



PROCESO SELECCIÓN DE COMERCIALIZADOR EN EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA PSC-33-001-2019

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 Tolima. 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.

ASUNTO: Respuesta a las solicitudes de aclaración a los documentos del proceso.

PRIMERO: el señor Gabriel J. Hoyos Vásquez, Representante Legal de la firma SULICOR S.A.S., presentó las siguientes observaciones:

Observación No. 1:

“En lo que tiene que ver con la cuota fijada para la presente vigencia de 2019, la cual se estima por la entidad en 100.000 unidades presentación 750ml:

Es de pleno conocimiento por todos y así lo acredita la experiencia, que entrar a nuevos mercados con nuestro producto, como lo demuestra el mercado en los Departamentos de Valle y Caldas, hace que el competidor local o líder del mercado reaccione con gran fuerza. Estas dos experiencias le han demostrado a la FLA que, al ingresar a un nuevo mercado, el líder activa fuertemente su estructura comercial y desarrolla acciones de mercadeo agresivas que bloquean la entrada al nuevo competidor, impidiéndole las ventas.

El mercado de RONES en Tolima por NIELSEN, según lo informado por la FLA, en los documentos publicados del proceso, es de 89.000 botellas de 750ml (Nielsen diciembre 2018) y está decreciendo un 19% contra el año 2017. Por otro lado, ACIL, que es la Asociación Colombiana de Empresas Licoreras, quien se encarga de hacer medición de las compras que efectúan los distribuidores en Colombia, no así, mide las ventas que estos realizan a los clientes o consumidores, señaló que para el año 2018 entraron 319 mil botellas de ron al mercado tolimensé.

Basados en estos hechos, la compra para el presente año, según la experiencia que se ha tenido en otros mercados por parte de los nuevos comercializadores, debería estar para los meses que restan de este año en 15.000 unidades 750ml, siempre y cuando se logre la introducción del producto Ron Medellín Dorado, que sería con el único que se podría competir, teniendo en claro lo que representa el Ron Viejo de Caldas en el mercado tolimensé. Bajo esta premisa, ingresar a un nuevo mercado 15.000 unidades de 750ml representaría tener un 16% del mercado que presenta Nielse, en solo 3 meses de venta, para la presente vigencia de 2019”.

Respuesta:

Se debe tener en cuenta que para determinar las unidades a comprar en la presente vigencia, no solo se consideraron las ventas efectivamente realizadas en el departamento del Tolima, sino también el número de botellas introducidas –que evidencia el potencial del mercado– así como la inversión inicial que tiene que hacer el futuro comercializador para poder acceder a una concesión por un término de 5 años, de manera tal que cuente con suficiente producto para llenar los diferentes canales, abastecer el mercado e implementar las estrategias comerciales que permitan posicionar la marca.

Sin perjuicio de lo anterior, en virtud de la solicitud del observante, se hizo un análisis adicional y se advierte que la compra de 100.000 unidades para lo que resta del año 2019 es elevada, y en consecuencia, es pertinente disminuir las botellas que se deben comprar para el año en curso a 50.000 unidades presentación 750ml –por las razones expuestas con antelación–



SC-CER646129



CO-SC-CER646129



Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itaguí - Colombia



Lo anterior, se verá reflejado en la adenda correspondiente.

Observación No. 2:

“Inclusión producto Ron Medellín Dorado para la comercialización y cumplimiento de cuota propuesta.

De acuerdo con el estudio, el líder del mercado de Tolima con un 99% es el ILC con su producto Ron Viejo de Caldas, por lo tanto, la cuota que proponemos de 15.000 unidades 750ml, se lograría con la compra del producto Ron Medellín Dorado, producto significativo para el cumplimiento de la cuota propuesta, y que requerirá su inclusión por parte de la FLA para su autorización de introducción por parte del Departamento del Tolima, toda vez que, en el permiso de introducción no fue incluido este producto, haciéndose necesario para establecer la cuota de las 15.000 unidades de 750ml, contar por lo menos para el mes de octubre con la autorización para su introducción”.

Respuesta:

Se le aclara al observante que la entidad ya hizo la solicitud de inclusión del Ron Medellín Dorado, y es de esperar que para el mes de octubre ya se tenga la autorización para introducir dicho producto.

Observación No. 3:

“Términos para presentación de requisitos calificados.

Solicitamos nos sea informado, cuál sería el término que trascorra, entre la publicación de los habilitados y la entrega por parte del proponente interesado de los requisitos calificables, informados bajo en numeral 10 entre –evaluación específica de la propuesta- del documento denominado “justificación Tolima”, publicado por la entidad.”.

Respuesta:

Aproximadamente 15 días calendario.

Comité Asesor,

(Original Firmado)
CARLOS ENRIQUE LONDOÑO AMARILES
Subgerente Administrativo y Financiero

(Original Firmado)
JAIME ANDRÉS GIRALDO MONTOYA
Subgerente de Mercado y Ventas

(Original Firmado)
GIOVANNA ALEXANDRA OSORIO CASTAÑO
Directora Apoyo Legal

Itagüí, 23 de agosto de 2019



SC-CER646129



CO-SC-CER646129



Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagüí - Colombia