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	**IVONNE LUCÍA SARRIA MOSQUERA**		
CARGO	Jefe de planeación		
DESIGNACIÓN	Supervisor		
FECHA	02/05/2026		

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 ($13.500.00**0). 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	01/04/2026	Honorarios Marzo	$ 4.500.000
03	Cuenta de Cobro	02/05/2026	Honorarios Abril	$ 4.500.000

PAGO SEGURIDAD SOCIAL			
INFORMACIÓN:	Planilla No. 9503500907	PERIODO COTIZADO:	04/2026

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:	$ 13.500.000
VALOR POR EJECUTAR	$ 0

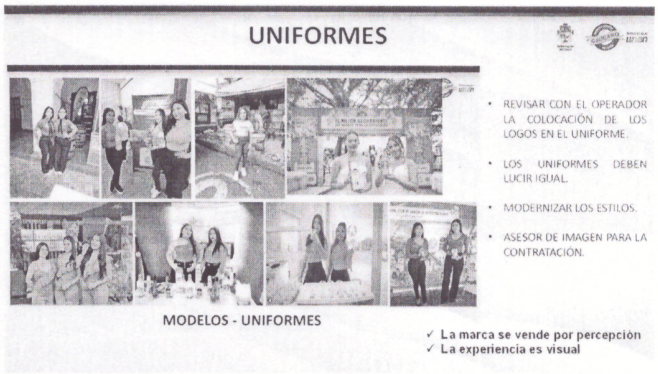
De conformidad con el acuerdo 002 del 2023 artículo 26. Parágrafo. No será obligatoria la constitución de garantía en los eventos de contratación directa.

[1] Se actualiza la versión 01.

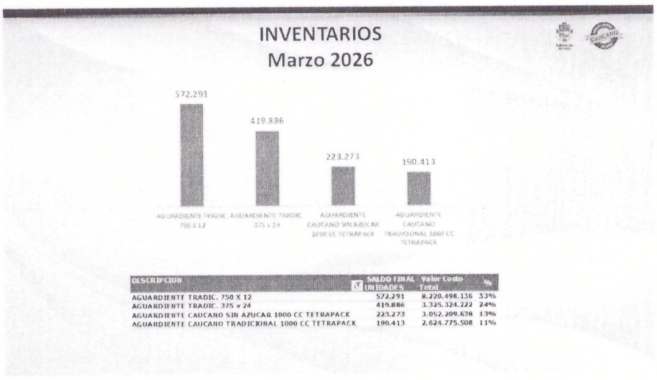
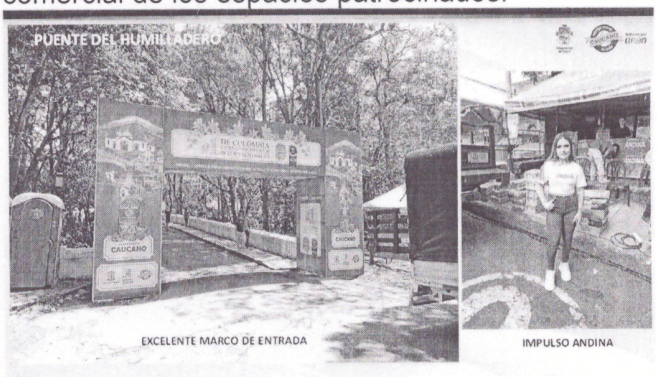
DESARROLLO DEL CONTRATO

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**.

ACTIVIDADES ESPECIFICAS

OBLIGACIONES CONTRACTUALES	VERIFICACIÓN (ver informe soporte anexo)
Apoyar el seguimiento e implementación de estrategias planteadas en el Plan de Mercadeo 2026.	Durante el periodo reportado se evidenció acompañamiento permanente al seguimiento de las estrategias contempladas en el Plan de Mercadeo 2026, mediante la consolidación de información comercial, revisión de ejecución en canales y análisis de desempeño de portafolio. Se apoyó la implementación de acciones enfocadas en fortalecimiento de presencia de marca, optimización de exhibiciones, impulso de referencias estratégicas y monitoreo de resultados en el mercado caucano. Asimismo, se verificaron oportunidades de mejora frente a rotación de productos y comportamiento comercial en puntos priorizados. 
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 brindó apoyo técnico y operativo al seguimiento de los planes de acción definidos por la División de Planeación, recopilando información relevante de ejecución comercial, indicadores de ventas, inventarios y actividades promocionales. Se atendieron las directrices impartidas por la supervisión contractual, generando reportes y observaciones que permiten evaluar el cumplimiento de metas institucionales y ajustar estrategias relacionadas con direccionamiento estratégico y comercialización.

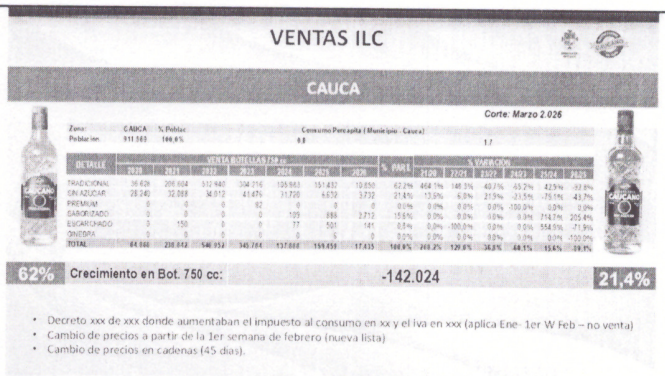
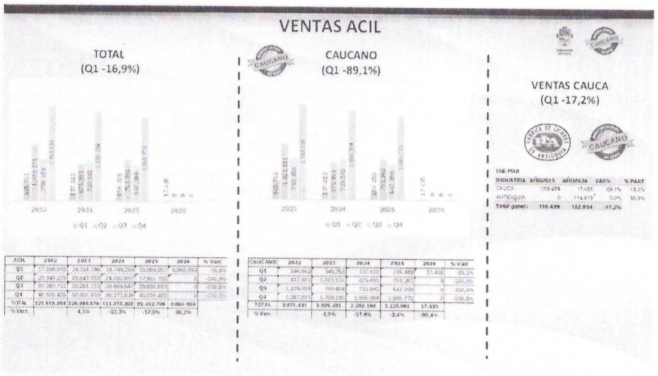
[1] ~~Se actualiza la versión 01.~~

	 DESCRIPCION | SALDO FINAL UNIDADES | Valor Costo Total | % AGUARDIENTE TRADIC. 750 X 12 | 572.291 | 8.220.498.136 | 33% AGUARDIENTE TRADIC. 375 x 24 | 419.886 | 5.725.324.222 | 24% AGUARDIENTE CAUCANO SIN AZUCAR 1000 CC TETRAPACK | 223.273 | 3.052.209.634 | 13% AGUARDIENTE CAUCANO TRADICIONAL 1000 CC TETRAPACK | 190.413 | 2.624.775.508 | 11%
Realizar el seguimiento al resultado de las actividades de BTL (Below The Line) y patrocinios en canales.	Se efectuó seguimiento a actividades BTL y patrocinios desarrollados en eventos institucionales, canales comerciales y espacios masivos, verificando niveles de visibilidad de marca, ubicación de material publicitario, desempeño frente a la competencia y oportunidades de posicionamiento. Se revisaron activaciones realizadas en eventos de ciudad y establecimientos nocturnos, identificando necesidades de mejora en imagen, uniformidad, exhibición y aprovechamiento comercial de los espacios patrocinados. 
Apoyar análisis de posicionamiento en los mercados de acuerdo a la presencial y rotación de los productos	Se adelantó análisis del posicionamiento comercial de los productos de la Industria Licorera del Cauca, tomando como base visitas a establecimientos, revisión de exhibiciones y participación de marcas en góndola. Se evaluó la presencia de referencias como Tradicional, Sin Azúcar, Escarchados y otros productos del portafolio, así como su nivel de rotación frente a marcas competidoras, generando observaciones orientadas al fortalecimiento de participación en mercado y mayor visibilidad comercial.

[1] Se actualiza la versión 01.

	
Visitar canales de distribución de los productos que generen datos para la toma de decisión respecto a la mejora continua.	Se realizaron visitas técnicas y comerciales a diferentes canales de distribución, entre ellos grandes superficies, supermercados, eventos y establecimientos de consumo inmediato, con el fin de recolectar información estratégica para la toma de decisiones. Durante dichas visitas se verificaron precios, disponibilidad de inventario, exhibición, portafolio activo, agotados y comportamiento competitivo, información que sirve como insumo para acciones de mejora continua en comercialización y mercadeo. 
Realizar informes de datos estadísticos para la toma de decisiones estratégicas	Se elaboraron informes estadísticos relacionados con ventas acumuladas, variaciones por periodos, participación por referencias, comportamiento del mercado caucano, niveles de inventario e inversión comercial. La información consolidada permitió identificar tendencias de consumo, disminuciones o crecimientos por línea de producto y oportunidades de intervención estratégica para la toma de decisiones por parte de la administración.

[1] Se actualiza la versión 01.

	
Administrar la información cuantitativa de la Industria Licorera del Cauca.	Se administró y organizó información cuantitativa asociada a ventas, distribución, inventarios, precios, participación de mercado e inversiones comerciales, garantizando actualización y disponibilidad de datos requeridos para análisis internos. Igualmente, se consolidaron bases de información provenientes de visitas de campo, reportes comerciales y documentos de seguimiento, contribuyendo a una gestión eficiente de la información institucional. 
Apoyar las diferentes actividades que requiera la División de Planeación, según lo determine el supervisor del contrato.	Se prestó apoyo integral a las actividades solicitadas por la División de Planeación, atendiendo requerimientos relacionados con seguimiento comercial, acompañamiento en procesos estratégicos, revisión documental, elaboración de informes y análisis de mercado. Las labores fueron desarrolladas conforme a las instrucciones impartidas por la supervisora del contrato, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos institucionales.

[1] Se actualiza la versión 01.

	
Guardar la reserva y confidencialidad de la información que maneje.	Durante la ejecución contractual se dio cumplimiento al deber de reserva y confidencialidad respecto de la información comercial, estadística, estratégica y administrativa conocida con ocasión del contrato. El manejo de datos e informes se realizó exclusivamente para fines institucionales, observando criterios de responsabilidad, custodia documental y protección de información interna de la entidad.

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 5 de Mayo de 2026

IVON LUCÍA SARRIA MOSQUERA
Jefe División Planeación
Supervisor

[1] Se actualiza la versión 01.