INFORME PARCIAL DE CUMPLIMIENTO			
INFORMACIÓN GENERAL			
No. DE CONTRATO	No. 097-2026		
OBJETO	CONTRATAR LOS SERVICIOS PROFESIONALES PARA EL APOYO EN LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MERCADEO Y COMUNICACIONES CON ESTRATEGIAS DE APERTURA DE NUEVOS MERCADOS NACIONALES E INTERNACIONALES PARA IMPACTAR EL IMPULSO DE LAS VENTAS DEL PORTAFOLIO 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 de Cali		
FECHAS DE PERFECCIONAMIENTO	06/08/2026		
FECHA DE ACTA DE INICIO	06/08/2026		
VALOR DEL CONTRATO	TREINTA Y DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS. ($32.500.000)		
DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL			
CERTIFICADO DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL	Nro. 539	Fecha: 31/07/2026	Valor: $32.500.000
CERTIFICADO REGISTRO PRESUPUESTAL	Nro. 586	Fecha: 06/08/2026	Valor: $32.500.000
SUPERVISOR			
NOMBRE	**EMILIO JOSE CORRALES CASTILLO**		
CARGO	Jefe de comercialización (E)		
DESIGNACIÓN	Supervisor		
FECHA			

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 Y DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS. ($32.500.000),** por concepto de honorarios y gastos de desplazamiento y permanencia. Los Honorarios serán cancelados por valor de **VEINTISIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/Cte. ($27.500.000)** pagados así: 1) CINCO (5) cuotas mensuales cada una por valor de **CINCO MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($5.500.000).** 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 **Cinco Millones de pesos M/Cte. ($5.000.000).** 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.

RELACION DE PAGOS				
PAGO	**FACTURA NO.**	**FECHA**	**CONCEPTO**	**VALOR**
01	Cuenta de Cobro	31/08/2026	Honorarios Agosto	$5.500.000
02	Cuenta de Cobro	05/10/2026	Honorarios Septiembre	$5.500.000
03	Cuenta de Cobro	03/11/2026	Honorarios Octubre	$5.500.000

PAGO SEGURIDAD SOCIAL			
INFORMACIÓN:	Planilla No. 9512385667	PERIODO COTIZADO:	Octubre 2026

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

BALANCE FINANCIERO	
VALOR INICIAL DEL CONTRATO:	$ 32.500.000
VALOR OTRO SI:	$ 0
VALOR TOTAL DEL CONTRATO:	$ 32.500.000
VALOR EJECUTADO Y PAGADO AL CONTRATISTA:	$ 16.500.000
VALOR POR EJECUTAR	$16.000.000

GARANTIAS
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**.

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDADES REALIZADAS

Dando cumplimiento a la cláusula novena del contrato, en el mes de octubre 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. **Apoyar en la implementación del plan de mercadeo de la Industria Licorera del cauca.**

   - Reunión de seguimiento al estado actual del mercado y construcción de presentación con diagnóstico y plan de acción.
   - Se tiene reunión de seguimiento para verificación de acciones y aprobación de avances, además de asignación de metas por cada uno

2. **Apoyar en la implementación de estrategias para la apertura de mercados a nivel nacional e internacional.**

   - Se obtiene referencia internacional de ventas en Ecuadro a través de gestión en el evento Discover América en cual estuvo el secretario de Cultura. La empresa es Celyasa.

3. **Realizar el apoyo diseñando estrategias de mercadeo para los productos de la Industria Licorera del Cauca para que sean ejecutados por el Jefe de la División Comercial o la Gerencia.**

   - Se continua la estrategia de posicionamiento de los aguardientes mas suaves y se tuvo estrategia de participación de marca y venta durante el congreso gastronómico de Popayán, superando las ventas de año anterior.

4. **Apoyar en la consolidación del plan de medios para las estrategias que correspondan.**

   - Se tiene plan de medios consolidado que integra los diferentes canales y de acuerdo con el informe del último trimestre se evidencia cumplimiento de indicadores, con la necesidad de dar inicio a la pauta que logre el crecimiento de la comunidad digital.

5. **Apoyar en la conformación de campañas mercadeo, para el incremento de ventas de los productos de la Industria licorera del Cauca.**

    - Desarrollo de estrategia de marca en el mes de Halloween con acciones implementadas en campo, recorridos por grandes superficies, discotecas y tiendas.
    - Se participa en Congreso gastronómico con gran visibilidad de marca y venta de producto

6. **Establecer estrategias de ventas, tanto a nivel local, nacional e internacional, que permitan incrementar las ventas de los productos de la industria licorera del Cauca.**

    - Se está trabajando con aliado en Nariño para realizar viaje de seguimiento y en el mes de octubre se tuvo estrategia de comunicación fortaleciendo el posicionamiento de marca en Huila con el Tramacazo del año.

7. **Analizar el mercado y proponer acciones estratégicas y tácticas de mercadeo a la División Comercial y Gerencia:**

    - Visitas en campo por supermercados y tiendas evidenciando la oportunidad en el desarrollo de muebles y material POP, implementado por la competencia, así como exhibiciones especiales
    - Visitas a grandes distribuidores en el municipio de Piendamó

8. **Apoyar en el registro de productos y distribuidores en los departamentos que se prioricen para el ingreso de acuerdo con la sentencia C-032 de 2025 de la Corte Constitucional.**
    - Para el mes de octubre se continua en seguimiento de la codificación de Éxito y supertiendas Olímpica.

9. **Establecer estrategias que permitan incrementar el nivel de ventas mes a mes en nuevos mercados para la industria Licorera, con seguimiento mensual de las ventas y su respectivo diagnostico**

    - Se tiene plan de mercadeo detallado por cada uno de los canales que se debe implementar con la aprobación del jefe de la división comercial. De acuerdo con este informe se evidencia avance en la revisión del cronograma de implementación donde se está realizando las negociaciones directas con los grandes distribuidores a través del relacionamiento del jefe comercial y se tienen ya avales para implementar el plan de cada canal. Este plan de ventas mensual se verá revisado en dashboard de acuerdo con las metas construidas por el jefe comercial y se verá implementado en dashboard que desarrollará Geovanny Valderrama en articulación con el plan.

10. **Diseñar estrategias en ventas que permitan mejorar el posicionamiento de la marca Caucano e incrementar las ventas en los municipios del Departamento del Cauca y a nivel nacional especialmente en nuevos departamentos**

    - Se diseño plan direccionado a tiendas y canal On a implementarse en el siguiente mes con medición.

11. **Generar estrategias comunicativas que garanticen la difusión de la información, de las campañas, de las actividades y servicios que ofrece la Industria Licorera del Cauca.**

    - En el mes de octubre se construyó estrategia de comunicación y parrilla con los focos de los aguardientes mas suaves y la venta. Además se trabajó con los influenciadores de la marca.

ANEXOS SECOP	No. FOLIOS, CD'S, DVD'S
1. Cuenta de Cobro 2. Planilla seguridad social 3. Informe Contratista 4. Presentación de diagnóstico de mercado y plan de acción	

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 3 de noviembre de 2026

EMILIO JOSE CORRALES CASTILLO
Jefe Comercialización (E)