Palmira, 12 de noviembre de 2025

ESTUDIO PREVIO DE ANALISIS DE CONVENIENCIA OPORTUNIDAD Y RIESGO DE LA CONTRATACIÓN

El presente estudio se fundamenta en el artículo 93 de la Ley 489 de 1998, artículos 13 y 14 de la Ley 1150 del 2007, este último modificado por el artículo 93 de la Ley 1474 de 2011, y el Acuerdo No.100.03.01.014 de 23 de diciembre de 2021 que adopta la actualización del Manual de Contratación de la Industria de Licores del Valle.

1. DESCRIPCION DE LA NECESIDAD

La Industria de Licores del Valle tiene como misión Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los vallecaucanos, generando los máximos recursos financieros al Departamento, que permitan el desarrollo de adecuados programas de salud, educación y recreación. A partir de producir y comercializar productos con la variedad, calidad, innovadores, con el apoyo y compromiso de su equipo humano, a consumidores, distribuidores y mayoristas que proporcionen las mejores sensaciones de alegría y felicidad en los consumidores, generando sostenibilidad a través de la rentabilidad, responsabilidad social y ambiental.

Para cumplir con el objeto social, la Industria de Licores del Valle debe procurar la venta y posicionamiento del portafolio de productos que actualmente produce y los que llegaré a producir, para lo cual actualmente dentro de los objetivos de ventas se encuentra continuar la conquista, apertura de nuevos mercados en el exterior y sostenimiento y crecimiento de los actuales seleccionando un distribuidor que trabaje en el posicionamiento y permanencia de la marca en mercados internacionales.

El actual entorno económico internacional se caracteriza cada vez por su dinamismo y globalización, tendencias como la creciente interdependencia entre países, la formación de bloques económicos, comerciales y regionales, el surgimiento de economías emergentes en Europa, Asia y América, así como los avances tecnológicos, la eliminación de barreras comerciales y la gran apertura del mercado, configuran un entorno mundial crecientemente competitivo y cambiante. Como consecuencia de estas tendencias, los fenómenos de globalización de los mercados e internacionalización de las empresas se han acentuado aún más, resultando imprescindible para las empresas actuales tener una visión cosmopolita e internacional de la actividad económica y repensar los conceptos y estrategias para competir dentro de un modelo de economía abierta.

En un entorno de estas características de internacionalización aparece como una necesidad apremiante para las empresas, lo cual se refleja de una parte, en el enorme crecimiento del comercio mundial en las últimas décadas y de otra, en el auge de la inversión extranjera, este fenómeno no ha sido ajeno a la Industria de Licores del Valle, quien debe competir con los licores producidos por las demás licoreras nacionales, sino con la gran cantidad de

(1) National institute of alcohol

licores existentes de diferentes partes del mundo, por lo que respondiendo a la creciente competencia debe enfocar parte de sus esfuerzos comerciales y de mercado, en la búsqueda de oportunidades en otros mercados, para lo cual se ha incluido como plan estratégico el posicionamiento de los productos en diferentes mercados internacionales.

Este objetivo no sólo significa aumentar las ventas, sino también diversificación del riesgo, aumentar la exposición de marca, fortalecer la percepción de marca de los productos a nivel nacional, mayor competitividad, acceso a un mercado, mejorar la utilización de la capacidad productiva disponible; para alcanzar los objetivos de internacionalización es indispensable explorar mercados globales con potencial de expansión, seleccionados con base en factores como su apertura comercial, crecimiento económico sostenido, desarrollo del consumo de bienes de alta calidad y condiciones favorables para la inversión extranjera directa, maximizando así las oportunidades de posicionamiento competitivo y diversificación de riesgos.

Por lo expuesto, se hace necesario contratar una empresa para realizar la distribución de los productos de la Industria de Licores del Valle en los Estados Unidos de América y así cumplir con el propósito de venta de los productos de la ILV y se capitalice las oportunidades en la categoría de licores.

Referido este análisis Los Estados Unidos de América se encuadra en un mercado potencial para reiniciar el ingreso de los productos de la Industria de Licores del Valle. En Estados Unidos, en el año 2023, el 67.1% de los adultos (172.9 millones) de 18 años y más reportaron haber consumido alcohol en el último año. El Gasto del Consumidor en los Estados Unidos promedió 6631.63 mil millones de USD desde 1947 hasta 2024, alcanzando un máximo histórico de 16278.50 mil millones de USD en el cuarto trimestre de 2024 y un mínimo histórico de 1351.40 mil millones de USD en el primer trimestre de 1947. (1)

A continuación, se detalla las ventas de la ILV a los Estados Unidos en los últimos años

AÑO	UNIDADES EN 750 CC
2020	190.680
2021	173.560
2022	105.300

2. OBJETO CONTRACTUAL Y ESPECIFICACIONES

- TIPO DE CONTRATO: Selección de distribuidor Art. 32, literal O

(1) National Institute of alcohol

- OBJETO: Contratar la importación, distribución y comercialización de los productos que fabrique y produzca la Industria de Licores del Valle para todo el territorio de los Estados Unidos de América (a excepción del estado de la Florida.) Sin exclusividad.

  La celebración del contrato no configura ni una agencia comercial ni una sociedad de hecho, así mismo entre las partes no existirá relación laboral alguna, así como tampoco entre la ILV y los empleados funcionarios y/o agentes del DISTRIBUIDOR.

- OBJETIVO ESTRATEGICO: El objeto de la contratación apunta al cumplimiento del siguiente objetivo

Objetivo	Aplica
Margen de Rentabilidad	X
Incrementar transferencias al departamento	
Incrementar unidades de botellas vendidas	X
Satisfacción al cliente	
Nivel de aceptación de la empresa	
Seguridad del producto	
Capacidad gerencial y administrativa	
Competencia laboral	

- PLAZO DE EJECUCION: Este contrato tendrá una duración de cinco (5) años, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de ejecución, previo perfeccionamiento y la firma del acta de inicio. El plazo de ejecución no será prorrogable.

- ESPECIFICACIONES TECNICAS: Para llevar a cabo el proceso de distribución y comercialización, es necesario considerar algunas especificaciones de orden técnico requeridas para garantizar la adecuada cobertura y distribución en el territorio, a saber:

- TERRITORIO DEL DISTRIBUIDOR: El contratista en ejecución del contrato, podrá distribuir y vender los productos de la Industria de Licores del Valle en los Estados Unidos de América, (excepto en el estado de la Florida.) sin exclusividad., previa al cumplimiento de los documentos y requisitos establecidos en el manual de contratación de la ILV y el cumplimiento de las regulaciones y normas establecidas en los Estados Unidos de América.

(1) National Institute of alcohol

- GASTOS Y RIESGOS DE OPERACION DEL COMERCIALIZADOR. EL DISTRIBUIDOR ejecutará sus actividades y administrará el negocio con total autonomía, por lo cual todos los costos y riesgos de su actividad serán de su cargo.

- CANTIDADES PARA COMERCIALIZAR: EL CONTRATISTA se compromete a adquirir, como una obligación de resultado, cuotas mínimas anuales de compra durante la ejecución del contrato (convertidas a botellas de 750 ml), de acuerdo con el siguiente cuadro:

AÑO/PERIODO	UNIDADES CONVERTIDAS A 750 CC
1	112.560
2	122.760
3	132.960
4	149.040
5	165.120
Total	**682.440**

NOTA 1. Las compras a la ILV se deberán cumplir anualmente al 100%, de acuerdo con las cantidades estipuladas para cada año contractual en botellas convertidas a 750 ml (como aparece en la tabla anterior).

NOTA 2: La meta de compra anual, no serán acumulable durante la ejecución del contrato.

NOTA 3: Las cantidades anuales ofertadas solamente podrán ser modificadas cuando llegare a presentarse situaciones de fuerza mayor o caso fortuito o cambios en la legislación fiscal o tributaria, no imputables al importador, o a situaciones propias del mercado, demostrables con base en estudios de entidades autorizadas y especializadas para emitir su concepto al respecto y previo análisis y estudio realizado por la ILV.

NOTA 4: No obstante, las cantidades fijadas por al ILV, el contratista podrá realizar pedidos superiores a las cantidades estipuladas, sin que se tengan en cuenta para el incremento y cumplimiento de los años siguientes.

- PLAN DE COMPRAS: El distribuidor deberá presentar antes de la firma del acta de inicio el Plan de Compras para el primer año móvil; el cual podrá ser actualizado por la ILV y el DISTRIBUIDOR de común acuerdo, en caso de requerirse, y de acuerdo a la capacidad de producción de la ILV. Para los demás años móviles, el Plan de Compras deberá presentarse al Supervisor del Contrato, y/o al profesional de la sección de comercio exterior dentro de los primeros diez (10) días al inicio de cada año móvil, previo acuerdo de las nuevas metas de compra.

(1) National Institute of alcohol

- El Plan de Compras deberá contener como mínimo hasta el 10% en rones, y nuevos productos.
- El plan de compras será evaluado y aprobado por la Subgerencia Comercial y de Mercadeo, el Supervisor del Contrato, y/o la sección de comercio exterior y estricto cumplimiento.
- Presentar a la firma del acta de inicio del contrato, el Plan de Compras correspondiente a cada trimestre de la anualidad correspondiente, el cual será estudiado por la ILV y aprobado según corresponda; para las anualidades siguientes,
- Formular los pedidos por escrito, estableciendo claramente las referencias solicitadas. Si al momento de efectuarse un pedido por parte del CONTRATISTA, LA ILV no dispone de las cantidades requeridas de producto terminado, se podrán modificar las presentaciones de mutuo acuerdo entre las partes.

NOTA. El incumplimiento en la meta de compra anual dará lugar a la terminación anticipada del contrato.

➢ PLAN PROMOCIONAL Y PUBLICITARIO: Con el propósito de incentivar las ventas y construir con el distribuidor la siembra y posicionamiento de los productos en los sitios de destino, se establece como plan promocional y de mercadeo, hasta el 10% de la compra. Las entregas se realizarán en producto, de acuerdo con la compra realizada.

➢ VALOR DEL CONTRATO: El valor del presente contrato es indeterminado pero determinable, y corresponde al valor que resulte de multiplicar las cantidades mínimas comprometidas en comprar, en presentación 750 cc por el precio en dólares por botella, CIF (Cost, insurance and freight) puerto de destino en USA

AÑO	UNID A COMPRAR	VR. UNIT US FOB B/tura	VR. TOTAL, US	TRM	VR. TOTAL, EN $
1	112.560	3,00	337.680	4.000	1.350.720.000
2	122.760	3,00	368.280	4.000	1.473.120.000
3	132.960	3,00	398.880	4.000	1.595.520.000
4	149.040	3,00	447.120	4.000	1.788.480.000
5	165.120	3,00	495.360	4.000	1.981.440.000
TOTAL	**682.440**	**3,00**	**2.047.320**	**4.000**	**8.189.280.000**

(1) National institute of alcohol

No obstante, el producto se exportará bajo la modalidad CIF (Cost, insurance and feight)puerto de destino en Los Estados Unidos de América para la cual la sección de comercio exterior de la Industria de Licores del Valle adicionará al valor (FOB en la lista de precios vigente de la ILV) del producto más los fletes y seguros, Y los gastos que se generen para el desplazamiento el producto hacia el puerto de destino, cuyo valor final será el facturado.

NOTA: la ILV revisará periódicamente la TRM vigente en el momento que lo considere conveniente de acuerdo a los costos y gastos en que se incurra en la producción y colocación en puerto este precio podrá ser ajustado.

➢ FORMA DE PAGO: El pago de la totalidad de cada pedido deberá hacerse anticipado y de contado por parte EL DISTRIBUIDOR, en efectivo, o mediante transferencia electrónica o cheque de Gerencia.

EL DISTRIBUIDOR acepta que el producto sin verificación de pago en las cuentas de la ILV, no se despacha.

➢ CONTROL Y VIGILANCIA: La supervisión, vigilancia y seguimiento del contrato estará a cargo de la Profesional Especializada II de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo o en quien delegue el Gerente General, y se hará de acuerdo al Manual de Supervisión e Interventoría vigente de la ILV.

➢ OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

a) Comprar, importar, distribuir, comercializar y vender los productos que produce y llegaré a producir la Industria de Licores del Valle con destino al mercado de los Estados Unidos Con excepción del estado de la Florida. Sin exclusividad.
b) Pagar el valor de los productos comprometidos a adquirir de acuerdo con el Plan de Compras, tal como lo establece el contrato resultante del proceso.
c) Presentar el plan anual de compras de acuerdo a lo establecido en el contrato.
d) Llevar debidamente registrados los libros de contabilidad en los cuales deben constar las compras y ventas de los productos a comercializar adquiridos a la ILV y vendidos por él, así como los demás ingresos y egresos que se relacionen con las operaciones comerciales inherentes a la distribución de los productos de la ILV.
e) Permitir el control, inspección y vigilancia por parte de la ILV respecto a los licores objeto del contrato.
f) Permitir la inspección y vigilancia por parte de los funcionarios de la ILV en todo lo relacionado con la ejecución del contrato (depósitos, almacenes, documentos, incremento de clientes).
g) Permitir la inspección de los libros de contabilidad del distribuidor, en todo en cuanto se relaciones con los planes promocionales y comerciales, venta de los productos, comercialización de sus productos, servicio al cliente.

(1) National Institute of alcohol

h) Permitir la verificación, control y vigilancia de la correcta utilización de los recursos destinados a la promoción y el mercadeo que la ILV allegare a enviar.
i) Presentar semestralmente información del mercado en cuanto a resultados de venta de los clientes, tipo de clientes o canales de venta, frecuencia de visitas, volúmenes de compra y condiciones de venta.
j) Cubrir la totalidad de los gastos que demande el funcionamiento de su organización en cuanto se refiere a la venta de los productos de la ILV, tales como salarios, prestaciones sociales de personal, gastos de local, y transporte, teniendo en cuenta el Incoterms establecido hasta sus bodegas, e impuestos que afecten al negocio y servicios que beneficien al mismo, manteniendo siempre indemne de cualquier reclamación a la ILV.
k) Poner a disposición del logro de la finalidad contractual la estructura empresarial exigida por la ILV (estructura edilicia, planificación de ventas, desarrollar un moderno sistema de distribución, contratación de personal suficiente e idóneo), para lograr la colocación de los productos en el mercado.
l) Asumir los riesgos de cartera originados en la venta de los productos adquiridos a la Industria.
m) No adquirir de terceros, los bienes fabricados por la ILV, salvo las situaciones que se presenten en la transición con el anterior distribuidor de la ILV si existiere.
n) Mantener abastecido el mercado, en todos sus canales.
o) Cumplir con las obligaciones legales establecidas para todo comerciante en el código de comercio y demás disposiciones, tanto en Colombia como en los Estados Unidos
p) Responder antes las diferentes autoridades americanas, respecto de normas y regulaciones establecidas para la importación y distribución de los productos de la ILV, manteniendo siempre indemne a la ILV, de cualquier reclamación.
q) No cometer fraude a las rentas, impuestos o recaudos, o prácticas comerciales indebidas. La violación de esta obligación será tomada por la ILV como causal de resolución de pleno derecho sin necesidad de intervención del juez del contrato.
r) Garantizar un buen manejo y seguridad del producto, durante su traslado desde el puerto hasta su destino final.
s) Mantener la imagen del producto de tal forma que no sufra ningún deterioro para lo cual se abstendrá de realizar eventos, planes publicitarios, o modalidades de comercialización y venta que no estén autorizados por la ILV, o que puedan afectar la buena imagen del producto.
t) Dar utilización convenida, al producto marketing que le sea entregado, y presentar informes del destino del mismo.
u) Hacer uso de las marcas de la ILV, de acuerdo al manual de imagen de la empresa estatal, con fines exclusivos al objeto del contrato y durante la vigencia del mismo
v) No modificar, ni alterar el etiquetado de los productos de la ILV, ni colocar ninguna leyenda, ni sticker sobrepuesto sobre las etiquetas que alteren la información de origen.

1) National institute of alcohol

➢ OBLIGACIONES DE LA ILV

a) Entregar los productos al Distribuidor en la cantidad, tiempo y forma previsto, siempre y cuando el pago de los pedidos efectuados se haya constatado previamente por parte de LA ILV.
b) Contar con los registros INVIMA de todos los productos a distribuir y comercializar, los cuales deberán ser proporcionados por la ILV.
c) Entregar los productos que cumplan con todos los estándares medibles de calidad.
d) Informar al Distribuidor la variación de los precios, con por lo menos 30 días de antelación.
e) Supervisar en los términos establecidos en este contrato la gestión del Distribuidor

➢ PLAZO DE DURACIÓN: El plazo de duración será de cinco (5) años y cuatro (4) meses más para la liquidación del contrato.

➢ PERMISOS LICENCIAS Y AUTORIZACIONES: EL Distribuidor deberá contar durante toda la ejecución del contrato con los permisos y autorizaciones requeridas para la comercialización en los Estados Unidos de América

➢ TERMINACIÓN UNILATERAL DEL CONTRATO: Serán causales de terminación unilateral del contrato por la ILV, las siguientes:

a) Incumplimiento de las metas de compra establecidas en cada año, de manera tal que, si en el primer año se presenta incumplimiento de meta de compras por parte del DISTRIBUIDOR, se dará por terminado el contrato de manera unilateral.
b) Cuando a pesar del cumplimiento de compra, el contratista se declare en imposibilidad material de continuar comprando por falta de dinero.
c) No comprar las cantidades de productos de La ILV, en los periodos establecidos.
d) Incumplimiento en el pago anticipado de cada pedido, conforme lo acordado en el contrato.
e) Vender los productos de La ILV, en zonas diferentes a la autorizada.
f) Permitir el desabastecimiento del mercado.
g) Cometer fraude a las rentas, impuestos o recaudos, o prácticas comerciales indebidas. La violación de esta obligación será tomada por la ILV como causal de resolución de pleno derecho sin necesidad de intervención del juez.

➢ DEBIDO PROCESO PARA DECLARAR EL INCUMPLIMIENTO: Presentada la presunta causal de incumplimiento, el Supervisor del Contrato comunicará tal situación, presentando los correspondientes soportes del incumplimiento a la Subgerencia comercial y de mercadeo, Gerencia General y la Secretaría General y Jurídica, dependencia ésta encargada de adelantar el debido proceso, el cual se realizará de la siguiente forma:

1. Traslado de los cargos por presunto incumplimiento al Contratista con los soportes entregados por el supervisor del contrato.

(1) National Institute of alcohol

2. Presentación de descargos por parte del Contratista durante los cinco (5) días siguientes a la comunicación de los mismos, explicando las razones del incumplimiento.
3. Audiencia de análisis de cargos y descargos, dentro de los cinco (5) días siguientes al recibo de los cargos, con la presencia de las partes (ILV, Contratista y Supervisor).
4. Adopción de la decisión final dentro de los cinco (5) días siguientes a la fecha de la audiencia, mediante acto administrativo.
5. Comunicación y notificación de la decisión por parte de la Subgerencia Jurídica.
6. Recursos.

3. MODALIDAD DE SELECCIÓN DEL CONTRATISTA Y SU JUSTIFICACIÓN

El proceso que se adelantará se sustenta en el Manual de contratación de la Industria de Licores del Valle.

> *Artículo 32. MODALIDADES DE SELECCIÓN: La escogencia de los contratistas por parte de la Industria de Licores del Valle se desarrollará de conformidad con las siguientes modalidades:*
>
> *(...)*
> *Numeral 6. CONTRATACIÓN DIRECTA: La escogencia del contratista se adelantará bajo esta modalidad en los siguientes eventos":*
>
> ***o. Selección de distribuidor.*** *La Industria de Licores del Valle adelantará proceso de contratación directa cuando requiera contratar el distribuidor para los productos que fabrique, produzca, introduzca, distribuya, venda, y/o comercialice a nivel departamental, o nacional, o internacional.*
>
> *Artículo 64. PROCEDIMIENTO DE CONTRATACION DIRECTA PARA LA SELECCIÓN DE DISTRIBUIDOR. Para la celebración de contratos del distribuidor de los productos que fabrique, produzca, introduzca, distribuya, venda y /o comercialice la Industria de Licores del Valle, tanto a nivel nacional, como departamental se desarrollará el siguiente procedimiento:*
>
> *1. Previa la selección del distribuidor y/o importador de sus productos, y como un insumo del estudio previo de necesidad, conveniencia, oportunidad y riesgo la Subgerencia Comercial y de mercadeo deberá contar con información básica del mercado teniendo en consideración, entre otros, el ámbito territorial donde se pretenda la introducción, distribución, comercialización, y/o venta de los productos de la Industrial de Licores del Valle.*
>
> *2. Cuando se trata de la selección del distribuidor en territorio distinto al Departamento del Valle del Cauca, y dentro del ámbito nacional, la Subgerencia comercial y de mercadeo acompañará la solicitud de necesidad del respectivo convenio de introducción y/o de intercambio de licores vigente y sus condiciones, suscrito entre el*

(1) National institute of alcohol

Departamento del Valle del Cauca y el Departamento en que se pretenda introducir, distribuir, comercializar, y/o vender los productos que hacen parte del portafolio de la Industria de Licores del Valle.

3. La subgerencia comercial y de mercadeo de la Industria de Licores del Valle analizará una (1) o varias ofertas para la introducción, comercialización, distribución, y/o venta de los productos que hacen parte del portafolio de la empresa y el cumplimiento de los requisitos mínimos exigidos en el presente manual. De igual manera podrá solicitar la información que requiera para efectos de verificar tal información. (...)

4. CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE.

❖ **Capacidad jurídica.**

Para verificar la capacidad jurídica del (los) oferente (s) se tendrán en cuenta los siguientes requisitos y/o documentos:

a) **Índice general de la oferta.** Deberá contener la descripción del documento que contiene la propuesta y el número de folios que contiene.

b) **Carta de presentación de la oferta.** Deberá ser suscrita por el representante legal o persona legalmente autorizada para ello, señalando la dirección comercial y de ser posible la dirección del correo electrónico, número telefónico y fax donde se recibirá cualquier comunicación, se manifieste que conocen y aceptan todas las especificaciones y condiciones señaladas en esta invitación y además que no se haya incurso en prohibiciones, inhabilidades e incompatibilidades.

c) **Persona jurídica nacional o extranjera.** Si se trata de persona jurídica nacional, o persona jurídica extranjera con domicilio en el país, deberá presentar Certificado de Existencia y Representación Legal de la Cámara de Comercio, emitido con no más de treinta (30) días a la fecha de presentación, en el que conste: (i) Que su objeto social comprende la distribución y/o comercialización de bienes (licores), (ii) Su constitución no es inferior a tres (3) años, y (iii) Que su duración no sea inferior a diez (10) años; sin inhabilidades ni conflicto de intereses para suscribir contratos.

   a. Si se trata de persona jurídica extranjera, sin domicilio o sucursal en Colombia, deberá presentar documento que acredite la inscripción de la persona jurídica en el Registro correspondiente del país donde tenga su domicilio principal, así como los documentos que acrediten su existencia y representación legal, en la forma como lo establece el artículo 480 del Código de Comercio y la Ley 455 de 1998; y acreditar que cuenta con un apoderado domiciliado en Colombia, debidamente acreditado para presentar la oferta, así como para representar judicial y extrajudicialmente al oferente

(1) National Institute of alcohol

en caso de eventuales desacuerdos, o conflictos que surjan de la eventual suscripción, ejecución, y/o liquidación del acuerdo contractual.

d) **Consorcio o Unión temporal.** Si el oferente es un consorcio o una unión temporal, cada una de las personas que lo integren, deberán acreditar su existencia y representación legal, en los mismo términos y condiciones del literal a).

   a. Los miembros del consorcio o de la unión temporal deberán designar la persona que los representará para todos los efectos, y señalarán las reglas básicas que regulen las relaciones entre ellos y su responsabilidad, lo cual se acreditará mediante el Documento de conformación del consorcio o la unión temporal.

e) **Cédula del representante legal.** Adjuntar copia de la cedula de ciudadanía del representante legal. En el caso de los consorcios o unión temporal, se deberá aportar copia de la cédula de cada uno de los representantes legales de los miembros.

f) **Declaración de ingresos o de origen de fondos.** El oferente o cada uno de los miembros del consorcio o unión temporal, deberá (n) presentar una declaración suscrita por el representante legal, en la que certifique que tanto los recursos utilizados en la ejecución de las obligaciones contraídas, o por contraer con la Industria de Licores del Valle, como sus ingresos, provienen de actividades licitas y que no se encuentran con registros negativos en listado de prevención de lavado de activos nacionales e internacionales, ni se incurre en una de las dos categorías de lavados de activos (conversión, o movimiento) y que en consecuencia, se obliga a responder frente a la Industria de Licores del Valle por todos los perjuicios causados, o que se llegaren a causar como consecuencia de esta afirmación.

   a. Además de lo anterior, la declaración deberá incluir:

g) Indicación del origen o fuente del capital y patrimonio que empleara, invertirá o utilizara en la ejecución del contrato, en caso de serle adjudicado.
h) El compromiso de que no admitirá que terceros efectúen depósitos a sus cuentas como contratistas del estado, con fondos provenientes de actividades ilícitas, contempladas en el Código Penal Colombiano, o cualquier norma concordante que lo complemente, lo modifique o adicione.
i) Que, durante la ejecución del contrato, en caso de serle adjudicado, no efectuará transacciones destinadas a actividades ilícitas a favor de personas relacionadas en las mismas.
j) Que cualquier violación al presente compromiso, dará lugar a la terminación del contrato, en caso de que le sea adjudicado.

(1) National institute of alcohol

a. Como consecuencia de lo indicado, será justa causa de invalidación de la oferta la inclusión, o permanencia del oferente, sus socios, o sus administradores en listados de la OFAC, o de cualquier otra autoridad local, extrajera o internacional como sospechoso de actividades de lavado de activos. En igual sentido, el proponente responderá ante la Industria de Licores del Valle, o algún tercero afectado por los perjuicios causados.

k) **Declaración de no estar incurso en inhabilidades e incompatibilidades.** El oferente o los miembros del consorcio o unión temporal deberán presentar manifestación escrita en la que conste que no se encuentran incurso en ninguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad establecidas en la Constitución o la ley, especialmente las establecidas en la Ley 80 de 1993, Ley 1474 de 2011 y demás normas donde se establezcan inhabilidades e incompatibilidades aplicables a los contratos estatales.

a. Si durante la etapa precontractual o contractual le sobreviene alguna causal, el proponente, dará aplicación a lo establecido en el artículo 9 de la ley 80 de 1993. Los proponentes responderán por haber ocultado al contratar, inhabilidades, incompatibilidades o prohibiciones o por suministrar información falsa (Art. 26° Num.7° Ley 80 de 1993)

b. Adicionalmente, deberán declarar bajo la gravedad del juramento:

c. Que no se encuentran incursos en ninguna causal de disolución y/o liquidación.

d. Que no se encuentran en procesos de insolvencia económica según lo previsto en la Ley 1116 de 2006.

e. Que no se encuentra(n) adelantando un proceso de liquidación obligatoria o concordato.

l) **Formato único de hoja de vida.** Diligenciar y presentar el formato único de hoja de vida para persona jurídica dispuesto por el Departamento Administrativo de la Función Pública, acompañado de los correspondientes certificados relacionados con el objeto del contrato.

m) **Certificación de paz y salvo de aportes parafiscales.** Adjuntar certificación suscrita por el revisor fiscal o el representante legal, donde conste que el oferente se encuentra a paz y salvo, en cuanto al pago de los aportes parafiscales y contribuciones al Sistema de Seguridad Social Integral, con base en lo establecido en el artículo 50 de la Ley 789 de 2002. Si la certificación la suscribe el revisor fiscal, deberá estar acompañarse de la copia de la cédula de ciudadanía y tarjeta profesional y del acta de junta de contadores de quien suscribe el documento; si la

suscribe el representante legal y el contador por no tener revisor fiscal, deberá acompañarse de la cédula de ciudadanía y tarjeta profesional del contador.

n) **Boletín de la Contraloría General de la Republica:** Tanto de la persona jurídica como del representante legal. Consultarlos en el siguiente link (https://www.contraloria.gov.co/control-fiscal/responsabilidad-fiscal/certificado-de-antecedentes-fiscales).

o) **Antecedentes Disciplinarios del Representante Legal:** Consultarlos en el siguiente link (https://www.procuraduria.gov.co/portal/Certificado-de-Antecedentes.page).

p) **Certificado de Antecedentes Judiciales:** Consultarlos en el link (https://antecedentes.policia.gov.co:7005/WebJudicial/).

q) **Consulta de Inhabilidades Por Delitos Sexuales:** Consultarlos en el link (https://inhabilidades.policia.gov.co:8080/).

r) **Consulta de Medidas Correctivas:** Consultarlos en el link (https://srvcnpc.policia.gov.co/PSC/frm_cnp_consulta.aspx).

s) **Certificación Redam:** Consultarlos en el link https://carpetaciudadana.and.gov.co/

❖ **Capacidad financiera.**

El oferente deberá cumplir como mínimo con los siguientes indicadores, calculados sobre los estados financieros presentados con corte al cierre contable anterior a la presentación de la oferta, es decir, con corte al 31 de diciembre de 2024.

Concepto	Fórmula	Índice
Liquidez	Activo Corriente / Pasivo Corriente	Mayor o igual a 1,2
Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	El 15% de la cuota referencial pactada para el primer año móvil, de conformidad con el literal b) de las especificaciones técnicas, que para el caso corresponden a 112.560 unidades convertidas 750cc.
Endeudamiento	Pasivo total / activo total*100	Menor o igual al 60%

A efectos de la evaluación financiera se tendrá en cuenta:

(1) National institute of alcohol

a) Estados financieros de propósito general, debidamente certificados por el Representante Legal, y el contador, y/o dictaminados por el Revisor Fiscal en los casos que la ley colombiana lo requiera.

   En este sentido se requerirán además del balance general clasificado en corriente y no corriente y el estado de resultados comparativos, se requerirán las notas a los estados financieros, el estado de cambios en el patrimonio, y el estado de flujos en efectivo.

b) Los proponentes extranjeros deberán aportar los estados financieros, según la exigencia de cada uno de los países de donde provenga el proponente.

c) En caso de Consorcios o Uniones Temporales la información financiera debe ser presentada por cada uno de los integrantes que lo conforman. La verificación financiera se realizará con la ponderación de los componentes de indicadores según el porcentaje de participación.

❖ **Condiciones de experiencia.**

El oferente deberá acreditar experiencia no inferior a tres (3) años como distribuidor de productos para uso y consumo masivo.

Nota. Si se trata de consorcio o unión temporal, la experiencia estará constituida por la sumatoria de la experiencia de cada uno de los miembros de la figura asociativa.
Igualmente se tendrá en cuenta la experiencia y capacidad de empresas pertenecientes al contratista cuyo objeto sea distribución de productos de consumo masivo

❖ **Condiciones técnicas.**

a) **Propuesta económica.** En la que conste, como mínimo, la aceptación de todas las especificaciones técnicas y condiciones señaladas en los estudios previos y la invitación; así como la manifestación expresa de que la forma de pago será anticipada y de contado.

b) **Canales de distribución.** El oferente deberá manifestar su aceptación y acreditar que cuenta con la capacidad para distribuir los productos de la ILV en todos los canales de distribución exigidos, estos son:
   - Canal moderno
   - Canal tiendas
   - Mayorista
   - Independientes
   - Canal consumo ON
   - Canal digital.

(1) National institute of alcohol

c) **Portafolio de los productos que comercializa.** El oferente deberá certificar todos los productos que comercializa a la fecha de la presentación de la oferta.

d) **Estudio de mercado actualizado.** El oferente deberá presentar un estudio de mercado actualizado en el que indique, analice y conceptúe al menos

i. Mercado aspiracional: Indicar el mercado aspiracional para los productos de la Industria de Licores del valle.
ii. Hábitos de consumo: Indicar las ocasiones de consumo del mercado objetivo (Población local, flotante y temporadas).
iii. Sistemas de ventas: Indicar la segmentación por tipo de canal que aplique para el mercado objetivo.
iv. Servicio al Cliente: Describir la estrategia de servicio al cliente, que contenga por lo menos información sobre; frecuencia de visita, apoyo promocional y publicitario, entregas, entre otros.
v. Estrategia de mercadeo y publicidad: Deberá presentar un plan general de mercadeo indicando; publicidad, merchandising, promociones, activaciones de marca, principales eventos, entre otros, para el posicionamiento de las marcas.
vi. Información de competencia directa: Que contenga por lo menos referencias a marcas, precios, productos, presentaciones, entre otros.
vii. Los demás que se estimen pertinentes.

e) **Infraestructura.** El oferente deberá presentar la información relacionada con la infraestructura de la empresa teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

i. **Recurso Humano.** Para verificar este punto, el oferente deberá presentar su organigrama actualizado, en el que se verifiquen al menos la siguiente estructura o cargos:

- Dirección Administrativa
- Contabilidad
- Facturación
- Inventarios
- Logística
- Un (1) Gerente Comercial
- Vendedores

ii. **Estructura Física.** El oferente deberá contar al menos con la siguiente estructura física para el desarrollo del objeto del contrato:

Bodega	Áreas de oficinas	Áreas de servicio al cliente
1	1	1

(1) National institute of alcohol

Nota 1. El oferente deberá presentar fotografías de la infraestructura física con la cuenta en la que se evidencia con claridad la misma.

➢ COMITÉ EVALUADOR: La verificación de la oferta y su correspondiente evaluación estará a cargo del Subgerente comercial y de mercadeo, del Subgerente Financiero y de la Secretaría general y jurídica.

5. ANALISIS DEL RIESGO A QUE SE ENCUENTRA EXPUESTO EL CONTRATO

Considerando los aspectos técnicos, económicos, financieros, y del mercado para evitar la ocurrencia de situaciones y materialización de riesgos que afecten la cabal ejecución del contrato, a continuación, se realiza la tipificación, descripción y asignación de los posibles riesgos:

Tipificación	Descripción	Valoración del Riesgo	Impacto	Asignación
Económicos	Efectos favorables o desfavorables derivados del poder adquisitivo de la moneda	Medio	2	Contratista
Financieros	Variación en las condiciones de financiación (tasas, plazos, comisiones, etc.) de los respectivos instrumentos de financiación	Bajo	1	Contratista
Comerciales	Efectos favorables o desfavorables de la administración y volumen de ventas	Bajo	1	Contratista
	Efectos favorables o desfavorables derivados de la introducción de productos que entren en competencia con los productos de LA INDUSTRIA.	Medio	2	Contratista

6. GARANTIAS

(1) National Institute of alcohol

Conforme a lo establecido en el numeral 6 del parágrafo "Obligatoriedad de exigir garantías en los contratos de al Industria de Licores del Valle", del artículo 81, "Garantías en los contratos de la Industria de Licores del Valle". Que indica lo siguiente "Las garantías será obligatorias en todos los contratos de la Industria de Licores del Valle, excepto en los siguientes contratos en los que no será obligatoria su constitución: "En los contratos internacionales, salvo que se defina su necesidad por parte de la entidad". Teniendo en cuenta lo anterior, no se solicitará la constitución de las garantías.

7. ANÁLISIS REFERENTE A SI EL CONTRATO SE ENCUENTRE SOMETIDO A ACUERDOS COMERCIALES.

Conforme lo estableció por Colombia Compra Eficiente en el Manual para el manejo de los Acuerdos Comerciales en Procesos de Contratación, en el Anexo 4: Lista de excepciones a la aplicación de los Acuerdos Comerciales, se establece que la Industria de Licores del Valle, se encuentra dentro de las excepciones para la aplicación de los acuerdos comerciales.

JULIAN MAURICIO DORADO BETANCOURTH
Subgerente Comercial y de mercadeo

VoBo JOSÉ MORENO BARCO
Gerente General

Revisó: David Fernando Monzón Rodríguez- Subgerente Financiero
Carim Alexis López Rodríguez- secretaria general y Jurídica
Proyectó: Sonia Nohemy Panesso Diaz –prof. especializada II- Comercio exterior

(1) National institute of alcohol