

ORGANISMO: FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA – FLA

1. DESCRIPCIÓN SUCINTA DE LA NECESIDAD QUE SE PRETENDE SATISFACER CON LA SELECCIÓN DEL COMERCIALIZADOR

Bajo el precedente que nos cobija en estos momentos en razón de la Ley 1816 de 2016, las pocas licoreras que aún existen en el país se ven avocadas a salirle al paso de manera ágil a los nuevos competidores, nacionales e internacionales, que atacan de manera directa los productos de nuestro portafolio, que por tantos años han sido del gusto principal de los consumidores, y que se ven enfrentados a un sinnúmero de productos y sabores que necesariamente obligan a licoreras nacionales a implementar estrategias innovadoras para contrarrestar de algún modo esos efectos, además de buscar nuevos mercados para comercializar sus productos.

Por tal razón, el Departamento de Antioquia – Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia ha solicitado bajo los términos de la Ley 1816 de 2016, permisos de introducción en aquellos territorios donde no se encuentran presentes los productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, para así aumentar la presencia en el territorio nacional. En este orden de ideas, se solicitó permiso de introducción en el Departamento del Valle del Cauca, que es el principal Departamento en la región pacífica colombiana, en la cual la presencia de la FLA no ha sido contundente y que por sus características culturales es un mercado muy importante para la categoría de licores en general. Es así como a través de la Resolución No. 1.120.40-68-15537 del 22 de febrero del 2018, la Gobernación del Valle del Cauca concedió permiso de introducción a la Gobernación de Antioquia – Fabrica de Licores y Alcoholes de Antioquia en la categoría RONES, APERITIVOS NO VINICOS Y CREMAS, por un término de 10 años contados desde la expedición del permiso.

Así las cosas, es necesario adelantar el proceso de selección del comercializador para el Departamento del Valle, en aras de contribuir con el posicionamiento de la marca en todo el territorio nacional, y a su vez, para contrarrestar los fuertes decrecimientos que viene presentado el mercado de licores.

Por lo tanto, es en un tema de gran importancia adelantar el proceso de selección del comercializador para introducir y comercializar los productos de la FLA al interior del Departamento del Valle del Cauca, observando de manera estricta todas las disposiciones aplicables al precitado proceso.

1.1. Necesidad

La FLA requiere contar con un comercializador en el Departamento del Valle del Cauca para continuar con el posicionamiento de sus marcas en todo el territorio nacional; mercado en el cual es líder en comparación con las demás licoreras nacionales. Dicho departamento es muy atractivo, entre otras cosas, porque sus condiciones geográficas, sociales y demográficas enmarcan una población diversa y una cultura con características atractivas para el mercado de licores, y específicamente para el RON, ya que el producto se consumió masivamente por sus habitantes.

Lo anterior, también permite que se generen ingresos rentísticos por las ventas en este territorio, y en consecuencia, que también se puedan alcanzar los objetivos de distribución y posicionamiento de las marcas propuestas, para mantener competitividad y presencia en la mayor parte del territorio nacional, lo que contribuye con el liderazgo en las ventas de las categorías en el país.

La Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia es una dependencia adscrita a la Secretaría de Hacienda del Departamento de Antioquia, que tiene como misión la de procurar al Departamento de Antioquia recursos económicos con destino a proyectos de educación, salud y demás programas de inversión social originados en el ejercicio del monopolio rentístico dedicado a la producción, comercialización y venta de licores, alcoholes y productos afines, atendiendo los mercados local, nacional e internacional.

Por tal razón, el Departamento de Antioquia – Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia solicitó permiso de introducción en el Departamento del Valle del Cauca, el cual fue concedido por la Gobernación del Valle del Cauca a través de la Resolución No. 1.120.40-68-15537 del 22 de febrero del 2018 –en la categoría RONES, APERITIVOS NO VINICOS Y CREMAS– por un término de 10 años contados desde la expedición del permiso; lo que posibilita fortalecer nuestra marca y de paso las finanzas del departamento, para lo cual se hace necesario adelantar las actuaciones tendientes a seleccionar el encargado de llevar a cabo el proceso de comercialización de los productos en el Valle del Cauca.

Es así como en el presente documento se fijarán las condiciones legales, financieras y técnicas que permitan al departamento de Antioquia, designar un comercializador de los productos del portafolio de la FLA en el Departamento del Valle del Cauca.

1.2. Competencia del organismo para adelantar el proceso

El Gobernador del Departamento de Antioquia, mediante Decreto Departamental N° 000225 del 20 de enero de 2014, delegó en el Gerente de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, la competencia para la ordenación del gasto, expedir los actos administrativos relativos a la actividad contractual y celebrar los contratos y convenios sin consideración a la cuantía. Del mismo modo, se delegó en el Gerente la competencia para expedir y adoptar procedimiento de selección de comercializadores.

Así las cosas, la necesidad de seleccionar el comercializar de los productos que elabora la FLA y hacer uso de las marcas de los mismos en el Departamento del Valle del Cauca, por expresa disposición corresponde al señor Gerente de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia la competencia para adelantar el proceso de selección del contratista.

Con fundamento en la Sentencia del Consejo de Estado proferida el 07 de febrero de 2002, cuyo No. de Expediente es ACU-3339, El proceso de selección del comercializador se adelantará de conformidad con lo señalado en la Resolución No. S 201500279858 del 12 de junio de 2015, modificada a través de la Resolución No. S 2016060053750 del 23 de junio de 2016.

2. ANÁLISIS DEL TERRITORIO

2.1. UBICACIÓN

El Departamento del Valle del Cauca se ubica en las regiones Andina y Pacífico, su capital es Santiago de Cali, en sus límites se encuentra: en el norte con los Departamentos de Chocó y Risaralda, al este con los Departamentos de Quindío y Tolima, al sur con el Departamento de Cauca y al oeste con el océano Pacífico. Cuenta con 4'660.438 habitantes. Su territorio ocupa 22.195km² con 208 habitantes por kilómetro cuadrado.

Su nombre es tomado del Valle del Río Cauca o Calle alto, entre las cordilleras central y occidental donde fueron las primeras ciudades del Departamento.

2.2. HISTORIA

El valle del río Cauca estuvo habitado durante la prehistoria por tribus aborígenes de los "Gorrones"; "Petecuy", "Bugas", "Aguales", "Iscuándes", "Noamanes", "Catis", "Calocotos", "Jamundíes", "Lilies", "Quinchasm", "Quimbayas" y "Los Yumbos". Sus integrantes procedían en mayor parte de la familia Caribe y unos pocos de tribus andinas. La población de estas tribus se aproximaba a un millón.

Las tribus del valle practicaban la agricultura, la caza y la pesca; no hay registro de ningún culto religioso. Durante la colonia los primeros españoles que llegaron al departamento en el año 1535 fueron Sebastián Belalcázar, Juan de Ampudia, Pedro de Añasco y Miguel López Muñoz. En 1538 Lorenzo de Aldana y Juan Badillo, en 1539 Pascual de Anda Goya.

En esta época de colonia el Departamento pertenecía a las Gobernaciones de Popayán, Panamá y Quito. Durante la independencia se unió a Cauca. En 1831 estaba conformado por las provincias de Popayán y Buenaventura, que se unirían luego con Barbaçoas y Cauca. El Estado Federal del Cauca se crea en 1857, se incluían en él Caquetá, el Chocó, y Pasto. Durante la constitución de 1866 el Valle del Cauca se convirtió en un departamento y en 1908 se separa y establece la capital en Cali.

2.3. GEOLOGÍA

Cuenta con regiones montañosas y región costera en el pacífico. La región montañosa comprende las cimas, laderas, vertientes de las cordilleras central y occidental. La cima de la cordillera occidental en general no sobrepasa los 2.000 metros sobre el nivel del mar de altura, aunque en la parte sur sobrepasa los 3.000 metros. En el sur se encuentra el cerro Naya, en el norte los Farallones de Cali que alcanzan los 4.080 metros sobre el nivel del mar; más al norte están los cerros militar y Pan de Azúcar; entre el Valle y Chocó se encuentra el cañón del río Garrapatas; en los límites con los departamentos de Chocó y Risaralda se encuentra el Páramo Tatamá. La cordillera central está formada por regiones del páramo principalmente, tales como el Páramo del Iraca en el municipio de Florida, Páramo de Tinjas en el municipio de Pradera, Páramo de Chinche en el municipio de Palmira, Páramo de las Hermosas en el municipio de Cerrito, Páramo de El Rosario en el municipio de Guadalajara de Buga y el Páramo de Yerbabuena en el municipio de Sevilla.

La región costera o de costa pacífica se subdivide en dos regiones, el litoral y la llanura selvática. La parte litoral contiene manglares a lo largo de la costa y puede penetrar 5 o 25 km dentro del

territorio. En el sur se encuentra el Río Naya que limita con Cauca. En el norte la Bahía de Buenaventura; la isla de Malpelo se encuentra a 400 km de Buenaventura; la llanura selvática va desde donde termina el litoral hasta las estribaciones de la cordillera occidental. En esta subregión abundan los ríos que se forman en las laderas de la cordillera.

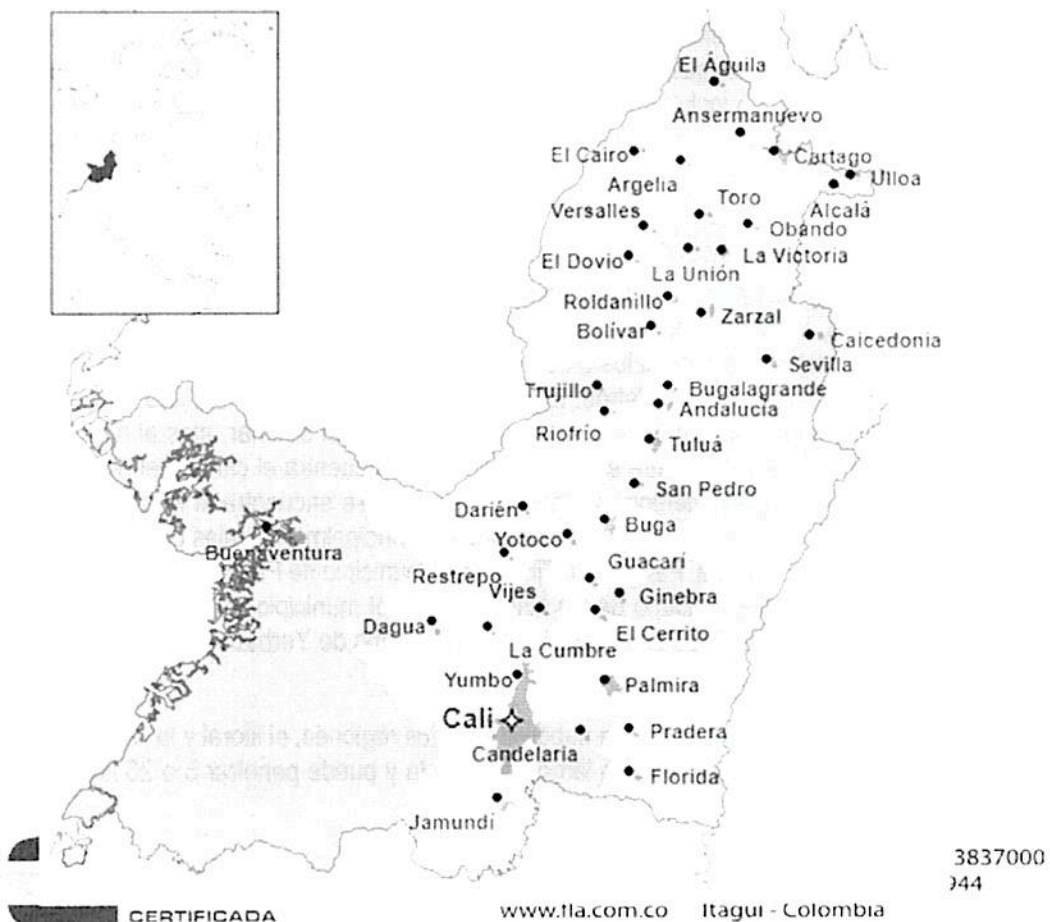
2.4. CLIMA

La temperatura promedio de la región fluctúa entre los 23 y 24°C, que corresponde al piso térmico cálido. La humedad fluctúa entre 65% y 75%; es región intertropical con dos épocas lluviosas y dos secas al año. La primera época seca es entre diciembre y febrero, la primera lluviosa va de marzo a mayo, la segunda seca de junio a septiembre y la segunda lluviosa de octubre a noviembre.

En la hidrografía del Valle del Cauca se encuentran numerosas corrientes conformadas en dos vertientes, el pacífico y el Magdalena a través del río Cauca. Entre los principales cursos de agua se encuentran: río Cauca, río San José, río Calima, río Buga la Grande, río La Soledad, río Raposo, río Anchicayá, río Dagua, río Agua Sucia, río La Vieja, río Naya, río Yurumanguí, río Guapi, río Tuluá, río Rosario, río Cerrito, río Cofre, río Las Vueltas, río Desbaratado, río Amaime, río Fraile, río Jamundí, quebrada Agua Clara, quebrada los Alpes, Laguna Las Tres Américas, lago Calima, laguna el Sonso, Bahía Málaga y Bahía de Buenaventura.

2.5. DIVISIÓN POLÍTICO-ADMINISTRATIVA

Municipios del Valle del Cauca



Con fines administrativos el departamento ha sido dividido geográficamente en cinco regiones, así:

La región norte está integrada por los municipios de Cartago, Alcalá, Anserma Nuevo, Argelia, Bolívar, El Águila, El Cairo, El Dovio, Obando, Ulloa, Toro, La Unión, La Victoria, Roldanillo, Versailles y Zarzal.

La región central está integrada por los municipios de Tuluá, Andalucía, Buga la Grande, Trujillo, Río frío, Buga, Guacarí, El Cerrito, Ginebra, San Pedro, Restrepo, Yotoco y Calima-Darien.

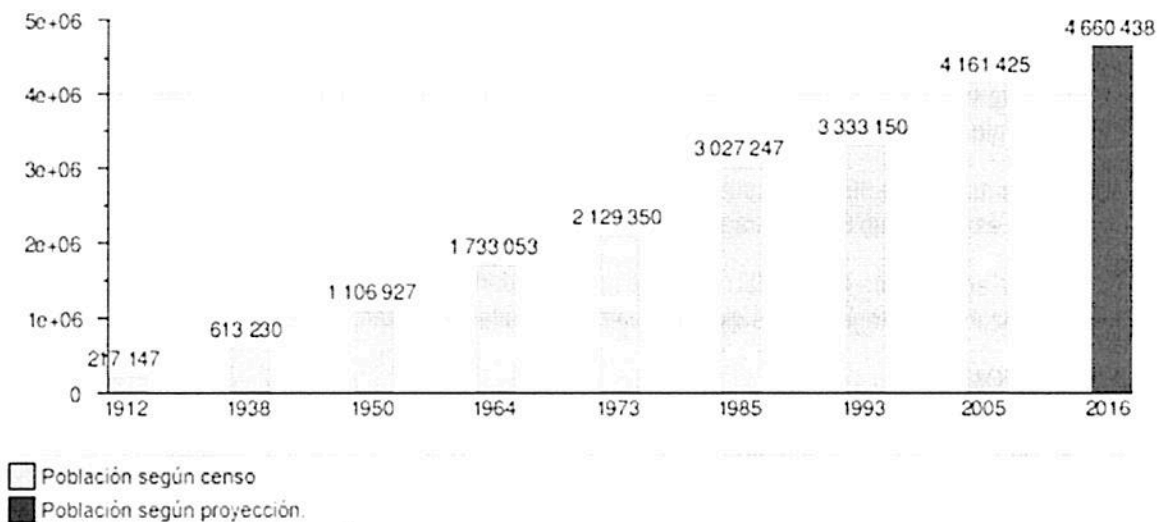
La región Pacífica está integrada sólo por el municipio de Buenaventura.

La región sur está integrada por los municipios de Cali, Dagua, Jamundí, La Cumbre, Vijes, Yumbo, Palmira, Candelaria, Florida y Pradera.

La región oriental está integrada solo por los municipios de Caicedonia y Sevilla.

2.6. POBLACIÓN

**Evolución de la población del departamento del Valle del Cauca
(1912-2016)**



Fuente: Statoids ¹² DANE. ²

Más del 86% de la población vive en ciudades y cabeceras municipales. Los servicios públicos tienen una de las coberturas más altas del país: se destaca la electrificación, las vías y la educación. La población del departamento es variada y se acentúa más en los extremos del departamento.

En el norte el acento predominante es paisa debido a la colonización Antioqueña; en el centro y sur del departamento se concentra preponderantemente población vallecaucana raizal. Los afrodescendientes son la mayoría en Buenaventura. En Santiago de Cali es distinto, debido a que un cuarto de la población no es nacida en la ciudad, porque está habitada por personas nativas del valle del Cauca, Chocó, Cauca y Nariño.

Año	Población		
	Total	Hombres	Mujeres
2005	4.161.425	2.022.815	2.138.610
2010	4.382.939	2.126.631	2.256.308
2015	4.613.377	2.235.211	2.378.166
2020	4.852.896	2.348.788	2.504.108

Fuente: Dane 2005- 2017

2.7. INFRAESTRUCTURA

Portuaria: el puerto de Buenaventura es el principal puerto de Colombia sobre el Océano Pacífico y el único puerto polivalente de Colombia. Se enlaza con aproximadamente 203 puertos marítimos en todo el mundo; este puerto moviliza el 82% del comercio exterior en Colombia.

Vial: en el departamento existen 8.300 km de vías de las cuales 690 km son autopistas de doble calzada que conectan al valle del cauca con Colombia. La vía panamericana atraviesa todo el departamento y lo conecta con varios países de América.

Aeroportuaria: el Valle del Cauca cuenta con cinco aeropuertos en operación actualmente. El más importante es el Alfonso Bonilla Aragón de Palmira, siendo el tercero en importancia de Colombia.

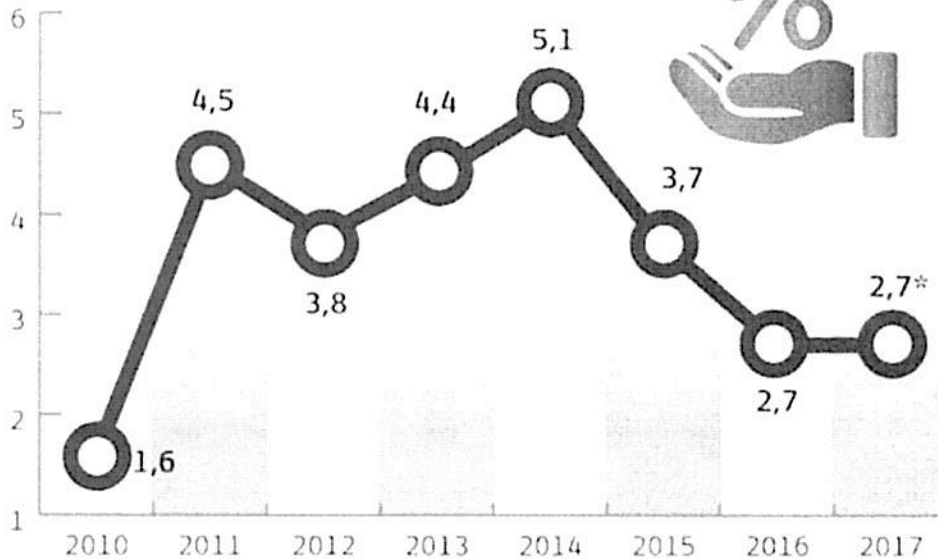
En cuanto a arquitectura el valle del cauca fue una zona dedicada a la hacienda, pastoril y agrícola. Por esta razón, en la región no se dio un desarrollo arquitectónico tan preciso.

2.8. ECONOMÍA

En 1994 el crecimiento del PIB anual de la región era casi el doble del mismo índice nacional. Desde 1999, el crecimiento del PIB ha sido positivo para el Valle; sin embargo, su participación a nivel nacional ha venido cayendo desde 1995. Para el año 2017 el Dane publicó que el Valle creció 2.7% en el año 2016, mientras que Colombia lo hizo a un ritmo de 2.0%.

Crecimiento de la economía del Valle

(en porcentaje)



* Estimación IMAE

Fuente: Dane

Gráfico: F. P. S.

Las principales actividades económicas son la agricultura, el comercio, la minería, la construcción, y en el norte del Cauca, la industria manufacturera con vocación exportadora.

El departamento tiene la mejor red vial del país, al contar con el mayor número de kilómetros de autopistas del país destacándose la autopista de Cali- Palmira- Cerrito- Guacarí- Buga. La llamada doble calzada Buga, Tuluá, La Paila. La autopista La Paila-Zarzal-Cartago-Cerritos-Pereira. La autopista Cali-Yumbo, Cali-Jamundi-Santander de Quilichao y autopista Buga-Loboguerrero-Buenaventura. EL turismo se hace presente en toda la geografía vallecaucana, con énfasis en la construcción del Centro de Eventos Valle del Pacífico, que ha sido fundamental en el desarrollo de la industria turística.

3. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

3.1. GENERALIDADES

Actualmente en el departamento del Valle del Cauca sólo se comercializan los productos producidos por la Industria Licorera del Valle, y a su vez, la Industria Licorera de Caldas también comercializa Ron.

Según ACIL, el mercado en el Departamento del Valle es de 11.015.178 botellas de 750 ml que se distribuyen así: (cifras en millones de botellas de 750 ml)

CIFRAS DE INTRODUCCIÓN TOTAL CATEGORIAS

CIFRAS TRABAJADA EN MILLONES DE BOTELLAS CONVERTIDAS A 750 ML								
LICORERA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FLA	605.677	293.170						
ILC	3.895.374	3.276.452	2.555.824	4.149.699	4.080.683	5.048.266	7.003.854	6.500.012
ELC								
ILV	11.668.800	11.000.125	10.550.895	9.322.338	8.094.418	2.573.370	8.830.177	4.515.166
OTROS								
TOTAL	16.169.851	14.569.747	13.106.719	13.472.037	12.175.101	7.621.636	15.834.031	11.015.178

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL ULTIMOS 7 AÑOS POR LICORERAS								
LICORERA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FLA	3,7%	2,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ILC	24,1%	22,5%	19,5%	30,8%	33,5%	66,2%	44,2%	59,0%
ELC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ILV	72,2%	75,5%	80,5%	69,2%	66,5%	33,8%	55,8%	41,0%
OTROS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: ACIL A DICIEMBRE DE 2017



Se puede observar en los datos relacionados con antelación, que en el año 2017 se ingresaron al Valle un total de 11.015.178 botellas de 750 ml, lo cual en comparación con el año inmediatamente anterior evidencia una disminución considerable. Del mismo modo, se puede apreciar que el 59% de las botellas son de la Industria Licorera de Caldas, y el 41% restante de la Industria Licorera del Valle.

Según ACIL, el mercado del Ron en el Departamento del Valle es de 6.673.183 botellas de 750 ml que se distribuyen así: (cifras en millones de botellas de 750 ml)

CIFRAS DE INTRODUCCIÓN RON

CIFRAS TRABAJADA EN MILLONES DE BOTELLAS CONVERTIDAS A 750 ML								
LICORERA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FLA	12.860	9.520						
ILC	3.891.234	3.271.292	2.549.464	4.145.499	4.075.523	5.044.066	7.003.854	6.500.012
ELC								
ILV	27.576	5.160	304.903	904.107	469.256	221.052	738.484	173.171
OTROS								
TOTAL	3.931.670	3.285.972	2.854.367	5.049.606	4.544.779	5.265.118	7.742.338	6.673.183

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL ULTIMOS 7 AÑOS POR LICORERAS								
LICORERA	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
FLA	0,3%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ILC	99,0%	99,6%	89,3%	82,1%	89,7%	95,8%	90,5%	97,4%
ELC	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ILV	0,7%	0,2%	10,7%	17,9%	10,3%	4,2%	9,5%	2,6%
OTROS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FUENTE: ACIL A DICIEMBRE DE 2017

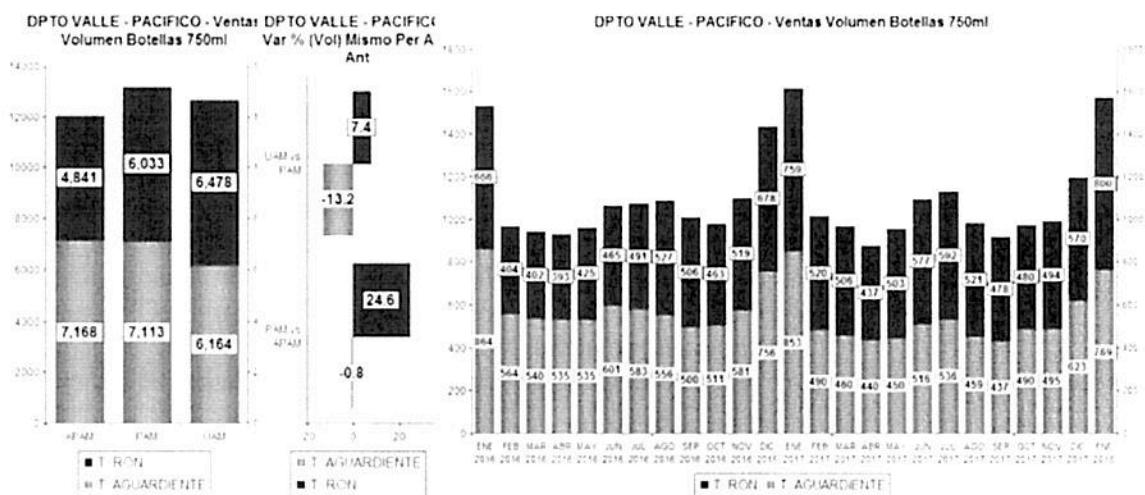


Se puede observar en los datos relacionados con antelación, que en la categoría Ron el total de botellas de 750 ml ingresadas y registradas por ACIL es de 6.673.183 –para diciembre del 2017– siendo un 97.4% de la Industria Licorera de Caldas, mientras el 2.6% restante de la Industria Licorera del Valle.

En esta categoría se ve una gran oportunidad para ingresar con la marca Ron Medellín de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, debido a que la gran mayoría del mercado pertenece a la Industria Licorera de Caldas. Con el ingreso de Ron Medellín se dará oxígeno al mercado y habrá más actividad por competencia, de manera que se buscará contrarrestar el monopolio y dinamizar los productos del departamento en la categoría.

La Fábrica de Licores de Antioquia tiene variedad de productos con calidad Premium, generando valor al consumo de rones en el Valle; el hecho de ofrecer más productos al consumidor, entre los cuales pueda elegir, genera más actividad en el mercado y una estandarización de precios. Lo anterior, permite involucrar los tipos de estrategias que ambas organizaciones utilicen para atraer al consumidor, donde este último siempre se verá beneficiado.

En la siguiente gráfica se muestran –ya no el número de botellas ingresadas– sino las ventas efectivamente realizadas:

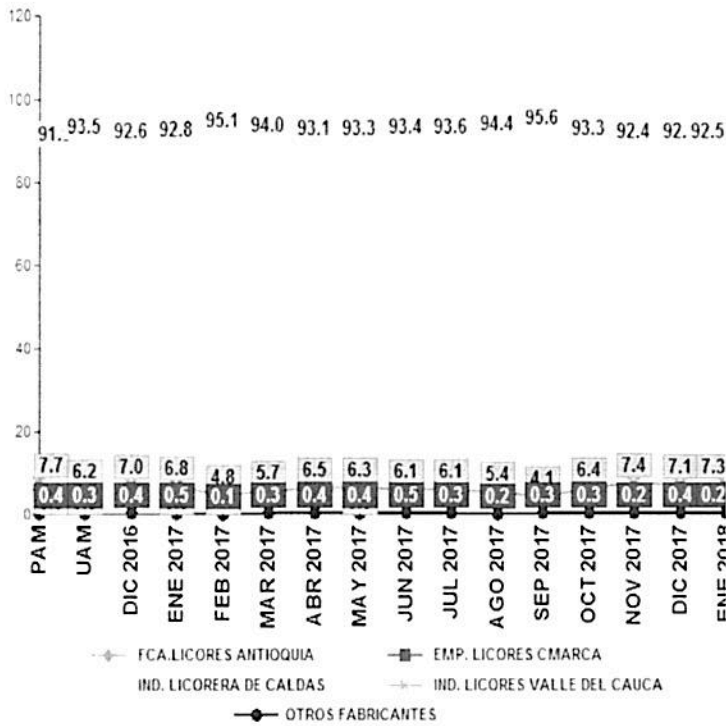


La gráfica es tomada de NIELSEN, para el último año.

El Departamento del Valle del Cauca, es el segundo mercado para la categoría de Ron en Colombia, presentando actualmente un mayor consumo de Ron que de Aguardiente por parte de sus habitantes.

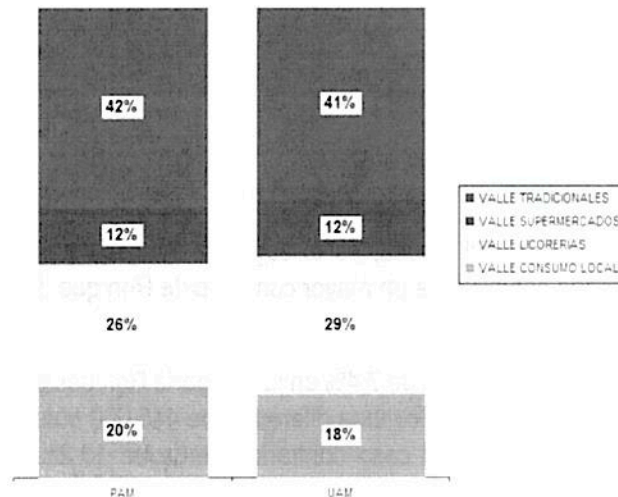
Se aprecia que hubo un incremento de 7,4% en la categoría Ron pasando de venderse 6'033.000 botellas a 6'478.000 botellas, es decir, una diferencia de 445.000 botellas de 750 ml. Mientras la categoría Aguardiente presentó el caso contrario, pierde un 13.2% de la participación en el departamento, dejando de vender 949.000 botellas de 750 ml.

DPTO VALLE - PACIFICO - SHARE VOLUMEN VS RON



Esta gráfica indica que NIELSEN registra el total de ventas de Ron en el Departamento durante el año 2017, destacando que un 93% de las ventas corresponde a Industria Licorera de Caldas y solo el 7% corresponde a Ron Marqués, que es el producto local.

T. RON - VENTAS EN VOLUMEN LITROS ('000)



La gráfica anterior muestra la venta de la categoría Ron por canales. Estas ventas están bastante concentradas en dos de los cuatro canales, siendo el canal Tradicional (tienda a tienda) el principal con un 41% de las ventas, seguido por las licorerías con un 29% de ventas, y por último están los canales de consumo local y supermercados, con 18% y 12% de ventas respectivamente.

3.3. CONSUMO PER CÁPITA

La población registrada en el Valle del Cauca para el año 2017 fue de 4'708.300 habitantes. El consumo de licores (Categoría de Aguardiente y Ron) para este último año móvil fue –según Nielsen– de 12'642.000 botellas de 750ml. Así las cosas, se puede concluir que el consumo per cápita de licor en el Valle del Cauca fue de 2.68 botellas por persona.

Específicamente en el caso de la Categoría Ron, se vendieron un total de 6'478.000 botellas de 750 ml en el último año móvil; por lo tanto, el consumo per cápita de dicha categoría fue de 1.37 botellas por persona.

4. DESCRIPCIÓN DEL OBJETO A CONTRATAR

4.1. Objeto: Concesión de derechos para comercializar los productos que elabora la FLA y hacer uso de las marcas de los mismos en el Departamento del Valle del Cauca. Para tal efecto, los términos bajo los cuales se dará la enajenación de los productos por parte de la FLA serán a título de compraventa, para la posterior venta y distribución que el seleccionado hará por su propia cuenta y riesgo dentro del territorio determinado.

4.2. Plazo de Ejecución de la Oferta de Concesión Mercantil

El plazo de la Oferta de Concesión Mercantil será de CINCO (5) años, contados a partir de la Aceptación de la Propuesta que es la misma Oferta de Concesión Mercantil.

4.3. Cuota mínima a comprar

El seleccionado deberá comprar las siguientes cuotas mínimas para los años de vigencia del contrato (convertidas a botellas de 750 ml), así:

2018
500.000

Para las vigencias fiscales subsiguientes, se fijará el número de unidades de acuerdo con las condiciones comerciales que rijan el mercado en su momento.

5. MODALIDAD DE SELECCIÓN Y FUNDAMENTOS JURÍDICOS QUE LA SOPORTAN

La actividad contractual ejercida por la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia se ha desarrollado en el marco del artículo 336 de la Constitución Política de 1991, el cual señala lo siguiente:

(...) ningún monopolio podrá establecerse sino como arbitrio rentístico, con una finalidad de interés público o social y en virtud de la ley (...)

(...) La organización, administración, control y explotación de los monopolios rentísticos estarán sometidos a un régimen propio, fijado por la ley de iniciativa gubernamental (...).

Adicionalmente, la Ley 1816 de 2016 consagra en el párrafo único del artículo primero que:

(...) se entenderá que el monopolio rentístico de licores destilados versará sobre su producción e introducción. Cada Departamento ejercerá el monopolio de distribución y comercialización respecto de los licores destilados que produzca directamente.

Del mismo modo, el artículo 9 de la Ley 1816 de 2016 establece lo siguiente:

Artículo 9°. Monopolio como arbitrio rentístico sobre la introducción de licores destilados. Para ejercer el monopolio sobre la introducción de licores destilados, los gobernadores otorgarán permisos temporales a las personas de derecho público o privado de conformidad con las siguientes reglas (...)

(...) 3. Los permisos de introducción tendrán una duración de diez (10) años, prorrogables por un término igual.

Por tal razón, el Departamentos de Antioquia – Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia solicitó permiso de introducción en el Departamento del Valle del Cauca, el cual fue concedido por la Gobernación del Valle del Cauca a través de la Resolución No. 1.120.40-68-15537 del 22 de febrero del 2018 –en la categoría RONES, APERITIVOS NO VINICOS Y CREMAS– por un término de 10 años contados desde la expedición del permiso.

Por otra parte, el Consejo de Estado en sentencia proferida el 07 de febrero de 2002, cuyo No. de Expediente es ACU-3339, se pronunció en los siguientes términos:

La Fábrica de Licores de Antioquia, es una Unidad Administrativa adscrita a la Secretaría de Hacienda, sin personería jurídica, por lo que encuadra dentro de la acepción de 'entidad estatal' a que se refiere el artículo 1 y, por ende, le son aplicables las disposiciones de la Ley 80 de 1993.

Ahora, observa la Sala que dicha Ley en su artículo 24, ordinal 1°, literal m) exceptúa de la licitación o concurso públicos a las empresas industriales y comerciales del Estado y a las sociedades de economía mixta respecto de 'los actos y contratos que tengan por objeto directo las actividades comerciales e industriales propias.

Lo anterior quiere decir que por el simple hecho de ser entidad estatal no todos sus actos y contratos se regulan enteramente por la normatividad de la Ley 80, sino que lo determinante es la actividad que se desarrolla como propia del objeto social.

La FLA no tiene la naturaleza jurídica de empresa industrial y comercial del Estado del orden Departamental ni de sociedad de economía mixta. Sin embargo, existe una especial circunstancia como es la de que su ACTIVIDAD PROPIA, esta afecta al ejercicio del monopolio de licores que se encuentra en cabeza de los Departamentos, según mandato del artículo 61 de La Ley 14 de 1983, acorde con el artículo 366 de la Carta Política, por lo que es de la esencia de su actividad

producir, introducir y vender licores, y en desarrollo de la misma bien cabría entender que puede vender directamente en igualdad de condiciones que un particular comerciante.

De conformidad con lo anterior, se puede concluir que el régimen de contratación de la FLA para aquellas actividades relacionadas con su función directa –como lo es el presente proceso de contratación–, está sometido a las normas del derecho privado, debiendo observar –en todo caso– los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución Política, así como el régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal.

En este orden de ideas y considerando que mediante Decreto Departamental N° 000225 del 20 de enero de 2014, el Gobernador del Departamento de Antioquia delegó en el Gerente de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia la competencia para la ordenación del gasto, expedir los actos administrativos relativos a la actividad contractual y celebrar los contratos y convenios sin consideración a la cuantía, así como la competencia para expedir y adoptar el procedimiento de selección de comercializadores; el proceso de selección del comercializador del Departamento del Valle del Cauca se adelantará de conformidad con lo señalado en la Resolución No. S 201500279858 del 12 de junio de 2015, modificada a través de la Resolución No. S 2016060053750 del 23 de junio de 2016.

6. INVITACIÓN ABIERTA PARA COMERCIALIZAR PRODUCTOS FLA EN EL DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA.

Podrán participar de éste proceso, todos aquellos que consideren que cumplen con los requisitos que se establecen en el presente documento, en la invitación y los actos administrativos que se expidieron para el efecto.

La participación podrá hacerse directamente por personas naturales y/o jurídicas que cumplan con todos los requisitos; en todo caso, deberán contar dentro de su actividad u objeto social con la comercialización de productos de consumo masivo y/o licores.

También podrán presentarse oferentes a través de figuras asociativas, tales como consorcios o uniones temporales, en cuyo caso todos los asociados deben contar dentro de su objeto social con la comercialización de productos de consumo masivo y/o licores, y ninguno de los asociados podrá tener una participación inferior al 30%.

6.1. REQUISITOS CAPACIDAD FINANCIERA

Para calcular los indicadores financieros se tendrá en cuenta el valor de las compras a efectuar para el año 2018, esto es, la cantidad de 500.000 botellas convertidas a 750 ml.

Valor promedio por botella comprada a la FLA: \$ 20.363.

La capacidad financiera (CF) será calculada en consideración a la información financiera con corte al 31 de diciembre de 2017.

Se tendrán en cuenta los siguientes indicadores sobre la información financiera solicitada:

Liquidez: Se expresa como la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente y debe ser igual o superior a uno (1). Así: ≥ 1

Endeudamiento: Es la relación entre el pasivo total y el activo total. Debe ser igual o inferior al 60%. Así: $\leq 60\%$

Capital de trabajo: Es la diferencia entre el activo corriente y pasivo corriente y debe ser igual o mayor a 1.5 del promedio mensual del plan de compras del año 2018: Así ≥ 1.5 del promedio mensual de compras. Para el cálculo de este indicador, el promedio mensual del plan de compras 2018 se obtiene de dividir el número de botellas proyectado de 500.000 por 6 meses, es decir, 83.333 botellas, multiplicado por el valor promedio por botella.

Se podrá cumplir con el anterior índice financiero, si se presenta certificación de cupo de crédito por parte de una entidad debidamente autorizada por la Superintendencia Financiera de Colombia; cupo que podrá complementar el capital de trabajo resultante de los estados financieros.

Para los Consorcios y Uniones Temporales, la entidad calculará los indicadores de capacidad financiera de acuerdo a la participación de los proponentes que conforman el Consorcio o Unión Temporal, tal como se explica más adelante.

Posteriormente se toma la participación de cada uno de ellos, y en esa forma se aplicará a cada indicador, lo cual da como resultado el valor correspondiente al 100% de su conformación; con el fin de dar más claridad se pone el siguiente ejemplo: Consorcio XXXX, el cual se conforma por 3 empresas que son A, B y C

Proponente	Participación	Indicador	Ponderación
A	40%	0.5	0.20
B	30%	1.4	0.42
C	30%	1.2	0.36
TOTAL	100%		0.98

Con base en el cuadro anterior concluimos: que el indicador del ejemplo para este consorcio es de 0.98, el cual es el valor que determina si cumple o no con el requisito solicitado.

Para la verificación de la capacidad financiera, se deberán presentar los siguientes documentos:

- Balance General y Estado de Resultados, última vigencia fiscal, certificados por el contador público, revisor fiscal y/o representante legal.
- Fotocopia de la Matrícula Profesional del Contador Público y Revisor Fiscal.
- Certificado de Antecedentes Disciplinarios vigente del Contador Público y Revisor Fiscal, expedido por la Junta Central de Contadores con vigencia no superior a tres meses.

7. EXPERIENCIA

El oferente deberá acreditar que cuenta con una experiencia mínima de 5 años en la comercialización de licores.

Las certificaciones requeridas en este numeral deberán ser expedidas por el productor, importador o similar y deberán contener como mínimo la siguiente información:

- Fecha y tiempo de Distribución
- Clase de producto que haya distribuido durante dicho tiempo
- Marca distribuida
- Firma y cargo de quien expide la certificación de experiencia
- Departamentos donde distribuye

En caso que la experiencia a acreditar lo sea por parte de la FLA, se informará así mediante documento escrito presentado junto con la propuesta.

Para el caso de consorcios o uniones temporales se podrá presentar la experiencia por alguno de los integrantes de la forma asociativa, siempre y cuando todos los asociados cuenten dentro de su objeto social con la comercialización de productos de consumo masivo y/o licores. En todo caso, para los Consorcios y Uniones Temporales, la entidad calculará la experiencia de acuerdo a la participación de los proponentes que conforman el Consorcio o Unión Temporal. Para ilustrar el procedimiento para calcular la experiencia tenemos el siguiente ejemplo:

Se toma la participación de cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal, y se determina la experiencia de cada uno.

Consorcio XXXX, el cual se conforma por 2 empresas que son A y B

Proponente	Participación	Años de Experiencia	Ponderación
A	50%	6	3
B	50%	8	4
TOTAL	100%		7

Con base en el cuadro anterior concluimos que la experiencia del ejemplo para este consorcio es de 7 años.

8. COMPROMISO DE EXCUSIVIDAD

El oferente deberá acreditar en caso que comercialice productos destilados o fermentados en cualquier territorio del país, un certificado emitido bajo la gravedad del juramento en el cual señale, que en caso de serle adjudicado el contrato u oferta para comercializar los productos del portafolio FLA, renunciará a la participación accionaria que pueda tener en dichas sociedades, certificando además bajo la gravedad del juramento, que renunciará a la comercialización de dichos productos.

9. CONFORMACION DEL COMITÉ ASESOR DEL PROCESO DE SELECCION

Mediante Resolución No. S 2018060223896 del 7 de mayo de 2018 se designó el comité Asesor y sus integrantes.

10. EVALUACION ESPECÍFICA DE LAS PROPUESTAS

En consideración al objeto de la Oferta de Concesión Mercantil por celebrar, el ofrecimiento más favorable para la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia será el que obtenga el mayor puntaje después de ponderar los siguientes elementos de acuerdo con la siguiente tabla:

CRITERIOS		PUNTAJE	ASIGNACION DE PUNTAJE
Acreditar ventas superiores a TREINTA MIL MILLONES DE PESOS (\$30.000.000.000) en productos de consumo masivo y/o licores, durante los últimos cinco (5) años acumulados.		5 PUNTOS	Certificado expedido por el representante legal y el revisor fiscal
Acreditar ventas superiores a dos millones (2.000.000) de unidades de 750 ML de licor durante los últimos cinco (5) años acumulados.		10 PUNTOS	Certificado expedido por el representante legal y el revisor fiscal
Acreditar que ha hecho parte de por lo menos una campaña contra el licor adulterado y de contrabando, para lo cual deberá presentar el plan de control al contrabando y al adulterado del cual haya hecho parte en la zona donde tenga o haya tenido operación.		5 PUNTOS	Presentación del plan y demostración de su ejecución.
Acreditar que cuenta con un ERP (Enterprise Resource Planning) de gestión comercial.		5 PUNTOS	Mediante la presentación de un certificado de la empresa autorizada
Acreditar un software de movilidad para toma de pedidos.		5 PUNTOS	Mediante la presentación de un certificado de la empresa autorizada
PLAN COMERCIAL	35 PUNTOS	Acreditación de bodega	5 PUNTOS
		Acreditación de vehículos	8 PUNTOS
		Definición de canales y estrategias comerciales	14 PUNTOS
		Tamaño y distribución de la fuerza de ventas	8 PUNTOS

PLAN DE MERCADEO	35 PUNTOS	Estrategias de mercadeo en los canales	14 PUNTOS
		Plan de Medios	12 PUNTOS
		Material P.O.P. y logístico.	9 PUNTOS
PUNTAJE TOTAL: Criterios + Propuesta Comercial + Plan de Mercadeo		100 PUNTOS	

Notas:

1.- Para los Consorcios y Uniones Temporales, cualquiera de los integrantes de la forma asociativa puede acreditar la totalidad de los requisitos exigidos. En caso de que determinado requisito se vaya a acreditar por varios o todos los miembros de la forma asociativa, la entidad hará el cálculo sumando el requisito correspondiente de los integrantes que conforman el Consorcio o Unión Temporal.

Para ilustrar el procedimiento para calcular uno de los requisitos –cuando se presente un consorcio o una unión temporal– tenemos el siguiente ejemplo:

Para acreditar el requisito de *ventas superiores a TREINTA MIL MILLONES DE PESOS (\$30.000.000.000) en productos de consumo masivo y/o licores, durante los últimos cinco (5) años acumulados*: se suman las ventas acreditadas por cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal, así:

Consorcio XXXX, el cual se conforma por 3 empresas que son A, B y C

Proponente	Participación	Ventas
A	40%	\$15.000.000.000
B	30%	\$10.000.000.000
C	30%	\$5.000.000.000
TOTAL	100%	\$30.000.000.000

Con base en el cuadro anterior concluimos que las ventas del ejemplo para este consorcio son de \$30.000.000.000.

2.- Para la acreditación de la Disponibilidad de Bodega: El interesado deberá acreditar la posesión de una bodega propia, en leasing, arrendamiento o promesa de contrato, por un término no inferior al de la vigencia del contrato y un año más, con una capacidad mínima de almacenamiento correspondiente a 400 metros cuadrados y ajustada a la legislación sanitaria y restrictiva vigente.

3.- Para la acreditación de vehículos: El interesado deberá presentar con su propuesta comercial un mínimo de 2 vehículos de carga superiores a una (1) tonelada y 3 vehículos de carga inferiores a una (1) tonelada, presentando para ello una carta de compromiso que indique la forma como

adquirió o como adquirirá los vehículos a suministrar, lo cual deberá mantenerse en caso de serle adjudicada la comercialización.

4.- Para la obtención del puntaje de Plan Comercial, deberá presentar un Plan Comercial contentivo de los ítems que se informaron en el cuadro anterior, el cual se comprometerá a ejecutar en caso de serle adjudicado el presente proceso.

5.- Para la obtención del puntaje Plan de Mercadeo, deberá presentar un Plan de Mercadeo contentivo de los ítems que se informaron en el cuadro anterior, el cual se comprometerá a ejecutar en caso de serle adjudicado el presente proceso.

11. VERIFICACIÓN DE REQUISITOS JURÍDICOS, FINANCIEROS Y TÉCNICOS Y MECANISMO DE EVALUACION

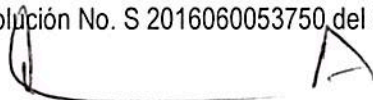
La Dirección de Apoyo legal se encargará de hacer entrega a las personas responsables de la verificación de los requisitos exigidos, así como hará entrega a cada uno de los miembros del Comité Evaluador de una copia de las propuestas comerciales y el plan de mercadeo, presentadas por los proponentes, para su respectiva evaluación. Cada una de las propuestas se identificará con el código asignado.

Cada uno de los miembros del Comité Evaluador, evaluará cada uno de los aspectos señalados y relacionados con la propuesta comercial y el plan de mercadeo teniendo en cuenta las puntuaciones máximas allí estipuladas. A continuación, cada uno de los miembros del Comité Evaluador deberá sumar las puntuaciones, y dividir por el número de integrantes del comité evaluador, obteniendo una puntuación total de la propuesta comercial.

El puntaje final de la propuesta comercial y el plan de mercadeo de cada proponente, será el promedio de las puntuaciones totales, hecha por cada uno de los evaluadores. Uno de los miembros del Comité Asesor y/o Comité Evaluador se encargará de calcular el puntaje final de cada proponente y levantar un acta donde se consignen dichos puntajes y los respectivos códigos. Dicha acta será entregada a la Dirección de Apoyo Legal.

12. ANEXOS

- Resolución No. 1.120.40-68-15537 del 22 de febrero de 2018 – Permiso de Introducción de Licores Departamento del Valle del Cauca.
- Resolución No. S 201500279858 del 12 de junio de 2015
- Resolución No. S 2016060053750 del 23 de junio de 2016.


CARLOS EDUARDO ÁLVAREZ GONZÁLEZ
Subgerente Mercadeo y Ventas


JORGE HORACIO CARDONA
Subgerente Administrativo y
Financiero


DIEGO ANDRÉS VELÁSQUEZ ÁLVAREZ
Director Apoyo Legal

16 MAYO 2018