



FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EICE

RESOLUCIÓN N°

Radicado: S 2023060000228

Fecha: 07/03/2023

Tipo:
RESOLUCIÓN

Destino: No Registra



POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LA SELECCIÓN DE NUEVOS COMERCIALIZADORES DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS POR LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA – EICE A NIVEL INTERNACIONAL Y DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES DE INVERSIÓN EN LOS MERCADOS

EL GERENTE GENERAL DE LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA, en ejercicio de las facultades legales, estatutarias y aquellas otorgados por la Junta Directiva de la Empresa, en especial las que le confiere la Ley 489 de 1998 y la Ordenanza N°19 de 2020 en su artículo 13° y,

CONSIDERANDO

Que la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia (o la “FLA EICE”), es una empresa industrial y comercial del Estado de naturaleza estatal del orden departamental, creada mediante la Ordenanza N° 19 del diecinueve (19) de noviembre de 2020, con personería jurídica, autonomía administrativa, financiera y presupuestal, que desarrolla actividades de naturaleza industrial y comercial conforme a las reglas del derecho privado.

Que la Ordenanza N° 19 del diecinueve (19) de noviembre de 2020 establece en su artículo 9.22 que es función de la Junta Directiva de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE “(...) [e]stablecer las políticas para la selección de los comercializadores de sus productos, quienes deben contar con experiencia en la comercialización de productos relacionados con el objeto social y/o productos de consumo masivo, con infraestructura de mercadeo y ventas para atender el mercado, con solvencia financiera y origen lícito de los recursos (...)”.

Que la Junta Directiva de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, en Sesión N° 031 del doce (12) de diciembre de 2022, decidió aprobar las Políticas y Procedimiento para la Selección de Nuevos Comercializadores de los Productos Elaborados por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia – EICE a Nivel Internacional y Determinación de Porcentajes



de Inversión en los Mercados y facultar al Gerente para su adopción mediante Resolución, una vez definido y revisado un régimen de transición.

Que la Junta Directiva de la Empresa, en Sesión Ordinaria N° 035 del veintisiete (27) de febrero de 2023, aprobó el texto de la disposición normativa contentiva del Régimen de Transición en las Políticas y Procedimiento para la Selección de Nuevos Comercializadores de los Productos Elaborados por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia – EICE a Nivel Internacional y Determinación de Porcentajes de Inversión en los Mercados, la cual deberá ser incorporada en la Resolución que adopte estas Políticas.

Que, en mérito de lo expuesto,

RESUELVE

Artículo 1°. ADOPCIÓN. Adoptar las Políticas y Procedimiento para la Selección de Comercializadores de los Productos elaborados por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE a nivel internacional y determinación de Porcentajes de Inversión en los Mercados, conforme al documento anexo a la presente Resolución.

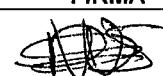
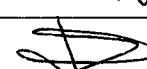
Artículo 2°. DEPENDENCIA RESPONSABLE. Corresponde a la Dirección de Negocios Internacionales liderar la implementación de la Política adoptada, sin perjuicios de demás responsabilidades que en ella se establezcan.

Artículo 3°. DIVULGACIÓN. Comunicar la Políticas y Procedimiento para la Selección de Comercializadores de los Productos elaborados por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE a nivel internacional y determinación de Porcentajes de Inversión en los Mercados a todos los servidores y colaboradores de la Empresa..

Artículo 4°. PUBLICACIÓN Y VIGENCIA. La presente Resolución rige a partir de la fecha de su publicación en la página web de la Empresa.

PUBLÍQUESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE


JAVIER IGNACIO HURTADO HURTADO
GERENTE GENERAL

	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Revisó y aprobó	Diana Marcela Raigoza Duque, Secretaria General		01-03-23
Revisó	José Fernando Londoño Londoño, Director de Negocios Internacionales		



**POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTO PARA LA SELECCIÓN DE NUEVOS
COMERCIALIZADORES DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS POR LA
FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA – EICE A NIVEL
INTERNACIONAL Y DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES DE
INVERSIÓN EN LOS MERCADOS.**

CAPITULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1°. OBJETO. El presente documento tiene por objeto definir las Políticas y el procedimiento de selección de los distribuidores o comercializadores internacionales de los productos que elabora la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE (en adelante la FLA EICE), así como los porcentajes de inversión de la Empresa en los diferentes mercados.

Artículo 2°. PRINCIPIOS. El proceso de selección que se surta deberá atender los principios de la función pública contenidas en el artículo 209 de la Constitución Política tales como la igualdad, moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad. Igualmente, deberá materializar los propósitos de eficiencia, transparencia, responsabilidad y prevalencia del interés general.

Artículo 3°. FINALIDAD. La presente Política tiene como finalidad establecer un proceso que permita a la FLA EICE seleccionar los distribuidores para mercados internacionales que más se ajusten a la preferencia de la compañía y que ofrezcan las perspectivas más favorables según los parámetros requeridos, aportando a la organización herramientas que permitan facilidad en la toma de decisiones, cuidado de los recursos y provecho de las oportunidades comerciales.

En el marco de la presente política, la FLA EICE podrá celebrar con compañías del exterior contratos de distribución, mandato, agencia mercantil, ofertas de concesión mercantil, licencias, entre otros.

JA.



Artículo 4°. NO EXCLUSIVIDAD O PREFERENCIA. A los distribuidores o comercializadores de los productos la FLA EICE no se les otorgarán derechos de exclusividad o preferencia, por lo que ésta podrá designar los comercializadores o distribuidores que considere adecuados dentro de su estrategia comercial en los territorios.

Artículo 5°. ACUERDOS ESCRITOS. Las relaciones comerciales que establezca la FLA EICE o las autorizaciones que otorgue siempre deberán constar por escrito y no podrán otorgarse de forma indeterminada o a perpetuidad.

Los contratos suscritos podrán ser prorrogados por un periodo igual al inicialmente establecido.

Artículo 6°. NO CESIÓN. Los distribuidores o comercializadores de la FLA EICE no podrán ceder el contrato del que llegaren a resultar adjudicatarios salvo aceptación expresa de la Empresa.

Artículo 7°. NO COMPETENCIA. Los distribuidores o comercializadores de la Empresa fuera de Colombia, preferentemente, no deberán ofrecer dentro de su portafolio bebidas alcohólicas o con contenido de alcohol de fabricación u origen colombiano y que sin perjuicio de su lugar de fabricación o maquila se identifique bajo una marca colombiana. De tenerlos, la FLA EICE y los distribuidores elaboraran y ejecutaran un plan de comercialización y de marketing que permita una diferenciación del producto de la FLA EICE en dicho mercado y el cumplimiento del presupuesto de ventas establecido por ambas partes previamente.

Artículo 8°. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. Toda información que entregue la FLA EICE al comercializador necesaria para el cumplimiento del contrato o que se genere a consecuencia de su ejecución, no podrá ser usada para fines distintos a los establecidos en este contrato, ni para beneficio personal o de personas ajenas a FLA EICE y tampoco podrá ser divulgada sin la autorización previa y por escrito de la Empresa.



Artículo 9°. JURISDICCIÓN, IDIOMA Y LEY APLICABLE. Las relaciones comerciales que se celebre la FLA EICE se registrarán en todas sus partes por Leyes Colombianas. Cualquier disputa que surja de este contrato o en conexión con aquel, incluyendo cualquier asunto relativo a su existencia, validez o terminación, será sometida y resuelta, de manera definitiva, por medio del procedimiento de arbitraje internacional, bajo el Reglamento de Arbitraje Internacional del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Medellín, que se considera incorporado a la presente política.

El número de árbitros será tres. La sede o lugar del arbitraje será Medellín. El idioma del arbitraje será el español. La ley sustancial aplicable será la ley colombiana. El procedimiento será administrado por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Medellín.

CAPITULO II

REQUISITOS

Artículo 10°. REQUISITOS PARA SER INVITADOS. Para ser invitado a ser comercializador en el mercado internacional de los productos de la FLA EICE, se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

JURÍDICOS

- Persona jurídica constituida legalmente para la comercialización, distribución y/o importación de productos de consumo masivo y/o bebidas alcohólicas en cualquiera de las formas establecidas por las leyes del país al que se está evaluando.
- Licencia vigente de importación de licores expedida por la autoridad competente y/o permiso gubernamental para comercializar bebidas alcohólicas, en el caso de que los países exijan dicha licencia.
- Registro Único Tributario o su equivalente.

JA.



- Declaración del Representante Legal y/o el Revisor Fiscal de que la persona jurídica da cumplimiento de la normatividad sobre competencia de mercado aplicable en su país.

TÉCNICOS

- Mínimo diez (10) años de experiencia en la distribución, comercialización y/o importación de productos de consumo masivo. en el territorio donde se otorgará la distribución.
- De su experiencia, mínimo cinco (05) años en la distribución y comercialización de bebidas alcohólicas.
- Contar con Departamento de Marketing y Trade el cual tenga una persona exclusiva para el manejo de las marcas FLA e implementación de estrategias.
- Contar con amplia red de distribución propia y directa a nivel regional y/o nacional dependiendo del país, que garantice el adecuado cubrimiento de los principales canales de comercialización como: mayoristas (Wholesalers), licoreras (liquor store), supermercados de cadena o independientes (retail chain), hipermercados (hypermarkets), tiendas (traditional channel), canal ON (bares/restaurantes/hoteles/discotecas), entre otros que apliquen y que garanticen la codificación de los productos a nivel nacional o regional. Para esto debe contar con una fuerza de ventas propia y estructurada acorde al número de clientes atendidos y tamaño del mercado.
- Tener capacidad para abrir al menos una Tienda FLA EICE en el territorio de distribución en el primer año de contrato.
- Contar con una solución (plataforma) tecnológica que permita a la FLA poder hacer seguimiento a las ventas realizadas por el Distribuidora de cualquier forma, al igual que del inventario de producto de la FLA EICE que tiene el distribuidor.



FINANCIEROS

- Patrimonio neto de al menos USD 500,000 mil dólares.
- Nivel de endeudamiento menor al setenta por ciento (70%).
- Ventas anuales de al menos veinte (20) millones de dólares en bebidas alcohólicas o trescientas (300) mil cajas de nueve (9) litros del mismo tipo de bebidas en el último año.

Lo anterior sin perjuicio de que la FLA EICE, pueda exigir los requisitos adicionales que estimen pertinentes en un caso en concreto, lo cual debe quedar debidamente justificado en los documentos que soportan el inicio del proceso de selección.

Igualmente se solicitarán los certificados que demuestren antecedentes en las bases de datos de la OFAC e INTERPOL y demás listas restrictivas de lavado de activos y financiamiento del terrorismo a que haya lugar.

En caso de que el distribuidor o comercializador cuente con representante en Colombia, se solicitarán los certificados que demuestren antecedentes disciplinarios, fiscales, judiciales, medidas correctivas, inhabilidades e incompatibilidades, multas, sanciones y anticorrupción.

Artículo 11°. EXPLORACIÓN PREVIA. Una vez definido por la Empresa la necesidad de seleccionar un comercializador para un mercado internacional, la Dirección de Negocios Internacionales o quien haga sus veces, realizará un procedimiento de identificación de posibles invitados que deberá cumplir con los siguientes pasos:

1. Determinar el tipo de comercializador requerido por la compañía según el mercado. Esto hace referencia a su estructura, características, antigüedad y experiencia, nivel de ventas, gama de productos, capacidad financiera, nivel de servicio, tipo de información, teniendo en cuenta los requisitos definidos en la presente Política.

JA.



2. Realizar un listado de posibles distribuidores o comercializadores que cumplan con esos requisitos. Esta información se podrá obtener mediante comerciales de agencias de promoción, cámaras de comercio, representantes comerciales o asesores, páginas web, visitas a ferias, viajes de negocios y otros tipos de medios.
3. Efectuar un primer filtro a esa lista de posibles distribuidores o comercializadores, dentro de lo cual se podrá pedir recomendaciones a otras empresas.
4. Realizar un primer contacto con los posibles distribuidores o comercializadores a efectos de expresar el interés que tiene la FLA EICE en conocer más sobre dicha empresa y la voluntad que tendría la misma en ser invitada por la FLA EICE para distribuir sus productos.
5. Verificar el cumplimiento de los requisitos contenidos en el artículo décimo.
6. Presentar a la Gerencia un máximo de cinco (05) distribuidores o comercializadores que cumplan con los requisitos definidos.

Artículo 12°. CRITERIOS DE HOMOLOGACIÓN. En caso de que ninguna Empresa del territorio donde se otorgará la distribución cumpla con los anteriores requisitos, la Junta Directiva podrá fijar criterios de homologación para dicho territorio.

CAPITULO III

PROCESO DE SELECCIÓN PARA CELEBRAR CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN

Artículo 13°. INVITACIÓN DIRECTA O CERRADA. El proceso de selección de distribuidores o comercializadores se surtirá a través de procedimiento de invitación directa o cerrada.

Se realizará proceso de invitación directa o cerrada, previa autorización de la Junta Directiva. Cuando del proceso de exploración previa se determine que sólo existe una persona jurídica interesada en ser invitada por la Empresa para distribuir sus



productos. En los demás casos, se realizará invitación cerrada, con mínimo dos (2) y máximo (5) invitados.

Artículo 14°. INICIO DEL PROCESO DE SELECCIÓN. Para iniciar un proceso de selección se requiere de la autorización del Gerente General o su delegado, previa recomendación del Comité de Contratación, para lo cual se deberá contar con los análisis técnicos, jurídicos, financieros, económicos, de gestión del riesgo inherente al proceso de comercialización de los productos de la FLA EICE y aquellos que se consideren necesarios.

Artículo 15°. DOCUMENTO DE CONDICIONES PARTICULARES. En este documento:

1. Se especificarán con claridad los requisitos y/o condiciones para participar de la invitación, las cuales deberán ser expresadas en forma clara y objetiva.
2. Se deberán fijar plazos para el cumplimiento de las distintas etapas del proceso de selección, los cuales podrán ser ampliados en el término que se señale para cada caso.
3. Se indicarán las condiciones contractuales, técnicas y económicas en las que se ejecutará el contrato.

Artículo 16°. PRESENTACIÓN DE LA(S) POSTULACIÓN(ES). La postulación deberá ser presentada en la forma y dentro del plazo previsto en la respectiva invitación con la documentación solicitada. Los oferentes deberán manifestar de forma expresa el compromiso y capacidad para cumplir con las condiciones contractuales, técnicas y económicas en las que se ejecutará el contrato.

Artículo 17°. ANÁLISIS DE LA(S) POSTULACIÓN(ES) PRESENTADA(S). Una vez vencido el término establecido para la recepción de la postulación, se deberá hacer un estudio y análisis mediante un Informe de Verificación y Evaluación.

En las invitaciones cerradas que exista más de un postulado se realizará verificación, evaluación y comparación bajo los siguientes factores:

JA.



	FACTORES	PONDERADO	CALIFICACIÓN DE 1 DEFINICIÓN CALIFICACIÓN
FINANCIEROS	1) INDICE DE ENDEUDAMIENTO (Inferior a 70%)	5%	*MENOR ENDEUDAMIENTO: 5 *OTROS: SEGUNDO MENOR: 4 PUNTOS, TERCERO MENOR 3 PUNTOS, CUARTO MENOR 2 PUNTOS, QUINTO 1 PUNTO
	2) INDICE DE CAPITAL DE TRABAJO (KT=ACTIVOS CORRIENTES - PASIVOS CORRIENTES)	10%	* MAYOR: 5 PUNTOS; * OTROS: (INDICE CAPITAL*5) / INDICE CAPITAL MAYOR
	3) PATRIMONIO NETO DEL DISTRIBUIDOR (Superior a U\$ 500.001)	5%	* MAYOR: 5 PUNTOS; * OTROS: (% PATRIMONIO*5) / % MAYOR
EXPERIENCIA	4) EXPERIENCIA EN AÑOS EN DISTRIBUCIÓN DE LICORES EN EL PAIS A DISTRIBUIR /superior a 5 años con licores)	20%	* MAYOR NUMERO: 5 PUNTOS; * OTROS: # AÑOS EXPERIENCIA*5) / # MAYOR DE AÑOS EXPERIENCIA
	5) VENTAS EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS (superior a U\$20.000.001)	15%	* MAYORES VENTAS: 5 PUNTOS; * OTROS: (\$VENTAS*5) / \$MAYOR
CAPACIDADES	6) ESTRUCTURA DE DISTRIBUCION PROPIA Y DIRECTA A NIVEL REGIONAL Y/O NACIONAL SEGÚN EL MERCADO /PAIS.	8%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO;
	7) CONTAR CON UN DEPARTAMENTO DE MARKETING PARA MANEJAR LAS MARCAS DE LA FLA	5%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO;
	8) PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y REPUTACION COMERCIAL	5%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO;
	9) CONTAR CON UN EQUIPO DE TRADE PARA IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS EN CANALES DE VENTA	5%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO;
	10) TENER COBERTURA DE AL MENOS 15% DEL CANAL DE LICORERIAS Y CANAL MODERNO	8%	* MAYOR COBERTURA: 5 PUNTOS; * OTROS: %COBERTURA*5) / % COBERTURA MAYOR



	11) PRESENCIA EN VENTAS DIGITALES	4%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO;
GOBIERNO	12) RELACIONAMIENTO CON GOBIERNOS LOCALES Y NACIONALES	2%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO; NO TIENE: 0 PUNTOS
	13) TENER POLITICAS DE CREACIÓN DE VALOR, ECONOMICO, SOCIAL Y/O AMBIENTAL.	5%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO; NO TIENE: 0 PUNTOS
	14) GOBIERNO CORPORATIVO Y RELACIONAMIENTO CON DIRECTIVOS	3%	*EVALUACION POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS, BUENO: 4 PUNTOS; REGULAR: 3 PUNTOS, MALO:1 PUNTO; NO TIENE: 0 PUNTOS
	TOTAL	100%	



Artículo 18°. ELECCIÓN DEL DISTRIBUIDOR O DECLARATORIA DE DESIERTO DEL PROCESO DE CONTRATACIÓN. La elección del distribuidor o comercializador será comunicada al postulado favorecido. Cuando no se haya recibido ningún postulado o ninguna postulación haya resultado válida para la Empresa, se declarará desierto el proceso de contratación, lo cual será informado a los postulados.

Artículo 19°. PERFECCIONAMIENTO DEL CONTRATO. Los contratos de distribución celebre la FLA EICE, se entenderán formados con la elección del distribuidor o comercializador dada por la Gerencia General la cual se integrará a la oferta de postulación del contratista y el contenido de las condiciones de contratación y se entenderán perfeccionadas con la firma del mismo.

Artículo 20°. DURACIÓN DE LOS CONTRATOS Los contratos de distribución tendrán un plazo máximo de ejecución de cinco (5) años.

Los contratos podrán ser prorrogables hasta por el mismo periodo a voluntad de ambas partes por un periodo igual al inicialmente pactado siempre y cuando se hayan cumplido los presupuestos de venta y los crecimientos de mercado proyectados.

Artículo 21°. SEGUIMIENTO AL CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES. El seguimiento al cumplimiento de las obligaciones del contrato del contrato será realizado por el director de Negocios Internacionales o quién haga sus veces.

CAPITULO V

DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES DE INVERSIÓN EN LOS MERCADOS.

Artículo 22°. INVERSIÓN EN LOS MERCADOS. La FLA EICE efectuará un apoyo comercial del diez por ciento (10%) del valor FOB o FCA de los pedidos para todos los clientes internacionales pagadero en producto a valor precio de exportación, el cual se enviará al momento de realizar la respectiva exportación.



El equivalente a valor de este producto será destinado por el distribuidor a realizar inversiones en marketing que requieran las marcas de la Empresa en los respectivos mercados, conforme a los lineamientos expedidos por la FLA EICE para el efecto.

Igualmente, la Dirección de Negocios Internacionales o quien haga sus veces establecerá en su presupuesto de ventas anual, un presupuesto de inversión en publicidad y trade marketing para los países que considere deban tener este tipo de inversión.

Este presupuesto se determinará dependiendo del tiempo que el distribuidor lleve comercializando los productos del portafolio de la Empresa, priorizando la inversión en los distribuidores que llevan menor tiempo en el mercado en tanto requieren más apoyo para introducir las marcas y posicionar el producto. Para distribuidores comercializando productos del portafolio de la FLA más de tres (03) años, la inversión no deberá exceder el cinco por ciento (5%) del valor de las compras realizadas por el respectivo distribuidor en el territorio a impactar en el año inmediatamente anterior. Para distribuidores nuevos, el apoyo en el primer y segundo año será de hasta el quince por ciento (15%) de éste valor, en el tercer año de hasta el diez por ciento (10%) y a partir del cuarto conforme a lo indicado anteriormente.

Este presupuesto de inversión tendrá una destinación específica según los planes promocionales que presente el distribuidor, discutido con la Dirección de Negocios Internacionales y aprobado por la Gerencia General.

Este apoyo específico en cada plan se cuantificará según el precio de venta FOB o FCA y se reconocerá vía nota crédito, la cual será emitida por la FLA EICE cuando el plan promocional haya sido ejecutado.

CAPITULO VI

DISPOSICIONES FINALES



Artículo 23°. RÉGIMEN DE TRANSICIÓN. Se autoriza a la Empresa para que dentro de los seis (6) meses siguientes a la aprobación de la presente política, invite bajo la modalidad de invitación directa a los distribuidores o comercializadores que suscribieron contratos de Distribución con la FLA EICE en la vigencia 2021 a celebrar un nuevo contrato por el termino de cinco (5) años, siempre y cuando hayan cumplido la cuota de compra pactada en las vigencias 2021 y 2022. Para tales efectos deberá verificarse el cumplimiento de los siguientes requisitos:

JURÍDICOS

- Persona jurídica constituida legalmente para la comercialización, distribución y/o importación de productos de consumo masivo y/o bebidas alcohólicas en cualquiera de las formas establecidas por las leyes del país al que se está evaluando.
- Licencia vigente de importación de licores expedida por la autoridad competente y/o permiso gubernamental para comercializar bebidas alcohólicas, en el caso de que los países exijan dicha licencia.
- Registro Único Tributario o su equivalente.
- Declaración del Representante Legal y/o el Revisor Fiscal de que la persona jurídica da cumplimiento de la normatividad sobre competencia de mercado aplicable en su país.

TÉCNICOS

- Mínimo cinco (05) años de experiencia en la distribución, comercialización y/o importación de productos de consumo masivo en el territorio donde se otorgará la distribución o comercialización.
- Contar con Departamento de Marketing y Trade el cual disponga una persona exclusiva para el manejo de las marcas FLA e implementación de estrategias durante la ejecución del contrato.
- Contar con una solución (plataforma) tecnológica que permita a la FLA poder hacer seguimiento a las ventas realizadas por el Distribuidora de cualquier



forma, al igual que del inventario de producto de la FLA EICE que tiene el distribuidor.

FINANCIEROS

- Patrimonio neto de al menos USD 500,000 mil dólares.
- Nivel de endeudamiento menor al setenta por ciento (70%).

Igualmente se solicitarán los certificados que demuestren antecedentes en las bases de datos de la OFAC e INTERPOL y demás listas restrictivas de lavado de activos y financiamiento del terrorismo a que haya lugar.

En caso de que el distribuidor o comercializador cuente con representante en Colombia, se solicitaran los certificados que demuestren antecedentes disciplinarios, fiscales, judiciales, medidas correctivas, inhabilidades e incompatibilidades, multas, sanciones y anticorrupción".

Parágrafo. La FLA se reserva el derecho de definir los documentos a través de los cuales se deberán acreditar los requisitos anteriormente señalados.

Artículo 24°. FORMAS DE PAGO. A los distribuidores o comercializadores se le podrán autorizar como formas de pago las siguientes:

- Pago anticipado:** Previo al despacho de la mercancía.
- Carta de crédito otorgada por un Banco:** Documento que contiene un compromiso irrevocable de pago que asume un banco (el banco emisor), ante el beneficiario (FLA EICE) o a su orden por cuenta y orden de un ordenante (distribuidor o comercializador).
- Pago mixto:** Un porcentaje que no podrá ser inferior al treinta (30) por ciento como pago anticipado previo al despacho de la mercancía y el porcentaje restante a crédito con un máximo de treinta (30) días a partir de la entrega en FOB o FCA.
- Pago a crédito:** El cien (100) por ciento con un máximo de treinta (30) días a partir de la entrega en FOB o FCA.



Para autorizar las formas de pago c y d se deberá contar con el visto bueno de la Dirección Financiera o quien haga sus veces, adicionalmente la Empresa deberá adquirir un seguro de cartera internacional que cubra las futuras compras del distribuidor o comercializador. La Dirección Financiera determinará el cupo máximo de cartera para cada distribuidor o comercializador.

Artículo 25°.REMISIÓN EXPRESA. Para lo no establecido en esta Política se aplicarán las disposiciones del Código de Comercio y Código Civil colombiano que le sean aplicables.

Artículo 26°. OTROS TIPOS DE INTERNALIZACIÓN. La FLA EICE podrá celebrar otro tipo de negocios jurídicos con terceros como franquicias, *Joint Venture*, corretaje, comisión entre otros para la apertura de mercados internacionales, los cuales deberán ser aprobados previamente por la Junta Directiva.

VERSIÓN NÚMERO	MODIFICACIONES		
001	Ninguna		
DETALLE	ELABORÓ	REVISÓ	APROBÓ
CARGO	1. Director de Negocios Internacionales 2. Contratista	1. Gerente General 2. Secretaria General	Junta Directiva
NOMBRE / ACTO ADMINISTRATIVO	1. José Fernando Londoño García 2. Carlos Mario Correa	1. Javier Ignacio Hurtado Hurtado 2. Diana Marcela Raigoza Duque	Sesión N° 031- 035
FIRMAS		 	