

INFORME DE EVALUACION DE LA GESTIÓN POR DEPENDENCIAS VIGENCIA 2024

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 2024.

ALCANCE

Se evalúa el cumplimiento de la meta del Plan Estratégico alineada con el Plan de Desarrollo de la Gobernación para la vigencia 2024, 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 2024 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 tiene en cuenta que para la vigencia 2024, debido al cambio de gobierno y en cumplimiento de la normatividad vigente, el gobierno central del departamento tiene aprobado el Plan de Desarrollo en el mes de mayo, se convierte para esta evaluación en un elemento de consulta siendo fuente de información e insumo, Ordenanza No. 655 de mayo 31 de 2024, "POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL 2024-2027 "LIDERAZGO QUE TRANSFORMA"; donde La ILV quedo incluida En el capítulo IV línea estratégica IV: VALLE, TERRITORIO DE VIDA, reflejándose en el siguiente componente.

Programa: Sostenibilidad Fiscal

Meta de Resultado: Alcanzar un puntaje igual o mayor a 70 puntos en la calificación del índice de desempeño fiscal del DNP para lograr el rango de desempeño solvente durante el periodo de gobierno.





Subprograma: Fortaleciendo la sostenibilidad fiscal para el equilibrio financiero a largo plazo del departamento, a través de la transferencia de recursos económicos, desarrollando una estrategia para incrementar las ventas de los productos sujetos de monopolio.

Meta de producto: Implementar en la Industria de licores del Valle- ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.

De conformidad con el Plan de Desarrollo, la meta producto esperada, con la implementación de la estrategia, para el cuatrienio corresponde llegar a 41,7 millones de unidades de botellas en 750 cc, generando con ello una transferencia acumulada en los cuatro años del periodo de gobierno de \$537.771.000

Otro instrumento de la planeación, que en esta evaluación se tiene de referencia, es el Plan Estratégico institucional **AL AÑO 2027**, en él, se ha determinado cuatro perspectivas, contemplando ocho Objetivos Estratégicos, dos de ellos son alineados al cumplimiento de la meta producto, en el Plan de desarrollo, siendo así estos:

❖ **Perspectiva Financiera**

1. Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año, asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio.
2. Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.

año	2024	2025	2026	2027	acum
Transferencias entregadas al Departamento, MILLONES	124.795	131.035	137.586	144.355	537.771

❖ **Perspectiva Servicio Al Cliente**

3. Implementar en la industria de licores del valle - ilv una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.

Año	2024	2025	2026	2027	Acumu
Volúmenes de venta en millones de unidades de botellas de 750cc	10,43	10,43	10,43	10,43	41,7

4. Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027



❖ **Perspectiva De Procesos Internos**

5. Fortalecer en un 100%, los mecanismos de seguridad de los productos.
6. Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión al año 2027

❖ **Perspectiva Crecimiento Y Aprendizaje**

7. Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos

❖ **Objetivo Estratégico Integrador de las Cuatro Perspectivas**

8. Incrementar a 98% el Desempeño global de la organización al año 2027

Otro instrumento de gestión de referencia en esta evaluación son los Planes de acción para la vigencia 2024, 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 17 procesos, a través de una herramienta de planeación y control, diseñada en un libro en Excel, denominado Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2024, que está conformada por DESEMPEÑO DE LOS PROCESO DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN (SIGILV) y 'DESEMPEÑO GLOBAL DE LA ORGANIZACIÓN

La estructura de la organización para atender su Plan Estratégico y realizar la gestión es:

➤ **GERENCIA GENERAL**

1. GESTION CALIDAD DEL PRODUCTO

➤ **SUBGERENCIA DE PLANEACION Y SISTEMAS DE GESTIÓN**

2. GESTION ESTRATEGICA
3. GESTION DE SISTEMA AMBIENTAL

➤ **SUBGERENCIA DE PRODUCCIÓN**

4. GESTIÓN DE PRODUCCIÓN
5. GESTIÓN MANTENIMIENTO Y CONTROL DE EQUIPOS

➤ **SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE MERCADEO**



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



- 6. GESTION COMERCIAL Y DE MERCADEO
- 7. GESTIÓN DE COMUNICACIÓN PUBLICA *
- SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA
 - 8. GESTIÓN LOGÍSTICA
 - 9. GESTIÓN DE TALENTO HUMANO
 - 10. GESTION SGSST
 - 11. GESTIÓN TECNOLÓGICA
 - 12. GESTION DE ADQUISICIONES Y SUMINISTROS
 - 13. GESTION DE LA INFRAESTRUCTURA FISICA
- SUBGERENCIA FINANCIERA
 - 14. RECURSOS FINANCIEROS
- SECRETARIA GENERAL Y JURIDICA
 - 15. GESTIÓN JURÍDICA
 - 16. GESTIÓN DOCUMENTAL
- SUBGERENCIA DE CONTROL INTERNO
 - 17. 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 2024 y Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2024 y Planeación Consolidada 2024 ILV, de donde se ha consultado para la evaluación que se realiza a las dependencias.

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

- **MONITOREO Y SEGUIMIENTO**



Se observa que, en la ILV, se ha definido esquema de línea de defensa como asignado la responsabilidad de reporte de rendición de cuenta en el seguimiento y monitoreo al ejercicio de ejecución del Plan de Acción, es así que la segunda línea liderada por la subgerencia de Planeación, de manera trimestral requiere a los líderes de proceso les reporte los avances del Plan de acción bajo su gestión. Esta es un insumo para toma de decisiones de la alta gerencia, quien a través del Comité de Gestión y Desempeño hace su respectivo monitoreo.

1. Planeación Consolidada 2024 ILV

En esta herramienta que está diseñada en un libro en Excel, integrado por nueve hojas en calculo, se observa como siete de los ocho objetivos estratégicos están alineados con las acciones planteadas en el plan de la vigencia 2024 por los procesos, ya que el Objetivo Estratégico de Desempeño Global, es un integrador de las 4 perspectivas. Esta herramienta contiene una tabla resumen, cuya finalidad de acuerdo a la ponderación mide la gestión integral 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 objetivos estratégicos, el nivel de eficiencia en cumplimiento global de los planes de acciones de los procesos es del 91%, considerándose como sobresaliente. Presenta, una desviación significativa de eficiencia en cumplimiento del plan de acción que incide en el logro del Objetivo Estratégico Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos, que es de un acumulado del 55%.

CUADRO No. 1.

RESULTADO EVOLUCIÓN DE PLANES DE ACCIÓN EN OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DICIEMBRE 2024			
		plan de acción	
OBJETIVO	PESO	Acumulado	Ponderado
1. Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año, asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio.	15%	99%	15%
2. Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.	15%	97%	15%



3. Incrementar en la Industria de licores del Valle- ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.	10%	99%	10%
4. Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027	15%	100%	15%
5. Fortalecer en un 100%, los mecanismos de seguridad de los productos.	5%	100%	5%
6. Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión al año 2027.	20%	100%	20%
7. Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos.	20%	55%	11%
TOTAL	100%		91%

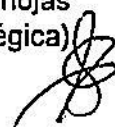
Fuente Subgerencia de Planeación y Gestión

Como se identifica en el cuadro No. 1, el nivel de eficiencia en el cumplimiento de los planes de acciones que con su ejecución apuntan al logro de los otros siete objetivos estratégicos, alcanzan un nivel sobresaliente, reflejan un nivel que oscila entre el 97% al 100% de ejecución de las acciones programadas. Este positivo actuar de las dependencias han impactado positivamente la gestión de la ILV, tal como se puede ver más adelante el resultado de los objetivos Estratégicos planteados se lograron de forma Sobresaliente, con lo que se podría inferir que, de manera razonable, se ha hecho un buen uso de las acciones como recursos empleados con lo que se pudo alcanzar lo proyectado en la vigencia en estudio.

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. Metas, objetivos e indicadores de gestión y desempeño 2024

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 (25%), 3. Procesos internos (25%), 4. Crecimiento y Aprendizaje (20%).

Se identifica que a cada perspectiva está conformada con objetivos estratégicos, están debidamente ponderado de acuerdo con el peso asignado a la perspectiva que integra. La evaluación, del cumplimiento de los objetivos encontrándose 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 impacto en el objetivo, en la perspectiva, la consolidación de estos últimos arroja una medida del desempeño global de la ILV, como producto integral de la gestión adelantada a todo nivel de la empresa, siendo este uno de los objetivos estratégicos, que por su característica en el efecto de la medición, este no hace parte de ninguna de las perspectivas, tal como se observa en el grafico No. 1.

❖ 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. La meta propuesta en este Objetivo Estratégico para el cuatrienio es llegar al 98% en el Desempeño global de la organización en el año 2027.

Para la vigencia 2024 se proyectó lograr el 96% de lo esperado en el cuatrienio. Se observa según el grafico No. 1, que en el periodo fiscal en estudio, este objetivo de Desempeño Global de la Organización de la Empresa obtuvo una medida del 94%, cumpliendo así con un 98% de lo esperado para el 2024; resultado que se enmarca según criterios de rangos de gestión establecidos como un desempeño sobresaliente, en el actuar administrativo de la ILV, con lo que se puede mencionar la razonabilidad en el uso de recursos (eficiencia), frente al impacto (Eficacia) en el logro de objetivos.

Se Identifica en el grafico No.1, que el comportamiento de la gestión de tres de las cuatro perspectivas se ubica en un nivel desempeño sobresaliente, ya que reflejan logros en esta medida superiores al 90%; siendo las Perspectiva Financiera y la de Procesos Internos, las que lograron un cumplimiento del 100% de la meta esperada para el 2024, obteniendo la perspectiva Clientes con su Desempeño, un logro respecto a la meta planteada del 92%. En el rango de gestión de desempeño sobresaliente se ubica la perspectiva de Crecimiento y Aprendizaje con un 82%, se identifica en estos resultados que el comportamiento de las cuatro ha sido razonablemente homogéneo, con lo que se garantiza de manera razonable el uso e impacto de recurso en el logro de la razón de ser de la empresa.



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



GRAFICO No. 1

DESEMPEÑO GLOBAL DE LA ORGANIZACIÓN - INDICADORES NIVEL I A DICIEMBRE DE 2024							
INDICADORES BSC - NIVEL I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA)							
PERSPECTIVA FINANCIERA							
Objetivo	Nombre del Indicador	Responsable	Meta anual (2024)	Resultado Trimestral	Desempeño Trimestral	Ponderación	Desempeño ponderado Trimestral
1. Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año que asegure la sostenibilidad y recuperación del patrimonio.	*Margen de rentabilidad generado	Subgerente Financiero	20%	20%	100%	15%	15%
2. Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la ILV al Departamento durante el periodo de gobierno.	*Transferencias en millones de pesos incrementadas	Subgerente de planeación/gerencia general	124.795	132.646	100%	15%	15%
Subtotales perspectiva financiera						30%	30%
Desempeño perspectiva financiera							100%
PERSPECTIVA CLIENTES							
3. Incrementar en la Industria de Licores del Valle- ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.	Ventas en millones de unidades de botella de 750 incrementadas	Subgerente Comercial y de Mercadeo	10.4	9.80	94%	10%	9%
4. Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027	Satisfacción de los Grupos de Interés Incrementados	Subgerente Comercial y de Mercadeo- subgerente administrativo	95%	87%	91%	15%	14%
Subtotales perspectiva clientes						25%	23%
Desempeño perspectiva clientes							92%
PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS							
5. Fortalecer en un 100% los mecanismos de seguridad de los productos.	Mecanismos de seguridad de los productos fortalecidos	Subgerente de producción	100%	100%	100%	5%	5%
6. Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión al año 2027.	Nivel de desempeño de los procesos del SIGILV incrementado.	Subgerente de planeación/ Gerente general	89%	92%	100%	20%	20%
Subtotales perspectiva procesos internos						25%	25%
Desempeño perspectiva procesos internos							100%
PERSPECTIVA CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE							
8. Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos.	Servidores públicos capacitados y desarrollados	Subgerente Administrativa	90%	82%	82%	20%	16%
Subtotales perspectiva crecimiento y aprendizaje						10%	16%
Desempeño perspectiva crecimiento y aprendizaje							82%
7. Incrementar a 98% el Desempeño global de la organización al año 2027.	Nivel de desempeño global de la organización incrementado.	Subgerente de planeación/ Gerente general	96%			100%	94%
	Rango de gestión	% de cumplimiento de la meta				META	98%
	Desempeño sobresaliente	90% - 100%				VARIACIÓN	96%
	Desempeño satisfactorio	70% a 89%					
	Desempeño Regular	61% a 69%					
	Desempeño no cumplido	Menor al 60%					

Fuente Subgerencia de planeación y gestión.

Ahora si se confronta este indicador de impacto (eficacia) como lo es el Desempeño Global de la Organización 94%, con el indicador de eficiencia como lo es el de cumplimiento de los planes de Acción que se refleja en el cuadro No. 1, donde obtuvo un resultado total del ponderado del 91%; se observa que este cumplimiento de las actividades planeadas para la vigencia 2024 en los planes de acción de los diversos procesos que operan en la ILV se cataloga como sobresaliente, impactando así positivamente los Objetivos Estratégicos logrando alcanzar lo programado, con una calificación sobresaliente en este indicador como lo es el 94%. Con lo que la gestión de la ILV, garantiza razonablemente un aseguramiento del recurso pues refleja una eficacia en su uso en logro de excelentes resultados, tal como se contempla en esta evaluación y se consigna más adelante.

B. PERSPECTIVAS E INDICADORES ESTRATÉGICOS.

1) PERSPECTIVA FINANCIERA

Esta perspectiva alcanzo un nivel de eficacia en su desempeño de un 100%, que corresponde al cumplimiento del ponderado asignado que es del 30%. Hace parte de ella los objetivos estratégicos como son: a) Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año, asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio. b) Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno; para el periodo evaluado se fijó la meta de \$124.725 millones

- **1. Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año, asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio**

INDICADOR

Meta de resultado 2024: Rentabilidad del 20%

Indicador de resultado: Margen Operacional

Resultado a diciembre 31 de 2024: 20%

Cumplimiento: 100%

Rango de Gestión: satisfactorio

Según los estados financieros preliminares producidos por el área de contabilidad de la empresa, el margen operacional consolidado es de un 20% a diciembre 31 de 2024, donde se tiene una utilidad operacional de 29 mil 928 millones 261 mil 280 pesos, que comparado con los resultados de la vigencia 2023 (23 mil 174 millones 644 mil 194 pesos), refleja un crecimiento del 29% que equivale 6 mil 753 millones 617 mil 086 pesos. Con respecto a la meta anual de un 20%, presenta un cumplimiento del 100%, para un rango de gestión satisfactorio. Se observa en el cuadro No.2, donde este indicador ha venido en acenso en los últimos cuatro años, donde frente al 2023 este aumento en 5 puntos porcentuales.

CUADRO No.2



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



Año	2021	2022	2023	2024
%	12%	13%	15%	20%

Se evidencia con esta gestión del 2024, que con el cumplimiento de este objetivo estratégico, se ha podido sanear significativamente los estados financieros, pasando de un patrimonio negativo acumulado por valor de 10 mil 84 millones 949 mil 5 pesos que venía arrastrando a diciembre del 2023, a uno positivo que se refleja a diciembre 31 del 2024, por valor de 38 mil 590 millones 865 mil 796 pesos, presentando una variación absoluta alrededor 48 mil 676 millones, esta positiva gestión genera que la ILV para los diversos grupos de interés sea vista como una empresa viable y de gran relevancia en el mercado, abriendo mayores oportunidades para atender y competir en el mercado.

Igualmente tenemos el 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.

Aporta al logro de este Objetivo Estratégico, la gestión presupuestal de ingresos, donde para la vigencia 2024 se aprobó un presupuesto de 216 mil 642 millones 261 mil 308 pesos, alcanzando una ejecución del 82,48% que corresponde a la suma de 178 mil 681 millones 004 mil 074 pesos, de los cuales es generado por la venta de alcohol y la del giro del negocio(por licores) la suma de 148 mil 883 millones 858 mil 293 pesos, que comparados con el del 2023 presenta una disminución del 1%, presentándose a la vez frente al 2023 una disminución significativa del 8% del costo de venta que para el 2024 está por el valor de 81 mil 222 millones 777 mil 281 pesos, siendo este el negocio de la empresa el que genere un margen bruto del 45% (datos tomados de contabilidad) estando por encima en 4 puntos porcentuales en relación al resultado reflejado en el 2023, que fue del 41%.

De lo anterior, se observa que la empresa frente al 2023, en su gestión del costo de venta presento una reducción del 8%, mientras que los ingresos operacionales 1% lo que incide positivamente en obtener un mejor margen bruto en este periodo fiscal.

El nivel de resultado alcanzado, en este objetivo estratégico del 20% de rentabilidad, es el reflejo de la gestión integral de la empresa, estando impactado, por el logro de las metas propuestas en el plan de acción de los procesos de Gestión gerencia y la Gestión financiera, que como se indica en el Cuadro No. 1, estas dieron cumplimiento de un 99% las que han sido liderada por las dependencias de Subgerencia Financiera y la Gerencia como segunda línea de defensa, el seguimiento y control que como línea estratégica ejercen en la operatividad los comités de Gestión y Desempeño como el financiero.

La gestión adelantada por parte de Subgerencia financiera en cumplimiento al Plan de Acción propuesto en el proceso de gestión financiera, es de referenciar la estrategia de inversiones y recursos de la entidad, ya que ella ha arrojado positivos resultados

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 sostener como mejorar la rentabilidad del 20% que ha obtenido y se ha fijado la ILV.

- **2. Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.**

INDICADOR

Meta año 2024: \$124.725.000.000

Resultado al 31 de diciembre de 2024: \$132.645.584.106

Cumplimiento: 106%

Rango de Gestión: Excelente

Se identifico que, en el periodo comprendido enero 1 a diciembre 31 de 2024, se transfirieron un total de 132 mil 645 millones 584 mil 106 pesos (\$132.645.584.106), un nivel de cumplimiento de este objetivo estratégico institucional de un 106% con relación a la meta del año de 124 mil 725 millones de pesos (\$124.725.000.000), lo que equivale a una transferencia adicional en la vigencia para la inversión social, por la suma de \$7.920.584.106. Atendiendo con ello la alineación del Plan Estratégico de la ILV con Meta Producto fijada en el Plan de Desarrollo Departamental 2024 – 2027, en lo correspondiente a la vigencia 2024, cumpliendo así en un 24,67 del total acumulado esperado en el cuatrienio, atendiendo satisfactoriamente la razón de ser de la misionalidad de la empresa.

El Excelente resultado de un 106% alcanzado en las transferencias durante este primer año fiscal del cuatrienio como el aporte obtenido del 24,67% en lo concerniente al total del periodo del gobierno departamental, es el impacto de los procesos liderados por las Subgerencias Financieras y de Mercadeo, que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción de Gestión Gerencial, Gestión financiera y la Gestión de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No. 1, estas dieron cumplimiento de un 96,8%.

2) PERSPECTIVA CLIENTE



La perspectiva alcanza 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. Implementar en la industria de licores del valle - ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno**

INDICADOR

Meta año 2024: 10.430.000 botellas de 750cc

Resultado al 31 de diciembre de 2024: 9.781.566 unidades botellas de 750cc

Cumplimiento: 93.78%

Rango de Gestión: Sobresaliente

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 (2024 – 2027), que orienta la gobernación del Valle del Cauca. Se puede observar que, con relación al año evaluado, enero 1 a diciembre 31 de 2024, se vendió, un total de 9 millones 781 mil 566 (9.781.566) de unidades de botellas de 750cc, arrojando así un cumplimiento de un 93.78% con respecto a la meta establecida de 10 millones 430 mil (10.430.000) unidades de botellas de 750cc; lo que equivale frente a la meta de la vigencia 2024 proyectada en una menor venta en unidades de botella en el valle del cauca que es la referencia contemplada en el plan de desarrollo y que incide directamente en la transferencia al Departamento de 648 mil 434 unidades de 750cc, (648.434) en esta vigencia.

Frente a las unidades vendidas en el mercado del Valle del Cauca en el 2023, que fueron de 10 millones 427 mil 678 unidades de botellas de 750cc, se observa que lo generado en el 2024 es el 94% de esta, con lo que se puede manifestar que la gestión adelantada por la empresa en un año ha sido impactada por la contracción del mercado; generando en este primer año fiscal del periodo de gobierno, que el impacto de la estrategia de mercadeo para incrementar el 22% en ventas y según el Plan Estratégico está proyectada en 41 millones 720 unidades de botellas en 750cc al final del periodo de gobierno (año 2027), se encuentra levemente rezagada en el 1,56% pues la gestión efectiva de ventas de la vigencia fiscal en estudio (9.781.566) ha aportado en lo programado para el cuatrienio el 23,44% pues la meta trazada para el 2024 tenía una participación del 25%.

Por otra parte, teniendo en cuenta el cumplimiento misional de la empresa, en el desarrollo de su actividad comercial atiende otros mercados, se identifica que el total de unidades vendidas por la ILV en el 2024, que incluye a otros departamentos (nacional) y exterior, es de 10 millones 028 mil 875 unidades de botellas de 750cc, se tiene que la gestión de este año fiscal frente al objetivo estratégico es del 96,2%, participando en lo planteado frente al cuatrienio con un 24,04% presentando una desviación del objetivo del 0,96%.



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



En la gestión para atender este objetivo, además de las instancias de gobierno y control, como son los comités de gestión y desempeño, el de Control Interno, el Financiero, el de mercadeo y la Junta Directiva, 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 Satisfactorio resultado de un 93.78% alcanzado en unidades vendidas durante el primer año (2024) del cuatrienio en el departamento del valle, como el obtenido que representa en su integridad de ventas el 24% de lo proyectado para el periodo (2024-2027), es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción por los procesos de la Gestión Comercial y de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No. 1, estas dieron cumplimiento de un 99%, considerandos como sobresaliente la gestión las dependencias lideradas por las Subgerencia Comercial y de Mercadeo.

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. Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027**

INDICADOR

Meta año 2024: 95%.

Resultado al 31 de diciembre de 2024: Índice de Satisfacción: 86,5%

Escala de calificación: Buena

Cumplimiento: 91,05%

Rango de Gestión: Excelente

De la meta fijada para la vigencia 2024, 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 86,5% ubicado para este año en una escala de satisfacción buena, según estudio adelantado sobre Investigación de Mercadeo Nivel de Satisfacción del Cliente 2024 (Signos Media Marketing 360°), con respecto a la meta que es de un 95%, un nivel de cumplimiento de un 91,05%, 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 2021-2024, que el índice de satisfacción de las partes interesadas de la empresa y la marca ha venido oscilando entre 86% y 87,5% presentando en el 2024 frente a lo obtenido de 87,4 en el 2023 una disminución de 0,9 del porcentaje obtenido, pues en los



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



dos años anteriores al de la vigencia en estudio es donde se ha reflejado 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.

Cuadro No.5 Comparativo nivel de satisfacción periodo 2021 – 2024

Año	2021	2022	2023	2024
%	86	87.1	87.4	86.5

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 2024 realizo una Investigación de Mercado Nivel de Satisfacción del Cliente, donde se plantea como Objetivo General, Brindar 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 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 1183 consumidores, encuestando a 611 mujeres, que representan el 52% y 572 hombres que corresponden al 48% de la muestra.

Grafica No. 2

**RESPUESTAS DE
LOS CONSUMIDORES**



1.183



611

52%

572

48%



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



De la Grafica No.3, se identifica que el Índice de satisfacción obtenido para el año 2024 es resultado del producto de la medición de desempeño de cuatro variables como son: a) Facilidad para encontrar los productos ILV (88,6%), b) Desempeño ILV (89,2%), c) Calidad de los productos ILV (89,8%) y, c) Sistemas de seguridad de los productos ILV (79,8%).

De estas variables, se identifica que la de mayor importancia para el consumidor con un 28,1% es la de Sistemas de seguridad de los productos ILV, de estos resultados se puede concluir que es bueno el desempeño en tres de las variables, que solo una de ellas está ubicada en el rango de Aceptable siendo está a la vez a la que el consumidor le asigna mayor importancia como ya se menciona en este párrafo.

Grafica No. 3

CONCLUSIONES



Índice de Satisfacción: 86,5%

Categoría de producto.	Importancia	Desempeño
Facilidad para encontrar los productos ILV.	22,0%	88,6%
Desempeño ILV	26,2%	89,2%
Calidad de los productos ILV	23,6%	89,8%
Sistemas de seguridad de los productos ILV	28,1%	79,8%
Índice General		86,5%

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

Julius K. Bell, "Theory of high performance" 2002

- 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 86,5% ubicándolo en una escala de satisfacción como Bueno para el año 2024.
- El mayor nivel de importancia para los consumidores son los sistemas de seguridad de los productos (28,1%) 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 26.2%.

Fuente Estudio Mercadeo Nivel de Satisfacción del Cliente 2024

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.

Del total de las ventas de aguardiente efectuadas por la ILV, en la vigencia 2024, ubico en el departamento del valle del cauca alrededor del 97,53%; lo que corresponde a 9,78 millones de unidades de botellas 750cc; 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

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 15 de 24



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



sostenimiento en el tiempo de la empresa, en el momento que se haga realidad en la práctica la normativa de abrir fronteras.

La gestión en alcance de la meta que dio el 91,05%, que se reflejó en un índice del 86,5% para el 2024 es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas propuestas en el plan de acción del proceso de Gestión Comercial y de mercadeo, que como se indica en el Cuadro No.1, estas dieron cumplimiento de un 100%, considerando como eficiente su ejecución de la dependencia liderada por la Subgerencia de Comercial y Mercadeo.

3) PRESPECTIVA PROCESOS INTERNOS

- **5. Fortalecer en un 100%, los mecanismos de seguridad de los productos.**

INDICADOR

Meta año 2024: 100%

Resultado al 31 de diciembre de 2024: 100%

Cumplimiento: 100%

Rango de Gestión: Sobresaliente

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 2024 para cumplir con las necesidades del mercado 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 Ronces. 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 Ronces, 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 2024 se cumplió en un 100% con su disponibilidad para la producción de licores

Se ejecutan las capacitaciones institucionales a los stakeholders (partes interesadas): entidades gubernamentales, distribuidor, mayorista, minoristas

Se ejecutan mesas de trabajo con entidades gubernamentales: Acil, Rentas, Polfa, entre otros

Apoyo a las incautaciones de licor adulterado

Adquisición y puesta en marcha de la lámpara Luz UV. Aseguramiento de las condiciones microbiológicas del agua de preparación para licores, mejorando capacidad de utilización del recurso hídrico.

Instalación y puesta en marcha de inspectores que miden cinco variables automáticamente con sus respectivas mesas de rechazo: Presencia de tapa, Presencia de etiqueta, Correspondencia de etiqueta al producto envasado, Código de barras y Volumen de llenado

La gestión logro alcanzar el objetivo propuesto del 100% para el 2024, es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas contenidas en el plan de acción del proceso de la Gestión de producción, que como se indica en el Cuadro No.1, estas dieron cumplimiento de un 100%, considerando como eficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo, que es liderado por la dependencia de la Subgerencia de Producción.

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.

- **6. Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión al año 2027**

Meta año 2024: 92%.

Resultado al 31 de diciembre de 2024: 92%

Indicador: Nivel de Desempeño de los procesos del SIGILV

Escala de calificación: Cumplida

Cumplimiento: 100%

Rango de Gestión: Sobresaliente





**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



Se puede evidenciar, que los órganos de gestión y control de la ILV, han venido operando de forma cíclica y continua, lo que ha conducido que la capacidad administrativa y gerencial de la empresa se fortalezca y garantice de forma razonable el aseguramiento en el logro de los objetivos estratégicos.

Se identifica, que en la Empresa se ha dado, 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 y el Plan Estratégico (2024-2027), la aplicación de estas como la de Administración de Riesgos Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (SARLAFT).

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 documentado, cuenta con un sistema de calidad certificado, 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 permitió renovar la certificación del Sistema de Gestión de Calidad como en el seguimiento realizado en esta vigencia sostener la del sello del producto.

Este objetivo se mide a través del indicador promedio ponderado de los resultados de los indicadores de todos los procesos que denominamos BSC- nivel II procesos. Tal como se identifica en el grafico No. 5, los 17 procesos Alcanzan en el nivel de desempeño una ejecución de un 92% que representa un cumplimiento del 100% con respecto a la meta que se estableció para el 2024 que es del 92%. 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:		Período evaluado:		
PROCESO	Nombre del indicador	Formula	Ponderac.	Desempeño
			1	Trimestral
1	Desempeño del proceso de Gestión de Recursos Financieros		6%	6%
2	Desempeño del proceso de Gestión comercial y de mercadeo		10%	5%
3	Desempeño del proceso Gestión Logística Abastecimiento y Producto Terminado		9%	7%
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 Gestión Jurídica		6%	6%
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 Gestión del Talento Humano		5%	4%
	Desempeño del proceso Gestión Calidad del Producto		6%	6%
11	Desempeño del proceso Gestión Tecnológica		4%	4%
12	Desempeño del proceso Gestión de Adquisición y Suministros		6%	6%
13	Desempeño del proceso Gestión Documental		4%	4%
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	Desempeño del proceso de seguridad y salud en el trabajo		7%	7%
NIVEL DE DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS DEL SIGILV			100%	92%
	Rango de gestión	% de cumplimiento de la meta	META	92%
	Desempeño sobresaliente	90% - 100%	VARIACIÓN	100%
	Desempeño satisfactorio	70% al 89%		
	Desempeño Regular	61% al 69%		
	Desempeño no cumplido	Menor al 60%		

El reflejo de este resultado del nivel de desempeño de los proceso 92% para el 2024, 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 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 91%, 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 100%.

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 eficiencia de la operatividad de seguimiento, 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.

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.

❖ **Perspectiva Crecimiento Y Aprendizaje**

- **7. Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos**

Meta año 2024: 90%.

Resultado al 31 de diciembre de 2024: 82%

Cumplimiento de Meta: 91,11%

Escala de calificación: Cumplida

El área de la Subgerencia Administrativa, a través del proceso Gestión de Talento Humano desarrolló en la vigencia de 2024, presenta un cumplimiento de un 91% 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 2024.

Se ejecuto Plan Institucional de Capacitación para contribuir al mejoramiento de las competencias del personal, a través de él se formó al personal de la ILV, con el propósito de cerrar brechas como de actualizar conocimientos.

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.

La gestión logro alcanzar el objetivo propuesto del 91% para el 2024, es el impacto que tuvo el cumplimiento de las metas contenidas en el plan de acción del proceso de la Gestión de Talento Humano, que como se indica en el Cuadro No.1, estas dieron cumplimiento de un 55%, considerando como deficiente su ejecución, a la vez se puede expresar que con ello se obtuvo una excelente eficacia en el logro del objetivo, que es liderado por la dependencia de la Subgerencia Administrativa.

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, se tiene documentado un proceso de seguimiento de plan de Estratégico y de acción, 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.



**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



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

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. Se espera que con la implementación, mejora y operación del software solución disminuya este riesgo.

AVANCES Y MEJORAS DE LOS PROCESOS:

MIPG se ha actualizado y atemperado a la realidad de la ILV, el acto administrativo de adopción con los nuevos roles que contiene el manual del DAFP sobre MIPG. En la operatividad del SARLAFT se aplica lo contemplado en la política en cuanto a la consulta en la debida diligencia de los terceros que se vinculan en la operatividad y gestión de la ILV.

Maduración en la aplicación de instructivos Herramienta de seguimiento a los objetivos estratégicos. Como la alineación de los Sistemas de Gestión de la empresa y el de Control. Construcción, elaboración y aprobación del Plan de Mejoramiento de conformidad a la evaluación de la información reportada en el FURAG que mide el nivel de avance de MIPG, y la evolución independiente del Sistema de Control Interno.

RECOMENDACIONES:

1. Se recomienda fortalecer en la primera línea de defensa (líderes de proceso), la operatividad de seguimiento, monitoreo, control como de reporte en oportunidad y calidad de la información sobre el Plan de Acción, 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 de manera oportuna 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 (ISOLUTIONS) para la administración ágil y eficaz de los Sistemas de Gestión como ISO 9001, MIPG y SARLAFT para el cumplimiento normativo se realice 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 2024, obteniendo una medición del desempeño global del 94%; siendo este sobresaliente.

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 2024, la ILV refleje positivos resultados, alcanzando así el cumplimiento de los ocho Objetivos Estratégicos, de los indicadores y metas que los procesos gestionan y controlan, logrando sanear los estados financieros que para el 2024 arrojan un patrimonio positivo.

También en este ejercicio se ha podido identificar oportunidades de mejora, para fortalecer instancias de seguimiento y control, como son fortalecer la apropiación en la alta dirección de los instrumentos o herramientas que se ha dado la entidad, como a la vez la gestión del riesgo donde en sus procesos de autocontrol se evalué la eficiencia de los controles definidos y se consolide la trazabilidad de materialización de riesgos.

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



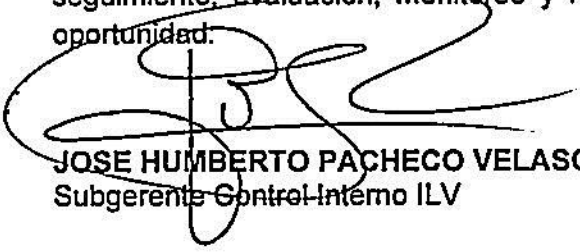


**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE**

890.399.012 -0



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 Montaño - Profesional Universitario V
Julián Andrés Soto O - Técnico IV