



FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EICE
RESOLUCIÓN N°

Radicado: S 2023060000469

Fecha: 24/05/2023

Tipo:
RESOLUCIÓN
Destino: FLA -



POR LA CUAL SE MODIFICA LA RESOLUCIÓN S2023060000228 DEL SIETE (7) DE MARZO DE 2023 QUE 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 EICE, en uso de sus facultades legales, estatutarias y aquellas otorgadas por la Junta Directiva de la Empresa, en especial las que confiere la Ley 489 de 1998 y la Ordenanza No. 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 en *stricto sensu*, la Ordenanza N° 19 del diecinueve (19) de noviembre de 2020 establece en el numeral 22° del artículo 9° que es función de la Junta Directiva de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE "(...) establecer 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 de forma posterior, 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 habida cuenta de que la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, forma parte del Conglomerado Público del departamento de Antioquia, es consciente de su deber de aplicar las prácticas y lineamientos contemplados por el Modelo de Gerencia Pública del Departamento de Antioquia, así como las Buenas Prácticas de Gobierno Corporativo, sin perjuicio de lo anterior y siendo claro el hecho que como Empresa Industrial y Comercial del Estado la FLA se encuentra en competencia con el sector privado nacional e internacional y desarrolla su actividad en un mercado monopolístico, debe materializar ciertos actos a la luz del derecho privado que le permitan a la empresa seguir siendo líderes del mercado.

Que, bajo ese tenor, en la actividad productiva y comercial de la FLA EICE existen factores que condicionan las decisiones que se toman y son variables difíciles de modificar desde la calidad de productor como: (i) las acciones realizadas por la competencia, (ii) las regulaciones que imponga el Estado, (iii) las tendencias generales del mercado y (iv) el modo en que se modifican los gustos según la psicología del consumidor y el respeto a la idiosincrasia local. Sin embargo, al estar sometida la actividad económica de la FLA EICE a criterios orientativos cambiantes como lo son: las dinámicas específicas del mercado, las necesidades de producción, y el proyecto de ventas; debe modificar las políticas en torno a la estrategia comercial que atienda los retos, objetivos y condiciones actuales de consumo.

Que durante el año 2021 y parte de 2022, la Alta Gerencia y colaboradores de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, concentraron sus esfuerzos en la formulación del Plan Estratégico SOMOS FLA 2022 – 2025, donde se definieron cinco (05) dimensiones que permiten agrupar las diferentes temáticas; siendo una de ellas "*SOMOS LÍDERES DEL MERCADO*", cuyo objetivo estratégico es incrementar las unidades vendidas e ingresos por ventas en el mercado nacional e internacional de bebidas espirituosas.

Que la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE atendiendo su objeto, actividad económica, objetivos estratégicos y el *core business*, considera pertinente realizar la modificación a 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.

Que con todo, la Junta Directiva de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia EICE, en Sesión N° 037 del veinticinco (25) de abril de 2023 decidió modificar 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 en sus artículos 20° y 23° relativos a los plazos de los contratos y facultó al Gerente para que, mediante Resolución realizara cualquier otra modificación que considerara necesaria.

Que, en mérito de lo expuesto,

RESUELVE

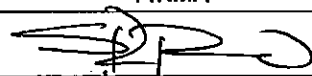

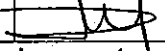
Artículo 1°. Modificar los artículos 3°, 4°, 5°, 7°, 10°, 11°, 12°, 13°, 14°, 19°, 20°, 22° y 23 de las Políticas y Procedimiento para la Selección de Nuevos Comercializadores de los Productos Elaborados por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia - EICE a Nivel Internacional y Determinación de Porcentajes de Inversión en los Mercados contenidas en la Resolución N° S2023060000228 del siete (07) de marzo de 2023, así como la enumeración y denominación de los capítulos IV a VI de las mismas.

Artículo 2°. Formará parte integral de la presente Resolución el Anexo N°1 denominado "*Versión 2. 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*".

Artículo 3°. Las demás disposiciones de la Resolución S2023060000228 del siete (07) de marzo de 2023 no modificadas por la presente resolución continúan vigentes, siempre y cuando no resulten contrarias.

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


JAVIER IGNACIO HURTADO HURTADO
GERENTE GENERAL

	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Proyectó y aprobó	Sandra Elena Restrepo Barrientos, Secretaria General (E)		
Revisó	José Fernando Londoño Londoño, Director de Negocios Internacionales		
Aprobó	Diana Paola Díaz Méndez – Subgerente Comercial		
Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad lo presentamos para firma.			



Anexo N°1 Versión 2. 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.

**CAPÍTULO I
DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo 1°. OBJETO. El presente documento tiene por objetivo 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 contenidos 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 al perfil 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.

Artículo 4°. 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°. SOLEMNIDAD. 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.



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 FLA EICE.

Artículo 7°. COMPETENCIA. En el desarrollo de las relaciones comerciales que se celebren con los distribuidores o comercializadores, éstos deberán observar permanentemente las disposiciones legales y principios en materia de libre y leal competencia y deberán abstenerse de incurrir en cualquier conducta o comportamiento que constituya una posible practica comercial restrictiva o competencia desleal de acuerdo con la legislación vigente en el territorio de distribución.

Los distribuidores o comercializadores de la Empresa fuera de Colombia 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; lo anterior con excepción de los depósitos francos autorizados por la DIAN en aeropuertos y puertos.

Artículo 8°. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN. Toda la 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 el contrato, ni para beneficio personal o de personas ajenas a la FLA EICE y tampoco podrá ser divulgada sin la autorización previa y por escrito de la FLA EICE.

Artículo 9°. JURISDICCIÓN, IDIOMA Y LEY APLICABLE. Las relaciones comerciales que celebre la FLA EICE se regirán 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 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:

J



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 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 su 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 encargada del manejo de las marcas FLA e implementación de estrategias.
- Contar con amplia red de distribución 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), supermercado 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 venta propia y estructurada acorde al número de clientes atendidos y tamaño del mercado.
- Contar con una solución (plataforma) tecnológica que permita a la FLA EICE poder hacer seguimiento a las ventas realizadas por el Distribuidor de cualquier forma, al igual que del inventario de producto de la FLA EICE que tiene el distribuidor.
- Diligenciamiento del cuestionario "Capacidades Distributivas para Modelo de Llegada al Mercado" en caso de que aplique.



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.

La FLA EICE verificará que el comercializador y quien ejerza la representación legal, no se encuentren en listas restrictivas que previenen la financiación del terrorismo, lavado de activos y otros riesgos asociados a las contrapartes.

En caso de que el distribuidor o comercializador cuente con representante en Colombia, se realizará la misma verificación de listas restrictivas, consulta de medidas correctivas, inhabilidades e incompatibilidades, multas y sanciones.

Parágrafo 1. La FLA se reserva el derecho de definir los documentos a través de los cuales se deberán acreditar los requisitos anteriormente señalados.

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 quién haga sus veces, identificará los posibles invitados teniendo en cuenta lo siguiente:

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.
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 negocio y otros tipos de medios.
3. Verificar el cumplimiento de los requisitos contenidos en el artículo décimo.

JD



4. Presentar a la Gerencia el análisis de la exploración previa indicando el o los posibles distribuidores o comercializadores que cumplan con los requisitos definidos.

Artículo 12° CRITERIOS DE HOMOLOGACIÓN. En caso de que alguna empresa del territorio donde se otorgará la distribución no cumpla con los anteriores requisitos, la Junta Directiva aprobará los criterios de homologación conforme a la recomendación de estos por la Dirección de Negocios Internacionales o quien haga sus veces.

CAPITULO III

PROCESO DE SELECCIÓN PARA CELEBRAR CONTRATOS PARA LA DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN

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

De conformidad con el análisis efectuado en la exploración previa, la Dirección de Ventas internacionales podrá realizar invitación directa o cerrada con mínimo dos (2) y máximo (5) invitados por territorio, con recomendación del comité de contratación de la FLA EICE.

Artículo 14° INICIO DEL PROCESO DE SELECCIÓN. Para iniciar un proceso de selección se requiere de la autorización del Gerente General, previa recomendación del Comité de Contratación, para lo cual se deberá contar con los análisis técnicos, jurídicos y financieros, de gestión de riesgo inherente al proceso de comercialización de los productos de la FLA EICE y aquellos que se consideren necesarios, contenidos en el estudio previo, para lo cual se designará un apoyo jurídico a la dirección de negocios internacionales para la elaboración de dicho documento.

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 de 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:

			CALIFICACIÓN DE 1
	FACTORES	PONDERADO	DEFINICIÓN CALIFICACIÓN
FINANCIEROS	1) INDICE DE ENDEUDAMIENTO (Inferior a 70%)	5%	*MENOR ENDEUDAMIENTO: 5 PUNTOS *OTROS: SEGUNDO MENOR: 4 PUNTOS, TERCERO MENOR: 3 PUNTOS, CUARTO MENOR: 2 PUNTOS, QUINTO MENOR: 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 US 500.001)	5%	*MAYOR: 5 PUNTOS *OTROS: (% PATRIMONIO*5) / % MAYOR
EXPERIENCIA	4) EXPERIENCIA EN AÑOS EN DISTRIBUCION DE LICORES EN EL PAIS A DISTRIBUIR superior a 5 años con licores)	20%	*MAYOR NÚMERO: 5 PUNTOS *OTROS: # AÑOS EXPERIENCIA*5) / #MAYOR DE AÑOS DE 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 DISTRIBUCIÓN PROPIA Y DIRECTA A NIVEL REGIONAL Y/O NACIONAL SEGÚN EL MERCADO/PAÍS	8%	*EVALUACIÓN POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS BUENO: 4 PUNTOS REGULAR: 3 PUNTOS MALO: 1 PUNTO

4



	7) CONTAR CON UN DEPARTAMENTO DE MARKETING PARA MANEJAR LAS MARCAS DE LA FLA	5%	*EVALUACIÓN POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS BUENO: 4 PUNTOS REGULAR: 3 PUNTOS MALO: 1 PUNTO
	8) PORTAFOLIO DE PRODUCTOS Y REPUTACION COMERCIAL	5%	*EVALUACIÓN 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%	*EVALUACIÓN 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%	*EVALUACIÓN POR FLA: MUY BUENO: 5 PUNTOS BUENO: 4 PUNTOS REGULAR: 3 PUNTOS MALO: 1 PUNTO
GOBIERNO	12) RELACIONAMIENTO CON GOBIERNOS LOCALES Y NACIONALES	2%	*EVALUACIÓN 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%	*EVALUACIÓN 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%	*EVALUACIÓN 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 para la comercialización o distribución que celebre la FLA EICE, se entenderán perfeccionadas con la firma del mismo.

Artículo 20°. DURACIÓN DE LOS CONTRATOS. Los contratos para la comercialización o distribución que celebre la FLA EICE tendrán un plazo inicial de hasta seis años y medio (6.5 años)

Los contratos podrán ser prorrogables solo hasta por el término máximo establecido para estos a voluntad de ambas partes previa recomendación del Comité de Contratación.

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

CAPITULO IV

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, publicidad y/o trade que requieran las marcas de FLA EICE en los respectivos mercados, conforme a los lineamientos expedidos por la FLA EICE para el efecto.

Complementario al apoyo comercial del diez por ciento (10%), la Dirección de Negocios Internacionales o quien haga sus veces podrá otorgar un apoyo adicional en marketing, publicidad y/o trade para los países que considere deban tener este tipo de inversión.

JA



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 V

RÉGIMEN DE TRANSICIÓN

Artículo 23°. RÉGIMEN DE TRANSICIÓN. Se autoriza a la Empresa para que dentro de la vigencia 2023, invite bajo el procedimiento de invitación directa conforme a lo dispuesto en la presente política 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 término de hasta seis años y medio (6.5 años) previo análisis de conveniencia y oportunidad. Para tales efectos, y conforme al análisis en mención, deberá verificarse además 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 y/o bebidas alcohólicas en el territorio donde se otorgará la distribución o comercialización.
- Contar con Departamento de Marketing y Trade el cual tenga una persona encargada del manejo de las marcas FLA e implementación de estrategias.
- Contar con una solución (plataforma) tecnológica que permita a la FLA poder hacer seguimiento a las ventas realizadas por el Distribuidor de cualquier forma, al igual que del inventario de producto de la FLA EICE que tiene el distribuidor.
- Diligenciamiento del cuestionario "Capacidades Distributivas para Modelo de Llegada al Mercado" en caso de que aplique.



FINANCIEROS:

- Patrimonio neto de al menos USD 300,000 mil dólares.
- Nivel de endeudamiento menor al setenta por ciento (70%)

La FLA EICE verificará que el comercializador y quien ejerza la representación legal, no se encuentren en listas restrictivas que previenen la financiación del terrorismo, lavado de activos y otros riesgos asociados a las contrapartes.

En caso de que el distribuidor o comercializador cuente con representante en Colombia, se realizará la misma verificación de listas restrictivas, consulta de medidas correctivas, inhabilidades e incompatibilidades, multas y sanciones.

Parágrafo 1. La FLA se reserva el derecho de definir los documentos a través de los cuales se deberán acreditar los requisitos anteriormente señalados.

CAPITULO VI DISPOSICIONES FINALES

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.

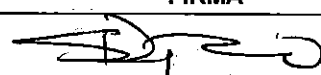
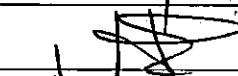
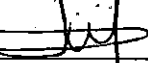
Para autorizar las formas de pago c y d se deberá contar con el visto bueno de la Dirección Financiera o quien haga sus veces, adicionalmente la Empresa deberá adquirir un seguro de cartera internacional que cubra las futuras compras del distribuidor o comercializador. La Dirección Financiera determinará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


JAVIER IGNACIO HURTADO HURTADO
GERENTE GENERAL

	NOMBRE	FIRMA	FECHA
Proyectó y aprobó	Sandra Elena Restrepo Barrientos, Secretaria General (E)		
Revisó	José Fernando Londoño Londoño, Director de Negocios Internacionales		
Aprobó	Diana Paola Díaz Méndez - Subgerente Comercial		

Los arriba firmantes declaramos que hemos revisado el documento y lo encontramos ajustado a las normas y disposiciones legales vigentes y por lo tanto, bajo nuestra responsabilidad lo presentamos para firma.