

200.43.01

INFORME DE EVALUACION DE LA GESTIÓN POR DEPENDENCIAS VIGENCIA 2023

OBJETIVO

Evaluar la gestión por dependencias de la Industria de Licores de Valle, verificando el cumplimiento de Indicadores y metas institucionales que aportan al cumplimiento de la razón de ser de la Empresa en la vigencia 2023.

ALCANCE

Se evalúa el cumplimiento de la meta del Plan Estratégico alineada con el Plan de Desarrollo de la Gobernación para la vigencia 2023, los objetivos estratégicos de la ILV como el cumplimiento de los planes de acción de cada dependencia, con la información financiera y presupuestal correspondiente a la vigencia 2023 como las acciones de mejora implementadas.

MARCO NORMATIVO

- Ley 87 de 1993 "Por la cual se establecen normas para el ejercicio del control interno en las entidades y organismos del estado y se dictan otras disposiciones"
- Artículo 39 de la Ley 909 de 2004 respecto de la evaluación de la gestión por dependencias.
- Circular 04 de 2005 "Evaluación Institucional por Dependencias en Cumplimiento de La Ley 909 De 2004"

DESARROLLO DE LA EVALUACION

En el ejercicio de evaluación por dependencia, se toma como fuente de información e insumo, la ordenanza No. 539 de junio 5 de 2020, "se adopta el plan de desarrollo del Departamento del valle del Cauca, para el periodo 2020-2023. Valle invencible" La ILV quedó incluida en la línea estratégica territorial: Gestión Territorial Compartida Para Una Buena Gobernanza, reflejándose en el siguiente componente.

Línea de Acción: Administración y Finanzas.

Programa: Hacienda Pública Saludable.

Subprograma: Monopolio, licores, lotería y Juegos de Azar

Asignado en este Plan de Desarrollo una meta de resultado para el cuatrienio es: incrementar a \$248.000.000.000 de pesos las transferencias de la ILV al Departamento durante del periodo de gobierno siendo un tipo de meta de incremento cuya Línea de base: es \$62.978.962.000 año 2019.



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



Teniendo como meta de producto la de Incrementar a 22.000.000 millones las botellas de 750cc vendidas durante el periodo de gobierno, tipo de meta incremento, línea de base año 2019: 5.572.327 unidades de botellas de 750 c.c.

Adicionalmente, se tiene de referencia el Plan Estratégico institucional, en el, se ha determinado ocho Objetivos Estratégicos, dos de ellos son los descritos en el Plan de desarrollo como la meta producto y de resultado, siendo así estos:

1. Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20%
2. Incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.
3. Incrementar a 22 millones de unidades las botellas de 750 c.c. vendidas durante del periodo de gobierno.
4. Aumentar la satisfacción del cliente al 95%
5. Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y de marca dentro de la comunidad Vallecaucana
6. Fortalecer permanentemente los mecanismos de seguridad de los productos
7. Fortalecer y promover en la Industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional
8. Mejorar la competencia de personal

Otro instrumento de gestión de referencia en esta evaluación son los Planes de acción para la vigencia 2023, mediante los cuales las dependencias (ocho Subgerencias), a través de los procesos, atienden y dan cumplimiento a los objetivos estratégicos; en la ILV se han construido y realizado seguimiento a 18 de estas herramientas de planeación y control, como lo son:

➤ GERENCIA GENERAL

1. GESTION CALIDAD DEL PRODUCTO

➤ SUBGERENCIA DE PLANEACION Y SISTEMAS DE GESTIÓN

2. GESTION ESTRATEGICA
3. SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
4. GESTION DE SISTEMA AMBIENTAL

➤ SUBGERENCIA DE PRODUCCIÓN

5. GESTIÓN DE PRODUCCIÓN
6. GESTIÓN DE PRODUCTO TERMINADO
7. GESTIÓN MANTENIMIENTO Y CONTROL DE EQUIPOS

- SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE MERCADEO
- 8. GESTION COMERCIAL Y DE MERCADEO
- 9. GESTIÓN DE COMUNICACIÓN PUBLICA *
- SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA
- 10. GESTIÓN LOGÍSTICA
- 11. GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
- 12. GESTION SGSST
- 13. GESTIÓN TECNOLÓGICA
- 14. GESTION DE ADQUISICIONES Y SUMINISTROS
- 15. GESTION DE LA INFRAESTRUCTURA FISICA
- SUBGERENCIA FINANCIERA
- 16. RECURSOS FINANCIEROS
- SECRETARIA GENERAL Y JURIDICA
- 17. GESTIÓN JURÍDICA
- 18. GESTIÓN DOCUMENTAL
- SUBGERENCIA DE CONTROL INTERNO
- 19. CONTROL INTERNO

El plan de acción de Gestión de comunicación Publica, sus actividades están asignadas a tres subgerencias (Planeación y gestión, secretaria general y Jurídica, Comercial y de Mercadeo).

Información que, de conformidad con las líneas de defensa, está consolidada en la Subgerencia de Planeación y Gestión, quien efectúa el rol de segunda línea de defensa, quien ha diseñado herramientas de seguimiento en Excel denominadas plan de acción consolidado 2023 y Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2023 y Planeación Consolidada 2023 ILV, de donde se ha consultado para la evaluación que se realiza a las dependencias.

Además, un instrumento fundamental de consulta, es el instrumento de planeación y control que se ha dado la empresa en Excel denominado Plan de Acción

Otra fuente de información, que se ha tenido en cuenta para este ejercicio, es el seguimiento y la ejecución presupuestal como los estados financieros que suministra la dependencia de gestión financiera.



RESULTADO DE CUMPLIMIENTOS DE OBJETIVOS ESTRATEGICOS

➤ CUMPLIMIENTO AL PLAN DE MEJORA

Como producto de la evaluación por dependencias efectuada al 2022, se estableció un plan de mejora, teniendo entre las acciones a cumplir "Elaborar procedimiento de seguimiento al plan de acción y socializar el procedimiento". Instrumento este que se evidencia que se ha elaborado, socializado, aprobado por la instancia pertinente y está debidamente registrado en el Sistema SIGILV, bajo el código PEP-002-01, del 17 de diciembre del 2023, dando cumplimiento a esta acción de mejora propuesta.

Otra de las actividades planteadas como acción de mejora dentro del Plan suscrito es la de "Fortalecer seguimiento trimestral", se pudo observar en la fuente como lo es la Subgerencia de Planeación el requerimiento de manera trimestral, a los diversos procesos para que suministre los avances del plan de acción, con lo que le ha permitido de forma razonable mejorar en oportunidad y calidad de información a consolidar por la segunda línea de defensa y la cual sirve de insumo para toma de decisiones de la alta gerencia. Acción esta que ha cumplido en cuanto a la eficiencia en lo propuesto.

En lo referente a la acción que se planteó realizar como es "Diseñar y establecer herramienta de seguimiento que permita alinear los planes de acción con los objetivos estratégicos", programada para implementar en el primer trimestre del 2023. Se pudo observar que, a través de la Subgerencia de Planeación y Gestión, diseño y ha implementado dos herramientas en Excel para atender lo planteado en la acción de mejora con lo que se puede expresar que se ha sido eficiente y efectivo, en el cumplimiento de la acción pues estas están garantizando de manera razonable un monitoreo y seguimiento del cumplimiento de los objetivos estratégicos alineados con los planes de acción, siendo estos los denominados así:

I. Planeación Consolidada 2023 ILV

En esta herramienta que está diseñada en un libro en Excel, integrado por nueve hojas en calculo, se observa como los ocho objetivos estratégicos están alineados con las acciones planteadas en el plan de la vigencia 2023 por los procesos, conteniendo una tabla resumen, cuya finalidad de acuerdo a la ponderación mide la gestión global en el cumplimiento de las acciones (eficiencia) por parte de los procesos para el logro de dichos objetivos.



De la información consignada en el cuadro No.1, se tiene que, para atender los ocho objetivos estratégicos, el nivel de eficiencia en cumplimiento global de las acciones de los procesos es del 80%, considerándose como satisfactorio. Incidiendo en que este indicador no fuera superior, tres de los resultados de cumplimiento acumulado del plan de acción que presentan una calificación en dos de ellos del 57% estos atienden los objetivos de 4. Aumentar la satisfacción del cliente al 95% y 5. Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y, en otro de 64% que se relacionan con el objetivo 8. Mejorar la competencia de personal.

CUADRO No. 1.

Resultado evolución de planes de acción en objetivos estratégicos				
diciembre 2023				
			plan de acción	
OBJETIVO	PESO	Acumulado cumplimiento	Ponderado	
1. Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20%	10%	100%	10%	
2. incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias	10%	100%	10%	
3. Incrementar a 22 millones de unidades las botellas	8%	92%	7%	
4. Aumentar la satisfacción del cliente al 95%	16%	57%	9%	
5. Mejorar el nivel de aceptación de la empresa	8%	57%	5%	
6. fortalecer la seguridad de los productos	8%	90%	7%	
7. Capacidad gerencial y administrativa	20%	94%	19%	
8. Mejorar la competencia de personal	20%	64%	13%	
TOTAL	100%		80%	

Fuente Subgerencia de Planeación y Gestión



Aunque estos tres niveles de cumplimiento acumulada de las acciones arrojaron resultados inferiores a 65%, como se puede ver más adelante el resultado de los objetivos planteados se lograron de forma satisfactoria, con lo que se podría inferir que con menos acciones o recursos empleados se pudo alcanzar lo proyectado en ellos para la vigencia en estudio.

Los tres objetivos estratégicos mencionados, del 100% del peso total participan con un 44%, identificando que los otros cinco participan de este con un 56%, siendo estos los que han jalonado a que el indicador alcance un 80% de la eficiencia en el cumplimiento de planes de acción de los procesos.

Como se puede extraer del cuadro referenciado, los otros cinco objetivos restantes alcanzan un guarismo de eficiencia en el cumplimiento de planes de acciones alineados con los objetivos estratégicos igual o superior al 92%, presentándose en los objetivos de, 1. Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20% y 2. incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias; un resulta de eficiencia de un 100%, es decir que en la gestión los procesos inherentes con este indicador, han ejecutado en el 2023 de forma más que satisfactoria todas las actividades que contemplaron en el plan de acción.

Hace parte integral de esta evaluación la herramienta en mención donde se puede consultar de manera particular las acciones planteadas respectivamente para el alcance de cada uno de los objetivos el nivel de eficiencia en el cumplimiento de cada una de ellas, que se identifican en cada una de las ocho hojas que conforma el libro, correspondiente a cada objetivo.

II. 6.4 Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2023

Esta herramienta, está diseñada en un libro de Excel, para efectuar el seguimiento, control y evaluación, en ella se mide el impacto de la gestión adelantada frente a las metas institucionales (estratégicas) establecidas para cada vigencia. Se fundamenta en la metodología de indicadores BSC (Balanced Scorecard), este está integrado por dos hojas de cálculo, donde se clasifican en INDICADORES BSC de Nivel I (Planeación Estratégica) e INDICADORES BSC de Nivel II (Procesos).

Como se puede identificar en la gráfica No.1, la Planeación Estratégica ha considerado 4 perspectivas las cuales para objeto de evaluación les ha asignado un peso de ponderación como son: 1. Financiera (30%), 2. Clientes (30%), 3. Procesos internos (20%), 4. Crecimiento y Aprendizaje.

Se identifica que a cada perspectiva esta conformada con objetivos estratégicos, debidamente ponderado de acuerdo con el peso asignado a la perspectiva que integra, la evaluación, cumplimiento de los objetivos y alineados al Plan de acción del o las áreas que inciden en el alcance de dicho objetivo, refleja el nivel de cumplimiento de la acción e



❖ ANALISIS INDICADORES NIVEL I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA)

A. DESEMPEÑO GLOBAL DE LA ORGANIZACIÓN.

Este indicador consolida el logro alcanzado de acuerdo a su ponderación en las cuatro perspectivas que se ha considerado en la Planeación Estratégica de la ILV. De la meta propuesta que es el 100% de la sumatoria de los pesos asignados, se evidencia que el impacto de la gestión integral de la empresa le permitió obtener una medida en Desempeño Global de la Organización de un 95%. Resultado que se considera mas que satisfactorio con lo que se puede mencionar la razonabilidad en el uso de recursos (eficiencia), frente al impacto (Eficacia) en el logro de objetivos.

Se puede ver en el grafico No.1 que el comportamiento en el desempeño de cada una de las cuatro perspectivas es satisfactorio, ya que reflejan logros en esta medida igual o superior al 90%. Teniendo que la de un mayor aporte en desempeño es la Perspectiva **Procesos Internos con un 98%**, siendo la de menor logro la de **Crecimiento y Aprendizaje con un 90%**, las otras dos perspectivas como lo son la **Financiera y Clientes su Desempeño fue del 96 cada una**, se identifica en estos resultados que el comportamiento de las cuatro ha sido razonablemente homogéneo.

Ahora si se confronta este indicador de impacto (eficacia) como lo es el Desempeño Global de la Organización 95%, con el indicador de eficiencia como lo es el de cumplimiento de los planes de Acción que se refleja en el cuadro No. 1, que obtuvo un resultado total del ponderado del 80%; se observa que con un cumplimiento de las actividades planeadas para la vigencia 2023 en los planes de acción de los diversos procesos que operan en la ILV del 80% que se cataloga como buena, se logro un resultado de impacto de desempeño global en el logro de objetivos mas que satisfactorio del 95%, siendo eficaz la gestión en uso de esfuerzos donde con menos acciones obtuvo en el logro de objetivos excelentes resultados, tal como se contempla en esta evaluación y se consigna mas adelante.

B. PERSPECTIVAS E INDICADORES ESTRATÉGICOS.

1) PERSPECTIVA FINANCIERA

Esta perspectiva alcanzo un nivel de eficacia en su desempeño de un 96%, que corresponde al cumplimiento del 29% del ponderado asignado que es del 30%. Hace parte de ella los objetivos estratégicos como son: a) El de generar márgenes de rentabilidad del 20% y b) incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias.



- **1. Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20%**

INDICADOR

Meta de resultado: Rentabilidad del 20%

Indicador de resultado: Margen operacional

Resultado a diciembre 31 de 2023: 15%

Cumplimiento: 75%

Rango de Gestión: cumplido

Según los estados financieros producidos por el área de contabilidad de la empresa, el margen operacional consolidado es de un 15% a diciembre 31 de 2022, que corresponde a la suma de 23 mil 174 millones de pesos, que comparado con los resultados de la vigencia 2022 (18 mil 971 millones), refleja un crecimiento del 22% que equivale 4 mil 203 millones de pesos. Con respecto a la meta de mantenimiento anual de un 20%, presenta un cumplimiento de un 75%, para un rango de gestión cumplido con tendencia creciente, como se observa en el cuadro No.2, donde este indicador ha venido en acenso en los últimos cuatro años, donde frente al 2022 este aumento en 2 puntos porcentuales.

Año	2020	2021	2022	2023
%	-3.7%	12%	13%	15%

CUADRO No.2

Se evidencia con esta gestión, en el nivel de cumplimiento de este objetivo estratégico, se ha podido sanear significativamente los estados financieros, reduciendo la pérdida acumulada por valor de 15 mil 795 millones 426 mil 934 pesos que venía arrastrando a diciembre del 2022, reflejado en el resultado a diciembre 31 del 2022 de 10 mil 84 millones 949 mil 5 pesos, que representa una reducción del 36.2%, esto ha generado a que la ILV cada día para los diversos grupos de interés sea vista como una empresa viable y de gran relevancia en el mercado, abriendo mayores oportunidades para esta.

Igualmente tenemos que el poco margen bruto 2% que genera el negocio de Alcohol extra neutro, incide en este indicador de forma general, pero que como estrategia de negocio de la ILV es beneficioso, pues genera otros ingresos, correspondientes a la retribución del contrato de colaboración empresarial.

Un factor en el logro, del avance de este objetivo estratégico, es la gestión presupuestal de ingresos, donde para la vigencia 2023 se aprobó un presupuesto de 184 mil 773 millones 264 mil 279 pesos, alcanzando una ejecución del 87,29% que corresponde a la



suma de 161 mil 282 millones 905 mil 36 pesos, de los cuales se recaudó efectivamente ingresos por valor de 160 mil 450 millones 881 mil 519 pesos, donde el ingreso por ventas de Bienes (licores) presento un incremento del 9,7% frente al 2022, siendo este el negocio de la empresa el que genero un mayor margen bruto de un 56% (datos tomados de contabilidad) y el que jalona el alcance del indicador de rentabilidad, ejecutando por este concepto el valor de 105 mil 534 millones 117 mil 184 pesos que equivale a un cumplimiento del 99,43% del proyectado que fue de 106 mil 140 millones 192 mil 499 pesos.

Desde el punto de vista de los estados financieros, se tiene que los ingresos operacionales incrementaron en un 5% que corresponde una variación absoluta de \$ 6 mil 539 millones 706 mil 410 pesos, pasando de 143 mil 987 millones 647 mil 866 pesos para el año 2022 a un valor de 150 mil 527 millones 354 mil 276 pesos.

Por otra parte, se evidencia, según estados financieros que El Total costos de ventas genero una variación del -2% al comparar la vigencia 2023 que fueron de \$88 mil 220 millones 74 mil 555 de pesos, frente a la del 2022 que se presentaron por \$90 mil 298 millones 340 mil 929 de pesos. Donde se observa que la empresa creció en el componente del ingreso y su gestión del costo de venta se redujo, lo que le ocasiona tener un mejor margen bruto en este periodo fiscal.

*El nivel de resultado alcanzado, en este objetivo estratégico del 15% de rentabilidad, es el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de Gestión gerencia y la Gestión financiera, que como se indica en el Cuadro No. 1, **estas dieron cumplimiento de un 100%***

La gestión adelantada por parte de Subgerencia financiera en cumplimiento al Plan de Acción propuesto en el proceso de gestión financiera, es de referenciar lo referente a la estratégica de inversiones y recursos de la entidad, ya que ella ha arrojado positivos resultados como se referencia a continuación:

Rendimientos financieros obtenidos por vigencia:

2021	2022	2023
\$2.883.745.76	\$52.213.742.32	\$564.607.479.34

Gastos y costos financieros por vigencia:

2021	2022	2023
\$26.045.110.25	\$15.506.498.29	\$3.580.361.39

Recursos obtenidos por devolución de impuestos por vigencia:

2021	2022	2023
\$5.205.489.000	\$2.098.893.000	\$7.461.192.000



Volumen de desembolsos por vigencia:

2021	2022	2023
\$173.856.807	\$1.048.190.324	\$2.196.471.413

Intereses generados por vigencia:

2021	2022	2023
\$257.818.229	\$262.132.956	\$287.156.969

Desde la perspectiva de la Oficina de Control Interno, se debe de fortalecer el ciclo de periodicidad de la depuración, consolidación contable, presupuestal y de tesorería, como también la coordinación y seguimiento de segunda línea de defensa, con los demás procesos que suministran y gestionan información que impactan la gestión financiera, con la finalidad de que los controles que se han definido sean efectivos en su operatividad y minimice materialización de riesgos; con el propósito de continuar en este crecimiento y alcanzar la rentabilidad del 20% que se ha fijado la ILV.

- **2. Incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno**

INDICADOR

Meta año 2023: \$70.536.437.440.

Resultado al 31 de diciembre de 2023: \$140.247.248.000

Cumplimiento: 199%

Rango de Gestión: Excelente

Se identifico que, en el periodo comprendido enero 1 a diciembre 31 de 2022, se transfirieron un total de 140 mil 247 millones 2048 mil de pesos (\$140.247.248.000), un nivel de cumplimiento de este objetivo estratégico institucional de un 199% con relación a la meta del año de 70 mil 536 millones 437 mil 440 pesos (\$70.536.437.440), lo que equivale a una transferencia adicional en la vigencia para la inversión social, por la suma de \$69.710.810.560. Atendiendo con ello la Meta Resultado fijada en el Plan de Desarrollo Departamental 2020 – 2023, en lo correspondiente a la vigencia 2023, cumpliendo así satisfactoriamente la razón de ser de la misionalidad de la empresa.

Es importante manifestar que la gestión adelantada para el cumplimiento de este objetivo estratégico que se alinea con la meta resultado que establece el Plan de Desarrollo, tal como se evidencia en el cuadro No.3, estas transferencias al departamento en las últimas cuatro vigencias ha venido creciendo de manera sustancial, lo que ha generado que el total de transferencias pagadas acumuladas de la ILV al Departamento del Valle del Cauca de enero 1 de 2020 a diciembre 31 de 2023, asciende a 401 mil 35 millones 752 mil pesos (\$401.035.752.000) para salud y educación, obteniendo un logro del 162% con



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



respecto a la meta final de cuatrienio de (\$248.000.000.000), dando así cumplimiento en estos cuatro años a la meta concebida en el plan de desarrollo, aportando un mayor recurso al final del periodo al gobierno departamental que corresponde a la suma de 153 mil 035 millones 752 mil pesos (\$12.788.504.000), contribuyendo con estos recursos a la inversión social que están destinados y que lidera la gobernación del valle.

Cuadro No. 3

comparativo de meta y ejecución de transferencias en pesos años 2020-2023

Año	2020	2021	2022	2023	Total
Meta	\$ 56.510.468.607	\$ 59.335.992.037	\$ 61.617.101.916	\$ 70.536.437.440	\$ 248.000.000.000
Ejecución	\$ 57.740.411.000	\$ 91.571.187.000	\$ 111.476.906.000	\$ 140.247.248.000	\$ 401.035.752.000
Var	102%	154%	181%	199%	162%
Incremento	\$ 1.229.942.393	\$ 32.235.194.963	\$ 49.859.804.084	\$ 69.710.810.560	\$ 153.035.752.000

Fuente informe de gestión.

*El Excelente resultado de un 162% alcanzado en las transferencias durante el cuatrienio como el obtenido del 199% en lo concerniente a la vigencia 2023, es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de Gestión financiera y la Gestión de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No. 1, **estas dieron cumplimiento de un 100%.***

2) PERSPECTIVA CLIENTE

La perspectiva alcanzo un nivel de eficacia en su desempeño de un 96%, que corresponde al cumplimiento del 29% del ponderado asignado que es del 30%. Hace parte de ella cuatro de los objetivos estratégicos como son: a) Incrementar a 22 millones de unidades las botellas, b) Aumentar la satisfacción del cliente al 95%, c) Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y d) Fortalecer la seguridad de los productos

- **3. Incrementar a 22 millones de unidades las botellas de 750 c.c. vendidas durante del periodo de gobierno**

INDICADOR

Meta año 2023: 5.512.500 botellas de 750cc

Resultado al 31 de diciembre de 2023: 10.937.484 unidades botellas de 750cc

Cumplimiento: 198%

Rango de Gestión: Excelente

Este objetivo que se ha establecido el plan estratégico de la Industria de Licores del Valle (ILV), esta alineado con la meta producto que contempla el Plan de Desarrollo (2020 -

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: 572 683 63 00 – 572 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

Página **12** de **25**



2023), que orienta la gobernación del Valle del Cauca. Se puede observar que, con relación al año evaluado, enero 1 a diciembre 31 de 2023, se vendió, un total de 10 millones 427 mil 678 (10.427.678) de unidades de botellas de 750cc, arrojando así un cumplimiento de un 167% con respecto a la meta establecida de 6 millones 237 mil 500 (6.237.500) unidades de botellas de 750cc; lo que equivale a una mayor venta en unidades de botella de 4 millones 190 mil 178 pesos (4.190.178) en esta vigencia, con lo que se puede manifestar que la gestión adelantada por la empresa relativamente ha permitido sostener los niveles logrados en el 2022, como se observa en el cuadro No. 4.

Cuadro No. 4

comparativo de metas y ejecución de ventas en botellas de 750cc años 2020-2023

Años	2020	2021	2022	2023	Acumulado 2020-2023
Ejecución	4.481.241	8.374.516	10.937.484	10.427.678	34.220.919
Meta	5.000.000	5.250.000	5.512.500	6.237.500	22.000.000
var %	90%	160%	198%	167%	156%
Var botellas 750	-518.759	3.124.516	5.424.984	4.190.178	12.220.919

Fuente Subgerencia de Planeación informe de gestión.

Referente al resultado acumulado del cuatrienio las unidades de botellas vendidas ascendieron a 34 millones 220 mil 919 unidades, con este resultado frente a la meta propuesta se obtuvo un cumplimiento del 156%, superando la meta producto proyectada en el plan de Desarrollo departamental en 12 millones 220 mil 919 unidades.

Para dar cumplimiento a este objetivo, además de las instancias de gobierno y control, involucra esfuerzos coordinados de varias dependencias entre ellas la Subgerencia de Mercadeo, Subgerencia de Producción, Subgerencia Administrativa y Subgerencia Jurídica, por lo cual según los resultados y evidencias se observa que la gestión de sus Planes de Acción ha sido positiva, contribuyendo de forma razonable garantizar el aseguramiento del logro del objetivo.

*El Excelente resultado de un 156% alcanzado en unidades vendidas durante el cuatrienio como el obtenido del 167% en lo concerniente a la vigencia 2023, es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de la Gestión Comercial y de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No.1, **estas dieron cumplimiento de un 92%**, considerandos como satisfactoria la gestión del plan.*

Se pudo verificar que de este plan de acción se desprende y hace parte integral de un Plan de Mercadeo y Comercial, que está conformado por estrategias, pilares y actividades el cual se le realiza una adecuada gestión, seguimiento y control, a través de los comités donde hace parte esencial el equipo de esta área participan en el la gerencia y el



distribuidor, tal como se pudo identificar en el informe de gestión de la dependencia, en el de la empresa y en los documentos verificados en el área.

- **4. Aumentar la satisfacción del cliente al 95%**

INDICADOR

Meta año 2023: 95%.

Resultado al 31 de diciembre de 2023: Índice de Satisfacción: 87,4

Escala de calificación: Bueno

Cumplimiento: 92%

Rango de Gestión: Excelente

De la meta fijada para la vigencia 20223, en la medición de nivel de satisfacción al cliente que fue del 95%, como producto del ejercicio adelantado el resultado obtenido en este índice fue del 87,4 %, con ello frente a la meta proyectada se tiene un cumplimiento del 92%, con lo que se evidencia que la gestión es excelente.

Observando el cuadro No.5, que refleja el comportamiento de este índice en el periodo del cuatrienio 2020 – 2024, que el nivel de satisfacción del cliente ha venido sosteniéndose con una pequeña tendencia a incrementar, pues en los dos últimos años que se ha presentado los mejores niveles de calificación este ha variado en termino absoluto en 0,3, pasando del 87,1% del 2022 al 87,4% del año 2023.

Año	2020	2021	2022	2023
%	86.5	86	87.1	87.4

Cuadro No.5 Comparativo nivel de satisfacción periodo 2020 - 2023

Para el logro de este objetivo, la empresa ha desarrollado estrategias que le permite identificar las necesidades y expectativas del cliente, entendiendo este, tanto el consumidor final, como la cadena de distribución y mercadeo del producto, esta labor en especial se puede ver identificada en las actividades del plan de acción del proceso.

Como evidencia en el cumplimiento de estas acciones, se identificó entre estas las contenidas en el informe de gestión como ejercicio del área, que para la vigencia 2023 realizo una Investigación de Mercado Nivel de Satisfacción del Cliente, donde se plantea como Objetivo General, tener información pertinente que permita conocer el nivel de Satisfacción percibido por Consumidor final y Clientes de la Industria de Licores del Valle.



Igualmente, en su Objetivo Especifico se plantea Evaluar el nivel de servicio percibido en cuanto a Disponibilidad, Calidad, Desempeño, Promoción, Publicidad, Seguridad, Necesidades y Expectativas de los productos y servicios ofrecidos por la Industria de Licores del Valle.

Este estudio, que es una fuente de verificación para el presente informe, se referencia los siguientes resultados.

En cuanto al consumidor final, dicha investigación abordo una muestra de 1225 consumidores, encuestando a 708 mujeres, que representan el 58% y 517 hombres que corresponden al 42 de la muestra.

Grafica No. 2



De la Grafica No.3, se identifica que el estudio arrojó que el índice de satisfacción para el año 2023 es del 87.4% ubicándonos en un nivel bueno de satisfacción, según la escala definida para tal fin. Igualmente se observa que este resultado es el producto de la medición de desempeño de cuatro variables como son: a) Facilidad para encontrar los productos ILV (89,3%), b) Desempeño ILV (90,1%), c) Calidad de los productos ILV (90,3%) y, c) Sistemas de seguridad de los productos ILV (80,8%).

De estas variables, se identifica que la de mayor importancia para el consumidor con un 28% es la de Sistemas de seguridad de los productos ILV, de estos resultados se puede concluir que es bueno el desempeño de todas las variables, que dos de ellas que superaron el 90% de desempeño entran a ubicarse en el rango de nivel de satisfacción Excelente.

La gestión en alcance de la meta que dio el 92%, que se reflejó en un índice del 87,4 para el 2023 es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



N° SC 639-1



acción de la Gestión Comercial y de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No.1, **estas dieron cumplimiento de un 57%**, considerando como deficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo.

Grafica No. 3



CONCLUSIONES

Índice de Satisfacción: 87,4%

Categoría de producto	Importancia	Desempeño
Facilidad para encontrar los productos ILV.	21,9%	89,3%
Desempeño ILV	26,3%	90,1%
Calidad de los productos ILV	23,8%	90,3%
Sistemas de seguridad de los productos ILV	28,0%	80,8%
Índice General		87,4%

ESCALA DE SATISFACCIÓN

Rango ISS (%)	Nivel de satisfacción
90,0%-100,0%	Excelente
80,0%-89,9%	Bueno
60,0%-79,9%	Aceptable
40,0%-59,9%	Insuficiente
0%-39,9%	Deficiente

Julia Kirby, "Theory of high performance", 2005

- Al realizar todas las ponderaciones de las variables que se tuvieron en cuenta para el estudio, el índice de satisfacción que otorgaron los consumidores a la Industria de Licores del Valle corresponde a un 87,4% ubicándolo en una escala de satisfacción como Bueno para el año 2,023.
- El mayor nivel de importancia para los consumidores son los sistemas de seguridad de los productos (28%) seguido del Desempeño de la Industria de Licores del Valle comprendido entre Precio, Disponibilidad, Calidad, Atractivo visual, Experiencia de compra, Página Web y Seguridad con un 26.3%.



Fuente informe de gestión

- **5. Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y de marca dentro de la comunidad Vallecaucana**

Meta año 2023: 95%.

Resultado al 31 de diciembre de 2023: Índice de Satisfacción: 87,4

Escala de calificación: Bueno

Cumplimiento: 92%

Rango de Gestión: Excelente

Para el cierre del año 2023 el nivel de aceptación de la empresa y de marca vallecaucana arrojó un resultado de un 87,4 %, con respecto a la meta que es de un 95%, un nivel de cumplimiento de un 92%.

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: 572 683 63 00 – 572 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

Página 16 de 25



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



Observando el cuadro No.6, que refleja el comportamiento de este índice en el periodo del cuatrienio 2020 – 2024, que el nivel de aceptación de la empresa y la marca ha venido sosteniéndose con una pequeña tendencia a incrementar, pues en los dos últimos años que se ha presentado los mejores niveles de calificación este ha variado en termino absoluto en 0,3, pasando del 87,1% del 2022 al 87,4% del año 2023.

Año	2020	2021	2022	2023
%	86.5	86	87.1	87.4

Cuadro No.6 Comparativo nivel de satisfacción periodo 2020 - 2023

Gráfico No.4

Compromiso de responsabilidad social



Actividades adelantadas de compromiso de responsabilidad social y de posicionamiento de marca han generado que en el valle del cauca se reconozca, acepten y consumo productos de la ILV, que le han permitido recuperar y lo han convertido en el líder en la categoría de licor aguardiente.

La gestión en alcance de la meta que dio el 92%, que se reflejó en un índice del 87,4 para el 2023 es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de la Gestión Comercial y de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No.1, estas dieron cumplimiento de un 57%, considerando como deficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo.

También se pudo observar la operatividad de las instancias de administración y control, como son los comités institucionales de Gestión y Desempeño, el de Control Interno y las



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



secciones de Junta directiva, que como instancia de alta dirección Planifican, realizan labores de seguimiento, control y periódicamente de rendición de cuentas de gestión soportadas para toma de decisiones, que han permitido alcanzar resultados altamente satisfactorios durante la vigencia 2023, accediendo a una mayor participación en el mercado en su categoría en la región del departamento del valle del cauca, que ha incidido para Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y de marca dentro de la comunidad Vallecaucana.

Es así, según lo evidenciado en informe de gerencia y soportado en información de la trazabilidad de la empresa como de ACIL, se observa que, en la categoría de aguardiente y ron para la vigencia 2023, a nivel nacional, se vendieron 127 millones de unidades de botellas expresadas en presentación de 750, que comparadas con el año 2022 que fue de 121.5 millones de unidades, presenta un crecimiento de la categoría del 5%.

Teniendo en cuenta que el mercado fuerte de la empresa en esta categoría es el aguardiente, para evidencia de este informe se refleja los resultados de esta línea de licor, observando como del total vendido a nivel nacional para en el periodo 2023 en esta categoría de licores, corresponde a la línea de aguardiente 96,1 unidades de botellas expresadas en referencia 750 (según datos de ACIL), **que comparadas con la vigencia 2022** que presento ventas de 80.7 millones de unidades, representa un crecimiento del del 19%. En este mercado, en la anualidad 2023, la ILV participo ubicando 10,4 millón de unidades de botellas, que en relación a la del año 2022 que participo con una venta de 10.4 millones de unidades de botellas, se identifica un crecimiento en ventas para la ILV del 30,59%; reflejando estos resultados un amento similar entre el total vendido con el de la empresa, en esta línea de licor como lo es el aguardiente.

Del total de las ventas de aguardiente efectuadas por la ILV, en la vigencia 2023, ubico en el departamento del valle del cauca alrededor del 99%; lo que corresponde a 10,4 millones de unidades de botellas; situación está que indica que solo se tiene presencia efectiva en esta región, ofreciendo oportunidades de ampliar mercado y reconocimiento de marca a nivel nacional; esto también puede generar un alto riesgo de sostenimiento en el tiempo de la empresa, en el momento que se haga realidad en la practica la normativa de abrir fronteras.

Se observa, en cuanto, a los resultados obtenidos en el valle del cauca, donde las ventas en esta categoría de licor (aguardiente – ron), presentan un volumen de 15.6 millones de unidades de botellas (según ACIL), la ILV ubico en esta región 10,4 millones de unidades, obteniendo una participación en el mercado del 67%. En comparación a los resultados del año 2022, se conserva la participación en el mercado, siendo el líder en la región. El mercado en el departamento del 2023 frente al 2022 se conservó en un 95%; Pasando de 16,4 a 15,6 millones de unidades de botella.

- **6. Fortalecer permanentemente los mecanismos de seguridad de los productos.**

Para consecución de este objetivo, se identificó estrategias permanentes para garantizar de manera razonable la seguridad del producto, como son el diseño de tapas Sintra, etiquetas con la pestaña amarilla y la estampilla de rentas, que ayuda a minimizar el riesgo de adulteración de los productos de la ILV, se encuentra reflejadas acciones en lo plan de acción de procesos liderados por la subgerencia de producción, alcanzando la meta del 100%

Durante la vigencia 2023 para cumplir con las necesidades del mercado de acuerdo las solicitudes de compra de los productos de la ILV, por parte de los distribuidores a nivel departamental, nacional e internacional; se realizaron los procesos de compra de material de empaque como: envases de cristal, tapas, etiquetas y cajas corrugadas, y compra de materia prima como: Anís de los Aguardientes y maceración de los Rones.

Por seguridad de los productos, estos materiales fueron desarrollados para uso exclusivo de la Industria de Licores del Valle.

La distinción de la exclusividad en el material de empaque se realiza mediante el arte de las marcas que se encuentran en todas las tapas, etiquetas y cajas, y en los actuales envases de 750 cc y 375 cc se distingue con la "gota" en alto relieve y la frase "Uso exclusivo ILV".

En cuanto a materia prima, los anises para los Aguardientes y las maceraciones de Rones, son fórmulas que se utilizan únicamente para la preparación de nuestros licores.

En lo que corresponde a los materiales que cuentan con la seguridad de los productos, en la vigencia del 2023 se cumplió en un 100% con su disponibilidad para la producción de licores

*La gestión logro alcanzar el objetivo propuesto del 100% para el 2023, es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de la Gestión de producción, que como se indica en el Cuadro No.1, **estas dieron cumplimiento de un 90%**, considerando como eficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo.*

3) PRESPECTIVA PROCESOS INTERNOS

Como perspectiva, esta, alcanzo el nivel de eficacia en su desempeño más alto con un 98%, que corresponde al cumplimiento aproximado al ponderado asignado que es del 20%. Hace parte de ella, el objetivo estratégico Fortalecer y promover en la Industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional.



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



- **7. Fortalecer y promover en la Industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional**

Meta año 2023: 90%.

Resultado al 31 de diciembre de 2023: 88%

Indicador: Nivel de Desempeño de los procesos del SIGILV

Escala de calificación: Cumplida

Cumplimiento: 97,8%

Rango de Gestión: Excelente

En la ILV, se ha establecido, unos órganos de gobierno y control, se puede evidenciar que estos han venido operando de forma continua, lo que ha conducido que la capacidad administrativa y gerencial de la empresa se fortalezca y garantice de forma razonable el aseguramiento de los objetivos estratégicos, que como ya se han mencionado se han establecido ocho (8) dentro del plan estratégico.

Se ha determinado, unos instrumentos y herramientas de planeación y control, que suministran información de monitoreo que permite realizar y aplicar principios de auto control y evaluación a través del enfoque de líneas de defensa, se evidencia la actualización de políticas como de manuales como lo son entre otras la política integral de administración de riesgo. Se identifica la adquisición de una herramienta tecnológica para administrar el sistema integral de gestión (plataforma i-solución) el cual está en proceso de implementación para entrar en operación en el 2024.

En la empresa opera a través de un Sistema Integral de Gestión del cual hace parte los Sistemas de gestión de calidad, ambiental y SGSST, y de control como lo es el Sistema de control Interno, operando estos a través de la implementación y aplicabilidad de la estructura y lineamientos de MIPG (Modelo Integral de Planeación y Gestión), contando con la caracterización de sus procesos, como los demás instrumentos que identifican un ambiente de control adecuado debidamente documentado, cuenta con un sistema de calidad certificado, como con certificaciones de producto bajo la normas ISO 9001, los cuales fueron expuestos en esta vigencia a auditorías internas como requisito de la norma y auditoría externa por el ente certificador ICONTEC, pasando con satisfacción estos exámenes que le permiten renovar estas certificaciones y madurar su proceso de gestión.

Este objetivo se mide a través del indicador promedio ponderado de los resultados de los de los indicadores de todos los procesos que denominamos BSC- nivel II procesos. Tal como se identifica en el grafico No. 5, los 16 procesos Alcanzan en el nivel de desempeño una ejecución de un 88% que representa un cumplimiento aproximado de un 98% con respecto a la meta que se estableció para el cuatrienio que es de 90%. Que se reflejan en los indicadores que han sido un insumo en esta evaluación



GRAFICO No. 5

INDICADORES BSC - NIVEL II (PROCESOS).			
Frecuencia de actualización:			
PROCESO		Ponderac.	Desempen
Nombre del indicador		4	4
1	Desempeño del proceso de Gestion de Recursos Financieros	6%	5%
2	Desempeño del proceso de Gestion comercial y de mercadeo	10%	5%
3	Desempeño del proceso Gestion Logística Abastecimiento y Producto Terminado)	9%	9%
4	Desempeño del proceso Gestión de la Comunicación Pública	4%	4%
5	Desempeño del los procesos de gestión de producción	6%	6%
6	Desempeño del proceso Gestion Jurídica	6%	5%
7	Desempeño del proceso Gestión del Sistema Integrado	6%	6%
8	Desempeño del proceso Gestión Mantenimiento y Control de Equipos	6%	6%
9	Desempeño del proceso Gestion del Talento Humano	5%	3%
	Desempeño del proceso Gestión Calidad del Producto	6%	6%
11	Desempeño del proceso Gestión Tecnológica	4%	4%
12	Desempeño del proceso Gestión de Adquisiciones y Suministros	6%	5%
13	Desempeño del proceso Gestión Documental	4%	3%
14	Desempeño del proceso Gestión Control Interno	6%	6%
15	Desempeño del proceso Gestión de la Infraestructura Física	3%	3%
16	Desempeño del proceso Gestión del Sistema Ambiental	6%	6%
17		7%	5%
NIVEL DE DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS DEL SIGILV		100%	88%

.El reflejo de este resultado del nivel de desempeño de los proceso 88% para el 2023, es fruto del impacto que tuvo el cumplimiento de las metas pues las dependencias atendieron y ejecutaron las acciones y metas propuesta en los respectivos planes de acción que se han dado por cada uno de los procesos que gerencia cada área o subgerencia, los cuales reposan en la Subgerencia de Planeación y Gestión que como



INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE

890.399.012 -0



*segunda línea de Defensa, consolida, realiza el monitoreo y seguimiento a ellos, siendo insumo de la revisión por la dirección y en la construcción del informe de gestión, cómo se indica en el Cuadro No.1, **estas dieron cumplimiento de un 94%**, considerando como eficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo pues se cumplió en un 98%.*

De otra parte, se observa una dinámica de seguimiento de segunda línea de defensa (Subgerencia de Planeación y Gestión), a los planes de acción y a los indicadores de gestión de cada proceso, como a los objetivos institucionales, de manera trimestral, aspecto este, que ha permitido Fortalecer y promover en la Industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional. Con el desarrollo de esta actividad, impacta en los líderes de proceso que operan el control de primera línea de defensa, garantizando de manera razonable el aseguramiento en el logro de los objetivos de los diversos procesos inherentemente en el aporte a los objetivos estratégicos e institucionales que ha determinado la ILV.

Esta periodicidad de seguimiento aporta elementos de juicio para toma de decisiones oportunas desde la primera línea de defensa, bajo un enfoque del principio de auto control, escalando los resultados obtenidos como los planes de acciones de mejoras pertinentes, que conduzcan a corregir, reorientar la gestión para asegurar y minimizar la materialización de riesgo de incumplimiento tanto de objetivos de proceso y estratégicos.

En esta evaluación se ha identificado que se ha presentado una mejora sustancial frente al periodo anterior en la eficiencia de la operatividad de seguimiento, en cuanto a la oportunidad y calidad de la información, que se reporta desde los operadores de control, responsables de seguimiento a los planes de acción, como a sus indicadores, para que la segunda línea de defensa produzca informes que escale a la alta dirección, para que a través de los órganos de dirección y control se evalúe y tome decisiones respectivas, con el propósito de garantizar un aseguramiento razonable sobre la gestión en logro de políticas, estrategias como de objetivos estratégicos.

Por otro lado, se observa cómo se han adelantado acciones de tercera línea de defensa, entre las que se pueden identificar la creación y aprobación de un Código de Ética del auditor interno, la del Estatuto de Auditoria, Labor que efectuó en su construcción la Subgerencia de Control Interno y que fue aprobada en el Comité Institucional de Control Interno, como también la aprobación del Plan de Anual de Auditorías Internas.

A través de esta Subgerencia, que realiza labor de tercera línea de defensa, se identificó el cumplimiento del Plan de Acción, atendiendo los informes de ley que debe de efectuar y presentar como los son entre otros la Evaluación al Sistema de control Interno, el cual se efectúa de manera semestral, el de evaluación o reporte de avance de MIPG, el de Sistema de Control Interno Contable, así como también el cumplimiento del Plan Anual de Auditorías Internas.

- **8. Mejorar la competencia de personal**

Meta año 2023: 100%.

Resultado al 31 de diciembre de 2023: 90%

Escala de calificación: Cumplida

El área de la Subgerencia Administrativa, a través del proceso Gestión de Talento Humano desarrolló en la vigencia de 2022, presenta un cumplimiento de un 90% con respecto a la meta, actividades del Plan de acción que permitieron atender el aseguramiento en el logro de este objetivo, de los cuales se pudo observar el cumplimiento de las acciones, en el reporte que como primera línea de defensa hace a la Subgerencia de Planeación y Gestión:

Con la participación del área de talento humano, se elaboró el Plan Institucional de capacitación el cual se publicó en la página web en enero del 2023.

Se ejecuto Plan Institucional de Capacitación para contribuir al mejoramiento de las competencias del personal, a través de él se formó entre otros aspectos Auditores Internos Integrales; en PROGRAMA DE FORMACIÓN DE AUDITORES EN LAS NORMAS TECNICAS. NTC ISO 37301:2021, NTC ISO 37001:2017, Labor adelantada con el ente certificador como lo es ICONTEC.

Se dio cumplimiento a las actividades de bienestar establecidas en el respectivo programa, incluidos los beneficios de anteojos y monturas para activos y jubilados, los auxilios y becas de activos y jubilados y sus beneficiarios, auxilios funerarios, entrega de regalías, orientación en salud, etc.

FORTALEZAS:

1. La empresa cuenta con una estructura de seguimiento y control definida, donde se ha asignado responsabilidades y roles de primera y segunda línea de defensa, línea estratégica y la de evaluador independiente que funge como tercera línea; la cual se encuentra documentada, mediante actos administrativos que han establecido políticas, manuales, procesos, procedimientos.

2. Se han diseñado y operativizado unas herramientas de planeación y control, las que se encuentran debidamente documentadas, estableciendo una periodicidad de seguimiento y control, que garantiza de forma razonable el aseguramiento de la información, el reporte y la evaluación a la gestión con tomas de decisiones basadas en evidencias.

3. La operatividad de las instancias u órganos de administración y control, como son entre otras, los Comités de Gestión y Desempeño, el de Control Interno, el Financiero y las

secciones de Junta Directiva, que seccionan de forma periódica mensualmente, lo que ha incidido positivamente en el logro de los Objetivos Estratégicos.

4. Conocimiento, Experiencia y aprendizaje; con que cuenta la capacidad instalada de la empresa en el quehacer diario, de los que operan los procesos.

5. Cumplimiento de las acciones propuestas en el plan de mejoramiento presentado como producto de la evaluación de la vigencia 2022.

DEBILIDADES:

1. Se tiene un mapa de riesgos asociados al proceso financiero, que contiene riesgos de índole contable, donde se determinen o se identifican riesgos aplicables a cada una de las etapas del proceso contable (reconocimiento, medición posterior, revelación), se identifica debilidad en cuanto al seguimiento, evaluación de controles establecidos de primera y segunda línea de defensa, como de la identificación, revelación y acciones adelantadas cuando se ha materializado algún riesgo.

2. Se identifica una debilidad en la manualidad de la operatividad del seguimiento a la Planeación Estratégica, como a los planes de acción, con lo que se genera un alto riesgo en la seguridad, trazabilidad y confiabilidad de la información.

AVANCES Y MEJORAS DE LOS PROCESOS:

Actualización de las Políticas de Riesgos.

Software para la administración ágil y eficaz de los Sistemas de Gestión como ISO 9001, MIPG y SARLAFT para el cumplimiento normativo (I-SOLUTIONS).

Integración Modulo de Presupuesto con el Módulo Contable.

Diseño de instructivos Herramienta de seguimiento a los objetivos estratégicos.

RECOMENDACIONES:

1. Se recomienda fortalecer la operatividad de seguimiento, monitoreo, control como de reporte en oportunidad y calidad de la información sobre el Plan de Acción, de la primera línea de defensa (líderes de proceso), hacia la Subgerencia de Planeación con la finalidad que esta pueda ejercer la autoevaluación que se hace (Segunda Línea). Esto ayuda a la oportunidad y razonabilidad en el aseguramiento del logro de objetivos Estratégicos, ya que le permite escalar a la Alta gerencia como a los Órganos de Administración y control información pertinente para una adecuada toma de decisiones.

2. Se recomienda que se aplique la nueva metodología (Manual política de Administración de Riesgos PLMA-001-00. Manual política de Administración de Riesgos PLMA-003-00 SARLAFT, Software (I-SOLUTIONS) para la administración ágil y eficaz de los Sistemas de Gestión como ISO 9001, MIPG y SARLAFT para el cumplimiento normativo se realice



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



conjuntamente con la asesoría de la Subgerencia de Planeación y el liderazgo de las demás Subgerencias que se les ha asignado y realizan función de segunda línea de defensa según la característica de transversalidad de los procesos que gestionan; donde se verifique, identifique permanentemente la efectividad de controles, como el tratamiento de riesgos materializados.

3. Dentro de la Estructura de Gestión y Control, fortalecer la evaluación a la gestión, donde se evidencia en el tratamiento de temas desarrollados el seguimiento a las metas, Objetivos Estratégicos y Cumplimiento de planes de acciones, ejecución de acciones con el aporte en el aseguramiento del logro de estos Objetivos Estratégicos. Por lo que se recomienda hacer seguimiento permanentemente desde la línea estratégica (comités institucionales)

CONCLUSION:

Al Evaluar la gestión por dependencias de la Industria de Licores de Valle, se pudo verificar que esta cuenta con una estructura de planeación, seguimiento, monitoreo, control y de rendición; que se ha dado unas políticas debidamente documentadas, que permiten identificar los responsables, asignación a la vez el rol como la competencia de líneas de defensa, se han diseñado unos instrumentos y herramientas de seguimiento y control, lo que le ha permitido garantizar de manera razonable el aseguramiento en el cumplimiento de Indicadores y metas institucionales que aportan al desempeño de la razón de ser de la Empresa en la vigencia 2023.

Se identifico, un alto nivel de cumplimiento de los planes de acción, que gestionan a través de los procesos, las áreas (Subgerencias). Esto ha aportado a que en el periodo 2023, la ILV refleje unos excelentes resultados, logrando así el cumplimiento de los ocho Objetivos Estratégicos, de los indicadores y metas que los procesos, gestionan y controlan. También en este ejercicio se ha podido identificar oportunidades de mejora, para fortalecer instancias de seguimiento y control, como son fortalecer el conocimiento en la alta dirección de los instrumentos o herramientas que se ha dado la entidad.

Otro componente a fortalecer es la operatividad de la estructura de seguimiento y control bajo el criterio de líneas de defensa, donde estas cumplan con una mejor rigurosidad, en el seguimiento, evaluación, monitoreo y reporte de información en términos de calidad y oportunidad.


JOSE HUMBERTO PACHECO VELASCO
Subgerente Control Interno ILV

Elabora y Proyecto:

Jorge Ramos Montaña - Profesional Universitario V,
Julián Andrés Soto Q - Técnico IV

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: 572 683 63 00 – 572 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

Página 25 de 25



**SUBGERENCIA DE CONTROL
INTEGRAL
INFORME FINAL DE AUDITORIA
INTERNA**

CIR-003-01

Fecha:
Febrero 18 de 2023

Página 1 de 3

**PLAN DE MEJORAMIENTO
INFORME EVALUACIÓN POR DEPENDENCIA 2022**

ACTIVIDADES	RESPONSABLE	FECHA IMPLEMENTACION
1. Diseñar y establecer herramienta de seguimiento que permita alinear los planes de acción con los objetivos estratégicos.	Subgerencia de Planeación	Primer trimestre del 2023
2. Establecer Objetivos estratégicos medibles, específicos, reales y tiempos, en el próximo plan estratégico institucional.	Subgerencia de Planeación y Gestión.	Primer semestre del 2024.
3. Elaborar procedimiento de seguimiento al plan de acción y socializar el procedimiento. Fortalecer seguimiento trimestral	Subgerencia de planeación.	Diciembre del 2023 Requerimientos trimestrales.
4. Implementar herramienta tecnológica.	Subgerencia de planeación.	Junio del 2024.
CARLOS ALARCON JARAMILLO SUBGERENTE DE PLANEACIÓN Y GESTIÓN		
JOSE HUMBERTO PACHECOVELASCO SUBGEREN DE CONTROL INTERNO		

RESULTADOS DE VERIFICACION DEL PLAN DE MEJORAMIENTO
INFORME EVALUACIÓN POR DEPENDENCIA 2022
SEGUIMIENTO REALIZADO ENERO 2024

En el ejercicio de evaluación por dependencia adelantado en la vigencia 2023, en el mes de enero del 2024, se verifica el cumplimiento de las acciones propuestas en lo referente a la eficiencia (cumplimiento), como aplicabilidad de esta en la actuación administrativa de la empresa. De lo anterior se desprende la verificación

1. Diseñar y establecer herramienta de seguimiento que permita alinear los planes de acción con los objetivos estratégicos.

Se evidencia que, en el cumplimiento de esta acción de mejora, la ILV, a través de la Subgerencia de Planeación y Gestión, diseño e implemento dos herramientas en Excel, cada libro denominado:

A) Planeación Consolidada 2023 ILV. Este libro lo integra nueve hojas de calculo, la primera denominada PLAN que contiene una tabla resumen integral del resultado de la evaluación de la gestión de los planes de acción en referencia a los objetivos estratégico; las restantes hojas se observan como los ocho objetivos estratégicos están alineados con las acciones planteadas en el plan de la vigencia 2023 por los procesos. Se identifica la aplicación y seguimiento periódico (cada tres meses) de este instrumento de planeación y control.

B) 6.4 Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2023, está diseñado en un libro de Excel para efectuar el seguimiento, control y evaluación, en ella se mide el impacto de la gestión adelantada frente a las metas institucionales (estratégicas) establecidas para cada vigencia. Se fundamenta en la metodología de indicadores BSC (Balanced Scorecard). Está integrado por dos hojas de cálculo, en la primera es donde se clasifican en INDICADORES BSC de Nivel I (Planeación Estratégica), que mide el nivel de desempeño por perspectiva de cada objetivo que lo compone, como el desempeño global de la organización según el peso que se le ha dado a cada objetivo y perspectiva; esta recoge el impacto de las acciones ejecutadas en cumplimiento del plan de la vigencia 2023 que se evalúa en la hoja de cálculo denominada INDICADORES BSC de Nivel II (Procesos). Se identifica la aplicación y seguimiento periódico (cada tres meses) de este instrumento de planeación y control.

De acuerdo a lo confrontado en la Subgerencia de Planeación y lo referenciado líneas arriba, se puede manifestar que frente a la acción propuesta la gestión ha sido eficiente, ha cumplido con lo propuesto, como también efectiva, se está aplicando y realizando seguimientos periódicos, garantizando de manera razonable un monitoreo y seguimiento del cumplimiento de los objetivos estratégicos alineados con los planes de acción. Con lo que se puede dar por cerrada la Acción de mejora.





**SUBGERENCIA DE CONTROL
INTEGRAL
INFORME FINAL DE AUDITORIA
INTERNA**

CIR-003-01

Fecha:
Febrero 18 de 2023

Página 3 de 3

2. Establecer Objetivos estratégicos medibles, específicos, reales y tiempos, en el próximo plan estratégico institucional.

Se evidencio que para la vigencia 2023, todos los objetivos estratégicos internamente se les fijo una meta de cumplimiento frente a la cual se mide y evalúa el resultado de la gestión en cumplimiento de ella. También se observa los lineamientos como su respectiva socialización para la construcción del Plan estratégico del próximo cuatrienio.

Esta acción de mejora se encuentra en ejecución, la actividad propuesta está programada a ser evidenciada en el primer semestre del 2024, cuando se presente y apruebe el Plan Estratégico 2024 – 2027, en termino de eficiencia y eficacia se evaluará en el próximo semestre.

3. Elaborar procedimiento de seguimiento al plan de acción y socializar el procedimiento.
Fortalecer seguimiento trimestral.

Instrumento este que se evidencia que se ha elaborado, socializado, aprobado por la instancia pertinente y está debidamente registrado en el Sistema SIGILV, bajo el código PEP-002-01, del 17 de diciembre del 2023, dando cumplimiento a esta acción de mejora propuesta, en términos de eficiencia y eficacia, se aplica seguimiento de manera trimestral y quedando debidamente documentado un instrumento de control.

4. Implementar herramienta tecnológica

La empresa ha adquirido un Software denominado ISOLUTION, el cual se encuentra en etapa de implementación, se ha adelantado actividades de capacitación, como de migración y parametrización de información. Esta acción de mejora se encuentra en ejecución, la actividad propuesta está programada a ser evidenciada en junio del 2024, en termino de eficiencia y eficacia se evaluará en el próximo semestre.

Al término del presente seguimiento, como ya se menciona quedan pendiente la evaluación de las actividades 2 y 4, que están dentro del término de ejecución y cumplimiento, las que serán verificadas en el segundo semestre del 2024. Referente a las acciones 1 y 3 se dan por cerradas con un cumplimiento del 100% en términos de eficiencia, con una efectividad razonable que se evalúa en la aplicación de seguimiento y monitoreo del Sistema de control Interno.

AUDITOR (ES):

Jose H. Paredes Velasco
Julian Soto Q.
Nombre y Firma: Jose Paredes Velasco

AUDITADO(S):

Nombre y Firma: