



DEPARTAMENTO DE CALDAS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

RESOLUCIÓN NÚMERO 64 DEL 6 DE FEBRERO DE 2017

**"POR LA CUAL SE IMPLEMENTA LA POLÍTICA COMERCIAL FIJADA EN EL ACUERDO
N° 002-2017"**

EL GERENTE GENERAL DE LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS, de conformidad con lo fijado en el Acuerdo No. 002-2017 y en uso de sus atribuciones legales y en especial las conferidas por el artículo 92 de la Ley 489 de 1998 y el numeral 13 del artículo 25 de la Ordenanza 742 del 21 de agosto de 2014 y

CONSIDERANDO

a) Que mediante Acuerdo N° 002-2017 POR EL CUAL SE DEROGAN EL ACUERDO 034-2016 "POR EL CUAL SE ESTABLECEN PARÁMETROS RELACIONADOS CON LA ENTREGA DE LICOR PROMOCIONAL A LOS DISTRIBUIDORES DEL MERCADO NACIONAL E INTERNACIONAL" Y EL ACUERDO 021-2016 "POR EL CUAL SE DEROGAN LOS ACUERDOS Nos. 004 Y 007 DE 2015 Y SE FIJAN LOS PARÁMETROS PARA LA ENTREGA DE LICOR DE PROMOCIÓN Y/O DEGUSTACIÓN Y/O IMPULSO EN LOS MERCADOS NACIONAL E INTERNACIONAL", la Junta Directiva de la Industria Licorera de Caldas autorizó a la Gerencia General y a la Gerencia Comercial de la empresa para que implementen la política comercial mediante la cual se precisan las cantidades de licor de promoción que se entregan a los comercializadores, estableciendo como tope máximo un porcentaje de hasta el siete por ciento (7%) de las compras.

b) Que el artículo primero del Acuerdo 16 del 8 de abril de 2016, define el Licor de Promoción como el que se destina para realizar planes de evacuación en los diferentes canales, siendo una importante herramienta utilizada por la Industria Licorera de Caldas a través de los diferentes comercializadores, bien sea que su vinculación comercial sea a través de contratos de compraventa con entregas periódicas o en la modalidad de Ventas Directas, para la generación de recursos con destino a la realización de actividades promocionales, publicitarias, de mercadeo y ventas, en cada mercado en particular, así como para la realización de actividades de degustación.

c) Que los mercados en los que hace presencia la Industria Licorera de Caldas tienen sus características y particularidades, por ello algunos mercados requieren la destinación de mayores recursos generados a través del licor promocional, en tanto que otros mercados requieren menores recursos o la aplicación de otro tipo de herramientas financieras, comerciales y de mercadeo, según se determine.

d) Que de acuerdo a lo indicado en el considerando anterior y con el fin de alcanzar unos efectivos resultados con esta política comercial, se requiere su implementación reglamentándola,



DEPARTAMENTO DE CALDAS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

RESOLUCIÓN NÚMERO 64 DEL 6 DE FEBRERO DE 2017

de manera que las áreas relacionadas con los procesos de mercadeo y comercial cuenten con esta herramienta.

e) Que el numeral 13 del artículo 25 de la ordenanza 742 del 21 de agosto de 2014, establece dentro de las funciones de la Gerencia General ejecutar o hacer ejecutar las decisiones de la Junta Directiva y administrar o coordinar todas aquellas funciones que se relacionen con la organización y funcionamiento de la empresa,

RESUELVE

ARTÍCULO PRIMERO: Implementar el Acuerdo N° 002-2017, relacionado con el Licor Promocional que se entrega a los comercializadores como un porcentaje de sus compras, así:

1) Se suscribirá acta de Acuerdo entre El Gerente General, el Gerente Comercial y cada comercializador, la cual será remitida al área de Despachos, indicando que porcentaje de licor promocional aplica para cada mercado o zona, con base en las compras realizadas por el respectivo comercializador, sin que dicho porcentaje sea superior al siete por ciento (7%).

2) La definición del porcentaje de licor promocional, aplicará para los mercados atendidos mediante contrato de compraventa con entregas periódicas y/o en la modalidad de ventas directas y se hará con base en un plan de mercadeo para desarrollar las marcas en dicho mercado, destinados a la generación de recursos para la realización de actividades promocionales, publicitarias, de mercadeo y ventas, en cada mercado en particular, así como para la realización de actividades de degustación. Los porcentajes se fijarán para cada año o período de ventas y al inicio del siguiente año o período serán confirmados o redefinidos los porcentajes acordados.

3) En los planes de mercadeo presentados anualmente por los comercializadores, se deben especificar claramente las inversiones que se realizarán con los recursos obtenidos por la comercialización del licor promocional, indicando claramente las cifras de inversión realizadas por este concepto, así como las cantidades destinadas para la realización de actividades de degustación.

4) Los comercializadores deberán solicitar el licor promocional en el momento de la compra de producto y la liquidación de lo que le corresponde por este concepto, se hará tomando como base lo solicitado por el contratista llevándolo a unidades de 750 ml y a este resultado se le aplicará el porcentaje autorizado para cada mercado; en caso de no existir presentación de 750 ml, la entrega se podrá realizar en otra referencia disponible, o dejar pendiente su entrega para cuando esté disponible la referencia de 750 ml. En caso que el comercializador solicite el licor de promoción en otra referencia, se le podrá entregar siempre y cuando no se disponga de la referencia de 750 ml.



DEPARTAMENTO DE CALDAS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

RESOLUCIÓN NÚMERO 64 DEL 6 DE FEBRERO DE 2017

5) La entrega del licor de promoción a los comercializadores se hará en el momento del retiro del licor comercial comprado; en caso de quedar cantidades pendientes de entrega, como por ejemplo, por falta de capacidad del vehículo y/o falta de existencias, ésta se podrá realizar en fecha posterior.

6) El pago de los impuestos se hará de acuerdo a la normatividad vigente para cada departamento, teniendo en cuenta que la Industria Licorera de Caldas asume el cincuenta por ciento (50%) de los pagos que deban realizarse por este concepto y el comercializador el otro cincuenta por ciento (50) % de los impuestos.

7) El control de las transacciones realizadas por este concepto se continuará registrando por una sucursal destinada exclusivamente para este fin, detallando cada uno de los conceptos.

8) Dado que los recursos que se generan por la figura de licor de promoción deben quedar contemplados dentro del plan de mercadeo de cada comercializador, el seguimiento, supervisión y control a las inversiones estará a cargo de la Gerencia de Mercadeo.

ARTÍCULO SEGUNDO: El licor promocional entregado por la Industria Licorera de Caldas, no hace parte de la cuota contractual establecida para cada uno de los comercializadores.

ARTÍCULO TERCERO: La presente resolución rige a partir de su promulgación

ARTÍCULO CUARTO: Copia de la presente resolución se envía a la Oficina Asesora Jurídica, Gerencia de Mercadeo, Gerencia Comercial y Facturación y Despachos

COMUNIQUESE Y CUMPLASE.

Dada en Manizales a los 6 días del mes de febrero de 2017


LUIS ROBERTO RIVAS MONTOYA
Gerente General

Proyectó: Mauricio Vélez Maldonado, Gerente Comercial

Revisó: Andres Elías Borrero Manrique Gerente de Mercadeo

Silvia Marcela Vásquez Sepúlveda, Asesora Jurídica

