

DEPARTAMENTO DE CALDAS  
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS



**RESOLUCIÓN NÚMERO 821 DEL 29 DE DICIEMBRE  
DE 2017**

**POR MEDIO DE LA CUAL SE ESTABLECE EL PROCEDIMIENTO PARA LA  
APLICACIÓN DE LA POLÍTICA DE NOTAS CRÉDITO**

**EL GERENTE GENERAL DE LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS**, en ejercicio de sus atribuciones legales, en especial las que le confiere el numeral cuarto del artículo 25 de la Ordenanza 742 de 2014 y el artículo cuarto del Acuerdo número 071 de 2017 y

**CONSIDERANDO**

A. Que mediante el Acuerdo No. 071 del 15 de diciembre de 2017, expedido por la Junta Directiva, se estableció como política comercial el reconocimiento de fuente a cargo de la ILC en los Planes Anuales de Mercadeo mediante NOTAS CRÉDITO, que se expedirán a nombre de los contratistas o comercializadores con los que se tienen suscritos contratos de compraventa con entregas periódicas de los productos del portafolio de la ILC para la posterior venta en el territorio nacional, como reconocimiento de su buen desempeño.

B. Que según los considerandos del acuerdo No. 071 de 2017, son claras las bondades de integrar en un solo contrato la compraventa con entregas periódicas y la ejecución del Plan Anual de Mercadeo, bajo un esquema que, primero, asegura una verificación constante del cumplimiento de las metas de compra y del Plan Anual de Mercadeo, y segundo, estimula al contratista mediante el reconocimiento de su buen desempeño vía notas crédito que le permiten incrementar su inversión en publicidad aprovechando el menor valor a pagar resultante de la expedición de notas crédito a su nombre, de acuerdo con lo conceptuado por el Asesor Externo en Asuntos Tributarios.

C. Que el artículo cuarto del Acuerdo No. 071 de 2017, expedido por la Junta Directiva, autorizó a la Gerencia General para expedir los procedimientos y trámites internos para la aplicación de la presente política de Notas Créditos para el reconocimiento de fuente a cargo de la ILC en los Planes Anuales de Mercadeo de los comercializadores.

Por lo expuesto,

## RESUELVE

**ARTÍCULO PRIMERO: MODIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA:** La Gerencia General suscribirá modificación de los contratos que se tienen suscritos para la compraventa con entregas periódicas de los productos del portafolio de la ILC para la posterior venta en el territorio nacional, incluyendo las cláusulas pertinentes a la aplicación de la política de Notas Créditos para reconocimiento de fuente a cargo de LA LICORERA, establecida mediante el Acuerdo No. 071 del 15 de diciembre de 2017, expedido por la Junta Directiva, relacionada con la ejecución del Plan Anual de Mercadeo.

En esta modificación se incluirá lo relacionado con el amparo autónomo de la garantía de responsabilidad civil extracontractual que deberá ser acreditada por EL CONTRATISTA o COMERCIALIZADOR para la ejecución del Plan Anual de Mercadeo.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** Establecer el siguiente procedimiento para la aplicación de la política de NOTAS CRÉDITOS fijada por la Junta Directiva mediante el Acuerdo No. 071 de 2017:

**2.1. HERRAMIENTA O APLICACIÓN INFORMÁTICA:** La LICORERA dispondrá de una aplicación informática para la Administración de los Planes de Mercadeo.

El administrador de esta aplicación será el Gerente de Mercadeo y Ventas, en coordinación con el Área de Informática de la ILC.

La responsabilidad de la socialización de esta aplicación informática ante los usuarios de la misma, estará en cabeza del Gerente de Mercadeo y Ventas.

EL CONTRATISTA o COMERCIALIZADOR tendrá un usuario que le será suministrado por la Gerencia de Mercadeo y Ventas, más su clave personal, que le permitirá acceder al aplicativo informático.

De igual manera, los servidores adscritos a la Oficina de Trade Marketing de la ILC tendrá un usuario que le será suministrado por la Gerencia de Mercadeo y Ventas, más su clave personal, que le permitirá acceder al aplicativo informático para las revisiones a su cargo.

Quienes ejerzan la supervisión de los Planes de Mercadeo tendrán un usuario que le será suministrado por la Gerencia de Mercadeo y Ventas, más su clave personal, que le permitirá acceder al aplicativo informático para el cumplimiento de sus funciones.

Se harán constar en este aplicativo:

- A. Los documentos o soportes requeridos con antelación a los eventos o actividades a realizarse (Certificados, permisos, pagos de impuestos, pagos de seguros etc), que deberán ser acreditados por EL COMERCIALIZADOR ante esta misma plataforma.
- B. Las contraprestaciones a cargo de EL COMERCIALIZADOR en la realización de las actividades, además de los soportes requeridos para la



legalización de las actividades, los cuales deberán ser acreditados por EL COMERCIALIZADOR ante esta misma plataforma.

- C. Los gastos realizados por EL COMERCIALIZADOR para la realización de las diferentes actividades, los cuales serán acreditados o soportados por EL COMERCIALIZADOR ante esta plataforma con las facturas o comprobantes de pago.

- 2.2. PRESENTACIÓN DEL PLAN ANUAL DE MERCADEO INICIAL:** En el mes de octubre de cada año, o en el mes pactado en el contrato, EL COMERCIALIZADOR que tiene suscritos contrato de compraventa de los productos de la ILC, presentará ante la plataforma informática, para la revisión de la ILC, una propuesta de Plan Anual de Mercadeo a realizar en el año fiscal siguiente, o fracción de año, con cada una de las fuentes de inversión. (El artículo tercero del Acuerdo No. 72 del 2017, expedido por la Junta Directiva, define las fuentes de inversión que integran el Plan Anual de Mercadeo).

El Plan Anual de Mercadeo deberá tener compromisos de atención directa a todos los canales existentes en la cadena de distribución, de tal forma que se garantice el cubrimiento total del mercado y se facilite la adquisición de los productos por parte del consumidor final en los diferentes puntos de venta y/o consumo.

- 2.3. FIJACIÓN DE PRESUPUESTO:** En cada año fiscal o fracción de año, con el presupuesto de ventas en unidades reducidas de cada comercializador, el Gerente de Mercadeo y Ventas establecerá el Plan Anual de Mercadeo con cada una de las fuentes (El artículo tercero del Acuerdo No. 72 del 2017, expedido por la Junta Directiva, define las fuentes de inversión que integran el Plan Anual de Mercadeo).

Para este presupuesto se cuenta con una política de inversión global, donde en licor promocional es máximo del 7%, para la inversión del distribuidor es mínimo lo que estipula el contrato, y para el recurso de la Licorera este debe tener un mínimo de 6% y un máximo del 12%, con excepción de aquellos mercados donde sea necesario aperturar, reconquistar o que tengan una situación particular.

Para la aplicación de la excepción planteada se requiere el análisis y recomendación de la Gerencia Financiera y Administrativa y de la Gerencia de Mercadeo y Ventas para análisis de la Junta Directiva.

La Junta Directiva autorizará previamente aquellos casos en los que se requiera un porcentaje mayor al doce por ciento (12%).

- 2.4. ANÁLISIS Y REVISIÓN DEL PLAN ANUAL DE MERCADEO:** Tomando como referencia la fijación del presupuesto, el Gerente de Mercadeo y Ventas, con apoyo de los profesionales asignados al Área de Trade de la Gerencia de Mercadeo y Ventas de LA LICORERA, efectuará, a través de la herramienta informática, la revisión de los Planes Anuales de Mercadeo sometidos a consideración por cada COMERCIALIZADOR con que se tiene suscritos contrato de compraventa de los productos de la ILC.

En coordinación con EL COMERCIALIZADOR, para cada Departamento o Zona del país, según sus necesidades, se fijará un objetivo de compras periódicas y el valor que le corresponde de presupuesto por cada una de las fuentes. La sumatoria de estas fuentes dará el monto total del Plan de Mercadeo por cada período anual, referido al año fiscal o fracción de año.



La fuente de inversión a cargo de LA LICORERA será recomendada previamente por el Comité de Mercadeo.

- 2.5. PLAN DE MERCADEO ANUAL AJUSTADO:** EL COMERCIALIZADOR ingresará los ajustes al Plan de Mercadeo Anual en la herramienta informática.

- 2.6. CONFIRMACIÓN:** Los profesionales asignados al Área de Trade Marketing de la Gerencia de Mercadeo y Ventas de LA LICORERA verificarán los ajustes y darán el visto bueno al Plan Anual de Mercadeo en la herramienta informática.

Para la confirmación de cada Plan Anual de Mercadeo se verificará que éste soporta el objetivo de ventas y la construcción de las marcas.

- 2.7. APROBACIÓN DEL PLAN ANUAL DE MERCADEO:** En la herramienta informática, el Gerente de Mercadeo y Ventas de LA LICORERA aprobará el Plan Anual de Mercadeo para cada Departamento o Zona y señalará quien ejercerá la supervisión de dicho Plan.

Para la aprobación de cada Plan Anual de Mercadeo se verificará que éste soporta el objetivo de ventas y la construcción de las marcas.

- 2.8. ACTA DE ACUERDO:** Aprobado el Plan Anual de Mercadeo, cada año fiscal se suscribirá Acta de Acuerdo entre EL COMERCIALIZADOR y el Gerente de Mercadeo y Ventas y los profesionales de Trade Marketing de LA LICORERA.

En el Acta de Acuerdo se hará constar:

- El Plan Anual de Mercadeo aprobado por cada una de las tres fuentes.
- El servidor designado por LA LICORERA para realizar la Supervisión del Plan.
- La fecha en que EL COMERCIALIZADOR dará inicio a la ejecución del Plan Anual de Mercadeo, a partir de la cual efectuará el registro en la plataforma informática de los documentos requeridos previamente y de los documentos, evidencias y gastos a medida que se van ejecutando las actividades.
- Actualización del amparo autónomo de la garantía de responsabilidad civil extracontractual para la ejecución del Plan Anual de Mercadeo que deberá ser acreditada por EL COMERCIALIZADOR.

Esta acta de acuerdo será proyectada por la Oficina de Trade Marketing de la ILC.

- 2.9. SEGUIMIENTO POR PARTE DE LA SUPERVISIÓN Y/O INTERVENTORÍA:** La supervisión de las actividades inherentes al Plan Anual de Mercadeo será realizada por el servidor designado en la aprobación del Plan Anual de Mercadeo por el Gerente de Mercadeo y Ventas.

El servidor designado como supervisor se hará constar en el Acta de Acuerdo que se suscriba con EL COMERCIALIZADOR.

La supervisión del Plan Anual de Mercadeo se realizará en forma independiente de la supervisión del contrato de compraventa.

La supervisión del Plan Anual de Mercadeo será realizada en campo, con apoyo de la herramienta informática que permitirá la agilización y el manejo de información en línea.

Los documentos registrados por el comercializador requeridos en forma previa y con los que se acreditan las contraprestaciones y la ejecución de las actividades, serán revisados por el supervisor para efectos de verificar que estén acordes con el Plan Anual de Mercadeo aprobado y con las directrices trazadas por el Gerente de Mercadeo y Ventas.

Las directrices impartidas por el Gerente de Mercadeo y Ventas se harán constar por escrito, en la herramienta informática, manuales, oficios o correos electrónicos, con antelación a la realización de las actividades objeto de supervisión.

- 2.10. CLÁUSULA DÉCIMA: MODIFICACIÓN DEL PLAN ANUAL DE MERCADEO:** La variación del Plan Anual de Mercadeo en cualquiera de las tres fuentes, será solicitada por EL COMERCIALIZADOR mediante escrito dirigido al Gerente de Mercadeo y Ventas y la modificación a que hubiere lugar se realizará mediante acta de acuerdo suscrita entre EL COMERCIALIZADOR y el Gerente de Mercadeo y Ventas y los profesionales de Trade Marketing de LA LICORERA.

Esta acta de modificación será proyectada por la Oficina de Trade Marketing de la ILC.

La modificación al Plan Anual de Mercadeo acordada mediante acta se registrará en la plataforma o herramienta informática.

- 2.11. VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES:** El servidor designado como supervisor revisará los documentos registrados en la herramienta, con el fin de verificar que se acredita la realización de cada actividad y de que está acorde con el Plan Anual de Mercadeo Plan Anual de Mercadeo aprobado.

Cualquier observación se tramitará en la herramienta informática, el supervisor la ingresará solicitando las aclaraciones o la documentación correspondiente, quedando constancia de la fecha y hora y EL COMERCIALIZADOR en la misma herramienta dará respuesta a la observación. Pueden realizarse nuevas observaciones por la supervisión sobre las respuestas recibidas.

Una vez efectuadas las verificaciones, en la casilla respectiva de cada actividad el supervisor ingresará una señal de estar cumplida la actividad a satisfacción.

En forma posterior el Gerente de Mercadeo y Ventas ingresará otra señal de verificación de cumplimiento a satisfacción.

- 2.12. VERIFICACIÓN DE PLAN DE VENTAS:** El Gerente de Mercadeo y Ventas verificará que EL COMERCIALIZADOR presentó el Plan de Ventas periódicas y que ha venido dando cumplimiento al mismo.



**2.13. EXPEDICIÓN DE CERTIFICACIONES PERIÓDICAS:** En forma periódica, el supervisor expedirá informes sobre ejecución a satisfacción de las inversiones previstas en el Plan Anual de Mercadeo por parte del COMERCIALIZADOR. Este informe lo generará la herramienta informática. El Gerente de Mercadeo y Ventas dará el visto bueno a este informe.

A su vez, el Gerente de Mercadeo y Ventas expedirá certificación de que EL COMERCIALIZADOR presentó el Plan de Ventas periódicas y que le ha venido dando cumplimiento.

**2.14. NOTAS CRÉDITO PARA LA FUENTE A CARGO DE LA LICORERA:** Expedidas las certificaciones por el Supervisor y el Gerente de Mercadeo y Ventas, se procederá a la autorización por parte del Gerente de Mercadeo y Ventas para la expedición de NOTA CRÉDITO a EL COMERCIALIZADOR para la fuente a cargo de LA LICORERA, especificando el valor que ha de descontarse a EL COMERCIALIZADOR: de cuentas por pagar, del siguiente pedido de licor, o pedidos futuros, siempre y cuando cada uno de estos conceptos sean dentro de la misma vigencia fiscal del Plan Anual de Mercadeo.

**2.15. PAGO O DESCUENTO:** La Gerencia Financiera y Administrativa, a través del Área de Cobranzas, teniendo en cuenta los informes sobre cumplimiento del supervisor y del Gerente de Mercadeo y Ventas, procederá a la generación de nota crédito para aplicar como descuento, por el valor informado por el Gerente de Mercadeo y Ventas en su autorización.

Esta Nota Crédito podrá ser aplicada como descuento a:

- La siguiente compra de licor.
- A compras futuras
- y/o Cuentas por pagar del comercializador de productos del portafolio de la ILC.

Los conceptos anteriores deben referirse a la correspondiente vigencia fiscal del Plan Anual de Mercadeo.

Las Notas Crédito no se aplicarán al pago de impuestos a cargo de EL COMERCIALIZADOR.

**ARTÍCULO TERCERO:** Para la aplicación de la política de NOTAS CRÉDITOS fijada por la Junta Directiva mediante el Acuerdo No. 071 de 2017 en las actividades que sean realizadas en el año 2018 antes de la legalización de la modificación del contrato de compraventa que se ordena en el artículo primero de la presente resolución, se procederá en la siguiente forma:

- 3.1.** Se aplicará el procedimiento previsto en el artículo anterior en cumplimiento mediante directrices impartidas por el Gerente de Mercadeo y Ventas.
- 3.2.** En el mes de enero de 2018 se suscribirá Acta de Acuerdo entre la ILC y el comercializador, teniendo en cuenta formato pre-diseñado para el efecto por los profesionales de Trade Marketing, el cual no incluye la estipulación relacionada con el amparo autónomo de responsabilidad civil extracontractual del Plan Anual de Mercadeo.
- 3.3.** En la minuta de modificación del contrato de compraventa se incluirá lo relacionado con la cobertura del amparo autónomo de responsabilidad civil

extracontractual del Plan Anual de Mercadeo, fijando además valor y vigencia para el periodo restante del año 2018.

**ARTÍCULO CUARTO:** La Gerencia Financiera y Administrativa, a través del Área de Cobranzas, realizará el control y seguimiento de la aplicación de las NOTAS CRÉDITOS a cada uno de los COMERCIALIZADORES que realiza venta de los productos de la Industria Licorera de Caldas.

**ARTÍCULO QUINTO:** La aplicación de Notas Crédito para la fuente a cargo de LA LICORERA solo procede para los contratistas o comercializadores con quienes se tienen suscritos contratos de compraventa con entregas periódicas de los productos del portafolio de LA LICORERA para la posterior venta en el territorio nacional. No aplica a ventas directas, ni a contratos de venta internacionales.

La presente resolución rige desde la fecha de su publicación.

Dada en Manizales a los veintinueve (29) de diciembre de dos mil diecisiete (2017)

**CÚMPLASE**

  
**LUIS ROBERTO RIVAS MONTOYA**  
Gerente General

Proyectó: Oficina Jurídica, Gerente de Mercadeo y Ventas  
Revisó: Silvia Marcela Vásquez Sepúlveda, Jefe Oficina Jurídica  
Martha Liliana Torres Martínez, Gerente Financiera y Administrativa



