

	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. 025-2026		
OBJETO	CONTRATAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO Y COMUNICACIONES CON ESTRATEGIAS DE APERTURA DE MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA IMPACTAR DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA.		
CONTRATANTE	INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA		
NIT	891.500.719-5		
CONTRATISTA	LUISA FERNANDA ESCANDON AVENDAÑO		
NIT Y/O CÉDULA	31.567.163		
FECHAS DE PERFECCIONAMIENTO	2 de febrero de 2026		
FECHA DE ACTA DE INICIO	30 de julio de 2026		
VALOR DEL CONTRATO	TREINTA MILLONES DE PESOS. (\$30.000.000)		
DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL			
CERTIFICADO DISPONIBILIDA PRESUPUESTAL	Nro. 0061	Fecha: 20/01/2026	Valor: \$30.000.000
CERTIFICADO REGISTRO PRESUPUESTAL	Nro. 078	Fecha: 23/01/2026	Valor: \$30.000.000
SUPERVISOR			
NOMBRE	ALBERT VIAFARA BANGUERO		
CARGO	Jefe de comercialización		
DESIGNACIÓN	Supervisor		
FECHA	18/03/2026		

GESTIÓN DE PAGOS
De acuerdo con lo establecido en la CLÁUSULA CUARTA - VALOR Y FORMA DE PAGO : El contrato tendrá un valor de hasta TREINTA MILLONES DE PESOS. (\$30.000.000) , por concepto de honorarios. Los cuales serán cancelados en 6 cuotas mensuales, cada una por un valor de CINCO MILLONES DE PESOS (\$5.000.000). Se cancelará previa entrega de informe mensual de actividades, pago al régimen de Seguridad social y expedición de certificación de cumplimiento por parte del supervisor.

	INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA			
	INFORME DE SUPERVISOR DE CONTRATO			
	Código FODJ01	Versión 02 ¹	Fecha vigencia 20 de enero de 2020	Página 2 de 3

RELACION DE PAGOS				
PAGO	FACTURA NO.	FECHA	CONCEPTO	VALOR
01	Cuenta de Cobro	18/03/2026	Honorarios Febrero	\$5.000.000
02	Cuenta de cobro	6/04/2026	Honorarios Marzo	\$5.000.000
03	Cuenta de cobro	11/05/2026	Honorarios Abril	\$5.000.000
04	Cuenta de cobro	16/06/2026	Honorarios Mayo	\$5.000.000
05	Cuenta de cobro	03/07/2026	Honorarios Junio	\$5.000.000

PAGO SEGURIDAD SOCIAL			
INFORMACIÓN:	Planilla No. 9507046703	PERIODO COTIZADO:	junio/2026

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

BALANCE FINANCIERO	
VALOR INICIAL DEL CONTRATO:	\$ 30.000.000
VALOR OTRO SI:	\$ 0
VALOR TOTAL DEL CONTRATO:	\$ 30.000.000
VALOR EJECUTADO Y PAGADO AL CONTRATISTA:	\$ 25.000.000
VALOR POR EJECUTAR	\$5.000.000

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

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 PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO Y COMUNICACIONES CON ESTRATEGIAS DE APERTURA DE MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA IMPACTAR DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA" y cumpliendo con el pago al Sistema de Seguridad Social, por lo que se AUTORIZA EL PAGO.

**INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA****INFORME DE SUPERVISOR DE CONTRATO**Código
FODJ01Versión
02¹Fecha vigencia
20 de enero de 2020Página
3 de 3**DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS**

Dando cumplimiento a la cláusula novena del contrato, en el mes de junio de 2026, se realizaron las siguientes actividades, articuladas con el desarrollo y cumplimiento del alcance del contrato y desarrollo e implementación del plan de mercadeo.

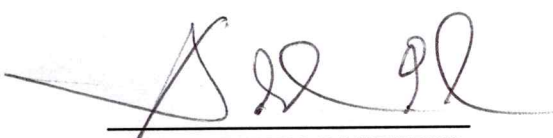
1. Implementación del plan de mercadeo: se construyó documento de plan de mercadeo para la vigencia actual. Este fue socializado y aprobado por todo el nivel directivo y se ha venido implementando en sus tres ejes estratégicos, iniciando por la gestión comercial la cual ha estado enfocada en la implementación de estrategias por los canales principales de venta
2. Comunicación estratégica 360: Se ha consolidado el plan estratégico con indicadores consignados en planeación de la factoría y se hace control en cada uno de los canales de comunicación masiva, logrando negociaciones incluso a nivel nacional y de televisión para visibilizar las estrategias de posicionamiento de la marca especialmente en el mes de junio para los eventos de Expolicores, copa del mundial 2026 y a resaltar la diferenciación de calidad con el reconocimiento Mondeselection.
3. Apoyar y direccionar las estrategias de comunicaciones: de acuerdo con el punto anterior, se ha liderado toda la estrategia de comunicación en representación con diferentes grupos de interés, tanto internos como externos y se ha liderado una ejecución que deja en alto el logro de la gestión, especialmente digital con crecimiento en la comunidad de redes sociales y el logro en las cifras de enganche de las diferentes piezas.
4. Acompañamiento en el relacionamiento estratégico para los diferentes nichos de mercado: Ha liderado espacios relevantes de relacionamiento con entes y segmentos del mercado, en el marco del desarrollo de las estrategias del plan de mercadeo.
5. Creación de estrategias de ingreso a otros departamentos con la venta de aguardiente Caucano, así como a nivel internacional en busca de consolidación del producto y apertura de mercados fuera del país

ANEXOS SECOP**No. FOLIOS, CD'S, DVD'S**

1. Cuenta de Cobro
2. Planilla seguridad social
3. Informe detallado en el marco de las obligaciones contractuales con evidencias fotográficas, dando cumplimiento a cabalidad de las funciones y obligaciones
4. Bitácora de actividades del mes

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 7 de julio de 2026 y se acuerda con el contratista el cumplimiento de acciones de implementación.



ALBERT VIAFARA BANGUERO
Jefe Comercialización