garantizando que las actividades desarrolladas se realicen conforme a los estándares y procedimientos definidos por la institución.</p>		X		<p>Acta de reunion</p>

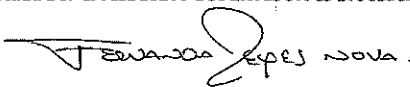
Verificación ejecución de actividades:
T: Total
P: Parcial
N: No cumple
NA: No Aplica

Estas casillas deben ser diligenciadas por el SUPERVISOR, previa verificación de los documentos o archivos magnéticos soporte del cumplimiento de la actividad.

- (1). Se cumplió en su totalidad la actividad definida
- (2). Se cumplió parcialmente la actividad definida y permite su cumplimiento total en los siguientes reportes
- (3). Fue requerida la actividad, pero no se evidenció su realización en el periodo.
- (4). No fue requerida para el periodo, luego no aplica reporte.

Nota: Adjuntar copia de la planilla de pagos a Seguridad Social y ARL validada por el SUPERVISOR mediante su firma.

Teniendo en cuenta que el contratista, cumplió durante el periodo de reporte con las actividades asignadas y las obligaciones contractuales, y que dicha información fue verificada por el respectivo SUPERVISOR es procedente efectuar el pago correspondiente.



GLORIA FERNANDA REYES NOVA
CONTRATISTA



ANA YOLIMA NEIRA PINTO
SUPERVISOR



Dirección: Km 4 Vía Paipa – Pantano de Vargas / Correo: itp@paipa-boyaca.gov.co
 Información: 321 209 56-99 / NIT: 826.000.214-6



Paipa, 06 de febrero de 2026
CUENTA DE COBRO 01
INSTITUTO TERMAL DE PAIPA
Nit 826000214-6

DEBE A
Gloria Fernanda Reyes Nova con C.C.63.546.267

La suma de: DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$2.500.000)

Por concepto de: "PRESTAR SERVICIOS DE APOYO A LA GESTION COMERCIAL DEL INSTITUTO TERMAL DE PAIPA, MEDIANTE LA EJECUCION DE ATIVIDADES ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTODE VENTAS, ATENCIONA CLIENTES, SEGUIMIENTO COMERCIAL, GESTION DE INFORMACIONY APOYO A ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO INSTITUCIONAL"

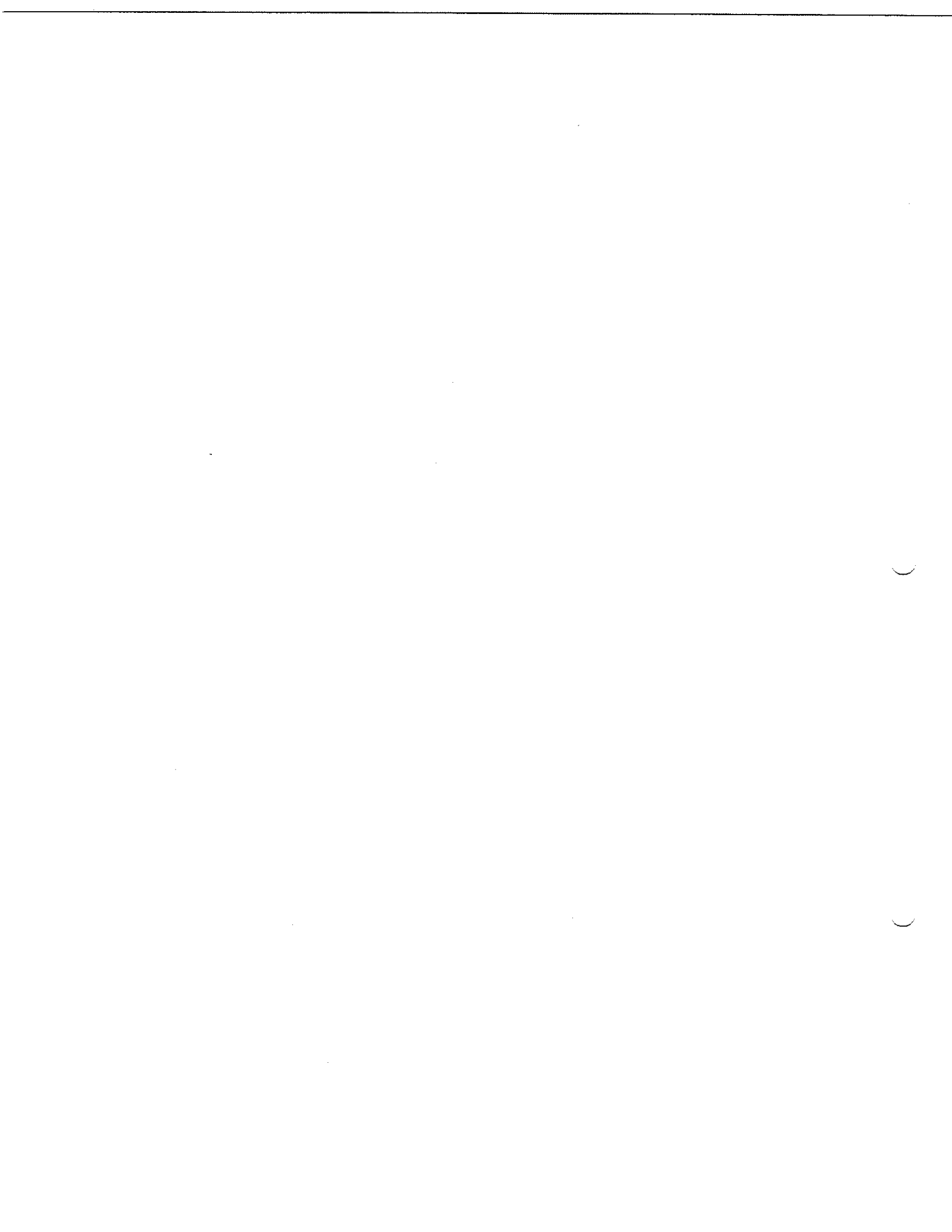
Favor consignar a la cuenta de ahorros Banco **Davivienda** N° 0550488456530499

Manifiesto que no he contratado o vinculado a más de 2 trabajadores asociados para el desarrollo de esta actividad, de acuerdo a lo dispuesto en el arti. 383, del estatuto tributario nacional.

Cordialmente,



GLORIA FERNANDA REYES NOVA
C.C. No **63.546.267**
Teléfono: 3027012012
Correo: fernandareyesnova@gmail.com
Dirección: CLL6a 35ª -33 - sauzalito





PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL



DATOS GENERALES DEL APORTANTE CÉDULA DE CIUDADANÍA: DUTAMA DEPARTAMENTO: ID-DEPENDIENTE: CLASE APORTANTE: ACTIVIDAD ECONOMICA: UNICO NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: GLORIA FERMANDA REYES NOVA BOYACA SUBDEPENDIENTE NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 6556287 REVES NOVA BOYACA		DATOS GENERALES DE LA PLANILLA NÚMERO PLANILLA: 1642643972 PERIODO COTIZACIÓN SALUD: febrero AÑO 2010 FECHA DE EMISIÓN: febrero AÑO 2010 NÚMERO AUTORIZACIÓN: 20260305	
DATOS GENERALES DEL EMPLEADOR NOMBRE: ASISTENTE DE REGISTROS Y FACILITACIONES DE LA AS NÚMERO PLANILLA: 6556287 REVES NOVA BOYACA NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 6556287 REVES NOVA BOYACA		DATOS GENERALES DE LA PLANILLA NÚMERO PLANILLA: 1642643972 PERIODO COTIZACIÓN SALUD: febrero AÑO 2010 FECHA DE EMISIÓN: febrero AÑO 2010 NÚMERO AUTORIZACIÓN: 20260305	

TOTAL APORTES A PENSION		TOTAL APORTES A SALUD	
NO. COTIZANTES	1	NO. COTIZANTES	1
VALOR A PAGO	\$ 280.200	VALOR A PAGO	\$ 218.900
TOTAL	\$ 280.200	TOTAL	\$ 218.900

CÓDIGO	NOMBRE	NÚMERO COTIZANTES	VALOR A PAGO	VALOR A PAGO	SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTAL	
					PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR A FAVOR	COTIZACIÓN	VALOR A FAVOR	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EP01	NOVA EPS CH	1	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900
SUB-TOTALES:												
		1	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900

TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES NÚMERO COTIZANTES: 1 VALOR A PAGO: \$ 0		TOTAL APORTES A RIESGOS PROFESIONALES NÚMERO COTIZANTES: 1 VALOR A PAGO: \$ 0	
--------------------------------------------------------------------------------------------	--	--------------------------------------------------------------------------------------------	--

DATOS DEL COTIZANTE NOMBRE: GLORIA FERMANDA REYES NOVA BOYACA NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 6556287		DATOS DEL COTIZANTE NOMBRE: ASISTENTE DE REGISTROS Y FACILITACIONES DE LA AS NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN: 6556287	
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

CÓDIGO	NOMBRE	NÚMERO COTIZANTES	VALOR A PAGO	VALOR A PAGO	SALDO A FAVOR		LIQUIDACIÓN		MORA		TOTAL	
					PLANILLA	VALOR	COTIZACIÓN	VALOR A FAVOR	COTIZACIÓN	VALOR A FAVOR	DESCUENTO	VALOR PAGADO
EP01	NOVA EPS CH	1	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900
SUB-TOTALES:												
		1	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 218.900

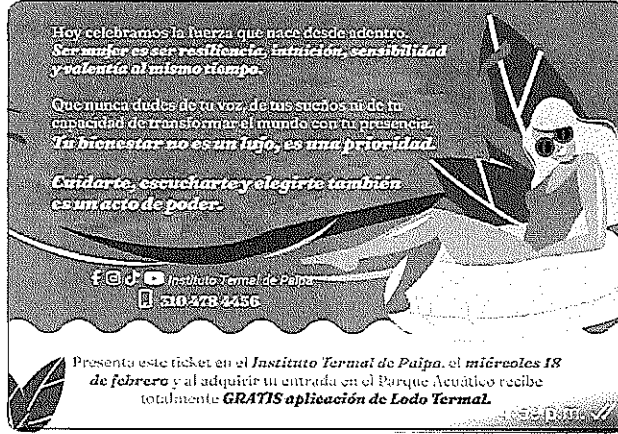
TOTAL PAGADO: \$ 508.300

Planilla pagada



EVIDENCIAS

jue, feb 12



Hola, mira. ¿Qué opinas? 4:59 p.m. ✓

Hola cómo estás Editado 5:01 p.m.



0:23

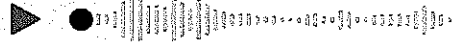
Transcribir



5:01 p.m.

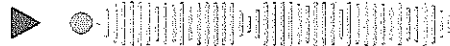
Pero, ¿cómo así otra opción? 5:03 p.m. ✓

¿Qué le ajustamos? La jefe me había dado ok 5:04 p.m. ✓



0:07

5:12 p.m. ✓



0:09

Transcribir



5:53 p.m. ✓



7:17

4G

< 52

Cesar Oliveros Paipa



Cifrado

Los mensajes y las llamadas están cifrados de extremo a extremo. Toca para obtener más información.



Traducir mensajes



149 destinatarios



Editar destinatarios



3016654660

Todo lo puedo en Cristo que me fortal...

Se creó una lista de difusión me permite máximo 150 personas si no nos detecta como spam y puede ser bloqueado el número de reservas, estoy gestionando para que paguemos este servicio con meta de forma legal

10:29 a.m.

➔ Reenviado



Publicidad, cumpleaños de Paipa.

10:29 a.m.



Aguas Termales: el “Hacker Celular” Natural

Introducción

Las aguas termales han sido utilizadas desde la antigüedad por sus efectos sobre el cuerpo. Hoy sabemos que su beneficio se basa en cómo mejoran el entorno donde viven las células, permitiendo procesos naturales de reparación.

Capítulo 1. ¿Qué significa “hacker celular”?

Es una metáfora para explicar cómo las aguas termales interrumpen estados de estrés e inflamación y favorecen la autorregulación celular al mejorar oxígeno, temperatura y minerales.

Capítulo 2. El calor como puerta a la reparación

El calor termal produce vasodilatación, mejora la circulación y aumenta la oxigenación, condiciones esenciales para que las células produzcan energía y se reparen.

Capítulo 3. Minerales y soporte celular

Las aguas termales contienen magnesio, azufre, calcio, sodio y bicarbonatos, minerales que apoyan funciones celulares como energía, señalización y equilibrio del pH.

Capítulo 4. Sistema nervioso y reparación

La relajación inducida por las aguas termales reduce el cortisol y activa el sistema nervioso de descanso y recuperación, favoreciendo la reparación celular.

Capítulo 5. Desintoxicación y entorno celular

El aumento de sudoración y circulación linfática ayuda a eliminar metabolitos e inflamación, mejorando el entorno donde viven las células.

Capítulo 6. Lo que sí dice la medicina

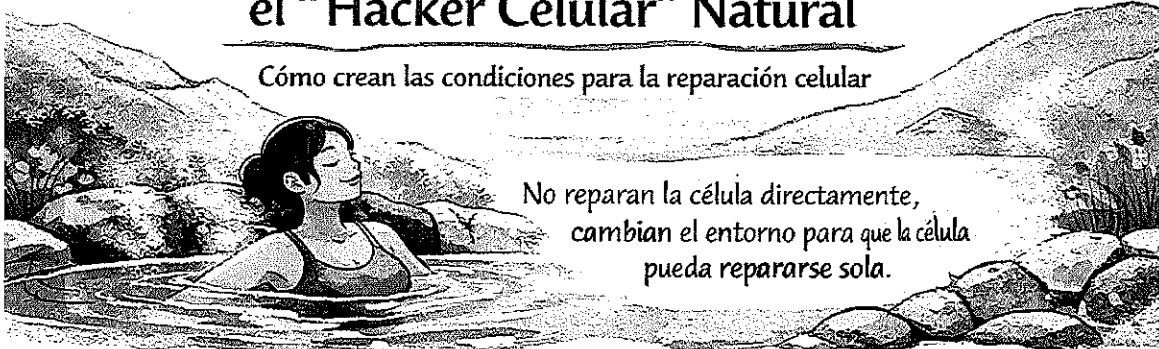
Las aguas termales no reemplazan tratamientos médicos, pero son usadas como terapia complementaria en rehabilitación, dolor crónico y procesos inflamatorios.

Conclusión

Las aguas termales no obligan al cuerpo a sanar; crean el entorno ideal para que el cuerpo recuerde cómo repararse.

Aguas Termales: el "Hacker Celular" Natural

Cómo crean las condiciones para la reparación celular

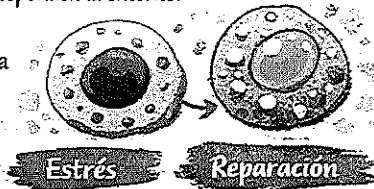


No reparan la célula directamente,
cambian el entorno para que la célula
pueda repararse sola.

Capítulo 1: ¿Qué significa "hacker celular"?

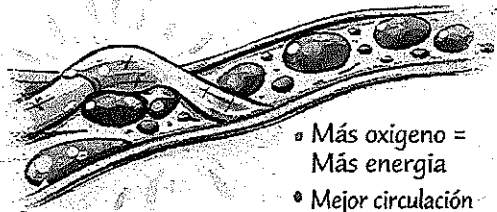
Las células responden al entorno:

- Oxígeno
- Temperatura
- Minerales
- Inflamación



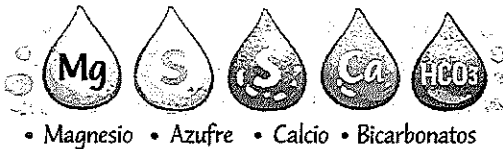
Las aguas termales interrumpen el desequilibrio
y activan la reparación.

Capítulo 2: El calor: la puerta a la reparación



- Más oxígeno =
- Más energía
- Mejor circulación
- Menos dolor

Capítulo 3: Minerales: soporte para las células



- Magnesio • Azufre • Calcio • Bicarbonatos

Capítulo 4: Sistema nervioso: el interruptor de la reparación

- Menos estrés
- Baja el cortisol
- Modo relajación



Capítulo 5: Desintoxicación: limpiar el entorno celular



- Elimina toxinas
- Menos inflamación

Capítulo 6: Reparación celular: lo que Si dice la medicina



- Apoya
- regeneración
- de tejidos
- Reducción
- inflamación
- Recuperación
- física

Las aguas termales crean el terreno ideal para que el cuerpo repare y sane.

Las aguas termales no obligan al cuerpo a sanar.

le recuerdan cómo hacerlo.

PROPUESTA PUBLICITARIA

Aguas Termales: el Hacker Celular Natural

Idea central de campaña

No vendemos agua caliente. Vendemos una experiencia de reinicio corporal.

Concepto madre:

REINICIA TU CUERPO DESDE LA CÉLULA

Mensaje publicitario clave

Las aguas termales no te curan.

Te devuelven el entorno para que tu cuerpo se repare.

Slogans publicitarios

- Reinicia tu cuerpo. Naturalmente.
- El reset celular existe. Está en el agua.
- No es spa. Es biología.
- Tu cuerpo sabe sanar. Dale el entorno correcto.
- Donde la biología encuentra descanso.

Storytelling publicitario (video o redes)

Vivimos acelerados.

Nuestro cuerpo vive inflamado.

Las células no se dañan... se saturan.

El calor abre.

Los minerales apoyan.

El sistema nervioso se calma.

No forzamos la sanación.

Creamos el entorno.

Aguas termales: reinicio celular natural.

Contenido para redes sociales

Formato carrusel:

1. ¿Y si el problema no es tu cuerpo, sino su entorno?
2. El calor mejora circulación y oxígeno
3. Minerales que apoyan funciones celulares
4. El sistema nervioso entra en modo reparación

5. Esto no es magia. Es biología.
6. Reinicia tu cuerpo desde la célula

Publicidad responsable

Experiencia de bienestar que apoya los procesos naturales del cuerpo.
No reemplaza tratamientos médicos.

Naming de experiencias

- Experiencia RESET CELULAR
- Ritual de Reparación Natural
- Inmersión Regenerativa
- Protocolo Agua & Calma

Frase final de marca

No es spa.
Es un reinicio biológico.

PORTAFOLIO COMERCIAL

Servicio: Aguas Termales como Hacker Celular

Una experiencia de bienestar y recuperación corporal basada en el uso responsable de aguas termales, orientada a crear las condiciones óptimas para que el cuerpo se regule, descanse y se recupere de manera natural.

1. Propuesta de Valor

Ofrecemos un servicio diferencial que combina conocimiento fisiológico, termoterapia y experiencia sensorial, enfocado en prevención, recuperación y bienestar integral, sin sustituir tratamientos médicos.

2. Concepto “Hacker Celular”

El concepto “hacker celular” se utiliza de forma pedagógica para explicar cómo las aguas termales optimizan el entorno corporal: favorecen la circulación, la oxigenación, la relajación del sistema nervioso y apoyan los procesos naturales de recuperación.

3. Beneficios del Servicio

- Reducción del estrés físico y mental
- Relajación muscular profunda
- Apoyo a la circulación sanguínea
- Mejora del descanso y la recuperación
- Cuidado de la piel y efecto calmante

4. Sectores Objetivo

- Hoteles boutique y eco-hoteles

- Resorts y glampings
- Cadenas hoteleras con enfoque wellness
- Operadores turísticos de salud
- Agencias de turismo médico y termal.

Usan aguas termales para: spa terapéutico, paquetes antiestrés, retiros de sanación.

- Interés en prevención, rehabilitación y medicina integrativa

- Clínicas de rehabilitación física
- Centros de fisioterapia
- IPS y clínicas privadas
- Centros de medicina alternativa y funcional
- Consultorios de reumatología y dermatología

☞ Aplicación: dolor crónico, estrés, piel, circulación, recuperación muscular.

-Fondos de empleados y cajas de compensación

- ARL y programas de prevención

☞ Beneficio: reducción del estrés, burnout, ausentismo y mejora del clima laboral.

-Marcas de cosmética natural

- Laboratorios dermatológicos
- Spas estéticos
- Centros de cuidado de la piel

☞ Interés: minerales para piel sensible, antiinflamación, rejuvenecimiento.

Centros deportivos

- Clubes profesionales
- Centros de recuperación muscular
- Gimnasios Premium.

☞ Uso: recuperación, relajación muscular, prevención de lesiones.

Alcaldías y gobernaciones

- Institutos de turismo
- Proyectos de desarrollo regional
- Parques termales públicos.

☞ Interés: turismo sostenible, salud pública y economía local.

5. Aplicaciones

- Programas antiestrés y manejo de burnout
- Apoyo en dolor crónico y recuperación muscular
- Cuidado dermatológico
- Prevención del desgaste laboral
- Experiencias de descanso profundo

6. Modalidades del Servicio

Experiencias individuales, paquetes turísticos, programas corporativos, jornadas de prevención y alianzas institucionales.

7. Diferenciales

- Lenguaje moderno y claro
- Soporte fisiológico
- Alta percepción de valor
- Escalable y adaptable
- Compatible con servicios médicos

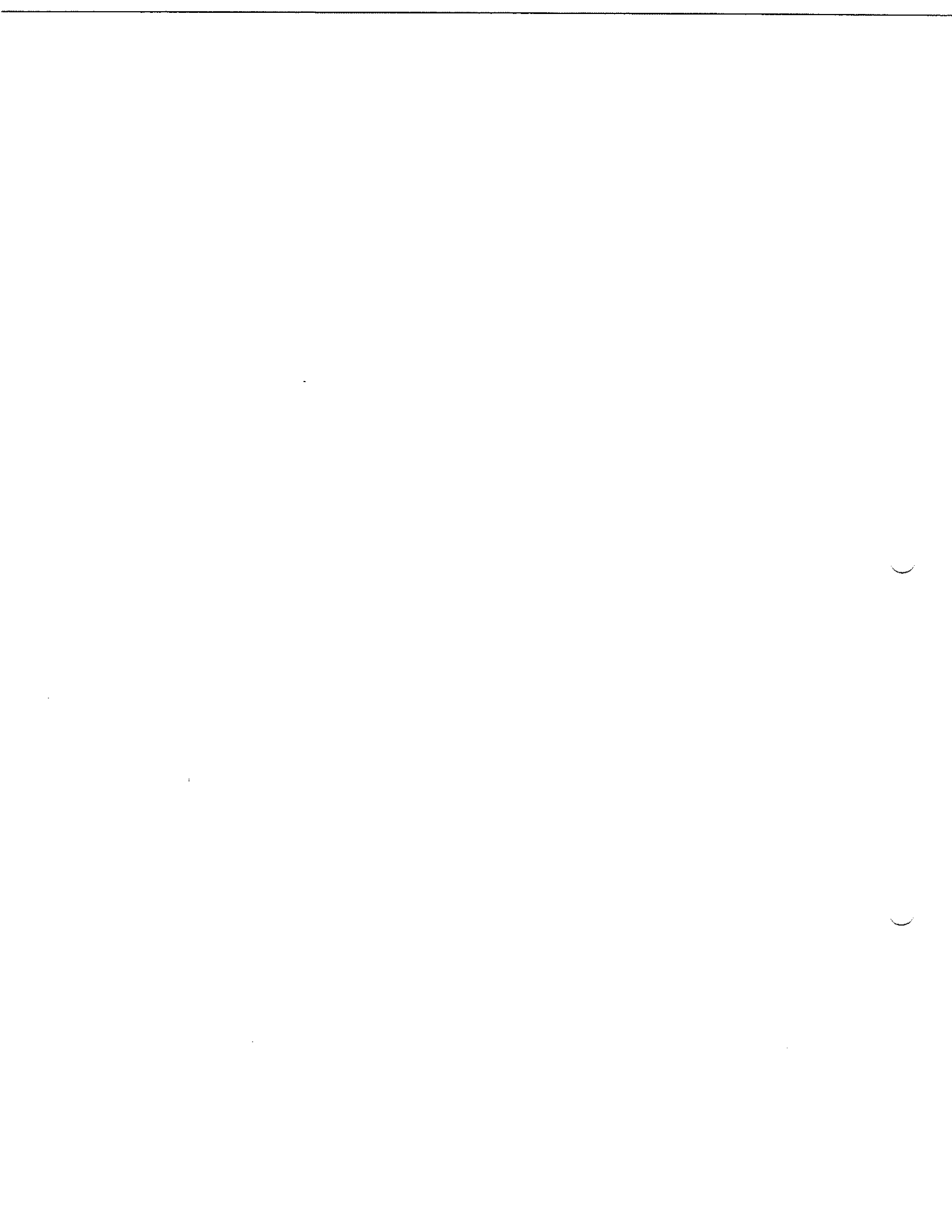
8. Mensaje Comercial

No es un tratamiento.

Es un entorno que favorece la recuperación del cuerpo.

9. Cierre

Las aguas termales se convierten en un servicio estratégico de bienestar, prevención y experiencia de alto valor.



Acta 01

Fecha 11/02/2026

Actividad: Realizar seguimiento comercial a clientes potenciales, usuarios recurrentes, convenios, agencias y aliados estratégicos. Apoyar la gestión, actualización de bases de datos comerciales, laborar y presentar informes periódicos de gestión comercial y actividades desarrolladas conforme a los lineamientos institucionales, Apoyar la implementación de estrategias comerciales, promocionales y de posicionamiento institucional definidas por el Instituto Termal de Paipa.

Asistentes:

- Dra. Martha Florez
- Cesar oliveros
- Fernanda Reyes Nova

Orden del día:

- 1.Revisión de la información existente relacionada con clientes potenciales y usuarios recurrentes.
- 2.Análisis de los registros disponibles sobre convenios, agencias y aliados estratégicos.
- 3.Organización de estrategias orientadas al fortalecimiento del seguimiento comercial.
- 4.Identificación de oportunidades para mejorar la fidelización de usuarios.
- 5.Chequeo general de la base de datos comercial existente.
- 6.Estructuración y clasificación de la información contenida en los registros institucionales.
- 7.Explicación de lineamientos preliminares para la actualización y consolidación de la base de datos.
- 8.Reconocimiento de acciones para fortalecer la gestión administrativa y comercial del área.

Desarrollo de la reunión:

Durante la jornada se realizó una reunión de trabajo con la doctora Marta con el propósito de adelantar la revisión y organización de la información relacionada con clientes potenciales, usuarios recurrentes, convenios, agencias y aliados estratégicos vinculados a la institución.

En el desarrollo del encuentro se revisó la información disponible en los registros institucionales, lo que permitió identificar la necesidad de organizar y estructurar adecuadamente los datos existentes con el fin de fortalecer los procesos de

seguimiento comercial y mejorar las estrategias orientadas a la fidelización de usuarios.

Así mismo, se llevó a cabo un análisis preliminar de la información disponible, identificando posibles oportunidades para fortalecer la relación institucional con los diferentes actores que hacen parte del entorno comercial de la entidad.

De igual manera, se inició la organización de estrategias que permitan optimizar los procesos de contacto, seguimiento y consolidación de relaciones con clientes potenciales y usuarios recurrentes, buscando fortalecer el posicionamiento institucional y promover una mayor interacción con los diferentes aliados estratégicos.

Este ejercicio permitió establecer un primer acercamiento a la estructuración de acciones que facilitarán el desarrollo del seguimiento comercial, así como la consolidación de información necesaria para fortalecer la gestión institucional en esta materia. De igual manera, se adelantó la revisión de los datos disponibles, con el propósito de identificar posibles inconsistencias o información susceptible de actualización, lo cual permitirá fortalecer la confiabilidad de los registros institucionales.

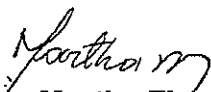
Este espacio permitió avanzar en la planificación de acciones que facilitarán el apoyo a las estrategias comerciales y promocionales, contribuyendo al fortalecimiento del posicionamiento institucional. Se revisó la campaña publicitaria para estructurar en el transcurso de los meses siguientes dando un nuevo enfoque a la comercialización del instituto y se llegó al acuerdo de pagar a ciertas campañas la publicidad en redes sociales.

Compromisos:

- Continuar con la organización y consolidación de la información relacionada con clientes potenciales y aliados estratégicos.
- Apoyar la estructuración de estrategias orientadas al fortalecimiento del seguimiento comercial.
- Promover acciones que contribuyan a mejorar la fidelización de usuarios y la relación institucional con aliados estratégicos.
- Se toma la decisión de manejar como herramienta de comercialización y seguimiento el WhatsApp para clientes; Quien se encargará de esta herramienta es la compañera catalina quien enviara los mensajes semanales de recordación y seguimiento.

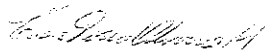
- Se revisarán convenios, alianzas para actualizar los estados de gestión con las entidades públicas, privadas y en el siguiente mes iniciar las visitas respectivas.
- Apoyar la estructuración de los reportes de gestión conforme a los lineamientos institucionales.
- Mantener organizada la información que permita evidenciar las actividades desarrolladas en el área.
- Reorganización de los portafolios de servicio para presentar en cada entidad según las necesidades previstas del servicio a ofrecer. Se pacta presentar en la próxima reunión una campaña publicitaria.

Firmas



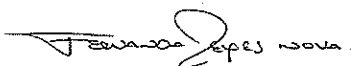
Dra. Martha Florez

Gerente del Instituto Termal de Paipa



Cesar Oliveros

Comercial del Instituto Termal de Paipa



Fernanda Reyes Nova

Asistencia Comercial

