

FORMATO UNICO
ACTA DE INFORME DE GESTION
(Ley 951 de marzo 31 de 2005)

1. DATOS GENERALES

- A. *NOMBRE DEL FUNCIONARIO RESPONSABLE* *Víctor Julio González Riascos.*
- B. *CARGO* *Gerente General.*
- C. *ENTIDAD* *Industria de Licores del Valle.*
- D. *CIUDAD Y FECHA* *Palmira, 31 de Enero del 2013*
- E. *FECHA DE INICIO DE LA GESTION* *1 de Enero de 2012*
- F. *CONDICION DE LA PRESENTACION* *Vigencia año 2012*
- G. *FECHA DE TERMINACION* *31 de Diciembre de 2012*

2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTION

Dada la coyuntura vivida por el Departamento del Valle del Cauca en el año 2012, por el cambio de Gobernador y cambios relativos a los planes de desarrollo departamental y de gerencia en la Industria de Licores del Valle el informe se consolida por todo el año fiscal, sin embargo en algunos acápite se determinara ambos periodos por haber cambiado el eje en que se participaba.

2.1. PLAN DE DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO 2012-2015 (Ordenanza Nro. 356 del 21 de Junio 2012)

EJE 5. GESTION DE GOBIERNO CON CALIDAD, CON EL CIUDADANO COMO ACTOR PRINCIPAL “EL VALLE VALE”

Objetivo General:

Fortalecer la capacidad institucional y de gobernabilidad en el departamento del valle del cauca que afecta la gobernabilidad.

Objetivo Especifico

Asegurar en el departamento y promover en los municipios, la viabilidad financiera de sus dependencias y sus entidades descentralizadas, durante el periodo 2012-2015

Programa

Saneamiento fiscal y financiero

Subprogramas

Gestión de recursos

Meta de resultado

Transferir 436 mil millones de pesos de recursos al departamento durante el periodo de gobierno

Meta de producto

Incrementar en un millón quinientas Mil (1.500.000) botellas de 750cc los volúmenes de venta en la empresa

2.2. PLAN DE DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO 2012-2015 (Ordenanza Nro. 359 del 13 de Noviembre de 2012)

EJE 1. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL CON UN GOBIERNO RESPONSABLE Y PARTICIPATIVO

Objetivo General:

Fortalecer la capacidad institucional y de gobernabilidad en el Departamento del Valle del Cauca durante el período 2012 – 2015.

Objetivo Especifico

Asegurar la viabilidad financiera del Departamento y promoverla en los municipios, así como en las entidades descentralizadas, durante el período 2012-2015.

Programa

Saneamiento y fortalecimiento fiscal y financiero

Subprogramas

Gestión de recursos

Meta de resultado

Transferir 436 mil millones de pesos de recursos al departamento durante el periodo de gobierno

Meta de producto

Incrementar en un millón quinientas Mil (1.500.000) botellas de 750cc los volúmenes de venta en la empresa

3. SITUACION DE LOS RECURSOS

Vigencia Fiscal 2012 comprendida entre el día 1 de Enero al 31 de Diciembre	
CONCEPTO	VALOR
	(Millones de pesos)
Activo Total	169.668
Corriente	87.578
No corriente	82.091
Pasivo Total	138.662
Corriente	61.417
No corriente	77.245
Patrimonio	31006
<i>Vigencia Fiscal 2012 comprendida entre el día 1 de Enero y el 31 de Diciembre</i>	
CONCEPTO	VALOR
	(Millones de pesos)
Ingresos Operacionales	85.304
Gastos Operacionales	37962
Costos de Venta y operación	36.686
Resultado Operacional	10655
Ingresos Extraordinarios	6.328
Gastos Extraordinarios	16619
Resultado No operacional	364
Resultado Neto	364

A. Bienes muebles e inmuebles

Vigencia Fiscal 2012 comprendida entre el día 01 de Enero y el 31 de Diciembre	
CONCEPTO	VALOR
	(Millones de pesos)
Terrenos	380
Edificaciones	21.513
Construcciones en curso	0
Maquinaria y Equipo	41.054

Equipo de Transporte, Tracción y Elevación	1.473
Muebles, Enseres y Equipo de Oficina	11.554
Bienes Muebles en Bodega	629
Redes, Líneas y Cables	0
Plantas ductos y túneles	1682
Otros Conceptos (vías de comunicación)	0
Depreciación acumulada	(56.786)
Total Activo sin Valorizaciones	21.499
Valorizaciones	26.761

4. PLANTA DE PERSONAL

CONCEPTO	TOTAL NUMERO DE CARGOS DE LA PLANTA	NUMERO DE CARGOS PROVISTOS	NUMERO DE CARGOS VACANTES
Cargos de Libre nombramiento y remoción			
A la fecha de inicio de la gestión	13	12	1
A la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación	-	-	0
Cargos de Trabajadores oficiales			
A la fecha de inicio de la gestión	90	90	0
A la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación	90	90	0

5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS 2012

DENOMINACION	DESCRIPCION	ESTADO	VALOR EJECUTADO
Viabilidad financiera de la Industria de Licores del Valle	Plan de mercadeo Aguardiente blanco del Valle	APROBADA X	MILLONES DE PESOS

	Plan de mercadeo Aguardiente origen, ron marques 5 y 8 años	X	
	Estudio de Satisfacción del cliente	X	\$ 24.213
	Elaboración del programa de formación a los empleados y bienestar social:	X	
	Auxilio medicamentos		\$123
	Bienestar social		\$159
	Capacitación		\$53

6. OBRAS PUBLICAS

- 6.1. La Industria de Licores del Valle celebró el **contrato No.20120056** con el contratista del **CONSORCIO PAVICON**, previo proceso de invitación abierta cumpliendo con el Manual de Contratación de la ILV.

Durante la ejecución del precitado contrato se revisaron las cantidades de obra y algunas actividades del mismo, debido al control de advertencia elaborado por la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, para tal fin se realizó **Acta de Suspensión** del contrato del 28 de septiembre de 2012, por un término de 15 días, con el propósito de reevaluar o replantear los ítems referentes a: Cantidades de obra, precio, diseño y planos, necesidades actuales y cronograma.

Mediante Acta de Reunión No.02 de fecha el 26 de octubre de 2012, entre Secretario General y jurídico de la I.L.V. El Supervisor del contrato y El contratista, se hizo entrega de las cantidades definitivas de la obra según los ítems anteriormente expuestos.

El supervisor del contrato mediante oficio No.500-076-12 de octubre 18 de 2012, solcito la reiniciación del contrato 20120056, y fue aprobada por las partes, mediante Acta de Reiniciación de fecha 22 de octubre de 2012.

Como consecuencia de esta revaluación del proyecto fue necesario ajustar el presupuesto, siendo que el valor del contrato que se pacto inicialmente en la suma de Un Mil doscientos Ochenta y ocho Millones Quinientos Catorce Mil Trescientos Treinta y Siete Pesos (\$1.288.514.337.oo) MCTE., I.V.A. incluido. Se rebajo en Trescientos Cuarenta y Cinco Millones Setecientos Noventa y Cinco Mil Setecientos Cincuenta y Un Pesos (\$345.795.751.oo) MCTE. IVA incluido, por lo cual el valor total del contrato se determinó en Novecientos Cuarenta y dos Millones Setecientos

Dieciocho Mil Quinientos Ochenta y Seis Pesos (\$942.718.586.00) MCTE. IVA incluido.

Debido a la fecha probable de terminación de las actividades e ítems se solicitó a través de oficio No.300.24/0751 de noviembre 29 de 2012, **CONCEPTO** a la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, respecto a la situación presentada, entidad que por oficio No.120-08.01 de diciembre 03 de 2012 señaló: "C..) si las obligaciones de años anteriores se surtieron con todos y cada uno de los requisitos que exige el decreto 115 de 1996, esto es, haber contado previamente con el certificado de disponibilidad presupuestal y el registro presupuestal del compromiso, es posible crear el rubro pago pasivos vigencias expiradas (Concepto DGNP Jurídica No.1142 del 25 de mayo de 2001). La vigencia expirada es el mecanismo mediante el cual se atiende el pago de las obligaciones legalmente contraídas, pero que por diferentes motivos no fue posible atenderlas cumplidamente durante la vigencia respectiva o incluirlas en las reservas presupuestales o las cuentas por pagar y que por no estar sometidas a litigio alguno no se requiere de pronunciamiento judicial para autorizar su pago (...)"

Situación por la cual dicho contrato surtió el tramite presupuestal de ahí que el mismo se amplió en plazo y las garantías contractuales, para terminar su ejecución en el presente año.

- 6.2.** La Industria de Licores del Valle celebró el contrato No.20120079 con el contratista Consorcio Pavicon, previo proceso de invitación abierta cumpliendo con el Manual de Contratación de la ILV.

Dicho contrato se suscribió el 24 de mayo de 2012, cuyo objeto consistió en ejecución todas las actividades y trabajos necesarios para contratar el diseño del sistema de protección contra incendio y la construcción y el montaje de la primera etapa del mismo en las áreas de almacén, salón de envasado y bodega de producto terminado; el montaje y puesta en marcha del sistema de aireación en el salón de envasado y el suministro e instalación del sistema de protección externa contra descarga tipo rayo.

Sólo hasta el 22 de octubre de 2012, las partes suscribieron Acta No.01, en la cual se dejó constancia que el diseño de red contra incendio se encontraba aprobado por el Cuerpo de Bomberos del Municipio de Yumbo y pendiente de aprobación por parte de la Interventoría y de la ILV; dado que el diseño determinó que la primera fase de la red contra incendio, contempla la adquisición de unas motobombas las cuales **se demoran en llegar cuatro (4) meses**, ya que deben importarse de Brasil o EEUU, se hizo necesario ampliar el plazo de ejecución del contrato.

Referente cuanto al sistema de aireación del salón de envasado las partes acordaron que con ocasión de la expedición del decreto 1686 de agosto 9 de 2012 "Por el 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", no es posible ejecutar ésta actividad pues el proyecto debe ajustarse a la reciente normatividad y por lo tanto los diseños con los que se cuentan hacen imposible ejecutar ésta actividad.

La Secretaría a través de oficio No.300.24/0751 de noviembre 29 de 2012, solicitó a la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, concepto jurídico respecto a la situación presentada, entidad que por oficio No.120-08.01 de diciembre 03 de 2012 señaló: "C..) si las obligaciones de años anteriores se surtieron con todos y cada uno de los requisitos que exige el decreto 115 de 1996, esto es, haber contado previamente con el certificado de disponibilidad presupuestal y el registro presupuestal del compromiso, es posible crear el rubro pago pasivos vigencias expiradas (Concepto DGPN Jurídica No.1142 del 25 de mayo de 2001). La vigencia expirada es el mecanismo mediante el cual se atiende el pago de las obligaciones legalmente contraídas, pero que por diferentes motivos no fue posible atenderlas cumplidamente durante la vigencia respectiva o incluirlas en las reservas presupuestales o las cuentas por pagar y que por no estar sometidas a litigio alguno no se requiere de pronunciamiento judicial para autorizar su pago (...)".

Dado que existe el tramite presupuestal y jurídico conforme a lo determinado por la Ley, es necesario la ejecución de la primera fase de la Red Contraincendios, la Industria de Licores del Valle realizó los tramites presupuestales pertinentes a efecto de dar continuidad a la realización de la actividad.

Debido a que la actividad de "**Montaje y Puesta en Marcha del Sistema de Aireación**" no se pudo realizar debido cambios de carácter legal en la normatividad que afectan los diseños aprobados inicialmente, fue necesario modificar los valores de la propuesta presentada por el Consorcio Pavicon, el valor de la actividad que no se ejecutara tienen un valor de \$162.676.646.00 IVA incluido, por lo cual el valor del contrato se ajustó a \$1.998.658.017.00 IVA incluido. Por lo anterior se amplió el plazo y las garantías contractuales.

7. Ejecuciones Presupuestales

DETALLE	PRESUPUESTO AJUSTADO AÑO 2012	RECAUDOS 2012	CUMP % FRENTE PPT 2012	RECAUDOS 2011	VAR % 2012 vs 2011
DISPONIBILIDAD INICIAL	1.688	1.688	100%	7.060	-76%
CUENTA POR COBRAR	36.167	34.728	96%	29.519	18%
LICORES ILV	92.385	29.950	32%	43.055	-30%
MAQUILAS	3.432	1.701	50%	3.113	-45%
TOTAL LICORES	95.817	31.651	33%	46.167	-31%
ALCOHOLES	2.488	1.892	76%	1.181	60%
OTROS INGRESOS	5.917	5.248	89%	919	471%
RECURSOS DEL CREDITO	0	0	0%	0	0%
TOTAL DISPONIBLE ILV	142.077	75.207	53%	84.846	-11%

EJECUCION PRESUPUESTAL DE EGRESOS							
A DIC 31 DE 2012							
CUENTAS	PPTO 2012	COMPROM 2012	% compr /ppto 2012	EJECUT 2012	% Ejecut /ppto 2012	PAGADO 2012	% Pagos / Ejecut
SERVICIOS PERSONALES	8.110	7.340	91%	7.340	91%	6.817	93%
GASTOS GENERALES	8.735	6.918	79%	6.918	79%	6.046	87%
TRANSFERENCIAS	21.455	18.481	86%	18.481	86%	13.833	75%
TOTAL GASTOS F/MIENTO	38.299	32.738	85%	32.738	85%	26.696	82%
GASTOS DE COMERC.	26.630	24.213	91%	24.213	91%	12.129	50%
GASTOS DE PRODUCCION	52.948	32.331	61%	32.331	61%	15.700	49%
TOTAL GTO DE LA OPERACIÓN	79.578	56.544	71%	56.544	71%	27.829	0%
SERVICIO DE LA DEUDA	1.115	1.023	92%	1.023	92%	1.023	100%
TOTAL	118.992	90.306	76%	90.306	76%	55.549	62%
CUENTAS POR PAGAR	22.800	19.367	85%	19.367	85%	19.367	100%
TOTAL PPTO DE EGRESOS	141.792	109.673	77%	109.673	77%	74.916	68%

8. Contratación

Se suscribieron los siguientes contratos:

MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	OBJETOS CONTRACTUALES	No. DE CONTRATOS EN PROCESO	No. DE CONTRATOS EJECUTADOS	VALOR TOTAL (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año <u>2012</u> . Comprendida entre el día <u>1</u> del mes de Enero al día <u>30</u> del mes de <u>Junio</u>				
Contratación Directa	Compraventa	1	1	430
	Prestación de Servicios	29	29	3.755
	Publicidad	35	35	6.114
	Interadministrativos	0	0	0
	Suministro	2	2	45
	Mantenimiento	2	2	47
	Interés Público	0	0	0
Invitación				
	Abiertas	11	11	5.631

9. Reglamentos y Manuales

Reglamento Interno de Trabajo	Descripción de las condiciones de manejo de la relación laboral entre el empleador y el servidor público.	Resolución	Resolución	Adoptado en el año 1993 y modificado el 19 de abril de 2006.
Actualización de Manual de Funciones	Contiene el perfil del cargo, la descripción de las funciones esenciales, los conocimientos básicos y las competencias Laborales necesarias para el desempeño de cada uno de los cargos de la planta de personal de la entidad.	Planta de Cargos adoptada mediante Resolución del 24 de octubre de 2007 y modificada mediante Resolución 0372 de Mayo 8 de 2009	Resolución No. 1014 y Resolución No. 10186 y modificado mediante la resolución 0372 de Mayo 8 de 2009	Mayo 8/2009
Actualización Manual de la Calidad	Documento que describe Sistema de gestión de la calidad de la Industria de Licores del Valle.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	Jul. 7/ 2010

Manual de Operación del MECI	Documento que especifica el Modelo Estándar de Control Interno de la Industria de Licores del Valle.	Resolución de diciembre 31 de 2008	Resolución No. 1000	Nov. 10 /2008
Manual de Contratación	Procedimientos a seguir para realizar cualquier tipo de contratación en la ILV.	Resolución de Noviembre 13 2008	Resolución No. 905	Nov. 13/2008
Manual de Control de la Producción	Manual de procedimientos de la planta de preparación licor y procedimientos de la planta de envasado.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	Mar. 29/2010
Manual de Laboratorios	Manual de procedimientos del laboratorio licores, alcoholes y microbiología.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	May. 30/2011
Actualización del Manual de Mantenimiento	Manual de procedimientos de mantenimiento de maquinaria y equipos.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2009	Jun. 8/ 2010
Manual de Recursos Humanos	Manual de procedimientos relacionados con la competencia, inducción, capacitación y evaluación de desempeño del personal.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	Sep. 7/2009
Manual de Procesos relacionados con el cliente	Procedimientos de ventas, quejas y reclamos y medición de la satisfacción de los clientes.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	Jun. 12/2007
Manual de Compras	Proceso relacionado con proveedores y procedimiento de compras.	Certificación de Calidad desde el 21 de marzo de 2001.	Norma Técnica Colombiana NTC-ISO 9001:2008	Nov. 30/2011
Manual Financiero	Procedimientos contables (impuestos, costos, presupuesto, tesorería, nómina, contabilidad).	Resolución de adopción del Manual de Operación del MECI de	Resolución No. 1000	Nov 21/2008

		diciembre 31		
Manual de Interventoría y Supervisión de los Contrato	Procedimiento y facultades de los interventores y supervisores de la ILV	Resolución de octubre del 2012.	Resolución No. 737	Oct 10/2012

10. Concepto General

INFORME EJECUTIVO DE LA INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE 1 DE ENERO A 31 DE DICIEMBRE DE 2012

PRINCIPALES ASPECTOS RECIBIDOS

10.1. Contrato con la Comercializadora Logística Integral SAS.

El 1 de Enero hasta el 10 de julio del 2012, estuvo como Gerente el Dr. William Alberto Rodríguez quien encontró a esta entidad en una situación bastante crítica en lo que tiene que ver con los estados financieros y la comercialización de los productos.

Se recibió una relación comercial con un distribuidor exclusivo para el departamento del Valle del Cauca, Comercializadora Logística Integral SAS UT con un contrato de distribución y siete (7) otrosí con vigencia hasta abril de 2014.

En el otrosí No. 7 firmado entre la administración anterior y el comercializador se estableció una cuota de venta para el 2011 de 11 millones de botellas de las cuales se encontró al 1 de enero que el comercializador tenia 4 millones de botellas en stock y la cuota de pago del mes de noviembre y diciembre a través de actas de compromiso entre el comercializador y la Industria de Licores fueron ampliados sus pagos a 30 días más, lo que significo que encontramos una cartera por cobrar de \$53.885.819.044 millones.

En el otrosí No.7 con fecha 08 de julio de 2011 se acordaba 11 millones de botellas con un 8% de descuento en fabrica para que sea aplicado al plan promocional por el distribuidor con 700.000 botellas para uso promocional y un 4% de estimulo por meta cumplida equivalente a 440.000 botellas.

El otrosí No.7 estableció igualmente que la cuota de venta se debe revisar periódicamente en el mes de noviembre para lo cual la industria se soporta

en el estudio de mercado de la empresa NILSEN lo cual para el año 2012 no encontramos ninguna evidencia de la revisión de la cuota contractual por la administración anterior.

Se encontró un proceso de conciliación con la UT comercializado integral donde la gerencia del señor Bernardo collazos establece unos incumplimientos en el plan comercial y publicitario y de mercadeo del 2011 y, por otro lado la comercializadora establece que hubo incumplimiento por parte de la ILV, situación esta de la cual hemos establecido que se debe llevar a cabo la conciliación ante la procuraduría general de la nación o órganos competente de conciliación administrativa. Situación esta que se le manifestó oficialmente al comercializador.

Igualmente, el precio del aguardiente no había sido incrementado por la ILV en los 2 últimos años afectando ostensiblemente los ingresos de la ILV, a tal punto que la utilidad de la año 2011 certificada por el subgerente financiero ascendió a 1.007 millones de pesos, y en el presupuesto aprobado en el 2011 para el 2012 quedo establecido como si se hubiera incrementado en 300 pesos, generando un déficit inicial del presupuesto de \$ 4.000 millones.

A la postre y debido al fallo de la Contraloría General de la Republica de marzo del 2012 debido a que fueron hallados responsables fiscalmente mediante el proceso de Responsabilidad Fiscal No. 6-007-11, se dio que quedaron inmersos en una inhabilidad sobreviniente de conformidad con la Ley 734 del 2002 y el artículo 9 de la Ley 80 de 1993.

Ante dicho panorama la administración inicial llevó a cabo todos los trámites para la posible cesión del contrato conforme lo disponen los cánones contractuales, sin embargo la misma no se materializó.

10.2. Maquilas de otros departamentos.

Se venia maquilando el aguardiente llanero pero dicho contrato se termino el 31 de diciembre del 2011 y no fue renovado.

10.3. Convenios con otros Departamentos.

En materia de ventas con otros departamentos, solamente se encontraron dos convenios vigentes con los departamentos de Caldas y Risaralda.

El cual se encuentra en conflicto con el comercializador, ya que compro 101.000 botellas y a dic 31 dice haber vendido solamente 5.000 botellas.

10.4. Nuevos productos.

De la misma manera se habían desarrollados 3 nuevos productos sin asignación de precios para venta al público, sin codificación en las grandes cadenas y sin que el comercializador hubiera adquirido producto alguno.

10.5. Procesos Judiciales.

En la parte jurídica se recibieron entre otros tres (3) procesos dentro de los cuales cabe destacar que son una amenaza para la industria de Licores, pues sus pretensiones pueden generar un impacto negativo a la empresa.

DANA WINE

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Dana Wine Spirits Importers INC
Demandado	ILV
Radicación	2005-4122
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Admon del Valle
Objeto de la Demanda	Nulidad de las resoluciones Nos.0964 de septiembre 3 de 2004, No. 1185 de Noviembre 16 de 2004 y Restablecimiento del derecho
Cuantía	33.007.507.863,80
Estado	El Tribunal Administrativo del Valle, mediante Auto Interlocutorio del 19 de Septiembre de 2011, notificado por estado el 19 de enero de 2012, improbo conciliación conjunta. El 24 de enero de 2012, se radico en el Tribunal administrativo del Valle, el recurso de apelación contra el mencionado auto.
Observaciones	Pendiente aceptación de recurso y remisión al Consejo de Estado

DIMERCO

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Dimerco S.A.
Demandado	ILV
Radicación	2007-0092
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle
Objeto de la Demanda	Nulidad de las resoluciones Nos.001 de enero 02 de 2006 por la cual se declaró la caducidad del contrato de distribución celebrado entre la ILV y Dimerco, No. 0222 de 2006, por la cual se resuelve el recurso de reposición la No.0707 de 2006 por la cual se liquidó el contrato y la No.0863 de 2006, por la cual se resolvió el recurso de reposición.
Cuantía	25.239.956.894
Estado	Actualmente el proceso se encuentra en etapa probatoria, habiéndose ordenado, la realización de dos peritajes solicitados tanto en la demanda como en la contestación de la misma. Para rendir el peritaje solicitado por el apoderado de la ILV, fue nombrado el doctor Harold Varela Tascon. • El 3 de octubre de 2011, el apoderado de la ILV solicita aclaración y complementación del dictamen, el cual es ordenado por el Tribunal Contencioso Administrativo del Valle, por auto de fecha 10 de octubre de 2011.
Observaciones	En tramite objeción efectuada por el apoderado de la ILV, al dictamen pericial presentado por el perito contador.

CONDOR

Clase de Proceso	Ejecutivo Contractual
Demandante	Industria de Licores del Valle
Demandado	Condor S.A.
Radicación	2003-4849
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle
Objeto de la Demanda	Hacer exigible la póliza de cumplimiento No.2208700, por el siniestro de incumplimiento dentro del contrato suscrito entre la ILV y Rocasa S.A. y pago de indemnización por incumplimiento de contrato.
Cuantía	\$1.209.451.544
Estado	El Tribunal Contencioso Administrativo del Valle efectuó la liquidación del crédito por valor de \$3.533.459,83 menos título judicial por valor de \$315.426.318 dando como saldo por cancelar el valor de \$3.218.033.095.
Observaciones	La Aseguradora Condor efectuó el pago de \$3.314.226.087 a la Industria de Licores del Valle el 30 de marzo 2012.

10.6. Destilería San Martín.

Se encontró una destilería sin ninguna utilización o proyecto productivo para la Industria de Licores del Valle.

10.7. Planta de Personal.

La empresa cuenta con una planta de 90 trabajadores oficiales y actualmente cuenta con 2 sindicatos: SINALTRALIC quien cuenta con convención colectiva de trabajo y SINTRABECOLICAS con solicitud de pliego de negociación de convención colectiva.

PRINCIPALES ACCIONES

11.1. Contrato con la Comercializadora Logística Integral SAS.

Una vez se recibe la Gerencia por Ingeniero Víctor Julio González Riascos, se toma la decisión de suspender el contrato de distribución del 24 de agosto del 2012, toda vez que los miembros de dicho contrato aparecen reportados en el boletín de responsables fiscales.

Se solicito por parte de la Secretaria General y Jurídica, si continuaba la intención de cesionar el contrato, ya que cuando se tomo posesión del cargo existía la intención de ceder el contrato en virtud del artículo 9 de la Ley 80 de 1993, intención de la cual se declino por parte del contratista, procediendo a la renuncia de la ejecución contractual.

Ante la anterior situación se generó dos procesos simultáneos uno iniciar los tramites de terminación para posterior liquidación del contrato, trámite que se encuentra en curso.

Y dos iniciar el proceso de selección para el nuevo distribuidor de los productos de la ILV por la renuncia de la ejecución contractual del mismo por parte del contratista.

Por lo cual se requirió adelantar el proceso de contratación directa del nuevo comercializador de los productos de la ILV, actividad contractual que se llevo a cabo conforme a todos los requisitos contemplados por el Manual Interno de Contratación de la empresa, siendo que se invito a más de 15 empresas y se publico en la página web para que cualquier interesado pudiese participar.

Como resultado se adjudicó en audiencia pública al Consorcio Suprema el contrato por el término inicial de Cincuenta y dos (52) meses.

Poner los resultados de compra del primer año????.

11.2. Maquilas de otros Departamentos.

Durante la Gerencia del Dr. William Alberto Rodríguez se recuperó la maquila del departamento del Meta firmando el contrato No. 2012001 por valor de \$1.991.486.789.

11.3. Convenios con otros Departamentos.

11.3.1. Departamento de Caldas.

Desde el año 2008 (17 de marzo), las Gobernaciones de Caldas y del Valle del Cauca, con anuencia de las Industrias de Licores de Caldas y Valle, celebraron convenio de intercambio de licores, para introducir en el territorio del Valle del Cauca ron y en el territorio de Caldas aguardientes.

Dicho convenio tuvo una duración inicial hasta el 31 de diciembre del 2010, sin embargo mediante Otrosí No. 01 del 11 de marzo del 2010, se prorrogó su vigencia por el término de diez (10) años.

La Industria de Licores del Valle no ha tenido distribuidor en dicho territorio para comercializar sus productos. Dentro de las obligaciones es distribuidor que se escoja debe ser exclusivo para los productos en cada uno de sus territorios.

11.3.2. Departamento de Risaralda.

Convenio No. 036 de junio 2 de 2009, para la Introducción de Licores suscrito entre la Industria de Licores del Valle y Risaralda, vigente hasta el 31 de diciembre de 2011.

Se suscribió Otrosí No. 1 de mayo 10 de 2010, el cual modificó la vigencia hasta el 31 de agosto de 2014 y las cantidades a introducir.

Mediante Otrosí No. 02 de diciembre de 2011 se modificó las cantidades a introducir:

- Vigencia 2011: 80.000 unidades de Aguardiente y 20.000 de Ron
- Vigencia 2012: 130.000 unidades de Aguardiente y 40.000 de Ron
- Vigencia 2013: 150.000 unidades de Aguardiente y 70.000 de Ron.
- Vigencia 2014: 180.000 unidades de Aguardiente y 80.000 de Ron.

Se suscribió contrato No. 20110063, del 1 de noviembre del 2011, entre la industria de licores del valle y Carlos Alberto Cardona arias y/o el Descuento Distribuidores para la distribución en Risaralda. Cuyo objeto es la Distribución y comercialización de los productos que produce y llegare a producir LA INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE, referidos en todo caso a la categoría de licores, en el Departamento de Risaralda, debiendo comprar en la vigencia 2011 la cantidad de 100.000 unidades.

El contratista compró la cantidad de 101.160 unidades al 31 de diciembre de 2011, quedando con un stock de 99 mil unidades, por otra parte entre la Industria y el contratista se concretó un plan promocional por valor de 400 millones de los cuales el 58% correspondería a la ILV y el 42% al contratista; sin embargo el contratista solicitó que el monto del precitado plan promocional fuera incrementado a 2.000 millones, solicitud rechazada de plano por la ILV y se propuso la suma de 700 millones la cual fue rechazada por el contratista. Situación por la cual el contratista sólo pudo cumplir en el primer año.

Por lo anterior el contratista solicitó la cesión del contrato y después de estudiada la solicitud por parte de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo, Subgerente Financiero y la Secretaría General y Jurídica, se dio la viabilidad técnica, financiera y jurídica del posible cesionario.

Después de estudiada la cesión por parte de la Subgerencia Comercial y de Mercadeo, Subgerente Financiero y la Secretaría General y Jurídica, se dio la viabilidad técnica, financiera y jurídica del posible cesionario.

Se suscribió cesión del contrato el día 03 de agosto de 2012, con la empresa Occidental de Licores Ossa cuyo representante es el señor Edilson Alonso Ossa Peña.

El nuevo comercializador realizó las pólizas de cumplimiento solicitadas por la Industria Licores Valle.

A su vez para que pudiese suscribir el acta de inicio se le pidió que se acreditara ante la Gobernación de Risaralda las pólizas y suscribiera la cesión ante el departamento para ser acreditado como distribuidor en dicha entidad territorial.

El comercializador suscribió el acta de cesión y fue a constituir póliza de cumplimiento, ante el Departamento de Risaralda.

Dicha póliza no fue aprobada por el Departamento por ser insuficiente en su cobertura, por lo cual no se le otorgo el hipo consumo en esa entidad departamental.

Se explicó que en el contrato en mención no existía ningún comercializador que se comprometiera a comprar las cantidades que el mismo convenio exigía por tratarse de un producto nuevo en el mercado de Risaralda y de ahí que fuese muy difícil conseguir alguien que se comprometiera con esas cantidades y máxime al existir un stock en dicho departamento.

11.3.3. Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina.

Finalizando el año 2012 se obtuvo la autorización del Departamento de San Andrés, Providencia y Santa Catalina para la introducción de Licores, convenio firmado por ambas gobernaciones y por la Industria de Licores del Valle.

11.3.4. Otros Departamentos.

Se realizaron en la Secretaria General y Jurídica los contratos para intercambio de licores con los siguientes entes territoriales:

- Departamento de Cundinamarca, el cual se encuentra suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y la Industria de Licores del Valle, a la espera de la firma de la Gobernación de Cundinamarca y de la Industria de Licores de Cundinamarca.
- Departamento del Cauca a la espera de que sea suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y de la Gobernación del Cauca.

- Departamento de Atlántico el cual se encuentra suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y la Industria de Licores del Valle, a la espera de la firma de la Gobernación de Atlántico.
- Departamento de Bolívar a la espera de que sea suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y de la Gobernación de Bolívar.

Se realizaron los siguientes convenios de introducción:

- Departamento de Sucre a la espera de que sea suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y de la Gobernación de Sucre.
- Departamento de Magdalena a la espera de que sea suscrito por la Gobernación del Valle del Cauca y de la Gobernación de Magdalena.

11.4. Nuevos productos.

Xxxxx

11.5. Procesos Judiciales.

Durante la vigencia 2012 no se presentaron nuevas demandas contra la Industria de Licores del Valle.

Estado de las demandas judiciales.

Cuadro No. 1.

JURISDICCION	ESPECIALIDAD	No. PROCESOS	DDAS PRESENTADAS	SENTENCIAS FAVORABLES	SENTENCIAS EN CONTRA
Penal	No aplica	33	EN PROCESO		
Laboral	No aplica	46		16	4
Administrativo	Acción de Repetición	2			1
	Contractual	18		4	3
	Nulidad y R. del Derecho	11			
	Nulidad Simple	0			
Constitucionales	Acción Popular	5		2	2
	Acción de Grupo	0			
	Cumplimiento	0			
	Tutelas	0			
Civil	No aplica	4	EN PROCESO		
Totales		119	0	22	10

En el área Jurídica de la empresa se encontraron 119 procesos judiciales de los cuales 22 terminaron con sentencia favorable y 10 procesos en contra.

En los procesos a favor se resalta el proceso ejecutivo contra la compañía Cóndor S.A., con Radicación No. 2003 – 04849, que terminó con sentencia favorable a los intereses de la Industria de Licores del Valle, con pago efectivo de la compañía de seguros por valor de \$3.533.459.000,83.

Cuadro No. 2.

Clase de Proceso	Ejecutivo Contractual
Demandante	Industria de Licores del Valle
Demandado	Condor S.A.
Radicación	2003-4849
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle
Objeto de la Demanda	Hacer exigible la póliza de cumplimiento No.2208700, por el siniestro de incumplimiento dentro del contrato suscrito entre la ILV y Rocasa S.A. y pago de indemnización por incumplimiento de contrato.
Cuantía	\$1.209.451.544
Estado	El Tribunal Contencioso Administrativo del Valle efectuó la liquidación del crédito por valor de \$3.533.459,83 menos título judicial por valor de \$315.426.318 dando como saldo por cancelar el valor de \$3.218.033.095.
Observaciones	La Aseguradora Condor efectuó el pago de \$3.314.226.087 a la Industria de Licores del Valle el 30 de marzo 2012.

a. En los procesos en tramite que se recibieron se destacan:

Cuadro No. 3.

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Dana Wine Spirits Importers INC
Demandado	ILV
Radicación	2005-4122
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Admon del Valle
Objeto de la Demanda	Nulidad de las resoluciones Nos.0964 de septiembre 3 de 2004, No. 1185 de Noviembre 16 de 2004 y Restablecimiento del derecho
Cuantía	33.007.507.863,80
Estado	El Tribunal Administrativo del Valle, mediante Auto Interlocutorio del 19 de Septiembre de 2011, notificado por estado el 19 de enero de 2012, improbo conciliación conjunta. El 24 de enero de 2012, se radico en el Tribunal administrativo del Valle, el recurso de apelación contra el mencionado auto.
Observaciones	Pendiente aceptación de recurso y remisión al Consejo de Estado

Cuadro No 4.

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Consortio Carvalle
Demandado	ILV – UT Palmaseca
Radicación	2003-3599
Despacho de Conocimiento	Juzgado Diecisiete Administrativo del Circuito de Cali
Objeto de la Demanda	Nulidad de la Resolución No. 0557 de junio 25 de 2003, por la cual se adjudicó la licitación pública para ejecución de obras eléctricas en la sede de la Destilería San Martín
Cuantía	\$90.000.000
Estado	Se presentó aclaración dictamen por el perito.
Observaciones	Pendiente fijar fecha de fallo

Cuadro No. 5.

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Catalina Sardi Chaman y Otros
Demandado	Industria de Licores del Valle
Radicación	2004-1005
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle del Cauca
Objeto de la Demanda	Incumplimiento de Contrato por parte de la Industria de Licores del Valle
Cuantía	US\$14.060.541
Estado	
Observaciones	

Cuadro No. 6.

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Dimerco S.A.
Demandado	ILV
Radicación	2007-0092
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle
Objeto de la Demanda	Nulidad de las resoluciones Nos.001 de enero 02 de 2006 por la cual se declaró la caducidad del contrato de distribución celebrado entre la ILV y Dimerco, No. 0222 de 2006, por la cual se resuelve el recurso de reposición la No.0707 de 2006 por la cual se liquidó el contrato y la No.0863 de 2006, por la cual se resolvió el recurso de reposición.
Cuantía	25.239.956.894
Estado	Actualmente el proceso se encuentra en etapa probatoria, habiéndose ordenado, la realización de dos peritajes solicitados tanto en la demanda como en la contestación de la misma. Para rendir el peritaje solicitado por el apoderado de la ILV, fue nombrado el doctor Harold Varela Tascon. • El 3 de octubre de 2011, el apoderado de la ILV solicita aclaración y complementación del dictamen, el cual es ordenado por el Tribunal Contencioso Administrativo del Valle, por auto de fecha 10 de octubre de 2011.
Observaciones	En tramite objeción efectuada por el apoderado de la ILV, al dictamen pericial presentado por el perito contador.

Cuadro No. 7.

Clase de Proceso	Contractual
Demandante	Aseguradora de Fianzas - Confianza
Demandado	ILV – Dimerco S.A.
Radicación	2007-00199
Despacho de Conocimiento	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle del Cauca
Objeto de la Demanda	Nulidad de las Resoluciones No. 001 de enero 02 de 2006, por la cual se declaró la caducidad del contrato de distribución celebrado entre la ILV y Dimerco; Resolución No. 0222 de 2006, por la cual se resuelve el recurso de reposición, la Resolución No. 0707 de 2006, por la cual se liquidó el contrato y la Resolución No. 0863 de 2006.
Cuantía	Indeterminada

Estado	Proceso en etapa probatoria, quedando pendiente el dictamen del perito nombrado por el Tribunal.
Observaciones	Pendiente fijar fecha de fallo

11.6. Junta Directiva del año 2012.

Durante todo el año se realizaron catorce (14) Juntas Directivas, de las cuales sólo quedo pendiente por dar lectura y aprobación a la llevada a cabo en el mes de diciembre, es decir el Acta No. 14.

Con lo anterior se dio pleno cumplimiento a las reuniones de Junta Directiva, establecidas estatuariamente, pues los Estatutos contemplan una reunión mensual, llevándose un control del quorum para deliberar y para tomar decisiones de sus miembros.

En los momentos que la Junta Directiva lo requirió se presentó y sustentó jurídicamente las actuaciones y decisiones adoptadas por la ILV.

Las Actas fueron debidamente numeradas al igual que los Acuerdos de Junta Directiva.

11.7. Derechos de Petición.

Durante la vigencia 2012 se hicieron 16 derechos de petición, los cuales fueron atendidos por la Secretaria General y Jurídica, dando contestación a todos los ciudadanos que requirieron la información dando cumplimiento al 100% de este indicador.

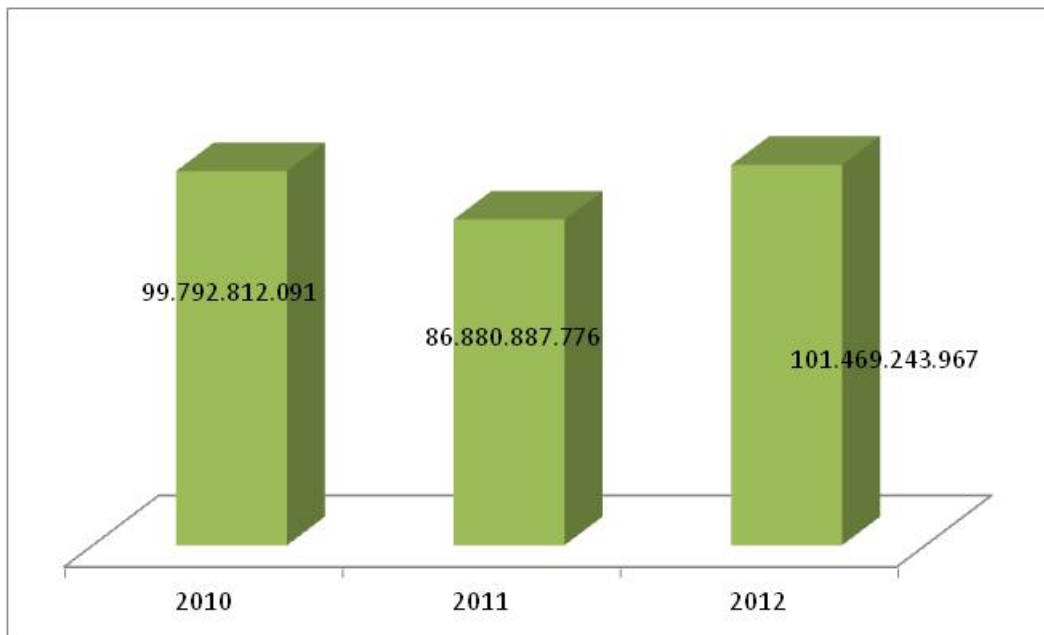
12. FINANCIERA

- El año 2012, fue traumático y complejo; durante 9 meses rondo el fantasma del proceso de la Contraloría General y los continuos cambios de gobernadores; por primera vez la empresa no genera factura durante 45 días y, enfrento un compromiso de facturar y producir el 70% de sus ventas en los últimos 75 días. Ante estas situación difícil presentamos el análisis de los resultados del año

TRANSFERENCIAS AL DEPARTAMENTO

- La misión de la empresa es transferir recursos al Departamento para la financiación de las inversiones en educación, salud, deportes, cultura y recreación.
- Del total del precio de una botella de 750 cc, el 53% se destinan a la participación del Departamento; las cuales se distribuyen así: el 35% para salud y el 65% para recursos propios
- Igualmente, la ILV asume indirectamente los gastos por pagos de estampillas que suman el 8.75%
-

CONCEPTO	2010	2011	2012
PARTICIPACION POR LICORES 65%	62.203.763.590	51.828.238.300	57.260.852.416
IVA SALUD POR LICORES 35%	31.796.931.410	22.601.308.390	39.815.501.250
PARTICIPACION LICORES(53% xbotella)TRANSFERIDA AL DEPTO	94.000.695.000	74.429.546.690	97.076.353.666
ESTAMPILLAS(univalle2%,cultura1%,hospitales1%,desarrollo1%,seguridadali0,2%, deportes2,5%)	3.526.339.841	3.052.175.000	3.835.383.000
REGALIA OH 5% precio sin iva	56.962.000	76.796.000	93.188.000
AUTORES 2,5% ppto publicidad	59.815.250	155.142.500	92.325.000
INDERVALLE 10% ppto publicidad		613.274.174	371.994.301
TOTAL ESTAMPILLAS TRANSFERIDAS DEPTO	3.643.117.091	3.897.387.674	4.392.890.301
TOTAL TRANSFERENCIAS	97.643.812.091	78.326.934.364	101.469.243.967
IVA DESCONTABLE 2010 TRANSFERIDO EN 2011		3.131.597.000	-
80% UTILIDAD 2010 TRANSFERIDA EN EL 2011	2.149.000.000	5.422.356.412	-
80% UTILIDAD 2011 PARA TRANSFERIR 2012		805.715	-
RECURSOS CAUSADOS EN LA VIGENCIA	106.197.765.503	78.327.740.079	101.469.243.967
RECURSOS TRANSFERIDOS AL DPTO CON UTILIDADES	99.792.812.091	86.880.887.776	101.469.243.967

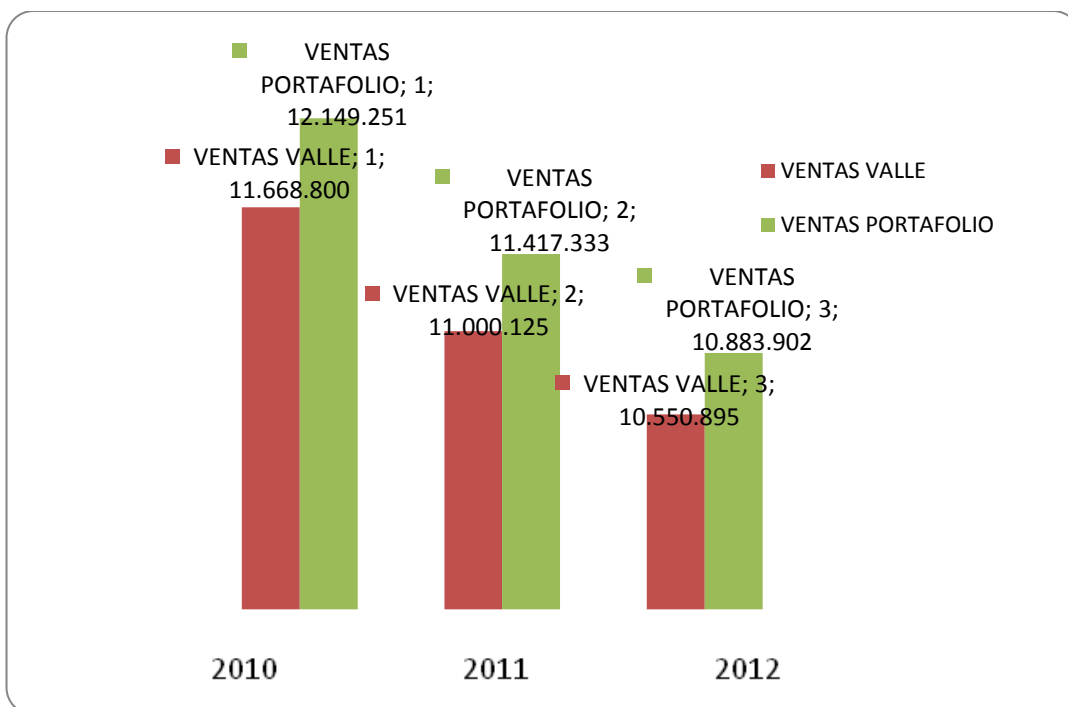


- Los recursos transferidos al Departamento por participación de licores crecieron en un 30%
- Las transferencias indirectas, se mantuvieron y los excedentes por valor de \$ 805. millones por falta de procedimientos quedaron para trasladarse en el 2013

VENTAS

- La ILV, cuenta con un portafolio de aguardiente y ron, con dependencia del 97% del aguardiente sin azúcar en la sumatoria total, pero que en los dos últimos meses cayó al 95%, por el crecimiento de los nuevos productos.
- Las ventas en licores en un 97% dependen del mercado regional, es decir, Valle del Cauca

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE				
INFORME DE VENTAS				
DETALLE	2010	2011	2012	
VENTAS VALLE	11.668.800	11.000.125	10.550.895	-4%
% de crecimiento	2%	-6%	-4%	
OTROS DEPARTAMENTOS	100.764	104.844	948	-99%
IN- BOND NACIONAL	18.306	8.633	3.178	-63%
IN -BOND INTERNACIONAL	126.600	73.321	138.793	89%
EXPORTACIONES	234.781	230.410	190.088	-18%
TOTAL VENTAS PORTAFOLIO	12.149.251	11.417.333	10.883.902	-5%
% de crecimiento	1%	-6%	-5%	
MAQUILA CHOCO	88.572	0	0	0%
MAQUILA META	1.124.083	1.260.376	643.986	-49%
MAQUILA TOLIMA	0 ,,,		0	0%
TOTAL MAQUILAS	1.212.655	1.260.376	643.986	-49%
% de crecimiento	-34%	4%	-49%	0%
TOTAL LICORES COMERCIALIZADOS	13.361.906	12.677.709	11.527.888	-9%
	-3%	-5%	-9%	50%
ALCOHOL POTABLE (LITROS)	636.515	433.574	723.402	-32%
ALCOHOL INDUSTRIAL	760	6.376	2.000	739%
TOTAL VENTAS ALCOHOLES	637.275	439.950	725.402	-31%



- La reducción de las ventas en el Valle del Cauca, tuvo su origen la inhabilidad sobreviniente del Comercializador, en la contratación de un nuevo comercializador y, en la acumulación de inventarios del anterior comercializador

EJECUCION PRESUPUESTAL DE INGRESOS

- Los recaudos aplicados en el presupuesto de la ILV, corresponden al porcentaje de ingresos propios que la empresa destina para los gastos de funcionamientos, los de la operación, la inversión y el servicio de la deuda; es decir, no se incluyen la participación del Departamento

CONCEPTO	PRESUPUESTO AJUSTADO AÑO 2012	RECAUDOS 2012	CUMP % FRENTE PPT 2012	RECAUDOS 2011	VAR % 2012 vs 2011
DISPONIBILIDAD INICIAL	1.688	1.688	100%	7.060	-76%
CUENTA POR COBRAR	36.167	34.728	96%	29.519	18%
LICORES ILV	92.385	29.950	32%	43.055	-30%
MAQUILAS	3.432	1.701	50%	3.113	-45%
TOTAL LICORES	95.817	31.651	33%	46.167	-31%
ALCOHOLES	2.488	1.892	76%	1.181	60%
OTROS INGRESOS	5.917	5.248	89%	919	471%
RECURSOS DEL CREDITO	0	0	0%	0	0%
TOTAL DISPONIBLE ILV	142.077	75.207	53%	84.846	-11%

EJECUCION DE EGRESOS

- Los egresos de la ILV, están compuestos por gastos de funcionamiento (personal, gastos generales y transferencias por pensiones y seguridad social), gastos de comercialización, gastos de operación (materia prima, insumos y material de empaque), y gastos de deuda

CUENTAS	PPTO 2012	COMPROM 2012	% compr /ppto 2012	EJECUT 2012	% Ejecut /ppto 2012	PAGADO 2012	% Pagos / Ejecut
SERVICIOS PERSONALES	8.110	7.340	91%	7.340	91%	6.817	93%
GASTOS GENERALES	8.735	6.918	79%	6.918	79%	6.046	87%
TRANSFERENCIAS	21.455	18.481	86%	18.481	86%	13.833	75%
TOTAL GASTOS F/MIENTO	38.299	32.738	85%	32.738	85%	26.696	82%
GASTOS DE COMERC.	26.630	24.213	91%	24.213	91%	12.129	50%
GASTOS DE PRODUCCION	52.948	32.331	61%	32.331	61%	15.700	49%
TOTAL GTO DE LA OPERACIÓN	79.578	56.544	71%	56.544	71%	27.829	0%
SERVICIO DE LA DEUDA	1.115	1.023	92%	1.023	92%	1.023	100%
TOTAL	118.992	90.306	76%	90.306	76%	55.549	62%
CUENTAS POR PAGAR	22.800	19.367	85%	19.367	85%	19.367	100%
TOTAL PPTO DE EGRESOS	141.792	109.673	77%	109.673	77%	74.916	68%

SUPERAVIT DE CAJA DE LA VIGENCIA

SUPERAVIT O DEFICIT DE CAJA	
En millones	
Saldo en Bancos	1.007
Cuentas por cobrar corrientes	76.193
Disponible	77.200
Cuentas por pagar	41.861
Obligaciones Infivalle	16.500
Obligaciones	58.361
Superavit o deficit	18.839

En el entendido que todas las cuentas por cobrar se hicieran efectivas y se pagaran todas las obligaciones y acreencias de corto plazo, la empresa tendría un superávit de caja de \$ 18.839 millones

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO	2012	2.011	2.010
INGRESOS OPERACIONALES ILV			
FACTURACION LICORES	81.709	78.375	90.911
FACTURACION MAQUILA	1.701	3.823	3.856
FACTURACION ALCOHOLES	1.894	1.181	1.660
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	85.304	83.379	96.427
COSTO DE VENTAS			
LICORES	34.145	35.209	32.894
MAQUILA LICORES	1.166	2.284	3.035
ALCOHOLES	1.375	868	1.332
TOTAL COSTO DE VENTAS	36.686	38.361	37.261
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	48.618	45.018	59.166
MARGEN BRUTO EN VENTAS (%)	57%	54%	61%
GASTOS OPERACIONALES			
DE PERSONAL ACTIVO	7.505	6.572	5.844
PROMOCION Y PUBLICIDAD	21.120	10.040	13.268
PROVISIONES Y AMORTIZACIONES	2.682	4.304	4.078
GENERALES	6.656	6.297	7.985
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	37.963	27.213	31.175
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	10.655	17.805	27.991
OTROS INGRESOS	6.332	3.118	2.651
OTROS EGRESOS	16.623	19.916	23.864
UTILIDAD NETA	364	1.007	6.778

La utilidad operacional de la empresa se ha venido reduciendo, en porcentajes significativos. En el año 2011 por la reducción de ingresos y, en el año 2012 por el alto gasto de comercialización y publicidad

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE			
Evolución de variables operacionales			
	31/12/10	31/12/11	31-dic-12
	(\$MM)	(\$MM)	(\$MM)
Ventas	96.427	83.379	85.304
Costos Operacionales	37.261	38.426	36.686
Gastos Operacionales	31.245	27.148	37.963
Utilidad Operacional	27.921	17.805	10.655
Activos Corrientes Operativos	65.094	64.610	88.547
Pasivos Operativos	77.210	96.285	103.054

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE			
Análisis Comparativo de Crecimiento(Eficiencia operativa marginal) Ventas frente a costos y gastos operacionales			
	31/12/10	31/12/11	31-dic-12
	(%)	(%)	(%)
Ventas		-13,5	2,3
Costos y Gastos operacionales		-4,3	13,8
Margen Operacional	29,0	21,4	12,5

Igualmente, se evidencia que el margen operacional es inferior cada año

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE			
EBITDA			
	31-dic-12	2011	2010
	(\$MM)	(\$MM)	(\$MM)
Utilidad Operativa	10.655	17.805	27.921
(+)Depreciación	3.258	2.990	3.002
(+)Amortización de Diferidos	611	2.947	3.481
(+)Provisión protección de activos	0	0	0
EBITDA	14.524	23.742	34.404

VICTOR JULIO GONZALEZ RIASCOS
Gerente General