MODALIDAD DE CONTRATACIÓN: **INVITACIÓN ABIERTA**

DEPENDENCIA: SUBGERENCIA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN

OBJETO: "SUMINISTRO DE ESTUCHES DE LUJO ".

FUNCIONARIO QUE PRESENTA EL ESTUDIO: NANCY YOHANA AVILA TIBACUY – SUBGERENTE TÉCNICO DE PRODUCCIÓN.

CIUDAD Y FECHA: Tunja, mayo de 2026.

OBJETIVO:

Realizar la identificación, caracterización y análisis integral del mercado de proveedores de estuches, incluyendo la evaluación de productos, condiciones comerciales y niveles de precios, con el fin de establecer referentes comparativos que permitan definir adecuadamente el presupuesto oficial del proceso de contratación. Este análisis se desarrollará considerando los aspectos legales, comerciales, financieros, organizacionales, técnicos y de riesgos asociados.

ALCANCE:

El presente análisis del sector comprende la identificación, caracterización y comparación económica de los estuches disponibles en el mercado, con el fin de evaluar alternativas que satisfagan la necesidad objeto de la contratación. Igualmente, incluye el análisis de condiciones técnicas, comerciales y de suministro ofrecidas por los potenciales proveedores, así como la revisión de procesos contractuales similares, permitiendo establecer el contexto financiero, económico y competitivo en el marco de una invitación abierta. Lo anterior, con el propósito de generar referentes objetivos que soporten la adecuada estructuración y estimación del proceso contractual adelantado por la NLB.

DESARROLLO:

El análisis comprende las siguientes etapas:

Aspectos Generales

Análisis de la Demanda

Análisis de la Oferta

ASPECTOS GENERALES

Para poder transportar los productos, como los licores, ya sea dentro o hacia afuera del país, es indispensable contar con un empaque adecuado y de gran calidad de modo de asegurar la mayor conservación de estos, debido a que pueden recorrer grandes distancias y esto se logra con el cuidadoso diseño de un empaque que asegure presentación, y sobre todo que garantice que este llegará en correctas condiciones al destino.

Desde hace siglos, los fabricantes se han esforzado para que sus productos sean adquiridos por la gente. Al comienzo, las pretensiones eran simplistas; se conformaban básicamente con lograr que sus consumidores valoraran la calidad de su obra, pero con el tiempo, esos mismos fabricantes se dieron cuenta de que las bondades de un producto son relativas y de que la elección a veces depende de cuán fuerte sea el lazo que se establezca con su público.

Las ediciones especiales buscan precisamente eso, irrumpir en la góndola, quebrar lo establecido, gritar la novedad más allá de los códigos permitidos por las marcas. Para comprender mejor este fenómeno, podríamos establecer la finalidad de las ediciones especiales a partir de objetivos bien definidos, tales como:

a. La búsqueda de vinculación o fidelización
b. El refresh de la imagen existente
c. La renovación de lo tradicional en el mercado.

a) LA FIDELIZACIÓN: *"Entiendo tus gustos y te acompaño".*

Hacer que una marca se fidelice con su clientela debe ser una tarea realizada de manera continua, este ejercicio llevado a una metodología de implementación sistemática, conducirá a una valoración paulatina y a una preferencia por sobre los competidores. Las ediciones especiales apuntan a ofrecer al consumidor un producto de una calidad premiun dentro del portafolio al que normalmente tiene acceso, para convertir el producto en especial para ocasiones especiales, para deleitar paladares especiales, para amenizar momentos especiales y que genere experiencias especiales a sus consumidores.

Estas creaciones apuntan, a que el público se sienta exclusivo; las obtengan como un ejemplo claro de identificación con los valores aspiracionales de la marca y se transformen

EL REFRESH DE LA IMAGEN EXISTENTE:

La emisión de una edición especial para productos como el ron 12 años de 40° grados y el aguardiente Ónix Sello Negro obedece a una estrategia orientada a resaltar atributos diferenciadores que trascienden la oferta tradicional del portafolio. En el caso del ron 12 años, su prolongado proceso de añejamiento le confiere características organolépticas superiores, tales como mayor complejidad aromática, suavidad en boca y equilibrio en sus notas, lo que lo posiciona como un producto premium dirigido a consumidores con preferencias más exigentes.

Por su parte, el aguardiente Ónix Sello Negro edición especial se distingue por incorporar elementos únicos en su formulación, presentación o proceso productivo, que buscan generar una experiencia de consumo diferenciada y de alto valor percibido. Este tipo de ediciones suele estar asociado a, diseños exclusivos de empaque, conmemoraciones institucionales o posicionamiento de marca, factores que incrementan su atractivo en el mercado y fortalecen la identidad del producto.

En este sentido, la denominación de "edición especial" responde no solo a una variación en el producto en sí, sino también a una estrategia comercial y de marketing que busca destacar su exclusividad, reforzar su carácter premium y estimular la preferencia del consumidor mediante una propuesta de valor diferenciada frente a las presentaciones convencionales.

b) LA RENOVACIÓN DE LO TRADICIONAL EN EL MERCADO:

La emisión de la edición especial del aguardiente Ónix Sello Negro y del ron añejo 12 años representa una evolución cuidadosa de productos emblemáticos, en la que se preserva la esencia que los ha consolidado en el mercado, al tiempo que se incorporan elementos diferenciadores que elevan su propuesta de valor.

En el caso del aguardiente Ónix Sello Negro, esta edición especial mantiene los estándares de calidad, pureza y perfil sensorial que lo caracterizan, reforzando su identidad tradicional y su reconocimiento entre los consumidores. Sin embargo, introduce ajustes y detalles distintivos —ya sea en su proceso, presentación o concepto de marca— que permiten reinterpretar lo clásico bajo una visión renovada, logrando un equilibrio entre herencia y modernidad.

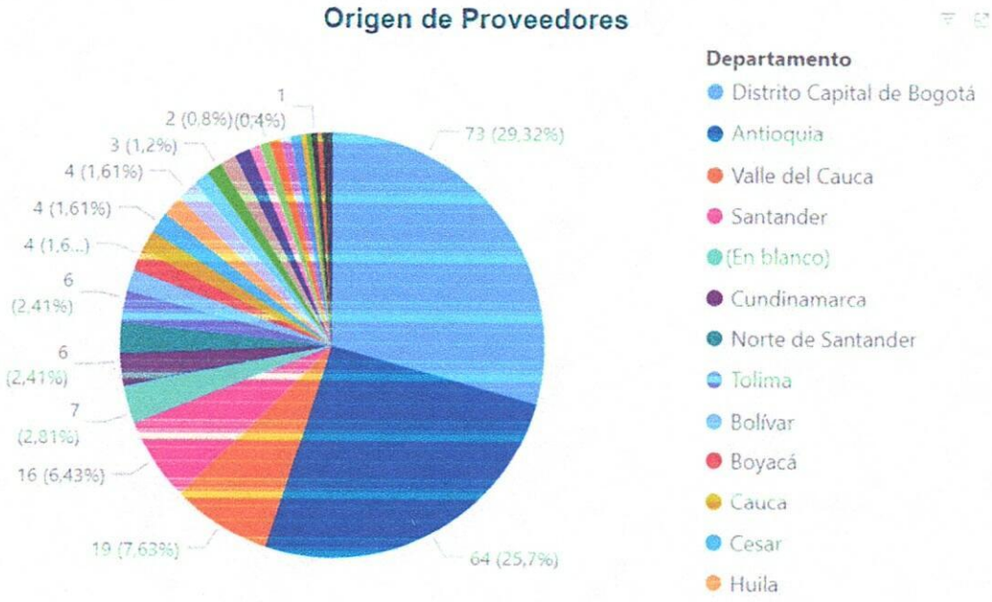
De igual forma, el ron añejo 12 años edición especial conserva el legado de su añejamiento prolongado y su complejidad organoléptica, atributos que lo posicionan dentro de la categoría premium. Sobre esta base sólida, se integran elementos adicionales que exaltan

su carácter exclusivo, potenciando su sofisticación y generando una experiencia de consumo superior, sin perder la autenticidad que lo define.

En este sentido, ambas ediciones especiales no representan una ruptura con la tradición, sino su evolución: una propuesta que honra la calidad y el saber hacer que les dio origen, al tiempo que los proyecta hacia nuevas experiencias, consolidándolos como productos que mantienen su esencia, pero que se superan a sí mismos para ofrecer un valor diferencial en el merca

ANALISIS DE LA OFERTA

En la actualidad en el mercado colombiano existe un amplio número proveedores con respecto de los bienes requeridos dentro del presente proceso y para la satisfacción de necesidades al interior de las entidades, tanto privadas como públicas; todo gracias a las calidades y cualidades de los contratistas; a continuación, se presenta la información detallada en materia de proveedores en el territorio nacional.



Estos son algunos de los datos estadísticos, que nos permiten dimensionar el comportamiento de los potenciales proveedores de estos bienes y similares, los que han demandado la celebración de cerca de 236 contratos, por un valor cercano a los 127 mil millones de pesos, con un aproximado de 333 proveedores al interior del territorio nacional.

ANÁLISIS DE CARACTERÍSTICAS FÍSICAS DIFERENCIALES DEL MATERIAL DE EMPAQUE

Requisitos del embalaje para bebidas

Cuando pensamos en transportar botellas, la primera idea que nos asalta es su fragilidad. Por este motivo, un buen embalaje para bebidas tiene que cumplir una serie de requisitos para asegurar que las botellas, viajan en las mejores condiciones minimizando sus probabilidades de rotura. ¿Cuáles son esos requisitos?

- Un buen embalaje para botellas debe presentar un grosor adecuado al tipo de botella que lleva. El grosor de la caja debe ser capaz de absorber los golpes y evitar deformaciones.
- Debe incluir algún sistema de fijación de las botellas, ya sea mediante una pestaña que se ajusta al cuello de la botella, ya sea mediante un sistema de separadores que les permita a las botellas ganar estabilidad.

- A poder ser, debe incluir también algún sistema de protección adicional además de la caja en sí, como por ejemplo un doble fondo de cartón y/o una cámara de aire entre la base de cartón y la caja exterior, o en su defecto un protector para botellas.

La Cámara de Comercio de Bogotá estableció una guía práctica para determinar la importancia del sistema de envase, empaque, **embalaje** y etiqueta; denominadas las 4 E´s de la Logística, que hacen posible que una mercancía pueda llegar desde los sitios de producción, hasta el consumidor final en óptimas condiciones, cumpliendo con los objetivos empresariales de lograr obtener un proceso de fidelización, de recompra y por supuesto, de pago en los términos pactados. Refiriéndose de manera específica al embalaje, esta guía práctica lo describe como aquel que permite preparar la carga adecuadamente para su manipulación, almacenamiento, conservación y transporte de las mercancías en los modos elegidos y así enviarla entre el productor y el consumidor. El embalaje protege el producto contra riesgos y facilita su traslado, y la unitarización en grandes volúmenes. Puede ser elaborado con materiales como: madera, metales, **cartones,** polímeros etc.

En este mismo sentido el Ministerio de Salud y Protección Social a través del decreto 162 de 2021 en su artículo 1 el cual modifico el artículo 3 del decreto 1686 por medio del cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir para la fabricación, elaboración, hidratación, envase, almacenamiento, distribución, transporte, comercialización, expendio, exportación e importación de bebidas alcohólicas destinadas para consumo humano, definió el embalaje de la siguiente manera:

***Embalaje**. Elementos que permiten proteger a los envases de las influencias externas y permitir un mantenimiento y almacenamiento adecuados. Incluye los envases secundarios y terciarios.*

Para la elaboración del embalaje se debe tener en cuenta el tipo de producto, su envase, empaque, sensibilidad y fragilidad, así como sus potenciales afectaciones por factores logísticos o de transporte, como la duración del trayecto, la vibración, el clima, entre otros. Debido a su gran resistencia, se considera que el cartón tipo plegadiza es idóneo para la fabricación de los estuches que forman parte del embalaje de las botellas de las ediciones especiales, tanto del aguardiente Ónix Sello Negro edición especial como del Ron Boyacá 12 años, que fabrica la Nueva Licorera de Boyacá.

ANÁLISIS DE MERCADO

Composición del Sector por Empresas: Actualmente 9 empresas están afiliadas a la Cámara de la Industria de Pulpa, Papel y Cartón de la ANDI, estás empresas tienen más de sesenta años de experiencia en el país y son líderes en la producción de papeles para imprenta y escritura, papeles suaves y empaques.

El sector papelero ha logrado mantener su solidez a pesar de un entorno económico complejo en 2024 y principios de 2025, caracterizado por una desaceleración en la demanda de los hogares y una inflación que, aunque en descenso, sigue presionando los costos de operación. Si bien el dólar ha mostrado una tendencia a la baja comparado con sus picos históricos estabilizándose en rangos de $3.700 a $3.800 pesos en el primer trimestre de 2026, la volatilidad cambiaria continúa siendo un factor de monitoreo constante para la industria.
En materia de sostenibilidad, la industria ha consolidado su modelo de economía circular, reportando hitos significativos en el uso de materias primas responsables:

- **60,81 %** de fibra reciclada, proveniente de residuos posconsumo.
- **26,7 %** de fibra virgen obtenida de plantaciones forestales con manejo certificado.
- **12,42 %** de fibra virgen derivada del bagazo de caña de azúcar.

Algunas empresas ya se dedican a la producción de empaques para alimentos y otros usos a partir de cartulinas de caña de azúcar y la sustitución de portafolios de plástico a papel. La Industria de pulpa, papel y cartón se propone continuar implementando otras estrategias verdes como la eliminación químicos blanqueadores y la optimización de recursos que conllevan a la reducción de la huella de carbono en un 4,6 % y el consumo de energía en 18,3 %. Otro gran compromiso de nuestra industria, es el de continuar generando acciones para apoyar el desarrollo y la consolidación de la estrategia 2018-2038 de plantaciones

forestales-comerciales, que persiguen una producción sustentable para el futuro del papel", dijo la empresa

Análisis Económico

En el universo del lujo, el empaque no es solo protección; es la antesala de una experiencia sensorial. Si bien el cartón domina sectores globales por su versatilidad, en la industria de los licores premium se transforma en una pieza de ingeniería artesanal. Más que una caja, diseñamos estuches que custodian la esencia del producto, garantizando su integridad y proyectando el prestigio de las marcas más exclusivas del mercado.

Principales Sectores y Destinación

- **Alimentos y Bebidas (Industria Alimentaria**
- **Comercio Electrónico (E-commerce)**
- **Logística y Mensajería**:
- **Electrónica y Electrodomésticos**
- **Industria Farmacéutica y Cuidado Personal**
- **Textil y Moda**

El cartón sigue demostrando su relevancia en el mercado actual, ofreciendo ventajas únicas a diversos sectores industriales. Su combinación de resistencia, personalización y sostenibilidad lo posiciona como una opción ideal para el embalaje de productos premium de varias categorías de productos.

Productos incluidos dentro del sector

El producto o bien que se pretende adquirir se encuentra en el clasificador de bienes y servicios, de Colombia Compra Eficiente. El grupo sobre el cual se elabora el presente análisis corresponde a materias primas (B). En la siguiente tabla se puede ver con más detalle la información de los productos relacionados:

CÓDIGO UNSPPSC:

GRUPO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO	NOMBRE
(C)	24	2412	241215	24121513	Estuche para empacar

Fuente: Basado en el clasificador de bienes y servicios disponible en Colombia Compra Eficiente
https://www.colombiacompra.gov.co/clasificador-de-bienes-y-servicios

ANALISIS DE LA DEMANDA

Para que la Nueva Licorera de Boyacá pueda ofrecer y entregar a los consumidores un producto de calidad y en óptimas condiciones, se requiere contratar el suministro de Estuches para el embalaje adecuado individual, que garantice su almacenamiento, conservación y transporte.

La empresa recopiló información tendiente a analizar como otras entidades o empresas han adquirido este tipo de servicios en regímenes especiales o del estatuto general de contratación, teniendo en cuenta aspectos tales como: objeto contractual, valor de los contratos, cuantía, entre otros, que se describen así:

PROCESO	ENTIDAD	OBJETO	CUANTÍA
100961	FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA	Suministrar estuches para empacar diferentes productos de la Fábrica de licores y alcoholes de Antioquia EICE	1.287.854.795
C2025-00216	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	Contratar suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operativas y comerciales de la Industria Licorera de Caldas	$3.378.598.120,32

C2025-00114	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	Contratar a monto agotable el suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operativas y comerciales de la Industria Licorera de Caldas.	$2.112.004.240,01
C2024-00405	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	Contratar suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operativas y comerciales de la Industria Licorera de Caldas.	$1.245.145.790
C2024-00350	FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA	Suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operativas y comerciales de la Industria Licorera de Caldas y así poder garantizar los diferen	$ 4.268.623.653
100584	FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA	Suministrar estuches para empacar diferentes productos de la Fábrica de licores y alcoholes de Antioquia EICE	$ 4.998.973.530
C2023-00144	INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA	Suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches para los productos del portafolio que contengan dentro de su estructura estos insumos, con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operati	$2.941.030.260
C2025-00412	FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA	Suministrar estuches para empacar diferentes productos de la Fábrica de Licores y alcoholes de Antioquia EICE	$8.081.931.458
C2023-00142	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	Suministro de Cajas Individuales plegadizas y/o Estuches con el fin de dar cumplimiento a las necesidades operativas y comerciales de la Industria Licorera de Caldas y así poder garantizar los diferen	$3.349.443.736,38

En el pasado la NLB adquirió Estuches para el embalaje individual e identificación de los licores propios de su portafolio, como Aguardiente Onix Sin Azúcar Edición Especial y Ron 12 años Edición Especial, así:

Nº DE PROCEO	ENTIDAD	OBJETO	CUANTÍA
PDO-048-2025	NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB	COMPRA DE ESTUCHES PARA EDICIÓN ESPECIAL DE ONIX SIN AZÚCAR, PRODUCIDAS POR LA NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB, DE ACUERDO CON LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS	$ 23.445.094

PDO-107-2023	NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB	COMPRA DE ESTUCHES Y ETIQUETAS	$ 299.637.787
ID-090-2022	NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB	CONTRATAR LA ADQUISICION DE ETIQUETAS DE LUJO Y ESTUCHES	$52.502.800

El material de empaque es parte esencial de cada uno de los productos de la NLB, mas cuando se cuenta con productos de alta calidad, los estuches de lujo para licores son fundamentales para elevar el valor percibido, transformando una botella en un objeto de colección o regalo premium. Protegen el producto, refuerzan la identidad de marca, destacan en el anaquel y generan una experiencia de "unboxing" emocional que justifica un precio más alto.

Importancia Clave de los Estuches de Lujo:

- **Diferenciación y Posicionamiento**: El empaque rígido, con acabados como hot stamping o texturas, distingue la marca en un mercado saturado.
- **Valor Agregado y Lujo**: Elevan la percepción de calidad, convirtiendo el licor en un objeto decorativo o un regalo sofisticado.
- **Protección y Conservación**: Ofrecen una estructura sólida que protege la botella durante el transporte y almacenamiento, conservando la calidad.
- **Marketing y Experiencia del Cliente**: Una presentación llamativa captura la atención del consumidor en segundos y crea una experiencia memorable al desembalar.

Tendencia en Ediciones especiales: Se utilizan para lanzar series especiales, lo que impulsa la fidelidad a la marca.

Este repunte ha provocado que no solo se busque que el mercado valore la bebida: también se ha logrado que el empaque se aprecie al grado de considerarse un valor agregado indispensable. Así, la tendencia en los últimos 10 ó 15 años se ha inclinado por diseños llamativos (tanto en la ingeniería del empaque como en el diseño gráfico), incluso con la intervención de renombrados artistas visuales y se elaboran estuches de lujo que los compradores utilizan prácticamente como adornos en los bares de sus casas. Todo esto forma parte de la intención de lograr preferencia y fidelidad a la marca: una estrategia de mercadotecnia en cuyo centro está la bebida, pero también y más que nunca, el empaque.

De esta manera podemos ver que para la NLB es indispensable la adquisición de Estuches para la efectiva ejecución de su plan de producción y el cumplimiento de sus metas, de igual manera se puede percibir que en razón a su objeto social es una necesidad de carácter recurrente dentro de sus actividades, aspectos que permiten divisar su importancia y relevancia.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Agentes que componen el sector

En el mercado colombiano se evidencia la existencia de una pluralidad de oferentes con capacidad técnica, operativa y comercial para el diseño, desarrollo y fabricación de estuches de lujo destinados a bebidas alcohólicas. Lo anterior se sustenta en la presencia de compañías con experiencia en la transformación de cartón rígido, microcorrugado y materiales compuestos, así como en la aplicación de acabados de alto valor agregado (hot stamping, relieves, barnices UV, laminados especiales y troquelados estructurales), entre las que se destacan Smurfit Westrock Colombia, Everest, Carvajal Empaques, Inducarton, Cartones América S.A. y Panamericana Formas e Impresos, las cuales cuentan con infraestructura industrial y trayectoria en el sector de consumo masivo y bebidas. De igual forma, existen empresas con enfoque en soluciones premium y personalizadas como Cat Martini y Quelullada, que complementan la oferta mediante propuestas diferenciadas de

alto valor estético y conceptual. En conjunto, este ecosistema empresarial permite concluir que el país dispone de condiciones suficientes de competencia, innovación y capacidad productiva para atender requerimientos asociados a estuches de lujo, garantizando la participación de múltiples oferentes en procesos de selección y evitando la configuración de mercados restrictivos.

La Nueva Licorera de Boyacá realizó un estudio para determinar el presupuesto del presente análisis y de los oferentes del mercado se cuentan con las siguientes cotizaciones.

everest
LUXURY PACKAGING

CANTIDAD	INSUMO	VALOR	VALOR CON IVA	TOTAL CON IVA
15.000	ESTUCHE ÓNIX EDICIÓN ESPECIAL 750 CC	4025,25	4790,05	71.850.713
3.000	ESTUCHE RON EDICIÓN ESPECIAL 750 CC	6.921,83	8236,98	24.710.933
18.000				**96.561.646**

INDUCARTON

CANTIDAD	INSUMO	VALOR	VALOR CON IVA	TOTAL CON IVA
15.000	ESTUCHE ÓNIX EDICIÓN ESPECIAL 750 CC	3845	4575,55	68.633.250
3.000	ESTUCHE RON EDICIÓN ESPECIAL 750 CC	5.299	6305,81	18.917.430
18.000				**87.550.680**

Promedio establecido de acuerdo a las 2 cotizaciones presentadas: Para obtener el valor del presupuesto se tomaron los valores unitarios de los estuches ofertados se obtuvo un valor promedio, calculado con los valores de las dos cotizaciones a las cuales se les calculo el valor de cada estuche con IVA y se calculo el valor de las cantidades solicitadas y se sumo el total de las cantidades de las dos referencias de esta manera se obtuvieron los siguientes datos:

PROMEDIO	PROMEDIO CON IVA	PROMEDIO TOTAL CON IVA
3935,125	4683	70.241.981
6.110,42	7271	21.814.182
		92.056.163

En todo caso el valor real del contrato será de conformidad con las cantidades efectivamente suministradas y los precios unitarios detallados, de acuerdo con las especificaciones técnicas.

VALOR DEL PRESUPUESTO: De acuerdo con el análisis del sector realizado acerca de los precios vigentes para 2026 se estima un valor del contrato por la suma de **NOVENTA Y DOS MILLONES CINCUENTA Y SEIS MIL CIENTO SESENTA Y TRES PESOS ($92.056.163) M/CTE**, Valor que incluye IVA, todos los impuestos, tasas, contribuciones, estampillas nacionales, departamentales, municipales y demás impuestos de Ley, así como los demás costos asociados a la ejecución del contrato, incluyendo el transporte hasta la planta de la NLB, los cuales serán asumidos por su cuenta y deberán estar incluidos en el valor de la propuesta, teniendo en cuenta los precios unitarios ofertados..

ANEXOS:
Se adjunta cotizaciones de los proveedores que manifestaron interés y cuenta con capacidad para la producción de los insumos requeridos.

Elaboró:
NUBIA ALEXANDRA ORJUELA
Técnico Operativo Producción

Vo/Bo:
NANCY YOHANA AVILA TIBACUY
Subgerente Técnico de Producción

everest
LUXURY PACKAGING

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD 2025	VR. UNITARIO 2025	SUB TOTAL	IVA	VR. TOTAL
ESTUCHE ÓNIX EDICIÓN ESPECIAL	15.000	$ 4.025,25	$ 60.378.750,00	$ 11.471.962,50	$ 71.850.712,50
ESTUCHE RON EDICIÓN ESPECIAL	3.000	$ 6.921,83	$ 20.765.490,00	$ 3.945.443,10	$ 24.710.933,10
				TOTAL	**$ 96.561.645,60**

CONDICIONES COMERCIALES.
FORMA DE PAGO: Contra Entrega una vez recibido el producto a satisfacción, Una vez radicada la cuenta de cobro el desembolso dura de 8 A 10 Dias.
LUGAR DE ENTREGA: Tunja - Boyacá. Avenida Licorera No. 1 A- 05 Barrio Jordán.
TIEMPO DE ENTREGA: 35 dias despues de aprobada la ficha tecnica por el cliente.

Cotización 0145061

Cliente: NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB
Contacto:
Ciudad: TUNJA

Fecha: 03/03/26
Forma de pago: CONTADO
Asesor comercial: GIOVANNI GARZON

Estimado cliente

A continuación encontrará nuestra oferta comercial de acuerdo a su requerimiento:

Referencia: ESTUCHE EDICION ESPECIAL ONIX SELLO NEGRO 750cm

Descripción	Cantidad	Precio unitario
IMPRESION FRENTE 7 x 1 TINTAS CON BARNIZ UV BRILLANTE Reserva UV MATE Total SOBRE CARTULINA ESMALTADA 19 PT / 0,48 MM REPUJADO Y PEGUE AUTOMATICO CON LAMINADO PLANO 1 CARA DIMENSIONES 14,1 x 11,2 x 23,6 cms INCLUYE NIDO TROQUELADO.	15.000	3.845,00

Condiciones de la Oferta:

Tiempo de entrega: 20 días hábiles a partir de aprobación de prueba de color, envío de orden de compra y disponibilidad de material.
Impuestos: Los precios de esta oferta no incluyen IVA.
Vigencia: 30 días.
% de aceptación: Todo pedido implica un rango de aceptación de un 10%.
Observación: Inducartón se reserva el derecho de revisar sus precios de acuerdo a cambios en los precios de las materias primas.

Quedamos atentos a poderles servir.

Cordialmente,

GIOVANNI GARZON
Asesor Comercial
Teléfonos: 601 4380455 Ext: - 3107855001
Email: ggarzon@inducarton.com

Cotización 0145062

Cliente: NUEVA LICORERA DE BOYACÁ - NLB
Contacto:
Ciudad: TUNJA

Fecha: 03/03/26
Forma de pago: CONTADO
Asesor comercial: GIOVANNI GARZON

Estimado cliente

A continuación encontrará nuestra oferta comercial de acuerdo a su requerimiento:

Referencia: ESTUCHE RON 12 AÑOS EDICION ESPECIAL 750 cm

Descripción	Cantidad	Precio unitario
IMPRESION FRENTE 7 x 1 TINTAS CON BARNIZ UV BRILLANTE Reserva UV MATE Total SOBRE CARTULINA ESMALTADA 19 PT / 0,48 MM REPUJADO Y PEGUE AUTOMATICO CON LAMINADO PLANO 1 CARA DIMENSIONES 14,1 x 11,2 x 23,6 cms INCLUYE NIDO TROQUELADO.	3.000	5.299,00

Condiciones de la Oferta:

Tiempo de entrega: 20 días hábiles a partir de aprobación de prueba de color, envío de orden de compra y disponibilidad de material.
Impuestos: Los precios de esta oferta no incluyen IVA.
Vigencia: 30 días.
% de aceptación: Todo pedido implica un rango de aceptación de un 10%.
Observación: Inducartón se reserva el derecho de revisar sus precios de acuerdo a cambios en los precios de las materias primas.

Quedamos atentos a poderles servir.

Cordialmente,

GIOVANNI GARZON
Asesor Comercial
Teléfonos: 601 4380455 Ext: - 3107855001
Email: ggarzon@inducarton.com