	INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA			
	INFORME DE SUPERVISOR DE CONTRATO			
	Código FODJ01	Versión 02[1]	Fecha vigencia 20 de Enero de 2020	Página 1 de 3

INFORME PARCIAL DE CUMPLIMIENTO			
INFORMACIÓN GENERAL			
No. DE CONTRATO	No. 067		
OBJETO	Contratar los servicios profesionales especializados para apoyar a la División de Planeación de la Industria Licorera del Cauca en el seguimiento y la implementación de estrategias orientadas a la competitividad y posicionamiento de la industria.		
CONTRATANTE	INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA		
NIT	891.500.719-5		
CONTRATISTA	GUIOVANNI ALBERTO VALDERRAMA TELLEZ		
NIT Y/O CÉDULA	94.497.530		
FECHAS DE PERFECCIONAMIENTO	FECHA DE INICIO DEL CONTRATO		
FECHA DE ACTA DE INICIO	29/ 01 /2026		
VALOR DEL CONTRATO	TRECE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS. ($13.500.000)		
DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL			
CERTIFICADO DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	Nro. 075	Fecha: 29/01/2026	Valor: $ 13.500.000
CERTIFICADO REGISTRO PRESUPUESTAL	Nro. 131	Fecha: 29/01/2026	Valor: $ 13.500.000
SUPERVISOR			
NOMBRE	**IVON LUCÍA SARRIA MOSQUERA**		
CARGO	Jefe de planeación		
DESIGNACIÓN	Supervisor		
FECHA	03/03/2026		

GESTIÓN DE PAGOS
De acuerdo con lo establecido en la **CLÁUSULA CUARTA - VALOR Y FORMA DE PAGO**: El valor del contrato asciende a la suma de **TRECE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS MCTE ($13.500.000)**. Por concepto de honorarios pagaderos de la siguiente manera: Tres cuotas iguales por valor de **CUATRO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS ($4.500.000)**; previa presentación de informe de actividades ejecutadas, cuenta de cobro y certificación de cumplimiento expedida por el supervisor. Para el pago el contratista deberá acreditar el pago a las obligaciones del sistema de seguridad social integral en cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, artículo 4 de la Ley 797 de 2003, demás normas que la adicionen modifiquen o aclaren.

RELACION DE PAGOS				
PAGO	**FACTURA NO.**	**FECHA**	**CONCEPTO**	**VALOR**
01	Cuenta de Cobro	03/03/2026	Honorarios Febrero	$ 4.500.000
02	Cuenta de Cobro			
03	Cuenta de Cobro			

PAGO SEGURIDAD SOCIAL			
INFORMACIÓN:	Planilla No. 9500737068	PERIODO COTIZADO:	02/2026

De acuerdo con la ejecución del contrato, los recursos presentan el siguiente balance financiero:

BALANCE FINANCIERO	
VALOR INICIAL DEL CONTRATO:	$ 13.500.000
VALOR OTRO SI:	$ 0
VALOR TOTAL DEL CONTRATO:	$13.500.000
VALOR EJECUTADO Y PAGADO AL CONTRATISTA:	$4.500.000
VALOR POR EJECUTAR	$9.000.000

De conformidad con el acuerdo 002 del 2023 artículo 26. Parágrafo. No será obligatoria la constitución de garantía en los eventos de contratación directa.

[1] Se actualiza la versión 01.

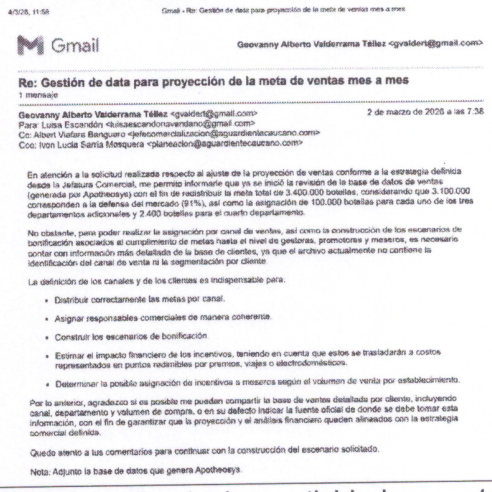
DESARROLLO DEL CONTRATO

CUMPLIMIENTO Y/O RECIBIDO A SATISFACCIÓN
El Supervisor y/o Interventor dando cumplimiento a los Artículos 83 y 84 de la Ley 1474 de 2011 certifica que el Contratista ha cumplido cabalmente con el objeto contractual: "Contratar los servicios profesionales especializados para apoyar a la División de Planeación de la Industria Licorera del Cauca en el seguimiento y la implementación de estrategias orientadas a la competitividad y posicionamiento de la industria" y cumpliendo con el pago al Sistema de Seguridad Social, por lo que se **AUTORIZA EL PAGO**.
DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS Dando cumplimiento a la cláusula novena del contrato, en el mes de Febrero de 2026, se realizaron las siguientes actividades:

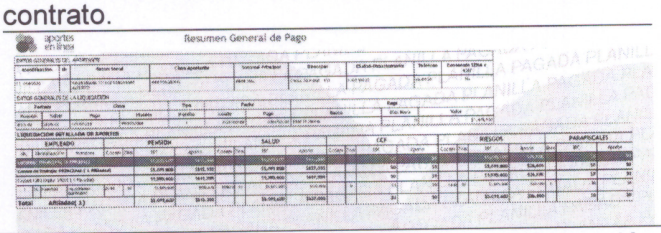
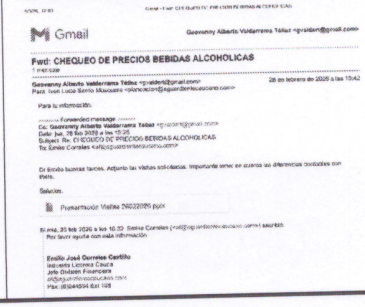
ACTIVIDADES REALIZADAS

OBLIGACIONES CONTRACTUALES	VERIFICACIÓN (ver informe soporte anexo)
Estar bajo la supervisión del funcionario designado para ello en la oficina de Planeación.	Durante el periodo del informe se desarrollaron las actividades contractuales bajo la orientación y seguimiento permanente del supervisor designado por la División de Planeación de la Industria Licorera del Cauca. Se mantuvo comunicación constante para la revisión de avances, priorización de actividades y validación de los productos entregables. Asimismo, se atendieron los lineamientos establecidos por la supervisión para garantizar que las acciones ejecutadas se encontraran alineadas con los objetivos institucionales y las metas definidas para la vigencia.
Cumplir con el objeto contractual dentro de las especificaciones técnicas y condiciones contractuales requeridas.	Las actividades desarrolladas durante el periodo se ejecutaron conforme a las condiciones técnicas, administrativas y operativas establecidas en el contrato, orientadas al apoyo en el seguimiento estratégico de información comercial y de mercadeo. Se dio cumplimiento a las tareas asignadas garantizando calidad en la gestión de la información, oportunidad en la entrega de reportes y pertinencia en los análisis realizados, contribuyendo al fortalecimiento de los procesos de planeación y toma de decisiones dentro de la entidad.
Acatar las instrucciones que durante el desarrollo del contrato se le impartan por parte de la Industria Licorera del Cauca, a través de la supervisión.	Se atendieron de manera oportuna y responsable todas las orientaciones impartidas por el supervisor del contrato y por la División de Planeación. Las actividades realizadas fueron ajustadas de acuerdo con los requerimientos institucionales y las necesidades de información estratégica, garantizando coherencia con los lineamientos

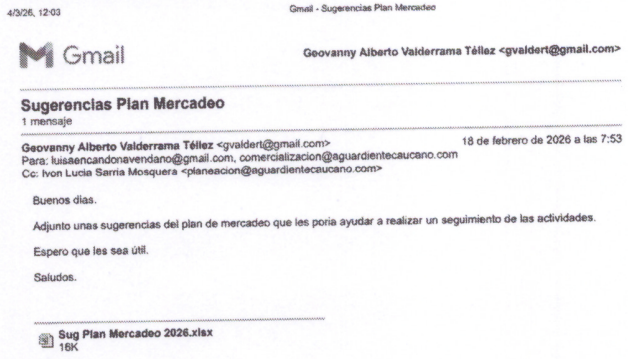
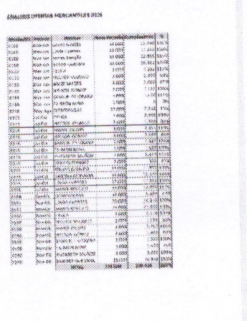
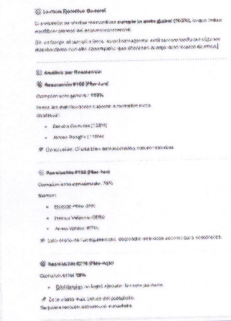
[1] Se actualiza la versión 01.

	establecidos por la entidad para el desarrollo de los procesos de planeación, análisis comercial y seguimiento a estrategias.
Entregar al supervisor los documentos elaborados en cumplimiento de las obligaciones contractuales, así como los informes y archivos a su cargo, requeridos sobre las actividades realizadas durante la ejecución de este.	Durante el periodo se elaboraron y entregaron los informes correspondientes a las actividades desarrolladas, incluyendo reportes de seguimiento, análisis de información y consolidación de datos requeridos para los procesos de planeación estratégica y comercial. Estos documentos fueron puestos a disposición del supervisor del contrato dentro de los tiempos establecidos, garantizando trazabilidad, organización y disponibilidad de la información generada.  4/3/26, 11:58 Gmail - Re: Gestión de data para proyección de la meta de ventas mes a mes Gmail Geovanny Alberto Valderrama Téllez <gvaldert@gmail.com> **Re: Gestión de data para proyección de la meta de ventas mes a mes** 1 mensaje **Geovanny Alberto Valderrama Téllez** <gvaldert@gmail.com> 2 de marzo de 2026 a las 7:36 Para: Luisa Escandón <luisaescandonavendano@gmail.com> Cc: Albert Viafara Barguero <jefecomercializacion@aguardientecaucano.com> Coc: Ivon Lucia Sarria Mosquera <planeacion@aguardientecaucano.com> En atención a la solicitud realizada respecto al ajuste de la proyección de ventas conforme a la estrategia definica desde la Jefatura Comercial, me permito informarle que ya se inició la revisión de la base de datos de ventas (generada por Apotheosys) con el fin de redistribuir la meta total de 3.400.000 botellas, considerando que 3.100.000 corresponden a la defensa del mercado (91%), así como la asignación de 100.000 botellas para cada uno de los tres departamentos adicionales y 2.400 botellas para el cuarto departamento. No obstante, para poder realizar la asignación por canal de ventas, así como la construcción de los escenarios de bonificación asociados al cumplimiento de metas hasta el nivel de gestoras, promotores y meseros, es necesario contar con información más detallada de la base de clientes, ya que el archivo actualmente no contiene la identificación del canal de venta ni la segmentación por cliente. La definición de los canales y de los clientes es indispensable para: • Distribuir correctamente las metas por canal. • Asignar responsables comerciales de manera coherente. • Construir los escenarios de bonificación. • Estimar el impacto financiero de los incentivos, teniendo en cuenta que estos se trasladarán a costos representados en puntos redimibles por premios, viajes o electrodomésticos. • Determinar la posible asignación de incentivos a meseros según el volumen de venta por establecimiento. Por lo anterior, agradezco si es posible me puedan compartir la base de ventas detallada por cliente, incluyendo canal, departamento y volumen de compra, o en su defecto indicar la fuente oficial de donde se debe tomar esta información, con el fin de garantizar que la proyección y el análisis financiero queden alineados con la estrategia comercial definida. Quedo atento a sus comentarios para continuar con la construcción del escenario solicitado. Nota: Adjunto la base de datos que genera Apotheosys.
Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones y/o obstáculos.	El desarrollo de las actividades contractuales se realizó bajo principios de responsabilidad, transparencia y compromiso institucional. Se actuó con buena fe en la ejecución de cada una de las tareas asignadas, procurando el cumplimiento oportuno de las obligaciones y facilitando el desarrollo de los procesos internos, evitando cualquier tipo de retraso o situación que pudiera afectar el cumplimiento de los objetivos del contrato.
No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la Ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.	Durante el periodo de ejecución del contrato se actuó en estricto cumplimiento de la normatividad vigente y de los principios de ética pública. No se presentó ninguna situación relacionada con presiones indebidas o solicitudes que contravinieran la legalidad. Se mantuvo una conducta íntegra y transparente en el manejo de la información y en la ejecución de las actividades encomendadas.
EL CONTRATISTA será responsable ante las autoridades de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del contrato, cuando con ellos cause perjuicio a la Administración o a terceros.	Las actividades desarrolladas se realizaron con el debido cuidado, diligencia y responsabilidad profesional, garantizando que la información procesada, analizada y entregada a la entidad fuera confiable y pertinente para la toma de decisiones. Se actuó conforme a los principios de responsabilidad administrativa, procurando evitar errores, omisiones o actuaciones que pudieran

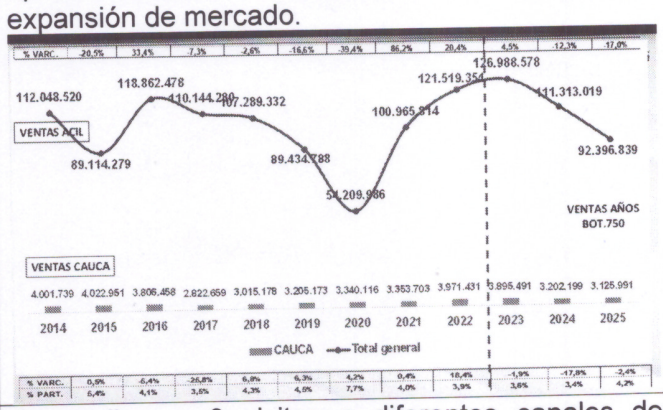
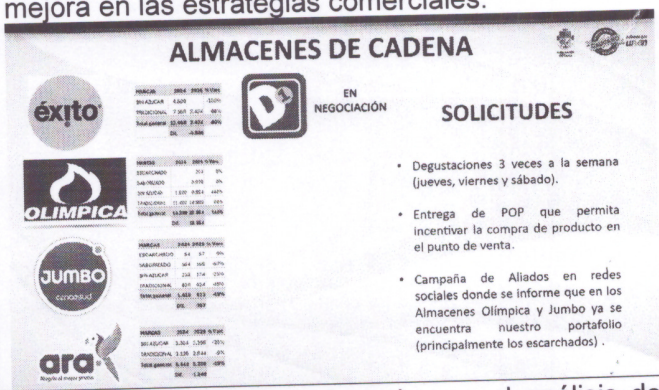
[1] Se actualiza la versión 01.

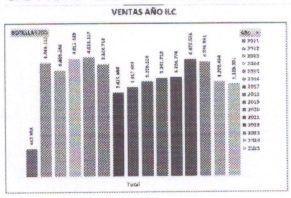
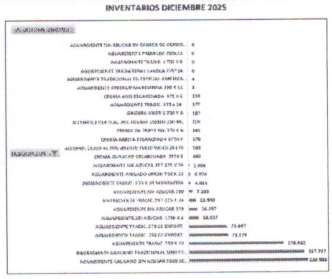
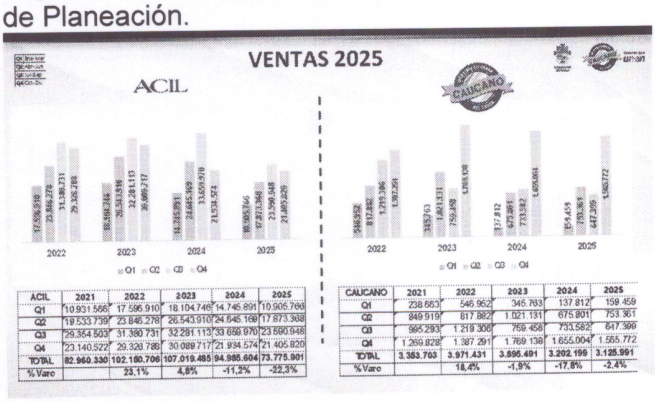
	generar afectaciones a la entidad o a terceros.
Cumplir con los aportes al sistema de seguridad social establecido por el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, la Ley 100 de 1993 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007.	Durante el periodo del informe se dio cumplimiento a la obligación legal de realizar los aportes correspondientes al sistema de seguridad social integral, incluyendo salud, pensión y riesgos laborales, conforme a lo establecido en la normativa vigente. Los soportes de pago se encuentran disponibles y fueron presentados junto con los documentos requeridos para el trámite del pago del contrato.  aportes en línea Resumen General de Pago
Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.	Se garantizó la confidencialidad de la información institucional a la cual se tuvo acceso durante la ejecución del contrato, especialmente aquella relacionada con datos comerciales, estrategias de mercadeo, resultados de ventas y análisis estratégicos de la entidad. La información fue utilizada exclusivamente para el cumplimiento de las actividades contractuales, evitando su divulgación o uso indebido.
Cumplir con las disposiciones establecidas en el Sistema Gestión de la Calidad, de la Industria Licorera del Cauca, además de las directrices del Decreto 1499 de 2017.	Las actividades desarrolladas se realizaron en concordancia con los lineamientos del Sistema de Gestión de Calidad de la Industria Licorera del Cauca y las disposiciones relacionadas con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG), conforme a lo establecido en el Decreto 1499 de 2017. Se procuró que los procesos de manejo de información, análisis y seguimiento se desarrollaran bajo criterios de mejora continua, organización y estandarización.
Las demás que se deriven de la naturaleza del contrato.	Adicionalmente, se apoyaron diversas actividades relacionadas con el análisis de información comercial, revisión de datos de mercado y consolidación de reportes estratégicos que contribuyen al fortalecimiento de los procesos de planeación institucional. Estas acciones se desarrollaron en concordancia con la naturaleza del contrato y con los requerimientos establecidos por la División de Planeación.  Gmail Geovanny Alberto Valderrama Tébar Fwd: CHEQUEO DE PRECIOS BEBIDAS ALCOHOLICAS

1 ~~Se actualiza la versión 01.~~

ACTIVIDADES ESPECIFICAS	
Apoyar el seguimiento e implementación de estrategias planteadas en el Plan de Mercadeo 2026.	Se realizó acompañamiento en el seguimiento de las estrategias definidas dentro del Plan de Mercadeo 2026, verificando su desarrollo en los diferentes canales de comercialización y apoyando la consolidación de información relacionada con las acciones ejecutadas. Este seguimiento permitió identificar avances, oportunidades de mejora y aspectos relevantes para fortalecer la ejecución de las estrategias comerciales.  4/3/26, 12:03 Gmail - Sugerencias Plan Mercadeo Gmail Geovanny Alberto Valderrama Téllez <gvaldert@gmail.com> **Sugerencias Plan Mercadeo** 1 mensaje **Geovanny Alberto Valderrama Téllez** <gvaldert@gmail.com> 18 de febrero de 2026 a las 7:53 Para: luisaencandonavendano@gmail.com, comercializacion@aguardientecaucano.com Cc: Ivon Lucia Sarria Mosquera <planeacion@aguardientecaucano.com> Buenos días. Adjunto unas sugerencias del plan de mercadeo que les poria ayudar a realizar un seguimiento de las actividades. Espero que les sea útil. Saludos. **Sug Plan Mercadeo 2026.xlsx** 16K
Apoyar en el seguimiento y monitoreo a los planes de acción de los procesos de Direccionamiento Estratégico y Comercialización según directrices de la Jefe de la División de Planeación.	Se participó en el seguimiento a los planes de acción establecidos para los procesos de direccionamiento estratégico y comercialización, revisando indicadores, avances y cumplimiento de actividades programadas. Asimismo, se apoyó la consolidación de información del mes de enero y febrero necesaria para evaluar el desempeño de estos procesos y facilitar la toma de decisiones por parte de la División de Planeación.  
Realizar el seguimiento al resultado de las actividades de BTL (Below The Line) y patrocinios en canales.	Se realizó el análisis y seguimiento del periodo de enero y febrero a las actividades BTL y patrocinios desarrollados en los diferentes canales de comercialización, evaluando su impacto en términos de visibilidad de marca, posicionamiento de productos y comportamiento de ventas. Este seguimiento permitió identificar resultados relevantes y generar insumos de información para la evaluación de la efectividad de dichas estrategias.

[1] Se actualiza la versión 01.

	
Apoyar análisis de posicionamiento en los mercados de acuerdo a la presencial y rotación de los productos	Se apoyó la elaboración de análisis relacionados con el posicionamiento de los productos de la Industria Licorera del Cauca en los diferentes mercados, considerando variables como presencia en puntos de venta, rotación de inventario, visibilidad de marca y comportamiento de la demanda correspondientes al periodo vencio y continuo. Estos análisis contribuyen a identificar oportunidades de fortalecimiento comercial y expansión de mercado. 
Visitar canales de distribución de los productos que generen datos para la toma de decisión respecto a la mejora continua.	Se realizaron 3 visitas a diferentes canales de distribución y puntos de comercialización con el propósito de recopilar información relevante sobre presencia de productos, comportamiento del consumidor y dinámica de ventas. La información recolectada se utilizó como insumo para el análisis de mercado y la identificación de oportunidades de mejora en las estrategias comerciales. 
Realizar informes de datos estadísticos para la toma de decisiones estratégicas	Se elaboraron informes basados en el análisis de datos estadísticos relacionados con el

	comportamiento comercial de los productos, tendencias de mercado y resultados de estrategias de mercadeo del periodo correpondiente a evalucar. Estos informes fueron estructurados con el fin de facilitar la interpretación de la información y apoyar los procesos de toma de decisiones estratégicas dentro de la entidad.  
Administrar la información cuantitativa de la Industria Licorera del Cauca.	Se apoyó la organización, consolidación y actualización de la información cuantitativa relacionada con ventas, participación en el mercado y resultados comerciales. Esta administración de datos permitió mantener información estructurada y disponible para los procesos de análisis y seguimiento estratégico realizados por la División de Planeación.  **ACIL** | ACIL | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Q1 | 10.931.566 | 17.586.910 | 18.104.746 | 14.745.891 | 10.905.760 | | Q2 | 19.533.739 | 23.846.278 | 26.543.910 | 24.645.169 | 17.873.368 | | Q3 | 26.354.503 | 31.380.731 | 32.281.113 | 33.689.976 | 23.890.948 | | Q4 | 23.140.522 | 29.328.786 | 30.089.717 | 21.934.574 | 21.405.820 | | TOTAL | 82.960.330 | 102.160.706 | 107.019.485 | 94.985.604 | 73.775.901 | | % Varo | | 23,1% | 4,8% | -11,3% | -22,3% | **CAUCANO** | CAUCANO | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Q1 | 238.663 | 546.952 | 345.763 | 137.812 | 159.459 | | Q2 | 849.919 | 817.882 | 1.021.131 | 675.801 | 753.361 | | Q3 | 995.393 | 1.219.356 | 769.458 | 733.582 | 647.399 | | Q4 | 1.269.828 | 1.387.291 | 1.769.138 | 1.655.004 | 1.565.772 | | TOTAL | 3.353.703 | 3.971.431 | 3.895.491 | 3.202.199 | 3.125.991 | | % Varo | | 18,4% | -1,9% | -17,8% | -2,4% |
Apoyar las diferentes actividades que requiera la División de Planeación, según lo determine el supervisor del contrato.	Durante el periodo del informe se brindó apoyo a diversas actividades solicitadas por la División de Planeación, incluyendo análisis de información del cirre de añor 2025, elaboración de reportes, revisión de bases de datos y consolidación de información estratégica consolidado 2025 . Estas actividades contribuyen al fortalecimiento de los procesos de planeación institucional y al seguimiento de la gestión comercial de la entidad.
Guardar la reserva y confidencialidad de la información que maneje.	Se mantuvo estricta reserva sobre toda la información institucional gestionada durante la ejecución del contrato, especialmente aquella relacionada con estrategias comerciales, bases de datos y análisis de mercado. La información fue utilizada únicamente para fines institucionales y en

[1] Se actualiza la versión 01.

	cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Con fundamento en el seguimiento efectuado y en la verificación de los entregables y evidencias presentadas, el suscrito emitió concepto favorable sobre la ejecución del Contrato No. 067 de 2026 correspondiente a los periodos de febrero 2026, dejando constancia de que las actividades fueron ejecutadas a satisfacción.

Por último, el contratista hizo entrega de Planilla de pago al Sistema de Seguridad Social Planilla Tipo I - N° de Planilla 9500737068, con aportes del mes de febrero de 2025, por lo que se AUTORIZA EL PAGO

ANEXOS SECOP	No. FOLIOS, CD'S, DVD'S
1. Cuenta de Cobro 2. Informe de actividades 3. Planilla seguridad social	

Certifico que la información relativa a la ejecución del contrato fue debidamente incorporada en el Sistema Electrónico de Contratación Pública (SECOP)

El presente informe se emite el día 09 de marzo de 2026

IVON LUCÍA SARRIA MOSQUERA
Jefe Planeación
Supervisor contrato 069-2026

[1] Se actualiza la versión 01.