Palmira, 30 de septiembre de 2026

ESTUDIO PREVIO DE ANALISIS DE CONVENIENCIA OPORTUNIDAD Y RIESGO DE LA CONTRATACIÓN

El presente estudio se fundamenta en el artículo 93 de la Ley 489 de 1998, artículos 13 y 14 de la Ley 1150 del 2007, este último modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011, y el Acuerdo No.100.03.01.014 de 23 de diciembre de 2021 que adopta la actualización del Manual de Contratación de la Industria de Licores del Valle.

1. **DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD**

La Industria de Licores del Valle, tiene como misión contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los vallecaucanos, generando los máximos recursos financieros al Departamento, que permitan el desarrollo de adecuados programas de salud, educación y recreación. A partir de producir y comercializar productos con la variedad, calidad, innovadores, con el apoyo y compromiso de su equipo humano, a consumidores, distribuidores y mayoristas que proporcionen las mejores sensaciones de alegría y felicidad en los consumidores, generando sostenibilidad a través de la rentabilidad, responsabilidad social y ambiental.

Para el desarrollo de su objeto social la Industria de Licores del Valle cuenta en la presente vigencia fiscal con un plan publicitario, promocional y comercial de mercado el cual consta de diversas variables encaminadas a promover tanto las ventas y consumo de los productos, así como lograr el posicionamiento y recordación de las marcas; variables dentro de las que se encuentra la estrategia de imagen y marca, a través de las cuales se busca hacer presencia en todos los eventos que se desarrollen en el Departamento del Valle del Cauca, tales como Ferias Municipales, Verbenas, Festivales, Conciertos, entre otros.

Entre las estrategias contempladas en el plan de mercadeo, se encuentra la participación de la ILV en EVENTOS DE GRAN MAGNITUD, que Permitan llegar a un gran aforo de personas, en contraprestación se obtiene mención en radio con las pautas de las cuñas (Patrocina Aguardiente Blanco del Valle sin Azúcar, fiesta, night y Ron Marques del Valle), Logo en la publicidad impresa, Activación de marca en puntos de venta con la boletería, Publicidad en pantallas del escenario, espacios para interacción con los asistentes y rotación de producto.

Dentro de los diversos eventos que se tienen programados, se quiere contar con la participación de artistas con un amplio reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional, que demuestren un aporte a la cultura colombiana, y en especial de nuestro Departamento del Valle del Cauca; artistas que, deleitando con su voz y composiciones musicales a todo el público, los impregne con el sabor de su género.

Para el mes de octubre en el municipio de Cartago, se realizará un gran concierto de música popular, el cual tendrá un importante exponente de la música popular con reconocimiento a nivel nacional e internacional, como es el señorazo. este evento espera contar con aproximadamente 3.500 personas y espera reunir visitantes de municipios aledaños; Este tipo de conciertos logra reunir gran variedad artística y cultural, por lo cual, se convierte en una vitrina importante para la venta del portafolio de productos de la ILV; tendrá gran convocatoria en redes sociales, Igualmente, por la calidad del evento y la connotación de los municipios, es recomendable y económicamente viable que la ILV participe de este concierto para el posicionamiento, venta, contención de competencia y recordación de la marca de nuestros productos.

De acuerdo con lo anterior, se hace necesario, conveniente y oportuno vincularnos al mencionado evento, lo cual igualmente está contemplada dentro del plan de mercadeo estipulado y aprobado como una herramienta de Comunicación, Imagen y Marca.

2. **OBJETO CONTRACTUAL Y ESPECIFICACIONES**

- TIPO DE CONTRATO: Prestación de servicios de publicidad.

- OBJETO: Patrocinio y fortalecimiento de la marca e imagen de los productos de la Industria de Licores del Valle en el evento: "LINDO LINDO TOOR", a realizarse en el Municipio de Cartago.

  - OBJETIVO ESTRATEGICO: El objeto de la contratación apunta al cumplimiento del siguiente objetivo:

Objetivo	Aplica
Margen de Rentabilidad	
Incrementar transferencias al departamento	
Incrementar unidades de botellas vendidas	X
Satisfacción al cliente	
Nivel de aceptación de la empresa	
Seguridad del producto	
Capacidad gerencial y administrativa	
Competencia laboral	

  - CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS: La presente necesidad se encuentra en el PAA 2026 con el siguiente código de UNSPSC:

Segmento	Familia	Clase	Producto	Nombre
80	14	16	07	Gestión de eventos

  - PLAZO DE EJECUCIÓN: Hasta el 13 de octubre de 2026, previo perfeccionamiento, cumplimiento de los requisitos de ejecución, y la firma del acta de inicio.

  - FORMA DE PAGO: El valor del presente contrato será facturado en su totalidad a la terminación del contrato y pagado dentro de los noventa (90) días después de radicación de la factura en la Subgerencia Financiera.

    Para efectuar el pago, el contratista debe presentar el informe escrito, fotográfico y de video donde se evidencie la ejecución contractual y presentación de la Certificación de Paz y Salvo al Sistema de Seguridad Social o Planilla de Pago de la EPS y Pensiones, según el caso.

- CONTROL Y VIGILANCIA: La Supervisión del contrato será ejercida por el Subgerente Comercial y de Mercadeo o en quien delegue el Gerente General.

- OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

  DEL CONTRATISTA:

  - Reconocer a la Industria de Licores del Valle y a sus productos, como Patrocinador Oficial Exclusivo en el evento: "LINDO LINTO TOUR", a realizarse el 3 de octubre de 2026, en el lote Santiago Plaza del Municipio de Cartago.

- Garantizar la exclusividad en la venta, en el marco del evento, de los productos de la Industria de Licores del Valle en la categoría de aguardientes y rones.
- Garantizar el reconocimiento de las marcas de la ILV como sponsor oficial del evento.
- Garantizar la presentación de artísticas de acuerdo al cronograma establecido, el cual contará con la presentación de artistas locales.
- Disponer de los medios e infraestructura que le permita el traslado de los artistas, hasta el sitio de presentación.
- Garantizar la realización de los shows artísticos con la exhibición y difusión de la marca de los productos de la ILV.
- Garantizar un espacio como centro de experiencia de las marcas de los productos de la ILV.
- Permitir la exposición de la marca y ubicación de material publicitario en los sitios del evento (Dummies, vallas, Pendones, material POP, degustación).
- Realizar menciones constantes de los productos de la ILV por parte del animador en la Tarima, durante la presentación de los diferentes artistas.
- Responder y responsabilizarse por todo el material logístico y publicitario que la ILV entregará para la realización del respectivo evento hasta cuando se proceda a la retoma después del evento.
- Utilizar en toda la publicidad que realice de los productos de la Industria de Licores del Valle, las frases restrictivas contenidas en la ley 30 de 1986, que dice: "El exceso de alcohol es perjudicial para la salud" y la Ley 124 de 1994, que dice: "Prohíbase el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad".
- Entregar a la Industria de Licores del Valle un informe Escrito, Fotográfico, Detallado y Fílmico, de todos los eventos realizados en las Fiestas.
- Cancelar todas las prestaciones sociales como aportes parafiscales y las afiliaciones a los fondos de pensiones, EPS, ARL, del personal que requiera en la ejecución del presente contrato.

DE LA ILV

a. Realizar los trámites presupuestales tendientes a efectuar el pago del contrato.
b. Exigir al contratista la ejecución idónea y total del objeto del contrato.
c. Supervisar la debida y oportuna ejecución del contrato y el cumplimiento de todas las obligaciones contractuales.
d. Suministrar toda la información que requiera el Contratista, para la correcta y oportuna ejecución del contrato.
e. Exigir el pago oportuno al Sistema de Seguridad Social del CONTRATISTA.

➢ PLAZO DE DURACIÓN: Este contrato tendrá una duración hasta el 13 de octubre de 2026, y cuatro (4) meses más para la liquidación.

3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN

El proceso que se adelantará se sustenta en el Manual de contratación de la Industria de Licores del Valle.

Artículo 32. MODALIDADES DE SELECCIÓN: La escogencia de los contratistas por parte de la Industria de Licores del Valle se desarrollará de conformidad con las siguientes modalidades:

(...)

Numeral 6. CONTRATACIÓN DIRECTA: La escogencia del contratista se adelantará bajo esta modalidad en los siguientes eventos":

2. En razón a la naturaleza del bien, obra o servicio, o las circunstancias del contrato a celebrar y sin consideración a la cuantía.

q. Cuando se trate de contratos de publicidad, comunicación, mercadeo y logística de mercadeo. La Industria de Licores del Valle adelantará proceso de contratación directa cuando se trate de la celebración de contratos cuyos objetos comprendan publicidad, comunicación, mercadeo y logística de mercadeo.

4. ANÁLISIS QUE SOPORTA EL VALOR ESTIMADO DEL CONTRATO

Para estimar el aporte de la Industria de Licores del Valle como vinculación Publicitaria en los mencionados eventos, la Subgerencia Comercial y de Mercadeo realizó el siguiente análisis:

1. Teniendo en cuenta que la Industria de Licores del Valle dentro de su plan estratégico de Mercadeo vigencia 2026, está el fortalecimiento del Aguardiente Blanco del Valle sin azúcar, fiesta, Night, aguardiente Origen del Valle en sus nuevas presentaciones y Ron Marques, una de las actividades es la promoción de los productos en las diferentes categorías que incluyen herramientas de comunicación, imagen y marca, promoción en venta.

2. El valor se justifica dado los beneficios que obtendrá la empresa en las herramientas según se detallan a continuación:

Actividad	Resultado
Comunicación	Inclusión de logos en material impreso de comunicación del evento. Garantiza reconocimiento inmediato de marca en todos los espacios publicitarios. Refuerza la identidad corporativa de la ILV y genera recordación permanente en el público asistente. Se articula con la obligación contractual de incluir los logos de la ILV en afiches, volantes y demás piezas gráficas. Alianzas Estratégicas (Co-branding): asociarse con marcas locales reconocidas facilita la entrada y aumenta la confianza de los consumidores; Establecer alianzas estratégicas o puntos de venta físicos en otros departamentos, se convierte en la clave para alinear la identidad de la marca con las preferencias locales.
Posicionamiento y fortalecimiento de marca	Exhibición publicitaria y visibilidad en el evento, a través de vallas, carpas, dummies, espacio para impulso y degustación de producto y ubicación de material publicitario. La presencia de vallas, carpas, dummies y degustaciones asegura impacto visual directo y repetitivo sobre el consumidor. Este tipo de activaciones se alinea con la estrategia de mantener a la ILV como patrocinador exclusivo en aguardientes y rones, bloqueando a la competencia. Contribuye al cumplimiento del objetivo estratégico de incrementar las unidades vendidas y consolidar el liderazgo en el Valle e introducción en nuevos mercados.
Programación	La participación en estos eventos, con artistas de talla nacional y local, genera gran afluencia de público y vincula la marca con experiencias de entretenimiento y alegría. Este componente cultural y de alto impacto emocional fortalece la aceptación social de la marca y mejora la

	recordación. Luis Alfonso Es **músico, compositor y cantante del género popular y ranchera,** con recorrido musical desde los 10 años, siendo profesional a los 20 años y día a día consolidándose en el mundo musical. Ha sido reconocido en ciudades como Bogotá, Medellín, Cúcuta, Cartagena, Cali, Montería, entre otras. A lo largo de su carrera ha compartido tarima con grandes artistas del género como Ana Gabriel, Darío Gómez, Jean Carlos Centeno, Jessi Uribe, Jhon Alex Castaño, Jhonny Rivera, Luis Matteus, entre otros; además de participar en grandes ferias equinas importantes del país. Su crecimiento en el último año ha sido muy positivo, su canal de YouTube cuenta con 16.000 suscriptores y en Spotify ya cuenta con más de 50 mil oyentes mensuales. Es el primer artista del género firmado por la disquera La Industria INC. El señorazo, lleva cerca de 200 presentaciones, y sigue demostrando el buen momento que pasa en su carrera artística. Ha sido testigo de grandes logros musicales como el obtenido con el cover de 'El precio de tu error' que logró ocupar el lugar número 20 del top Colombia en YouTube durante 20 semanas consecutivas, logrando más de 57 millones de reproducciones hasta hoy. Luis Alfonso se ubicó en la posición número 50 del top 100 de artistas en Colombia, según YouTube. Tiene cuatro videos en el top 100 de videos musicales de Youtube en Colombia. Tras el éxito de 'El precio de tu error', la canción se ubicó en el puesto 36 entre las más buscadas de la plataforma Shazam. En 2022 lanzó su álbum "La terraza", grabado en vivo con composiciones propias. La primera canción de este trabajo, 'Cuánto vale' junto al dúo Pasabordo, supera 8,5 millones de visualizaciones, y el segundo sencillo, 'Lo bueno no dura', junto al también colombiano Pipe Bueno, supera las 2,5 millones visualizaciones en YouTube. La estrategia es coherente con el plan de reposicionamiento en un mercado cada vez más competitivo por la apertura tras la Sentencia C-032/25.
Exclusividad	Exclusividad en nuestros productos en la categoría de aguardientes y rones durante el evento. Evita la participación de competidores y asegura que la inversión se traduzca en ventas directas y posicionamiento exclusivo. Reafirma la condición de la ILV como patrocinador oficial, fortaleciendo la relación entre consumo de licor y recordación de marca.

De acuerdo a lo anterior, la Subgerencia Comercial y de Mercadeo ha estimado el valor del aporte del patrocinio en la suma de hasta: NOVENTA MILLONES DE PESOS ($90.000.000) IVA incluido, discriminados de la siguiente manera:

BASE: SETENTA Y CINCO MILLONES SEICIENTOS TREINTA MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS ($75.630.250)

IVA: CATORCE MILLONES TRESCIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS CINCUENTA PESOS ($14.369.750) – Responsable de IVA

IMPUTACIÓN PRESUPUESTAL: El valor del contrato se imputará al rubro presupuestal No. 2.4.5.02.08.02W, "Serv para promoción de producto" según certificado de disponibilidad adjunto.

5. **CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA**

- OFERTA ECONÓMICA: El valor del patrocinio debe incluir todos los costos directos e indirectos en que incurra el contratista para la ejecución de las actividades descritas en las obligaciones, así como el pago de los impuestos.

- EXPERIENCIA ESPECÍFICA. En consideración a la cuantía y complejidad de la presente contratación, el oferente deberá acreditar experiencia con mínimo DOS (2) contratos, certificaciones de contrato y/o experiencia con similar objeto al de la presente contratación.

- DOCUMENTOS JURÍDICOS: El contratista debe aportar los documentos jurídicos que a continuación se relacionan:

  a. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL: Original del certificado de existencia y representación legal de la sociedad expedida por la Cámara de Comercio del domicilio social, con fecha de expedición no mayor a treinta (30) días calendario anteriores a la fecha de la apertura de la presente contratación y que su objeto social debe ser igual o similar al que se pretende contratar en la presente invitación o Registro Mercantil para persona natural.

  b. CEDULA DE CIUDADANIA: Adjuntar copia de la cedula de ciudadanía del representante legal y/o persona natural.

  c. HOJA DE VIDA: Diligenciar y presentar la hoja de vida para persona jurídica y/o persona natural. Cuya información corresponda a lo suministrado en los soportes.

  d. REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO: El oferente deberá presentar el registro único tributario RUT expedido por la DIAN y actualizado, tanto del representa legal como de la persona jurídica.

  e. CERTIFICACIÓN DE PAZ Y SALVO DE APORTES PARAFISCALES: Adjuntar certificación suscrita por el revisor fiscal y/o el representante legal, donde conste que el proponente se encuentra a paz y salvo, en cuanto al pago de los aportes parafiscales y contribuciones al Sistema de Seguridad Social Integral, con base en lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002, de los seis (06) meses anteriores a la fecha de apertura de la presente invitación y/o planilla de pago de Seguridad Social y aportes parafiscales del mes inmediatamente anterior para persona natural. (nota: si se trata de revisor fiscal, deberá anexar: copia c.c. – copia T.P y certificado de Acta de junta de contadores vigente.)

  f. DECLARACIÓN DE NO ESTAR INCURSO EN INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES: Certificar que no se encuentra incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad establecidas en la Constitución o la ley, especialmente las establecidas en la Ley 80 de 1993, el artículo 13 de la ley 1150 de 2007 y el Decreto 2474 de 2008; afirmación que se entiende hecha bajo la gravedad del juramento, con la firma de la carta presentación.

g. BOLETIN DE LA CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA: Consultarlos en el siguiente link (https://www.contraloria.gov.co/control-fiscal/responsabilidad-fiscal/certificado-de-antecedentes-fiscales)

h. ANTECENDENTES DISCIPLINARIOS DEL REPRESENTANTE LEGAL: Consultarlos en el siguiente link (https://www.procuraduria.gov.co/portal/Certificado-de-Antecedentes.page)

i. CERTIFICADO DE ANTECEDENTES JUDICIALES: Consultarlos en el siguiente link (https://antecedentes.policia.gov.co:7005/WebJudicial/)

j. CONSULTA DE INHABILIDADES POR DELITOS SEXUALES: Consultarlos en el siguiente link (https://inhabilidades.policia.gov.co:8080/)

k. CONSULTA DE MEDIDAS CORRECTIVAS: Consultarlos en el siguiente link (https://srvcnpc.policia.gov.co/PSC/frm_cnp_consulta.aspx)

l. CONSULTA DEL REGISTRO DE DEUDORES ALIMENTARIOS MOROSOS – REDAM: Consultarlos en el siguiente link (https://redam.gov.co/)

m. CERTIFICACIÓN BANCARIA: Presentar certificación bancaria vigente, donde conste el nombre del titular, clase de cuenta y número de la cuenta, en la cual se realizará la transferencia de los recursos del contrato en el evento de que resulte favorecido con la adjudicación del proceso.

n. DECLARACION DE ORIGEN DE FONDOS: El oferente y/o los miembros de la unión temporal y/o consorcio, deberán presentar de manera individual una declaración expresa y voluntaria en forma escrita, informando que actúa en su propio nombre y/o de la persona jurídica o propuesta conjunta que representa, incluyendo las siguientes manifestaciones:

- Indicación del origen o fuente del capital y patrimonio que empleara, invertirá o utilizara en la ejecución del contrato, en caso de serle adjudicado.
- Constancia de que el capital y el patrimonio que empleara invertirá o utilizará en la ejecución del contrato, en caso de serle adjudicado, no proviene de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier norma concordante que lo complemente, modifique o adicione.
- El compromiso de que no admitirá que terceros efectúen depósitos a sus cuentas como contratistas del estado, con fondos provenientes de actividades ilícitas, contempladas en el Código Penal Colombiano, o cualquier norma concordante que lo complemente, lo modifique o adicione.
- Que, durante la ejecución del contrato, en caso de serle adjudicado, no efectuará transacciones destinadas a actividades ilícitas a favor de personas relacionadas en las mismas.
- Que cualquier violación al presente compromiso, dará lugar a la terminación del contrato, en caso de que le sea adjudicado.
- En caso de propuestas conjuntas, cada uno de sus integrantes, presentará la declaración de origen de fondos antes descrita.

➢ COMITÉ EVALUADOR: La verificación de la oferta y su correspondiente evaluación técnica estará a cargo del Subgerente Comercial y de Mercadeo, y la verificación de los documentos jurídicos, corresponde a la Secretaria General y Jurídica.

6. **ANALISIS DEL RIESGO A QUE SE ENCUENTRA EXPUESTO EL CONTRATO**

Considerando los aspectos técnicos, económicos, financieros, y del mercado para evitar la ocurrencia de situaciones y materialización de riesgos que afecten la cabal ejecución del contrato, a continuación, se realiza la tipificación, descripción y asignación de los posibles riesgos:

Tipificación	Descripción	Valoración del Riesgo	Impacto	Asignación
Operativo	Incumplimiento del organizador respecto de las actividades de promoción, exhibición y visibilidad de la marca pactadas.	Bajo	1	Contratista
Fuerza mayor o caso fortuito	Cancelación, aplazamiento o modificación sustancial del evento por hechos imprevisibles o decisiones de autoridad.	Bajo	1	Contratista
Comercial	Asistencia inferior a la proyectada o menor impacto publicitario, afectando el posicionamiento y retorno esperado del patrocinio.	Medio	2	Contratista

7. **GARANTIAS**

Para garantizar el cumplimiento de las obligaciones, el contratista deberá constituir los siguientes amparos:

a. Cumplimiento: Por el 20% del valor del contrato, por el termino de ejecución del contrato y cuatro (4) meses más.

b. Salarios y Prestaciones Sociales: Por el 5% del valor del Contrato, por el término de ejecución del Contrato y Tres (3) años más.

c. Amparo Autónomo de Responsabilidad Civil Extracontractual: Por 200 SMMLV por el término de duración del contrato.

8. **ANÁLISIS REFERENTE A SI EL CONTRATO SE ENCUENTRE SOMETIDO A ACUERDOS COMERCIALES.**

Se establece que el contrato a suscribir NO SE ENCUENTRA cobijado por algún acuerdo comercial, según el anexo 4 "Lista de excepciones a la aplicación de los acuerdos comerciales", numeral 31, del manual para el manejo de los acuerdos comerciales en procesos de contratación de la agencia nacional de contratación pública -Colombia compra eficiente.

JULIAN MAURICIO DORADO BETANCOURTH
Subgerente Comercial y de Mercadeo

Vo. Bo. JOSÉ MORENO BARCO
Gerente General

Revisó: David Fernando Monzón - Subgerente Financiero
Carim Alexis López Rodríguez – secretaria general y Jurídico
Elaboró: Beatriz E. Martínez Toro – profesional Univ. Mercadeo