INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA
ESTUDIO PREVIO CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIOS

Fecha: julio 27 de 2026

DEPENDENCIA: jefe División Comercialización.

SOLICITANTE: Albert Viáfara Banguero- Jefe División Comercialización.

1. **DEFINICIÓN DE LA NECESIDAD Y JUSTIFICACIÓN**

Que la Industria Licorera del Cauca fue constituida por Ordenanza 26 del 28 de diciembre de 1972 como una empresa descentralizada y vinculada a la secretaría de Hacienda del Departamento, en calidad de Empresa Industrial y Comercial del orden territorial, con autonomía administrativa y patrimonio independiente y que tiene por objeto producir y comercializar licores.

Que la Misión de la Industria Licorera del Cauca es la de producir y comercializar licores de calidad para satisfacer a sus clientes y consumidores generando recursos dirigidos a la salud, educación, cultura y recreación que contribuyan al desarrollo y bienestar de la comunidad con el apoyo y compromiso de su equipo humano.

La industria Licorera del Cauca como Empresa productora y comercializadora de licores, tiene la necesidad fundamental de realizar las diferentes actividades consistentes en el posicionamiento y recordación de marca a través de personal de apoyo, el cual tendrá la misión de interactuar con los distribuidores y clientes finales para dar a conocer, vender y posicionar los productos de la factoría.

El profesional de apoyo es el encargado de ejecutar la estrategia de marketing en el punto de venta y su función es la de tener como objetivo principal, colaborar con el distribuidor a fin de lograr un surtido eficiente, una mejor exposición de productos en las tiendas; góndolas, colocación de publicidad en el punto de venta, entrega de material POP y como consecuencia lograr una mayor venta y posicionamiento del Aguardiente Caucano, también será el encargado de transmitir las diferentes promociones así como recopilar las necesidades de los clientes y el consumidor final.

La Industria Licorera del Cauca, tiene adicionalmente, la necesidad de establecer una estrategia de rotación de productos en el mercado, con el fin de posicionar los mismos no solo en el departamento del Cauca sino a nivel nacional. El profesional de apoyo deberá implementar las diferentes estrategias comerciales, de mercadeo con el debido apoyo publicitario, para lograr el fin propuesto y hacer que el portafolio de productos de la Empresa rote en los departamentos del Cauca y Valle del Cauca.

Entre las principales funciones del profesional de apoyo están:

- Dar a conocer las características, beneficios y precios de los productos.
- Apoyar a la división comercial en la ejecución de promociones, muestreo o degustación.
- Organizar los puntos de degustación y exhibición.
- Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios e impulsar las ventas.
- Organizar y exhibir mercancías en establecimientos de comercio.

- Visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios.
- Elaborar inventarios, hacer pedidos y apoyar al cliente/distribuidor.
- Búsqueda y gestión de nuevos clientes en el norte del cauca y el sur del valle.

Es fundamental para la Industria contar con un profesional de apoyo para la zona norte del departamento del Cauca, y algunos municipios de la zona sur del Valle del Cauca, debido a que en el momento no se cuenta con personal que apoye en estas labores y debido a las diferentes solicitudes manifestadas por nuestros clientes, es necesario contar con una persona que asuma las funciones mencionadas para apoyar, recolectar y transmitir las diferentes solicitudes y/o peticiones de los clientes y el consumidor final.

Dado lo anterior, se requiere contar con un profesional con más de cinco (5) años de experiencia, que apoye a la División Comercial de la Industria Licorera del Cauca en la zona norte del departamento del Cauca y en algunos municipios ubicados en el sur del departamento del Valle del Cauca en temas de mercadeo, rotación de productos, posicionamiento de marca, visitas a distribuidores, clientes, almacenes de cadena, supermercados, estancos, entrega de materia POP.

2. **RUBRO PRESUPUESTAL:** 2.4.5.02.08.839900M otros servicios profesionales técnicos Empresariales

3. **DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL:** 547 de 04/08/2026

4. **ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO:** El Gerente y ordenador del gasto de la Industria Licorera del Cauca, autoriza la suma de **dieciocho millones de pesos. ($18.000.000)**, por concepto de honorarios y gastos de desplazamiento y permanencia.

CONCEPTO DE VIABILIDAD: Para la contratación de Prestación de Servicios Profesionales, la Industria Licorera del Cauca contratará con la persona que esté en capacidad de ejecutar el objeto del presente estudio y que cuente con la idoneidad y experiencia necesaria, condiciones que ya han sido verificadas por la empresa. De otra parte, en la planta de personal de la Empresa, no se cuenta con personal suficiente e idóneo que asuma la ejecución de las actividades propuestas en el objeto de la presente contratación, por lo que se procede a la misma.

Es así, que la Empresa considera que requiere un profesional con experiencia de 5 años en el sector comercial como apoyo profesional, demostrando con su hoja de vida, idoneidad y experiencia suficientes y necesarias para la prestación de los servicios requeridos, entre otras labores, acreditando tal condición a través de las certificaciones aportadas al expediente contractual.

MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN:

Con base en las situaciones fácticas anotadas en la descripción y justificación de la necesidad y el tipo de servicio profesional requerido por la Empresa, **LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA,** para el presente proceso de selección de contratista realizará el contrato bajo la modalidad de **CONTRATACIÓN DIRECTA,** conforme lo dispone el acuerdo 002 del 2023. Literal d) prestación de servicios profesionales, de apoyo a la gestión y para la realización de trabajos artísticos o culturales.

Ahora bien, referente a la cuantía, se podrá contratar directamente y sin necesidad de invitación cuando la cuantía del proceso sea menor ó igual a 50 SMLMV. Es por ello que, es viable jurídicamente que se realice la contratación de un profesional de apoyo con experiencia de dos años relacionada con el cargo para la División de Comercialización.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA:
De acuerdo a lo anterior, en el Portal único del SECOP, se realizó la revisión de contratos celebrados en vigencias anteriores por la Industria Licorera del Cauca, encontrándose antecedentes relacionados con la contratación de personal para el desarrollo de actividades de mercadeo, promoción, posicionamiento y comercialización de los productos de la Empresa.

Para la presente contratación se requiere un perfil que, además de desarrollar actividades con experiencia y conocimientos que permitan apoyar la implementación de estrategias orientadas a la apertura y fortalecimiento de nuevos mercados, rotación de productos, posicionamiento de marca y fortalecimiento de las ventas en la zona norte del departamento del Cauca y algunos municipios del sur del departamento del Valle del Cauca.

En este sentido, la presente contratación se encuentra relacionada con la demanda histórica de la Empresa en materia de mercadeo y comercialización, pero responde a una necesidad específica de la División de Comercialización que requiere un perfil con mayor experiencia y capacidad de gestión para el cumplimiento de las actividades previstas en el objeto contractual.

ANÁLISIS DESDE LO LEGAL:
En el presente asunto se pretende adelantar la contratación de un Profesional con experiencia de más de cinco (5) en actividades relacionadas con el objeto contractual.

En cuanto a la regulación las disciplinas de administración:

EDUCACIÓN SUPERIOR
La Ley 30 de Diciembre 28 de 1992 organiza el Servicio de Educación Superior al referirse a los programas académicos, resalta en los siguientes artículos: **ARTÍCULO 9.** Los programas de pregrado preparan para el desempeño de ocupaciones, para el ejercicio de una profesión o disciplina determinada, de naturaleza tecnológica o científica o en el área de las humanidades, las artes y la filosofía. También son programas de pregrado aquellos de naturaleza multidisciplinaria conocidos también como estudios de artes liberales, entendiéndose como los estudios generales en ciencias, artes o humanidades, con énfasis en algunas de las disciplinas que hacen parte de dichos campos.

El futuro contratista deberá de aportarla y los documentos adoptados y reglamentados para cada profesión.

VALOR Y FORMA DE PAGO: El contrato tendrá un valor de hasta **dieciocho millones de pesos. ($18.000.000)**, por concepto de honorarios y gastos de desplazamiento y permanencia. Los Honorarios serán cancelados por valor de **cuatro millones de pesos M/Cte. ($4.000.000)** pagados así: 1) CUATRO (4) cuotas mensuales cada una por valor de **CUATRO MILLONES DE PESOS M/CTE ($4.000.000).** 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. Los gastos de desplazamiento y permanencia serán cancelados por valor de **dos millones de pesos M/Cte. ($2.000.000).** con previa autorización del supervisor, se pagará los gastos de desplazamiento y permanencia de conformidad con el valor estipulado en la escala de viáticos emitida por la industria licorera del cauca, presentando los soportes de los gastos.

5. El plazo de ejecución del contrato será hasta el 31 de diciembre de 2026, a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución del contrato.

6. **TIPO DE CONTRATACIÓN:** Contrato de prestación de servicios profesionales.

OBJETO: EL CONTRATISTA se obliga con la Industria Licorera del Cauca a prestar sus servicios profesionales para apoyar a la División de Comercialización en las estrategias de ventas y encontrar las oportunidades de negocio atendiendo la comercialización y distribución de los productos dentro del departamento del cauca y valle del cauca

ALCANCE DEL OBJETO CONTRACTUAL.

La persona contratada deberá establecer estrategias de ventas y encontrar las oportunidades de negocio atendiendo la comercialización y distribución de los productos del portafolio de la Industria Licorera del Cauca, enfocando la atención del mercado en la zona norte del departamento del Cauca y en la zona sur del departamento del Valle del Cauca, encontrando el espacio y la oportunidad para desarrollar esta tarea, cuya finalidad será contribuir al comercialización de los productos de la Industria Licorera del Cauca.

7. **OBLIGACIONES DE LAS PARTES:**

9.1 OBLIGACIONES GENERALES DEL CONTRATISTA

1. Estar bajo la supervisión del funcionario designado para ello por la Industria Licorera del Cauca
2. Cumplir con el objeto contractual dentro de las especificaciones técnicas y condiciones contractuales requeridas
3. 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.
4. 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.
5. Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas contractuales, evitando dilaciones y/o obstáculos.
6. No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera de la Ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.
7. 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.
8. 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.
9. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato.
10. Las demás que se deriven de la naturaleza del contrato.

9.2 OBLIGACIONES ESPECIFICAS DEL CONTRATISTA

1. Realizar visitas comerciales periódicas a establecimientos, distribuidores, comerciantes, mayoristas, minoristas y demás clientes potenciales ubicados en la zona norte del departamento del Cauca y en la zona sur del departamento del Valle del Cauca, con el propósito de promover el portafolio de productos de la Industria Licorera del Cauca, de forma semanal.
2. Identificar y caracterizar clientes actuales y potenciales, estableciendo sus necesidades, capacidad de compra, ubicación, canales de comercialización y oportunidades de crecimiento para los productos del portafolio.

3. Promover activamente el portafolio de productos de la Industria Licorera del Cauca mediante visitas comerciales, presentación de productos, actividades de impulso y demás acciones autorizadas por la entidad.
4. Realizar seguimiento a los pedidos, ventas, inventarios, rotación de productos y necesidades de abastecimiento de los clientes de las zonas asignadas, identificando oportunamente oportunidades de mejora.
5. Apoyar la ampliación y fortalecimiento de la red de distribución y comercialización en el norte del Cauca y sur del Valle del Cauca, de acuerdo con las directrices y políticas comerciales establecidas por la Industria Licorera del Cauca.
6. Coordinar y apoyar, cuando sea requerido y autorizado, actividades comerciales, promocionales y de activación de marca dirigidas a fortalecer la presencia de los productos en los diferentes canales de venta.
7. Realizar seguimiento permanente a las metas y resultados comerciales de las zonas asignadas, identificando dificultades, oportunidades y acciones correctivas que contribuyan al cumplimiento de los objetivos de ventas.
8. Mantener actualizada la información de los clientes visitados, oportunidades identificadas, gestiones realizadas, pedidos generados y resultados obtenidos en cada zona de intervención.
9. Entregar un informe mensual de las actividades ejecutadas.
10. El contratista se compromete a presentar un informe cada 15 día ante el comité de comercialización, de las actividades desarrolladas, incluyendo las visitas comerciales realizadas, clientes atendidos, nuevos clientes identificados, oportunidades de negocio, resultados de ventas, dificultades encontradas y acciones propuestas.
11. Apoyar a los clientes en la recepción de los pedidos en articulación con caja y facturación.
12. Recopilar y trasmitir al Jefe de la División Comercial las diferentes peticiones y/o reclamos de los clientes.
13. Apoyar en las visitas y acompañar las actividades de impulso en discotecas, bares, supermercados, estancos y enviar informe a comercialización del consumo y rotación del producto. organizar los Stand y/o góndolas con publicidad de la Industria Licorera del Cauca.
14. Apoyar actividades de verificación en la adulteración y contrabando en los municipios de la zona asignada.
15. Apoyar en los temas que se soliciten por la empresa para reuniones con los clientes y demás distribuidores.
16. El CONTRATISTA se obliga expresamente a entregar a la industria licorera del cauca , al finalizar el plazo de ejecución del contrato o una vez se haya cumplido a cabalidad con el objeto contractual, toda la información, documentación, informes, registros, bases de datos, archivos físicos y/o digitales, productos, resultados, soportes técnicos y en general, cualquier otro material que haya sido elaborado, recolectado, desarrollado o utilizado durante la ejecución del presente contrato, sin que ello genere reconocimiento económico adicional en la ejecución del contrato, circunscribiéndose a una o varias actividades específicas

    En virtud de lo dispuesto en el artículo 21 de la Ley 2381 de 2024 y conforme a lo señalado en el artículo 2.2.4.18.7 del Decreto 514 de 2025, se acuerda mediante el presente contrato que el contratista será el responsable exclusivo de realizar, de manera oportuna y conforme a la normatividad vigente, las cotizaciones al Sistema de Protección Social Integral, que incluye los aportes correspondientes a la vejez, invalidez y sobrevivencia (pensión), la seguridad social en salud y el sistema general de riesgos laborales

9.3 OBLIGACIONES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA

1. Pagar oportunamente el valor pactado de acuerdo con los términos establecidos en las condiciones contractuales.
2. Colaborar con el contratista en cuanto sea necesario para que el objeto del contrato se cumpla de manera satisfactoria.
3. Ejercer de manera oportuna, adecuada e idónea la actividad la supervisión de vigilancia y control a través del Supervisor sobre la ejecución del Contrato.
4. Verificar que el contratista realice el pago de aportes al sistema de seguridad social integral, aportes parafiscales, ICBF. SENA y cajas de compensación familiar (cuando a ello haya lugar) en las condiciones establecidas por la normatividad vigente.
5. Apoyar al contratista en el desplazamiento con viáticos acordes a la categoría que corresponda a sus honorarios.

10 LUGAR DE EJECUCIÓN: Zona norte del Departamento del Cauca y Zona sur del Departamento del Valle.

11 **SUPERVISIÓN:** La supervisión del contrato será realizado por el jefe de comercialización ó quien haga sus veces, el cual tendrá las facultades establecidas en el artículo 83 84 de la Ley 1474 de 2011 y el Manual de contratación de la Industria Licorera del Cauca acuerdo 002 de 2023.

12 **GARANTIAS:** El parágrafo del artículo 26, acuerdo 002 del 2023, "Por medio de la cual se expide el Estatuto Interno de Contratación y Supervisión de la ILC", establece que "*las garantías no serán obligatorias en los eventos de contratación directa*", por tal razón, y dada la naturaleza del contrato a suscribir, la Industria Licorera del Cauca, no exigirá la expedición de las mismas.

13 DOCUMENTOS REQUERIDOS AL CONTRATISTA

Se deberán aportar los siguientes documentos:

13.1 **Hoja de vida:**

El futuro contratista deberá allegar la hoja de vida registrada y constancia de haber sido debidamente validada en el SIGEP, la cual debe de contener los datos personales, formación académica si es del caso, experiencia profesional o laboral; y los demás documentos soportes, en los cuales se evidencien los requisitos de experiencia y estudios exigidos en el perfil.

Anexar:
Fotocopia de la cédula de ciudadanía.
Diploma o acta de grado bachiller
Diploma o acta de grado profesional
Tarjeta profesional
Diploma o acta de grado de especialización
Rut
Certificado de antecedentes judiciales
Certificado de antecedentes disciplinarios
Copia de la libreta militar si a ello hubiere lugar (hombre menor de 50 años)
Registro nacional de medidas correctivas
Certificado del examen pre-ocupacional
Certificaciones de experiencia
Redam

14.2 Constancia de cumplimiento al sistema de seguridad social integral y/o aportes parafiscales: El futuro contratista deberá acreditar que se encuentra al día en el pago de aportes al Sistema de Seguridad Social Integral (Pensión, Salud y Riesgos Profesionales).

14.3 Licencias requeridas: El contrato planteado no requiere licencia alguna para su ejecución.

14 ANÁLISIS DE RIESGOS Y FORMA DE MITIGARLOS. De acuerdo con lo previsto en el acuerdo 002 de 2023.o Manual de Contratación de la ILC, esta entidad ha definido como riesgos dentro de la ejecución del presente contrato de prestación de servicios profesionales, los siguientes riesgos:

No.	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	DESCRIPCIÓN (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Probabilidad	Impacto	Calificación Total	Prioridad
1	General	Interno	Ejecución	Operacional	Ejecución ineficiente de las obligaciones contractuales, o la demora de las mismas.	Puede variar el resultado y el plazo pactado en el contrato	1-Raro	2-Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
2	General	Interno	Ejecución	Operacional	Ejecución errada del objeto y las obligaciones contractuales	Inadecuada selección del contratista	1-Raro	2- Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
3	General	Externo	Ejecución	Operacional	Incumplimiento total o parcial en la ejecución del contrato (no genera perjuicio económico grave, el pago se efectúa al final de acuerdo al cumplimiento)	Razones y/o motivos atribuibles al contratista	2- improbable	3-moderado	5 -Riesgo medio	Medio
4	Especifica	interno	Planeación	Financieros	Se presenta cuando existe la estimación inadecuada de costos	Desequilibrio económico del contrato	1-Raro	2-Menor	3- Riesgo Bajo	Menor
5	Especifico	Interno	Planeación	Económico	Se presenta cuando se necesitan servicios adicionales necesarios para la utilidad del objeto contractual	Controversias post-contractuales (liquidación)	2-improbable	3- moderado	5-Riesgo Medio	Medio
6	Especifico	Externo	Ejecución	De la Naturaleza	Se presenta cuando por eventos naturales dificulta o tienen impacto en la ejecución del contrato.	Suspensiones contractuales, incumplimiento parcial o total.	3-Posible	4-Mayor	7-Mayor	Alto

7	Especifico	Externo	Ejecución	Sociales y/o Políticos	Eventos sociales como huelgas, paros, protestas ó hechos ilegales que generan taponamientos de vías de comunicación o impedimentos para el acceso de los sitios donde se debe ejecutar los contratos.	Suspensiones contractuales, incumplimiento parcial o total del contrato	3-Posible	2-Menor	5-Riesgo Medio	Medio
8	Especifi	Externo	Ejecució	Económ icos	Mal uso del anticipo por parte del contratista.	Razones y/o motivos atribuibles al contratista	2- improb	3-	5 - Riesgo	Medio

Forma de mitigarlos:

No.	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Controles a ser implementados	Impacto después del tratamiento			¿Afecta el equilibrio económico del contrato?	Persona responsable por implementar el tratamiento	Monitoreo y revisión	
			Probabilidad	Impacto	Calificación Total			¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad ¿Cuándo?
1	ILC	Verificación del cumplimiento del objeto contractual mediante informe presentados y/o productos entregados por el contratista	1-Raro	2- Menor	3-Bajo	No	Supervisor	Supervisor verifica mediante una confrontación los docümentos aportados por el contratista	Mensual.
2	ILC	Verificación cuidadosa de los documentos aportados por el contratista.	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de Contratación y Supervisor	Verificar mediante una confrontación de los documentos aportados.	Cada vez que se presente la necesidad.
3	ILC	Fijación de multas por el incumplimiento del contrato, pactar adicionalmente cláusulas penales debido a la cuantía a contratar	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de contratación y supervisor	Revisión de la minuta contractual	Cada vez que se presente la necesidad.
4	ILC	Verificación cuidadosa del certificado de disponibilidad presupuestal	1-Raro	2-Menor	3-Bajo	No	Grupo de Contratación y Área Financiera	Verificar mediante una confrontación de los documentos que certifican el presupuesto destinado	Cada vez que se presente la necesidad.

5	ILC	Definir un correcto objeto contractual	2-Improbable	1-insignificante	3-Bajo	No	Área Solicitante y Grupo de Contratación	Analizar la necesidad de la ILC para así realizar una buena calificación del objeto contractual	Cada vez que se presente la necesidad.
6	ILC	Revisar y establecer Junto con el supervisor las situaciones fácticas que ameritan la suspensión del contrato o el incumplimiento parcial o total del mismo	1-Raro	2-menor	3-Bajo	No	Supervisor	Justificar la necesidad ante la Gerencia de la Empresa para la suspensión o incumplimiento total o parcial del contrato	Cada vez que se presente la necesidad.
7	ILC	Se debe realizar plan de contingencia con el objeto de establecer jornadas especiales de visitas o de inspección y vigilancias en fechas posteriores a la ocurrencia de los eventos sociales, de tal forma que contractualmente no implique incumplimientos o dificultades en su ejecución.	2-Improbable	1-insignificante	3-Bajo	No	Grupo de contratación y supervisor	Supervisores de contratos deben revisar los planes de contingencia.	trimestralmente
8	ILC	Se deben solicitar las pólizas necesarias para proteger el anticipo y la ejecución del contrato	2-Improbable	1-insignificante	3-Bajo	No	Grupo de contratación y supervisor	Verificar mediante una confrontación de los documentos aportados.	Al suscribir el contrato.

ALBERT VIAFARA BANGUERO
Jefe División Comercial
Industria Licorera del Cauca

Elaboró/ Diego Narváez – Apoyo Prof. División Comercial
Revisión Jurídica/ Dra. Camila Larrahondo Sandoval – División Jurídica