

**Vigilamos
el patrimonio
Regional**



**CONTRALORIA
DEPARTAMENTAL
DEL VALLE DEL CAUCA**

**INFORME CONSOLIDADO DE AUDITORÍA
CON ENFOQUE INTEGRAL
Modalidad Regular**

**INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE
VIGENCIAS 2009 - 2010**

**CDVC- No. 02
MAYO DE 2011**



AUDITORIA CON ENFOQUE INTEGRAL

Contralor Departamental	Carlos Hernán Rodríguez Becerra
Contralor Auxiliar para Control	Lisandro Roldan González
Contralor Auxiliar para el Sector Central	María del Pilar Giraldo
Representante Legal de la Entidad	Bernardo Collazos Vidal
Equipo de Auditoria	
Líder	Rosa Belisa Góngora G.
Auditores	Luis Mario Molina González Francia Ibetty Ramírez Fernando Arévalo



TABLA DE CONTENIDO DEL INFORME

	Página
INTRODUCCION	4
1 HECHOS RELEVANTES DEL CONTEXTO	5
2 METODOLOGIA	8
2.1 ALCANCE DE LA AUDITORIA	8
2.2 ANTECEDENTES - SEGUIMIENTO PLAN DE MEJORAMIENTO	9
3 RESULTADOS DE LA AUDITORÍA	10
3.1 GESTION	10
3.1.1 DIRECCIONAMIENTO GENERAL Y CONTROL.	10
• Actuación de la Junta Directiva	10
• Planeación	11
• Evaluación del Sistema de Control Interno	16
3.1.2 PRESTACIÓN DE SERVICIOS	18
• Cumplimiento de su actividad misional	18
• Producción de licor	18
• Gestión Comercial y de Mercadeo	22
3.2 FINANCIAMIENTO	26
• Gestión de los Recursos Financieros	26
• Estados Contables	27
• Presupuesto	44
• Cierre Fiscal	47
• Control Interno Contable	49
• Riesgos Financieros que afectan la viabilidad de la ILV	50
4. LEGALIDAD	50
• Cumplimiento Marco Normativo de la Contratación	50
• Gestión Contractual	51
• Impacto de la Contratación	60
• Procesos Judiciales	60
5. QUEJAS	64
6. REVISION DE LA CUENTA	65
7. ANEXOS.	69
1. Dictamen Integral Consolidado	70
2. Opinión Estados Contables	73
3. Cuadro Resumen de Hallazgos	76



INTRODUCCION

Este Informe contiene los resultados obtenidos en desarrollo de la Auditoria con Enfoque Integral practicada por la Contraloría Departamental del Valle del Cauca a la Industria de Licores del valle utilizando como herramientas las normas legales, el análisis y el conocimiento, con el fin de dar un concepto integral sobre la gestión de la administración de la Entidad en las vigencias 2009 y 2010, desde diferentes ejes temáticos.

Esta auditoría se desarrolló con un énfasis especial en el cumplimiento de la función que le corresponde a las Empresas Industriales y Comerciales del Estado y a los resultados que de ella se derivan en procura de un mejor bienestar de la población en su área de influencia.

En busca de éste objetivo, se realizó un trabajo que contó con un equipo interdisciplinario de profesionales, la colaboración de los funcionarios de la entidad y la información por ellos suministrada.

El presente informe se inicia describiendo los Hechos Relevantes del Contexto que enmarcan el proceso auditor. Acto seguido se describe la metodología utilizada para entrar a la narración de los principales resultados obtenidos durante la auditoria.

Finalmente, y de manera sintetizada, como anexo se presenta el Dictamen Integral Preliminar que califica la gestión de la entidad, determina el fenecimiento de las cuentas revisadas, así como la consolidación de los presuntos hallazgos.



1. HECHOS RELEVANTES DEL CONTEXTO

Con el auto No. 000914 por medio del cual se Admite y Comisiona Control Excepcional a Industria Licorera del Valle, resuelve Admitir y autorizar la realización del Control Excepcional requerido a la señora Contralora General de la República por el Gobernador del Valle del Cauca, sobre la Industria de Licores del Valle del Cauca con las consideraciones expuestas en la parte motiva de este auto.

Mediante oficio 82113 – 042 radicado en la Contraloría Departamental del Valle con CACCI No. 39 del 11 de enero de 2011, el Doctor Rafael Enrique Romero Cruz, Contralor Delegado para Investigaciones, Juicios Fiscales y Jurisdicción Coactiva, de la contraloría General de la República comunica que a través de auto comisorio No. 000914, fechado el 20 de diciembre de 2010, se comisiono a la Contraloría Delegada para el Sector de Infraestructura Física, Telecomunicaciones, Comercio Exterior y Desarrollo Regional de la Contraloría General de la República, para que asuma el conocimiento por vía de control excepcional sobre la Industria de Licores del Valle del Cauca.

Teniendo en cuenta lo antes expuesto se informa que dentro del desarrollo de la auditoria no se abordó el tema y las actuaciones administrativas que se derivan del Contrato de Comercialización (Contratos, Interventoría, plan comercial, etc.) con la UT comercializadora Logística Integral, el cual es analizado por la Contraloría General de la República.

La Industria de Licores del Valle, es una Empresa Industrial y Comercial que mantiene el monopolio de licores en el Departamento del Valle del Cauca, sus ventas están concentradas en un 96% en su área de influencia, por esta razón se ha realizado esfuerzos por diversificar geográficamente sus ventas a través de convenios de intercambio de licores con otros departamentos como Risaralda, Cundinamarca, Chocó, entre otros, para comercializar el licor en otros departamentos. El principal producto que genera sus ingresos son las ventas de producto líder el aguardiente blanco sin azúcar, desarrollado en el 2006 y posicionado muy fuerte en el mercado local a partir del año 2007.

La Industria de licores del Valle, en su operación Industrial y Comercial genera importantes recursos para la inversión en el Departamento del Valle del Cauca, que permiten atender aspectos sociales en salud, Educación, deportes autores vallecaucanos y funcionamiento del Departamento; como también permite la financiación de actividades feriales, culturales y comunitarias programadas por parte de las alcaldías municipales de los 42 municipios, que hacen parte de la Gestión Comercial.



El licor del Valle comparado con los precios del mercado, está por encima, dado el alto costo del grado alcoholimétrico, uno de los tres más altos del país, lo que impiden en materia de precios ser competitivo, ante los demás productos provenientes de otros departamentos.

La compañía tiene limitaciones comerciales fuertes, porque su mercado está centralizado en el Valle, “el 98% de aguardiente se vende en el Departamento, mientras que competidores fuertes como Caldas, comercializa el 88% de su producción por fuera de su región”. El plan de mercadeo para vender más, y crecer hacia otras regiones aún no está en ejecución.

El contrabando está impactando en las ventas del licor en el Departamento del Valle que a nivel Nacional alcanza el 24% del mercado.

En “Estudio de la Adulteración y falsificación de Bebidas Alcohólicas en Colombia 2001-2008” resultado del esfuerzo de ACIL, ACODIL, Guala Closures de Colombia, Peldar S.A. y la Pontificia Universidad, se profundiza en el conocimiento sobre el estado real de las prácticas de adulteración y falsificación en el mercado de Bebidas alcohólicas en Colombia y el impacto que tiene sobre la salud y los fiscos departamentales.

Entre los resultados más importantes del citado informe sobresalen los siguientes:

- *En Colombia, aproximadamente el 24% de las bebidas alcohólicas consumidas es falsificado o adulterado*
- *Este delito conlleva una pérdida promedio en Impuesto al consumo y una pérdida promedio en el recaudo.*
- *El costo de oportunidad para el sector salud, número de afiliaciones al régimen subsidiado de salud o UPC-S, por las pérdidas en impuestos debidas a la adulteración y falsificación de licores, es de 990.181 personas.*

Entre las recomendaciones institucionales del mismo informe se puede extraer las siguientes:

- *Incentivar la adopción de nueva y mejor tecnología para innovar en la seguridad de los productos e insumos que son fácilmente falsificables o reutilizables.*
- *Se requiere que las entidades de vigilancia y control actualicen y unifiquen las bases de datos de los productos, y de las personas jurídicas y naturales autorizadas para importar o producir bebidas alcohólicas.*
- *Continuar y fortalecer las campañas anti-falsificación en conjunto y en coordinación con los gremios de sector, empresarios, asociaciones de consumidores,*



gubernaciones, alcaldías, superintendencia nacional de salud, INVIA y Policía Nacional.

Según Acil el consumo de aguardiente viene en alza desde el 2008. Hasta el primer trimestre de este año 2011 las principales compañías vendieron 9.4 millones de botellas, 25% más que en el 2010.

Los costos de venta en el 2010, presentaron un comportamiento estable con relación al 2009, entre otros factores por la revaluación del dólar, puesto que el principal insumo que es el alcohol, es importado del Ecuador.

El Plan de Desempeño suscrito en el año 2007, permitió la reestructuración de la empresa y evitar su liquidación por los negativos resultados de las vigencias 2005 y 2006.

La alta rotación de los puestos directivos, ha impedido la consolidación de estrategias de largo plazo. La falta de una clara perspectiva a futuro, y en muchos casos la poca experiencia especializada en este tipo de entidades de algunos constituyen un limitante al fortalecimiento de la Entidad. El cambio de administración, tres veces en el último año y cambio de junta directiva al interior de la Industria afecta la calificación de la Gestión.



2. METODOLOGIA

El propósito fundamental de esta Auditoría es determinar si la Industria de Licores del Valle ha contado con un direccionamiento claro y visible, que le permita tener operaciones industriales, administrativas y asistenciales eficientes y efectivas con el fin de cumplir con su Misión a través de sus operaciones.

La evaluación se llevó a cabo de acuerdo con Normas de Auditoría Gubernamentales Colombianas (NAGC) compatibles con las Normas Internacionales de Auditoría (NIAS) y con políticas y procedimientos de auditoría con enfoque integral prescritos por la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, consecuentes con las de general aceptación; por lo tanto, requirió acorde con ellas, de planeación y ejecución del trabajo de manera que el examen proporcione una base razonable para fundamentar los conceptos y la opinión expresada en el informe integral.

La Auditoría incluyó el examen, sobre la base de pruebas selectivas, de las evidencias y documentos que soportan la gestión de la Entidad, las cifras y presentación de los Estados Contables consolidados y el cumplimiento de las disposiciones legales, así como la adecuada implementación y funcionamiento del sistema de Control Interno y el cumplimiento del plan de mejoramiento; los estudios y análisis se encuentran debidamente documentados en papeles de trabajo, los cuales reposan en los archivos de la Contraloría Auxiliar para el Sector Central.

El trabajo se realizó con un equipo multidisciplinario conformado por cuatro (4) profesionales en las áreas de contaduría, derecho, economía y administración a través del análisis documental, entrevistas, encuestas, discusiones y concertaciones en mesas de trabajo donde se involucró a funcionarios de la entidad.

Los presuntos hallazgos se dieron a conocer oportunamente a la Administración dentro del desarrollo de la auditoría y las respuestas dadas por ellos fueron analizadas y se excluyeron del informe los hallazgos que se encontraron debidamente soportados.

2.1 ALCANCE DE LA AUDITORÍA

El Dictamen Integral Consolidado derivado de los resultados de la presente auditoría, corresponde y se limita al análisis de la gestión realizada por la entidad en el periodo comprendido entre el 1 de enero de 2009 al 31 de diciembre de 2010. *Teniendo en cuenta el auto No. 000914*, del 20 de diciembre de 2010, en el cual se comisionó a la Contraloría Delegada para el Sector de Infraestructura Física, Telecomunicaciones, Comercio Exterior y Desarrollo Regional de la Contraloría General de la República, para que asuma el conocimiento por vía de control excepcional sobre la Industria de Licores del Valle del Cauca, no se abordó el tema y las actuaciones administrativas que se



derivan del Contrato de Comercialización (Contratos, Interventoría, plan comercial, etc.) con la UT comercializadora Logística Integral suscrito en el año 2008, el cual es analizado por la Contraloría General de la República.

Riesgos Financieros de la ILV:

El cumplimiento de las obligaciones por parte de la Empresa al Departamento con el impuesto de participación, el cual le genera unos intereses de mora del 5% por mes o fracción de mes, en caso de no cumplirse, lo que para la facturación de la industria es demasiado alto y riesgoso.

La estacionalidad de las ventas en los primeros meses del año, en donde no hay facturación, esto hace que no se cuente con los recursos suficientes para cubrir todos los gastos fijos.

El Pasivo Pensional que tiene la Empresa es muy alto, en el fondo creado para esta fin solamente se tiene provisionado \$17.330 millones, que no alcanza para cubrir el pasivo que según los cálculos está valorado en \$102.000 millones producto del estudio realizado por la Firma para determinar el Cálculo Actuarial de los pasivos pensionales entregado en diciembre de 2010.

La carga prestacional de los pensionados de la Empresa es muy alta y puede llegar en un momento dado a generar iliquidez. En la actualidad la Industria de licores cuenta en su planta de cargos con 11 empleados públicos, 89 trabajadores oficiales para un total de 100 funcionarios activos y los jubilados ascienden a 463. La nómina mensual de los activos asciende a \$214 millones aproximadamente, y la de los jubilados \$840 millones, para un total de \$1.054 millones, lo que significa que el 80% de la nómina corresponde a jubilados y el 20% a funcionarios activos.

2.2 ANTECEDENTES - SEGUIMIENTO PLAN DE MEJORAMIENTO

Se evaluó el Plan de Mejoramiento a través de la Auditoría; efectuando el estudio, a las (10) acciones correctivas, de las cuales se cumplieron en su totalidad (9) y de manera parcial (1), situación que llevo a la entidad auditada a obtener una calificación de 98% de cumplimiento.

La acción que se cumplió parcialmente fue la siguiente:

1. La correspondiente al hallazgo que no se cuenta con un programa financiero que maneje de manera integrada las áreas de tesorería, contabilidad, presupuesto y facturación, generando traumatismo en la integralidad, en la actualidad la empresa adquirió un programa financiero de integración e implementación de los módulos de



manufactura, mantenimiento, comercial y presupuesto, este programa será entregado en mayo de 2011, su ejecución va en un 90%

A través del proceso auditor, se evaluó esta acción que se cumplió parcialmente encontrándose que no se han cumplido totalmente, las cuales se deben incluir en el nuevo Plan de Mejoramiento, para posterior verificación.

3. RESULTADOS DE LA AUDITORÍA

A continuación se presentan en forma detallada los diferentes puntos temáticos, que fueron objeto de la presente auditoría, con los resultados obtenidos como efecto de la actual evaluación.

- **GESTION**

Se abordaron diferentes áreas de la Industria de Licores del Valle, con el fin de determinar la forma en que elaboró su planeación y la ejecución en cumplimiento de sus objetivos, examinando si los recursos disponibles involucrados en las diferentes actividades fueron asignados, distribuidos, recaudados y utilizados de manera eficiente, económica y eficaz.

3.1.1. DIRECCIONAMIENTO GENERAL Y CONTROL

Actuación de la Junta Directiva

A través del Acuerdo No. 026 de octubre 3 de 1994 se dicta el Estatuto de la ILV, modificado por el Acuerdo 015 de 1995 y el Acuerdo 018 de octubre 26 de 2009.

Las actas son documentos que dan cuenta de los temas tratados y las decisiones que ha tomado la Junta Directiva, se observa que la misma no se reúne con la periodicidad establecida en sus estatutos, debiéndose reunir en sesiones ordinarias por lo menos una vez al mes y extraordinariamente cuando sea convocada por el Gobernador del Departamento o por el Gerente de la Empresa, sin embargo de acuerdo a las actas de junta directiva puestas a disposición del equipo auditor se observa que en los meses de enero y febrero no se reunieron en las vigencias auditadas, como tampoco en los meses de mayo, agosto de 2009 y abril, mayo, agosto, septiembre y noviembre de 2010.

Las actas de junta directiva de octubre 15 y 26 y diciembre 4 de 2010, no se encuentran firmadas por el Secretario (a) de la Junta, así mismo no se observa la lista de asistentes con su correspondiente firma, teniendo en cuenta las decisiones que se tomaron en cada reunión.



En los Estatutos se fijan las funciones del Gerente General en la que señala la de suscribir los actos y contratos que deban expedirse o celebrarse de conformidad con las normas legales vigentes, en dichos estatutos dentro de las funciones de la junta directiva no preceptúa en qué casos puede contratar el Gerente o hasta que cuantía, quedando la autorización en forma general, que dada la naturaleza de la ILV, es muy riesgoso especialmente por las compras de materias primas, siendo cuantías altas y constantes, el cual podría afectar el normal desarrollo de la gestión administrativa y comercial de la Industria.

Planeación

El Plan Estratégico Institucional (2008 – 2011), de la Industria de licores del Valle (ILV), se encuentra alineado con **el Plan de Desarrollo del Departamento del Valle del Cauca**, en el CAPITULO III DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD. Cuyo objetivo general es “Promover la productividad, la atracción de inversión y las exportaciones para consolidar el desarrollo económico incluyente, la generación de empleo, la formulación de la economía asegurando la ruta hacia la competitividad sistémica y sostenible.”. ESTRATEGIA: Aumentando la participación de los productos de la Industria de Licores en el mercado nacional e internacional. PROGRAMA: 3061. Valle Productivo y competitivo al 2032. Meta Resultado: Incrementar en un 20% los ingresos de la Industria de Licores del Valle en el cuatrienio.

Para desarrollar la parte estratégica, contenida en la parte pertinente del Plan de Desarrollo del Departamento, se tiene dos (2) Proyectos: 1.- Reactivación para la Producción de Alcoholes y 2.-Desarrollo Empresarial para la sostenibilidad y rentabilidad de la industria de Licores del Valle, los cuales no se encuentran diligenciados en el modelo general ajustado (MGA) y registrados en el Banco de Proyectos del Departamento, por lo tanto no están viabilizados.

El plan Estratégico Institucional (2008 – 2011) de la ILV, tiene un componente Estratégico, su **MISIÓN** es: Producir y comercializar licores y alcoholes de excelente calidad para lograr la satisfacción de nuestros clientes y consumidores en los mercados regionales, Nacional e Internacional, generando rentabilidad y beneficio tanto a sus trabajadores como a la sociedad Vallecaucana y **VISIÓN**: Nos vemos en 10 años como una Empresa eficiente, Rentable, innovadora, sostenible y competitiva con variedad de productos de la mejor calidad de acuerdo a las necesidades y expectativas de los clientes, con personal competente en permanente desarrollo.

El plan estratégico institucional consta de tres objetivos estratégicos:

Objetivo Estratégico 2.1: Generar márgenes de rentabilidad para un desempeño financiero que permita la permanencia en el mercado.

Meta Resultado: Rentabilidad del 8%. (ANUAL).



Objetivo Estratégico 2.2 Aumentar la satisfacción del cliente

Meta Resultado: Satisfacción de un 90%

Objetivo Estratégico 2.3 Mejorar el nivel de competencia del personal.

Meta Resultado: 90% satisfactorio

Objetivo Estratégico 2.1: Generar márgenes de rentabilidad para un desempeño financiero que permita la permanencia en el mercado.

Estrategias: 1.- Creciendo los ingresos y 2.- Controlando los gastos, costos e inversiones.

En el Departamento se tiene una meta resultado en el Plan de Desarrollo del Departamento y otra en el Plan Estratégico Institucional de la ILV. En el Plan de Desarrollo del Departamento se tiene como proyecto: “Desarrollo empresarial para la sostenibilidad y rentabilidad de la Industria de Licores del Valle” con la meta de producto “Mantener una rentabilidad anual del 20% (margen operacional de utilidad o rentabilidad operacional)”

En el Plan Estratégico Institucional de la ILV, período (2008-2011), se tiene el Programa “Posición y participación en el mercado para la competitividad, con la meta resultado: Margen de Rentabilidad operacional del 8% (anual). lo que evidencia falta de articulación y concertación en la planeación estratégica entre el Departamento y la ILV, en los tres años (2008, 2009 y 2010), se cumplió con resultados por encima del 20%, lo que denota falta de ajuste del Plan Estratégico Institucional conforme a la realidad y al plan financiero.

Los proyectos: Recuperar participación en el mercado del Valle del Cauca, aumentar la participación en el mercado nacional, aumentar la participación en el exterior y aumentar la satisfacción del cliente con nuestros productos y nuestra gente, son los objetivos generales del Plan Estratégico de Marketing 2008 – 2011.

Solo dos proyectos se encuentran elaborados conforme a la metodología general ajustada (MGA): “Actualización Sistema Integrado de información tecnológica en la Industria de Licores del Valle”, e “Implementación del sistema automatizado de documentación en la Industria de Licores del Valle”, pero no están radicados en el Banco de programas y proyectos, por lo tanto no están viabilizados técnica, legal, ambiental y socioeconómicamente. Es de señalar que ninguna entidad puede ejecutar inversión sin que medie la formulación de un proyecto.



En el Plan Indicativo del Departamento

(Millones)

META PRODUCTO: Mantener una rentabilidad anual del 20% (margen operacional de utilidad o rentabilidad operacional.)							
Cuatrienio		2008		2009		2010	
Prog.	Eje	Prog.	Eje	Prog.	Eje.	Prog.	Eje.
\$268.952.	136.08 2	\$30.827	38.312	\$32.368	44.880	\$33.987	52890
20%	29%	20%	20%	20%	21%	20%	29%

Fuente: ILV

Del cuadro anterior se observa que se ha cumplido con la meta de mantenimiento de una rentabilidad operacional anual del 20%, en el Plan Estratégico Institucional se había fijado como meta el 8 %, contribuyendo que la empresa sea competitiva, sostenible y rentable en el mercado de licores

Tabla: Variación de ventas

Millones de Pesos

CONCEPTO	Línea base 2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN % (2007 – 2010)
VENTAS	55.008	65.264	81.315	96.427	75%
% DE CRECIMIENTO		18%	24.5%	18.5%	

Fuente: ILV, Plan Indicativo

En los tres (3) años transcurridos (2008, 2009 y 2010), el recaudo por ventas se ha incrementado en 75%, lo que supera ampliamente la meta para el cuatrienio fijada en 20%, situación a la que coadyuvo el incremento del precio de la botella a finales del 2009.

Tabla: Incremento en volúmenes de venta 2007-2010 (Total licores)

CONCEPTO	Línea base 2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN % (2007 – 2010)
TOTAL UNID. VENDIDAS	9.190.804	10.858.187	12.004.358	12.149.251	31%
% DE CRECIMIENTO		18%	11%	1.2%	

Fuente: ILV

El incremento en unidades vendidas en los tres (3) años (2008, 2009 y 2010) es del 31%, pasando de 9.1 millones en el 2007 pasó a 12.1 millones en el 2010, se observa que se incrementó en 1.2% las unidades vendidas en el 2010 con respecto al 2009, no cumpliendo con la meta esperada del 4% para este año, pero el crecimiento en los tres (3) años (31%), supera la meta fijada para el cuatrienio (28%). Es de señalar que el gasto de publicidad y promoción del 2009 al 2010, se incrementó en 16.6%, de \$12.787 millones en el 2009 paso a \$14. 916 millones en el 2010; de lo anterior se infiere que el



incremento en este gasto no es proporcional con el crecimiento de las unidades vendidas (1.2%),

Tabla: Ventas de licor a otros Departamentos, en unidades de 750 cms3

CONCEPTO	Línea base 2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN % (2007 – 2010)
TOTAL UNID. VENDIDAS (1)	156.974	98.336	159.003	119.070	- 24%
% DE CRECIMIENTO		- 37%	21%	-25%	
Total unid vendidas (2)	156.974	86.336	159.003 95.372	119.079	-24%
% DE CRECIMIENTO		-44%	84%	24%	

Fuente ILV (1) Datos suministrados por el Contador. Sumado in-bond nacional

(2) Datos extraídos del formato Auto evaluación de Gestión. Sumado in-bond nacional

Es de señalar que los datos presentados para la vigencia 2009, no son confiables, se tienen dos (2) datos de unidades vendidas a nivel nacional 159.003 y 95.372, teniendo en cuenta los datos del contador (los cuales son los más coherentes) se tiene un decrecimiento del 25% en el 2010 con respecto al 2009, lo anterior pone en duda los resultados de los indicadores en las vigencias 2009 y 2010 del crecimiento de volúmenes de venta en otros Departamentos, presentados en los formatos de autoevaluación de la gestión, por lo que se debe implementar estrategias de mercadeo para recuperar las ventas y disponibilidad de convenios de intercambio con otros departamentos

Tabla: Venta de licor en unidades de 750 CMS 3. a nivel internacional

CONCEPTO	Línea base 2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN % (2007 – 2010)
TOTAL UNID. VENDIDAS (1)	327. 871	259.851	354.349	361.381	10.2%
% DE CRECIMIENTO		- 20.7%	36%	1.98%	
Total unid vendidas (2)		259.251	358.873	361.381	10.2%
% DE CRECIMIENTO		-20.7%	38%	0.7%	

Fuente ILV (1) Datos suministrados por el Contador. Sumado in-bond internacional

(2) Datos extraídos del formato Auto evaluación de Gestión. Sumado in-bond internacional

Se fijó una meta de crecimiento del 1% anual, en el volumen de ventas a nivel internacional, para un total en el cuatrienio del 4%, se observa en la tabla anterior que en los tres años el crecimiento es del 10.2%, superando la meta establecida del 4% para los cuatro años. Así mismo se debe revisar los datos suministrados para evaluar este indicador



Tabla: Ventas de Aguardiente y Ron en el Valle del Cauca, unidades 750 cms³

VENTAS EN EL VALLE EN UNIDADES DE 750 CM ³ AÑO 2007-2010					
PRODUCTO	2007	2008	2009	2010	VARIACIÓN % (2007-2010)
AGUARDIENTE	8.435.862	10.431.925	11.453.047	11.642.424	38%
% CRECIMI		23.6%	10%	1.6%	
RON	82.236	68.076	37.969	26.376	-67%
% DECRECIMI		-17,2%	- 44%	- 30%	
Total	8.495.957	10.500.001	11.491.013	11.668.800	

Fuente: ILV

De acuerdo con la tabla, el Ron Premiun ha decrecido en 67% del 2007 al 2010, por lo que el plan de mercadeo de este producto no ha sido efectivo. Aunque a nivel nacional se observa una tendencia en la disminución del consumo de ron del 2007 al 2010 en 48%. (Según estadísticas de ACIL). Es de señalar que la ILV ha innovado con el desarrollo de un nuevo Ron, denominado Palmaseca, para introducir en el mercado de los rones a nivel Nacional y Departamental, han diseñado estrategias para colocar el producto en los canales de distribución mayoristas, como una nueva alternativa en el mercado, sin embargo se requiere un plan de acción para llevarlas a cabo. Así mismo se observa en el 2010, que no se cumplió con la meta del 4% de crecimiento de volúmenes de venta de los productos de ILV (creció el 2%), siendo necesario implementar estrategias de mercadeo para posicionar los productos.

A las Empresas Industriales y Comerciales del Estado (EICE) de orden departamental les aplica el régimen que establece la Ley 489 de 1998 “Por la cual se dictan normas para el funcionamiento de la entidades del orden nacional se expiden las disposiciones.....” , en su artículo 90, en el literal a, las juntas directivas de las empresas industriales y comerciales del Estado les corresponde “Formular la política general de la empresa, el plan de desarrollo administrativo y los planes y programas que, conforme a la Ley Orgánica de Planeación y a la Ley Orgánica del Presupuesto deben proponerse para su incorporación a los planes sectoriales y, a través de éstos, al Plan Nacional de Desarrollo”. (El resaltado es nuestro).

La Ley 152 de 1994 “Por la cual se establece la Ley Orgánica del Plan de Desarrollo”, en su artículo 2^a. Ámbito de aplicación. “La Ley Orgánica del Plan de Desarrollo se aplicará a la Nación, las entidades territoriales, y los organismos públicos de todo orden”. Se entiende como organismos públicos: las gobernaciones y las alcaldías, así como las superintendencias, los establecimientos públicos y las empresas industriales o comerciales del Estado, que forman parte de la Rama Ejecutiva del Estado.

Objetivo Estratégico 2.2 Aumentar la satisfacción del cliente, al 90%, en las vigencias 2009 y 2010, presenta un buen (89%) y aceptable (72%) resultado respectivamente, de acuerdo al rango establecido para su medición, este ultimo se dio por la percepción del consumidor.



Objetivo Estratégico 2.3 Mejorar el nivel de competencia del personal, al 90%, en las vigencias 2009 y 2010. En el plan de Bienestar se tiene un cumplimiento Excelente 100%, se cumplieron los eventos programados, para mejorar el ambiente de trabajo. En cumplimiento de cursos de capacitación en el 2009 y 2010, fue excelente (100%) y bueno respectivamente (75%).

En conclusión:

Se evidencia falta de concertación y coherencia entre la planeación estratégica del Departamento y la Industria de Licores del Valle, así mismo debilidad en la planeación estratégica institucional de la Industria de Licores del Valle, por cuanto no se tiene proyectos debidamente elaborados, con estudios financieros, legales, institucionales, socioeconómicos y de mercadeo, que permitan garantizar mayor participación en los diferentes mercados (local, nacional e internacional), con variedad de productos y fijación de metas de acuerdo con la realidad financiera de la empresa, para así garantizar mayor productividad y competitividad económica y el cumplimiento de la misión y visión de la empresa.

La planeación de la entidad debe tener como referente, la ley orgánica de planeación, con base a los lineamientos y funciones que señale la Ley 152 de 1994, plan indicativo planes de acción, elaboración y viabilización de proyectos, Banco de Proyectos, este instrumento técnico sirve para la elaboración del Plan Operativo Anual de Inversiones con los proyectos más importantes que mejor permitan el objetivo del Plan Estratégico igualmente para articular los procesos de planeación con el presupuesto.

No se evidenció una metodología documentada para el diseño, ejecución y seguimiento del Plan estratégico de mercadeo (2008 – 2011), por cuanto no se evidenció informe de auditoría interna, por lo tanto no se tiene un feed back, para corregir las deficiencias. Igualmente no se evidencia formatos de plan de acción para presentar los avances de los proyectos estratégicos y del Plan de Marketing (2008 – 2011) que contengan líneas de base, fuentes de financiación, actividades para desarrollar el proyecto, tiempo de duración del mismo. De igual manera no se tienen datos confiables de unidades vendidas a otros departamentos, presentados en los formatos de autoevaluación de la gestión en las vigencias 2008 y 2009,

EVALUACION DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO

La Industria de Licores del Valle tiene implementado un Sistema de control interno que está integrado con el Sistema de Gestión de la Calidad. Cuenta con cuatro procesos estratégicos, tres procesos misionales internos y uno externo, siete procesos de apoyo y un proceso de evaluación, ha mantenido la certificación del sistema de gestión de la Calidad al igual que el sello de producto por el ICONTEC, después de las revisiones hechas durante los años 2009 y 2010.



Evaluado el sistema en sus distintos subsistemas se observó que se encuentra documentado y operando con algunas deficiencias tales como:

El procedimiento de Selección y contratación de personal, se observa que no se han ajustado las normas que aplican a esta clase de selección y en la bibliografía, no está actualizada.

Subsistema de Control de Gestión: No se cuenta con un plan de comunicación que subsane las deficiencias detectadas en el elemento Comunicación Organizacional ya que este continua siendo una debilidad del subsistema, a pesar de estar debidamente documentado y de que existen diferentes medios de comunicación, tanto interna como externa.

El elemento Sistemas de Información presentó un retroceso en la evaluación de avance presentado al Departamento Administrativo de la Función Pública, pasando su calificación de 100 en el 2009 a 60 en el 2010, por otra parte no se ha terminado de implementar el software de archivo para la aplicación del proceso de Gestión Documental.

En el Proceso de Gestión Documental, se evidenció que: Los procedimientos ADP-017-00 de correspondencia externa recibida y el procedimiento ADP-18-00 de correspondencia interna despachada, no se están aplicando correctamente. En prueba realizada, el 90% de las comunicaciones recibidas, despachadas y evaluadas se radicaron en la ventanilla única con un sello de caucho en el que se identifica la ILV, Archivo Central, recibido y fecha, cuando el procedimiento requiere un adhesivo impreso en el sistema que identifica origen, destino, fecha y hora, incumpliendo la ley 594 de 2000.

El procedimiento ADP-023-00, Tablas de Retención Documental, procedimiento aprobado y registrado el 10 de septiembre de 2008, no tuvo en cuenta la resolución 1014 de octubre 24 de 2007, con la cual se adopta la nueva planta de cargos. En el procedimiento registran y asignan las series y subseries de las TRD por gerencias, cargos y aéreas que no existen en la estructura organizacional de la ILV, ejemplo: Gerencia Financiera y Administrativa, Gerencia de Auditoria, etc.

En el proceso Gestión Comercial y de Mercadeo, los elementos Procedimientos y Controles no operaron de acuerdo con lo implementado por la industria en el MECI; por otra parte los procesos de negociación, vinculación y venta del producto entregado para exportación y ordenado con resolución 0786 de diciembre 9 de 2010, no fue realizado como lo ordenan los procedimientos MEP-018-00 vinculación de clientes del



exterior y MEP-005-04 ventas de exportación, estos procesos fueron realizados por la Gerente General y no por la Profesional Especializada de Comercio Exterior como lo estipulan los procedimientos.

Las anteriores deficiencias del Sistema muestran, como los controles establecidos no fueron efectivos y por lo tanto no dan confiabilidad y eficacia al sistema.

3.1.2. PRESTACIÓN DE SERVICIOS

Cumplimiento de su actividad misional

Producción de Licor

Unidades Producidas

La Industria de Licores del Valle, tiene una planta de producción con una capacidad instalada anual en tres turnos para envasado de 71 millones de unidades de 750cc y de preparación de licores en las mismas condiciones de 32.3 millones de unidades, la cual se está utilizando con una producción del 33% de su capacidad aproximadamente.

En el periodo 2004-2010, la producción tuvo un descenso fuerte en los tres primeros años pasando de 16.7 millones de unidades en el 2004 a 15.9 millones en el 2005 y 9.8 millones en el 2006, alcanzando el más bajo nivel de producción de todo el periodo, por efecto de la disminución de las ventas en el 2005 y los inventarios de productos terminados que quedaron al cierre del mismo año, disminuciones equivalentes al 4.3% y 38% para el 2005 y 2006 respectivamente.

La producción inicia en el 2007, una recuperación del 3.6% con respecto al 2006 y crece el 29.0%, 19.5% y 4.2% en el 2008, 2009 y 2010 respectivamente, de acuerdo con las expectativas y los presupuestos de ventas de la Subgerencia de Mercadeo.

La tabla siguiente ilustra las unidades producidas en el periodo:



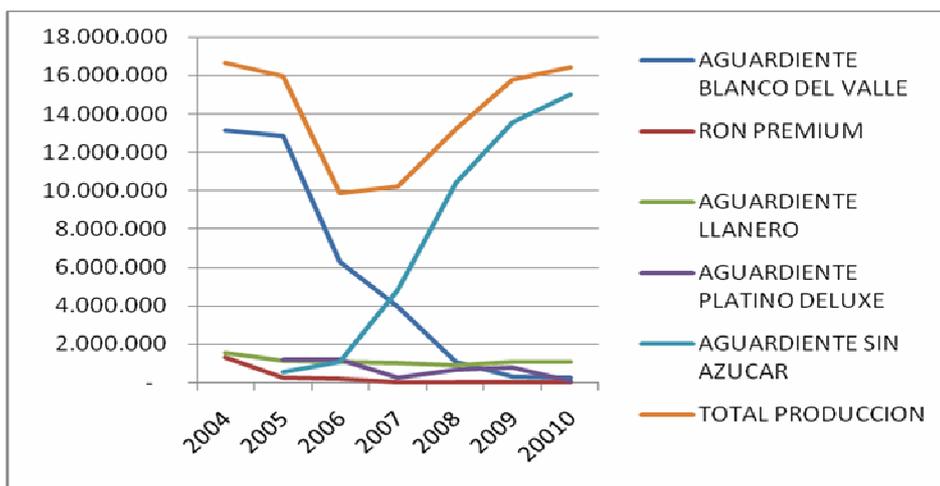
INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE DEL VALLE DEL CAUCA							
UNIDADES PRODUCIDAS DE PRODUCTO							
PRODUCTOS	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AGUARDIENTE BLANCO DEL VALLE	13.166.970	12.867.425	6.319.054	3.930.137	1.108.903	299.001	236.556
RON PREMIUM	1.305.025	254.243	179.203	48.208	44.736	38.875	31.891
AGUARDIENTE LLANERO	1.576.630	1.130.841	1.103.096	995.881	934.919	1.081.198	1.061.791
AGUARDIENTE PLATINO	637.722						
AGUARDIENTE PLATINO DELUXE		1.172.144	1.215.495	252.128	701.892	799.597	88.416
AGUARDIENTE SIN AZUCAR		542.355	1.060.096	4.810.122	10.407.306	13.558.946	15.023.852
AGUARDIENTE ICE				192.882		5.004	
TOTAL PRODUCTOS	16.686.347	15.967.008	9.876.944	10.229.358	13.197.756	15.782.621	16.442.506

Fuente: Industria de licores del Valle

De acuerdo con la información suministrada, se observa como el Aguardiente Blanco del Valle tradicional y Ron Premium, van disminuyendo progresivamente la producción por pérdida del mercado para el ron y desplazamiento de la demanda hacia el consumo de Aguardiente Blanco sin Azúcar.

En la producción de maquilas, el Aguardiente platino desaparece del proceso en el 2005 y se reemplaza por aguardiente platino deluxe, el cual presenta altibajos en su producción hasta disminuir considerablemente en el 2010 por finalización del convenio con la industria de licores del Choco.

El siguiente grafico ilustra el comportamiento de la producción en el periodo 2004-2010:



En el grafico se puede apreciar como la producción del aguardiente tradicional desciende vertiginosamente en el periodo y como es reemplazada por la producción de aguardiente sin azúcar que presenta un ascenso muy pronunciado.



Costos de Producción

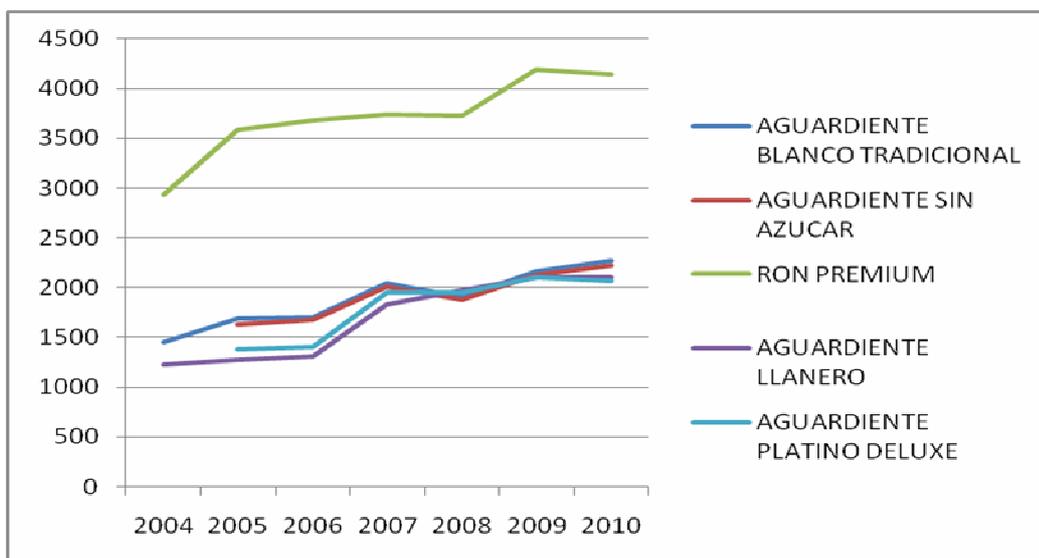
Los costos de producción de la Industria de Licores del Valle, presentan un crecimiento sostenido en los primeros años del periodo en todos los productos de la ILV; en el 2008 los costos de los productos aguardiente blanco tradicional y aguardiente sin azúcar, disminuyen el 6.5% gestado principalmente en factores como reemplazar la producción de alcoholes por la importación de esta materia prima, renegociación en los precios de materias primas como tapas para los envases, operación del Comité Financiero que inicia la revisión de los costos e impacto de la reforma laboral, entre otros.

A partir del 2009, los costos de los aguardientes nuevamente crecen en el 4.8%, el ron y las maquilas mantienen el costo relativamente estable con variaciones mínimas y casi imperceptibles. La siguiente tabla muestra como fueron los costos en el periodo.

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE							
COSTOS UNITARIOS POR UNIDADES DE PRODUCTO DE 750 C.C							
PRODUCTO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AGUARDIENTE BLANCO TRADICIONAL	1.447	1.691	1.704	2.042	1.905	2,163	2,268
AGUARDIENTE SIN AZUCAR		1.624	1.678	2.013	1.882	2,123	2,227
AGUARDIENTE BLANCO ICE				2.244		2.200	
RON PREMIUM	2.930	3.583	3.684	3.741	3.727	4.186	4.138
AGUARDIENTE LLANERO	1.230	1.279	1.308	1.836	1.968	2.108	2.107
AGUARDIENTE PLATINO DELUXE		1.381	1.401	1.950	1.946	2.108	2.068
AGUARDIENTE PLATINO	1.209						

Fuente: Industria de licores del Valle

El siguiente grafico ilustra la tendencia de los costos por producto en el periodo 2004-2010:





El producto de la industria que tiene mayor costo es el ron por el tipo de producto que se elabora, por otra parte es el producto de la industria que en menor cantidad se produce y su impacto es menor en los costos totales. Los aguardientes que produce la industria en el último año del periodo tuvieron los costos unitarios muy controlados ya que su valor fue ligeramente superior a la inflación.

Productos Terminados

El movimiento de inventarios de la ILV de productos terminados, para los años 2008, 2009 y 2010, se ilustra en la siguiente tabla:

INVENTARIO DE PRODUCTO TERMINADO UNIDADES DE 750 C.C.			
CONCEPTO	2008	2009	2010
Saldo inicial	782.395	701.799	162.099
Producción	13.197.755	15.782.410	16.444.870
Otras entradas	177.268	755.806	305.516
Ventas	10.860.745	11.952.117	12.146.466
Otras salidas	2.594.875	5.125.799	4.226.145
Saldo final	701.799	162.099	539.874

Confrontado lo recibido por producto terminado con el reporte de producción, se presentan diferencias en el 2009 y 2010. En el primer año, producto terminado recibió 211 unidades menos que las producidas y en el 2010 recibió 2.364 unidades más que las reportadas por producción, presentando inconsistencia en la consolidación de los saldos.

Confrontado los retiros para ventas de bodega de Producto Terminado, con las unidades vendidas reportadas por la Subgerencia Comercial y de Mercadeo se determinó que las cifras son inconsistentes puesto que en el 2008 el total de ventas del portafolio reportadas es inferior en 2.558 unidades con lo informado por producto terminado; en el 2009 y 2010 las salidas de bodega para ventas reportadas por producto terminado son inferior en 52.241 y 2.785 unidades respectivamente.

El concepto otras salidas incluye las maquilas y las unidades entregadas para el plan comercial interno y externo. De acuerdo con la información reportada y evaluada, se determina que hay inconsistencias entre Producción, Producto Terminado, la Subgerencia Comercial y de Mercadeo y Contabilidad. Verificada la información se presentaron diferencias que tuvieron que ser conciliadas desde el año 2009, por que no se realiza un ejercicio de este tipo por lo menos una vez al mes, que consolide la información y que permita presentar un informe único de los inventarios de productos,



con actas de conciliación y documentos del sistema, que expliquen y soporten las diferencias si las hay.

Gestión Comercial y de Mercadeo

Ventas

Las ventas de la ILV en pesos, tuvieron un comportamiento creciente en el periodo con excepción de los años 2005 y 2007, donde disminuyeron en el 28.39% y 15.72% respectivamente. En los tres últimos años del periodo: 2008, 2009 y 2010, la industria ha presentado un crecimiento permanente de las ventas frente al 2007, lo cual ha contribuido al fortalecimiento financiero de la misma y a mejorar las transferencias al departamento.

La tabla siguiente presenta el comportamiento tanto en unidades vendidas como en pesos nominales de las ventas.

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE
VENTAS TOTALES

DETALLE	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
UNIDADES VENDIDAS	13.202.068	8.932.020	10.435.494	8.705.059	10.500.002	11.491.016	11.668.800
%CRECIMIENTO UNIDADES VENDIDAS		-32,34%	16,83%	-16,58%	20,62%	9,44%	1,55%
VALOR CANT. VENDIDAS, (\$ En Millones)	162.317	116.235	141.659	119.397	147.210	167.658	186.175
%CRECIMIENTO VENTAS		-28,39%	21,87%	-15,72%	23,29%	13,89%	11,04%

Fuente: Industria de Licores del Valle

Las unidades vendidas presentan igual comportamiento que las ventas en pesos, sin embargo las variaciones difieren siendo menor el crecimiento en unidades que en pesos.

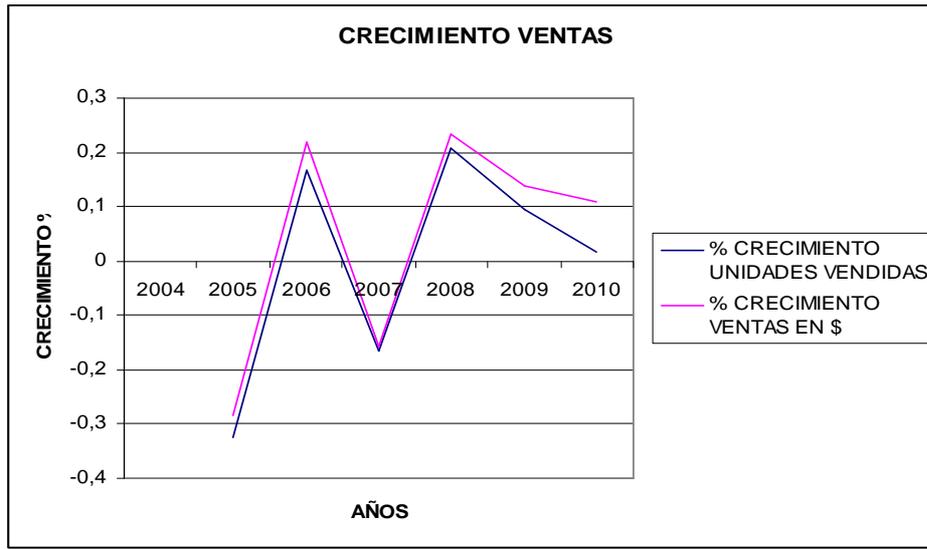
Debido a la limitación establecida por la Contraloría General de la Republica para abordar el contrato con la UT Comercializadora no se verifico si el Crecimiento en ventas reflejado en los informes de gestión es real o si quedan en poder de la misma y no lleguen al mercado natural existiendo la posibilidad para la ILV que su producto no penetre en el mercado.

Le preocupa a la Contraloría Departamental del Valle que las cifras de ventas no consulten la realidad de colocación del producto en el mercado por cuanto existe la posibilidad que las mismas queden en bodega (stock) de la entidad comercializadora

El siguiente grafico ilustra el crecimiento de las ventas en el periodo, en él se observa como las líneas de tendencia se comportan muy similar hasta el año 2007, a partir del 2008, la pendiente de las curvas varían y estas se separan progresivamente, siendo superior el crecimiento de las ventas en \$ que en unidades; el espacio entre las dos curvas es el efecto precio lo cual no es lo ideal, puesto que el crecimiento que genera



desarrollo y crecimiento del PIB, es el medido en términos de productividad, es decir en unidades.



La Industria en el año 2006 cancela el contrato de distribución y comercialización con Dimerco e inicia ventas directas, cambiando la política, decisión que impacta las ventas en el 2007, las cuales caen considerablemente debido a que la Licorera no cuenta con una estructura organizacional adecuada para tal fin, la vocación es de producción y no de comercialización. En el 2008 se retoma la política anterior y se contrata un distribuidor dedicado a la comercialización exclusivamente y la empresa inicia su recuperación en el mercado, incrementando las ventas en el Valle tanto en unidades como en pesos del 23.29%, 13.89% y 11.04% para los años 2008, 2009 y 2010 respectivamente, gestión que se destaca de la administración en estos años, en los esfuerzos por mejorar los índices de venta y comercialización de la industria.

Ventas por Producto

En las ventas por producto se aprecia que la fortaleza de la industria se encontraba en el aguardiente blanco tradicional en los años 2004, 2005 y 2006; cuando se inicia la producción y comercialización del aguardiente blanco sin azúcar, en lugar de posicionar un nuevo producto en el mercado, lo que se presenta es un desplazamiento de la demanda del aguardiente blanco tradicional al nuevo producto, resultado contrario a lo planeado por la empresa.

Importante indicar que al aguardiente blanco tradicional se le viene haciendo mejoras con la disminución de un grado de alcohol, cambio en su presentación para buscar nuevamente generar su posicionamiento.



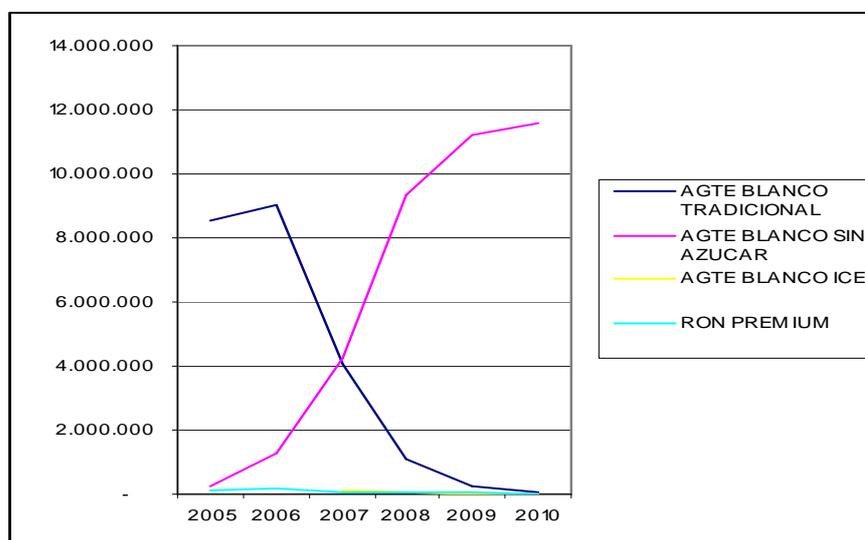
La tabla que se presenta a continuación muestra como para el 2007, los aguardientes se han emparejado en las ventas y para el 2008, 2009 y 2010 el aguardiente blanco sin azúcar absorbe la demanda del producto.

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE MERCADEO INFORME DE VENTAS EN UNIDADES DE 750CC 2005-2010							
PRODUCTO	CAP	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AGUARDIENTES							
AGTE BLANCO TRADICIONAL	UDS 750CC	8.536.488	9.016.164	4.071.695	1.067.635	223.311	86.088
AGTE BLANCO SIN AZUCAR	UDS 750CC	245.280	1.244.140	4.243.782	9.329.118	11.225.030	11.552.352
AGTE BLANCO ICE	UDS 750CC			120.384	35.172	4.704	3.984
TOTAL AGTES UNIDADES 750CC		8.781.768	10.260.304	8.435.861	10.431.925	11.453.045	11.642.424
PREMIUM							
TOTAL RONES UNIDADES 750CC	UDS 750CC	144.540	175.193	60.096	68.076	37.968	26.376
		144.540	175.193	60.096	68.076	37.968	26.376
GINEBRA QUEEN ELIZABETH	UDS 750CC	540					
APERITIVO BLANCO DEL VALLE	UDS 750CC	4.224					
GRAN TOTAL VALLE UDS 750CC		8.931.072	10.435.497	8.495.957	10.500.001	11.491.013	11.668.800

Fuente: Industria de Licores del Valle

La siguiente gráfica ilustra el comportamiento de las ventas por producto de la ILV y en ella se observa como la empresa explotadora de un monopolio rentístico del estado, prácticamente es una industria monoprodutora y monovendedora, puesto que el 99% de las ventas son del aguardiente blanco sin azúcar, otros productos como el aguardiente banco tradicional, aguardiente ICE y ron Premium prácticamente desaparecieron del mercado, su producción y venta representan el 1% del total.

Productos como la ginebra y aperitivos desaparecieron del mercado desde el año 2005, desaprovechando capacidad instalada y oportunidad de diversificación de la producción, situación de mercado riesgosa cuando este es competido y los gustos y preferencias del consumidor son volubles.



A lo anteriormente expuesto hay que adicionarle la perdida de la maquila aguardiente platino deluxe, producto que se elaboraba para la Secretaria de Hacienda del departamento del Choco por termino del convenio, producto que se desplazó a la industria de Licores de Caldas por ofrecer además de la fabricación, la distribución en el departamento.

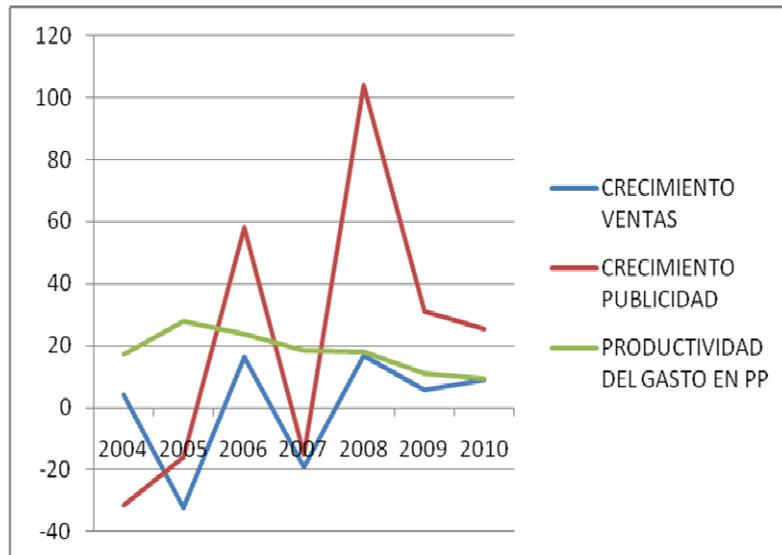
Productividad de la Publicidad y Promoción

La Industria tuvo en el periodo 2004-2010 gastos de publicidad y promoción (Incluye las unidades aprobadas para el Plan Promocional) que mostraron un crecimiento muy fuerte en las vigencias 2006 y 2008, con el 58% y 104% respectivamente, para el 2009 y 2010 tuvo crecimientos menores pero siempre superiores al crecimiento de las ventas, comportamiento que se ilustra en la siguiente tabla:

PRODUCTIVIDAD DE LOS GASTOS DE PUBLICIDAD Y PROMOCION							
CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
*VENTAS	162.317.476.994	116.235.623.638	141.659.382.794	119.397.182.200	147.209.973.120	167.658.353.128	186.175.363.176
*PUBLICIDAD Y PROMOCION	5.800.894.171	4.881.537.971	7.723.201.945	6.562.642.135	13.380.896.281	17.527.811.966	21.950.979.821
CRECIMIENTO VENTAS	4	-32	16	-19	17	6	9
**CRECIMIENTO PUBLICIDAD Y PROMOCION	-31	-16	58	-15	104	31	25
**PRODUCTIVIDAD DEL GASTO EN PUBLICIDAD Y PROMOCION	17	28	24	18	18	11	10
VENTA EN UNIDADES	13.202.068	8.932.020	10.435.494	8.705.059	10.500.002	11.491.016	11.668.800
CRECIMIENTO VENTAS UNIDADES	17	-32	17	-17	21	9	2
*FUENTE:INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE							
**CALCULO AUDITORIA							



La productividad del gasto de publicidad en el incremento de las ventas, es decir cuánto incrementan las ventas por cada peso que se gasta en publicidad, muestra como no hay una relación proporcional entre las dos, como se aprecia en el gráfico siguiente:



La curva de publicidad presenta en el gráfico los picos más altos y se observa como el crecimiento de las ventas es muy inferior. La curva de productividad a partir del 2005 presenta pendiente negativa, es decir disminuye progresivamente hasta el año 2010, lo que significa que el gasto en publicidad y promoción no ha sido todo lo efectivo que se puede esperar en el impacto a las ventas, a pesar que la ILV recupera mercado que prácticamente perdió en el 2006 y 2007 en el norte del Valle ante marcas como Antioqueño y Caldas.

Las expectativas de la Industria de Licores del Valle para los años 2011, 2012 y 2013, son de incrementar sus ventas en el 2.8%, 2.5% y 1.6 respectivamente, reduciendo en el 74% los gastos de promoción y publicidad en el 2011, el 41.6% en el 2012 e incrementando el 3.4% en el 2013, según cifras de la Subgerencia de Mercadeo.

- **FINANCIAMIENTO.**

3.2.1 Gestión de Recursos Financieros

En la industria de Licores del Valle se realizó análisis a las finanzas, a partir de una muestra selectiva de las cuentas más representativas de los Estados Financieros y el presupuesto de las vigencias auditadas 2009-2010.



Según Acta No.12 de octubre de 2009, del Consejo de política Fiscal CODFIS, se solicito aprobación de vigencias Futuras para la adquisición de un programa integración de los ciclos del sistema contable, financiero y económico denominado JDEDWARDS VERSION 8.12, con la firma Consultoría en soluciones Integrales Ltda. C.S.I CONSULTORES, la cual ha sido aprobada previamente por la Junta Directiva de la Empresa mediante Acuerdo No.017 de septiembre 11 de 2009.

Según el Plan Estratégico una meta para el mejoramiento de la productividad era “Dar cumplimiento con el Plan Fiscal y Financiero iniciado en el 2007”, ésta meta se está cumpliendo por cuanto la deuda pública se ha venido amortizando en los términos previstos.

La Industria de Licores del Valle en la actualidad no cuenta con una plataforma de sistemas integrada de las áreas financiera, administrativa y comercial para desarrollar de manera eficiente sus funciones, esta situación genera una limitación y lentitud en los procesos internos, lo mismo que en la generación de informes. El no tener un sistema financiero integrado incrementa el riesgo en la información por inexactitud en las cifras reflejadas en los estados contables.

Con respecto a la gestión contable de la Industria de Licores se pudo evidenciar que realizó avalúo en el año 2009, a los bienes inmuebles y los equipos que componen la planta de destilación, en aras de presentar los activos con saldos razonables en los estados financieros.

La Entidad cuenta con Manuales de Funciones y Manuales de Procesos para el área contable, pero estos son generalizados, es decir no definen claramente los responsables de cada procedimiento en particular, tampoco se tiene definido el procedimiento para el manejo de la cartera, ni un funcionario responsable encargado de hacerle seguimiento, lo que genera deterioro de ésta.

Respecto a la eficiencia del manejo de los recursos se puede observar que la Industria de Licores del Valle, posee un buen mecanismo de planeación financiera en cuanto a su recaudo y pago de obligaciones de manera oportuna, toda vez, que el Plan de Desempeño para el pago de la Deuda Pública firmado con Infivalle le ha permitido a través del Comité Financiero realizar permanentemente ajustes a sus finanzas de acuerdo al comportamiento de su matriz de Flujo de Caja.

3.2.2 ESTADOS CONTABLES:

Activo

Disponibile



El saldo de Tesorería al corte de diciembre de 2009-2010 es el siguiente:

<i>Cifras en pesos</i>	<i>Diciembre 2009</i>	<i>Diciembre 2010</i>	<i>crecimiento</i>
Saldo en Caja	356	83	-77%
Saldo en cuentas de ahorro	486	4.338	258%
Saldo en cuentas corrientes	154	551	793%
TOTAL FONDOS DE TESORERIA	996	4.972	399%

(Cifras en millones de pesos \$)

A diciembre de 2009 y 2010 quedo disponible \$996 millones y \$4.971 millones respectivamente.

Revisadas las conciliaciones bancarias de la vigencia 2010, se pudo evidenciar que existen partidas conciliatorias por registrar en los libros de la Industria de Licores, en la cuenta de Infivalle No. 100-114-187 del mes de diciembre de 2010 aparecen dos (2) partidas conciliatorias entre el saldo en libros y saldo en extracto por \$100.000.000 y \$34.261.085 de fecha de 31 de agosto de 2010, por concepto de pago de flujos, que no han sido registrados en los libros auxiliares. Esto corresponde a abono de deuda que no han sido aplicados, encontrándose la cuenta del pasivo sobrevalorado por estos valores.

Cuenta de INFIVALLE No.100-114-187

Detalle	Fecha de operación	Días de antigüedad	valor	Observación
Pago de flujos sin registrar	Agosto 31 de 2010	120	\$100.000.000	Conciliación de diciembre de 2010
Pago de flujos sin registrar	Agosto 31 de 2010	120	\$34.261.085	Conciliación de diciembre de 2010
Gran total			134.261.085	



La anterior observación fue notificada a la Entidad, pero no dio respuesta al respecto, quedando la observación en firme.

Deudores

Comprenden a los derechos de cobros originados en el desarrollo de las actividades financieras y económicas que el ente público realiza con sus clientes en la venta de sus productos.

Las Cuentas por Cobrar representativas están clasificadas de la siguiente manera: la UT Comercializadora S.A.S por valor de \$ 50.634 millones, este monto corresponde al total de la cartera que adeuda la UT, pero solamente de la vigencia 2010 debe \$28.700 millones, el resto \$21.934 millones corresponden a los impuestos por participación que asumió la Industria para cumplirle al Departamento oportunamente, los Prestamos a los trabajadores según convención colectiva por \$1.843 millones, pagarés que adeuda la Gobernación los cuales están destinados para cubrir el pasivo pensional por valor de \$ 3.371 millones, la cartera de difícil recaudo por \$8.377 millones y otras cuentas por cobrar principalmente anticipos por valor de \$ 5.270 millones.

Saldo de Cuentas por Cobrar

Las cuentas por Cobrar en el 2010 con respecto al año anterior, crecieron en un (35%). La cartera corriente es básicamente, con la Unión Temporal Comercializadora Integral S.A.S, Empresa que tiene el contrato de comercialización del licor en el Departamento del Valle del Cauca.

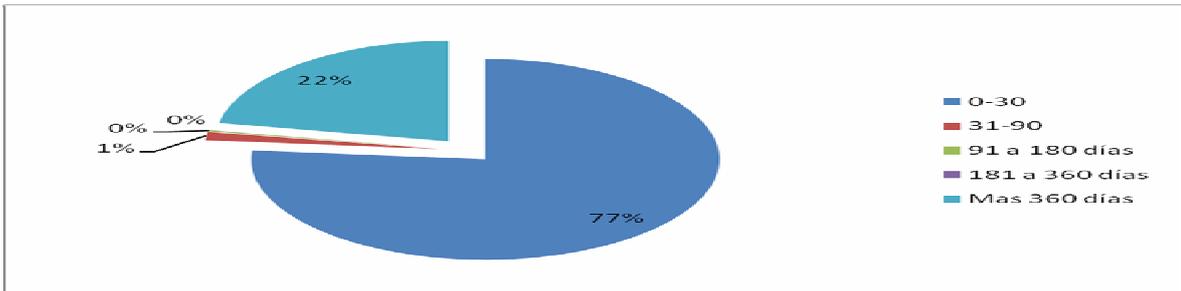
Vencimiento de Cartera por Edades:

Total Cartera	Corriente	1-90 días	91 a 180 días	181 a 360 días	Mas días	360	Total
UT comercializadora Logística Integral	50.181	453					50.634
Exportación	180	120	23	0		0	323
Otros ventas	611		105	1		19	736
Total vigencia actual	50.973	573	128	1		19	51.694
Convenios de pago						6.303	6.303
Cartera vigencia anterior, fácil recaudo						30	30
Cartera en proceso						8.374	8374
TOTAL CARTERA	50.973	888	128	1		14.726	66.716

(Cifras en millones de pesos \$)

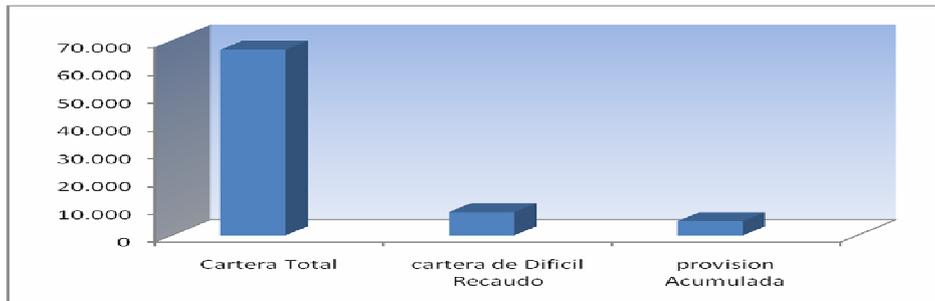


Gráfico de la Cartera por Edades:



Analizado el comportamiento de la cartera se pudo establecer que existe una cartera morosa con un grado alto de incobrabilidad. La cartera morosa de difícil recuperación es producto de la distribución y venta de sus productos directamente a los clientes en los años 2006-2007 y el no tener estructurado un departamento de créditos para la selección adecuada de sus clientes, le que generó un deterioro en sus finanzas.

Gráfico de la Cartera Total a Diciembre de 2010



A diciembre de 2010 la cartera total por venta de licor fue de \$66.716 millones, \$14.726 millones posee más de 360 días, es decir el 22% de la cartera. Del total de cartera con más de 360 días de vencimiento solamente se tiene provisionado \$5.129 millones, es decir el 35%, cifra que es relativamente baja, teniendo en cuenta que algunas son incobrables.

La Rotación de la cartera corriente con la Comercializadora UT, está en promedio en 35 días para el 2009 y 36 días en el 2010, según el otro sí No.5 del contrato que modificó la forma de pago quedando así: El plazo para el pago se debe realizar dentro de los treinta (30) días siguientes al momento de la facturación, o de acuerdo al flujo de caja elaborado por la Industria, para el pago de sus obligaciones adquiridas en virtud de la



facturación generadas en desarrollo de la ejecución del contrato, comparada la fecha de facturación con las fechas de pago se observa que los primeros meses de año (enero-febrero- marzo), la facturación es baja y la rotación de cartera se incrementa, se normaliza a mediados del año; en diciembre la facturación representa el 21% del total facturado, la licorera tiene que cumplir compromisos y para ello recurre a los préstamos de tesorería con Infivalle.

Existen cuentas por cobrar de Difícil Recaudo por \$8.374 millones, que equivale al 12.55% del total de la cartera, siendo un porcentaje muy alto, algunas cuentas vienen desde el año 1998 y 2002, se han realizado acuerdos de pago con algunos morosos, incumpliendo lo pactado.

Relación de Deudores Morosos con Acuerdos de Pago Incumplidos.

Cliente	Total Adeudado	Fecha de acuerdo	Estado del Convenio
Departamento del Choco	\$1.540.900.219	Junio 2 de 2010	En mora de (5) cuotas desde agosto de 2010, se encuentra ya en proceso ejecutivo.
Distribuidora de licores Calimio	\$675.642.541	Abril 14 de 2008	En mora de 18 cuotas de capital y 32 cuotas de interés de mora. Están en proceso ejecutivo
Rodrigo Herrada	\$4.280.532.000	Septiembre 15 de 2008	Solamente pago \$238.962.560, dejo de pagarse agoto el pre jurídico y se entregara a abogados externos para su cobro.
TOTAL	\$6.497.074.760		

En el Manual de Procedimientos del área Contable y Financiero no se tiene definido los parámetros para el manejo de la cartera como un proceso financiero, siendo de gran importancia por cuanto son recursos que la Industria está dejando de percibir. No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, se observó que el jefe de Contabilidad realiza algunas funciones que no son de su de su competencia.

De acuerdo al análisis de los procesos jurídicos de la cartera de difícil recaudo, no se observa gestión efectiva por parte de la Administración, en la actualidad la cartera morosa fue entregada a la oficina Jurídica, para que inicie las acciones de cobros jurídicos. La entidad debe realizar un seguimiento a dicha cartera, de tal forma que le permita tener unos indicadores que conlleven a tomar decisiones respecto de a probabilidad de castigar esta cartera.

Se deben adelantar las actuaciones jurídicas necesarias para tratar de recuperar la cartera de difícil recaudo que brinde un mayor soporte para efectos de estudiar la posibilidad de un castigo definitivo.

En informe de Gestión emitido por la Secretaria General y Jurídica sobre el estado de las cuentas por cobrar de difícil recaudo, se evidencio riesgos en la probabilidad d recaudo de las mismas. En el caso del proceso jurídico instaurado contra La Cava por



valor de \$3.863 millones se señala que solo se han encontrado dos vehículos para su embargo, toda vez que esta sociedad cambio de razón social y no presenta bienes a su nombre. En cuanto a los cobros prejudiciales, la Secretaria agotó esta etapa sin obtener resultados favorables con los deudores, razón por la cual adelanta la etapa precontractual a efecto de seleccionar el profesional que en nombre de Industria de Licores del Valle, instaure los procesos ejecutivos. En caso de confirmarse el castigo definitivo de esta cartera se conformaría un Presunto detrimento Patrimonial.

La Contraloría Departamental de Valle en ejercicio del proceso auditor con la información presentada por la Industria de Licores del Valle a diciembre 31 de 2010, realizo los análisis respectivos, donde se estableció que las provisiones efectuadas están de acuerdo a normatividad vigente. Sin embargo en el ejercicio del derecho de contradicción el Gerente General cita información de auditoria contratada por la entidad con la firma Millán & asociados, (informe no evidenciado durante el proceso auditor) donde sugiere provisionar en el 2010 en los Estados contables ya presentados y revisados por este órgano de control, una cartera por \$ 3.245 millones más de lo provisionado durante dicha vigencia, incrementar el valor de la Depreciación Acumulada en \$178 millones, de igual manera un valor de \$363 millones de mercancía obsoleta que reposa en las bodegas de la Industria.

Realizando las modificaciones sugeridas por la gerencia en la vigencia 2010, se afectaría la utilidad neta, pasando de \$6.778 millones a \$2.992, proceso que perturbaría la Inversión Social en el Departamento, y que no es pertinente, teniendo en cuenta que no existe la debida gestión para la recuperación de los valores en mención.

El área de Tesorería no está cumpliendo con sus funciones asignadas, delegándole algunas tareas a otras áreas como Presupuesto y Contabilidad, la función de cartera la manejaba la Jefe de Presupuesto, debiendo estar en cabeza del Tesorero, lo mismo que la elaboración y análisis del flujo de caja, que lo elaboraba el jefe de Contabilidad.

No existe un adecuado control en el manejo de la cartera en cuanto al recaudo y monitoreo por parte de la administración, esto hace que la entidad muestre en sus estados financieros cartera Sobreestimada y la provisión para cuentas de difícil recaudo subestimadas.

No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, de acuerdo al manual de funciones de los cargos asignados, se observa que algunos funcionarios realizan algunas tareas que no son de su competencia, debido a que se hacen nombramientos sin tener en cuenta el perfil para el mismo.

El cálculo de la provisión corresponde a una evaluación técnica que permite determinar la contingencia o el riesgo de la insolvencia del deudor. La Entidad tomo como base para la provisión el Método General que consiste en la estimación de un porcentaje



sobre el total de deudores que se consideran incobrables, el porcentaje es del 33% anual. Se observa que existe un deudor moroso (la Cava) que adeuda \$3.845 millones, el cual se provisionó el 50% por tener una probabilidad menor de recuperación, afectando en gran manera la provisión del año. En el 2010 se provisionó \$5.129 millones, que representa el 61% del total de la cartera vencida. Este valor afecta el resultado del ejercicio y el gasto de la vigencia.

Inventarios

Comprenden los bienes adquiridos a cualquier título o producidos en el desarrollo del cometido estatal, con la intención de ser comercializados, transformados o consumidos en la producción de bienes, o prestación de servicios.

Para efectos del costo, en su generalidad se reconocen por los costos estándar en cuanto a la materia prima, material de empaques y Producto Terminado, el cual refleja mejor el valor del mercado y, se lleva el sistema de inventario permanente.

El principal componente que es el alcohol etílico es importado de Ecuador, debido a que es más económico que el nacional.

La industria de licores no posee un módulo de manufactura o costos, que permita obtener unos valores razonables registrados en su inventario, el proceso para determinar el costo del producto se realiza manualmente, lo que es susceptible a que se cometa error en el costeo y diferencias entre el costo real y el costo estándar.

La Empresa no realizó un inventario físico al cierre del periodo fiscal, situación que hace que la información registrada en balances presente diferencias. Este se debe realizar periódicamente al cierre de la vigencia de tal forma que permita verificar las diferencias entre los registros de existencias y las existencias físicas.

Los saldos de inventarios corresponden a: Producto Terminado \$1.496 millones, Materia Prima \$1.668 millones, Empaques \$1.067 millones, Materiales y Suministros \$1.098 millones y Producto en Proceso \$ 961 millones.

Los saldos de inventarios a 31 de diciembre de 2010, crecieron en un 39%, básicamente por el crecimiento de los Inventarios de Producto Terminado y Materia Prima. No se ha realizado una actualización reciente de los inventarios de Activos Fijos que permita depurar los que se encuentran obsoletos o en desuso, lo cual afectaría en la parte financiera la realidad fiscal de la entidad.

Existen controles en el manejo de los inventarios y están los procedimientos documentados, pero éstos no son lo suficientemente efectivos, por cuanto no se están realizando el inventario oportunamente para determinar su existencia.



Propiedades Planta y Equipo

Comprende los bienes tangibles adquiridos, construidos a cualquier título, para usarlos en la prestación de servicios o en la producción de bienes, usufructuarlos o utilizarlos en la Administración, que no están destinados para la venta en desarrollo de actividades comerciales y su vida útil estimable excede un año.

Están reconocidos al costo histórico, y en la depreciación se utiliza el método de Línea Recta, de acuerdo con el número de años de vida útil estimada. El saldo en libros es el siguiente:

El rubro de Propiedad Planta y Equipo decreció en un (8%) con respecto al año anterior, producto de la depreciación, reflejándose en los costos y gastos del estado de resultado. La Industria posee un módulo de Activos fijos, el cual detalla cada uno de los bienes de su propiedad.

Las Construcciones en Curso por \$112 millones no presentan movimiento desde el año 2005, esta cuenta debe ser reclasificada por cuanto la entidad no adelanta construcciones en la actualidad.

En los activos fijos se debe realizar una depuración de los valores registrados, dado que se observan algunos activos con saldo negativo, producto de los ajustes por inflación, al igual que un inventario físico detallado de todos los bienes muebles e inmuebles que permita reflejar la realidad de las cifras en los estados financieros.

Depreciación Acumulada

La Depreciación anual fue de \$3.003 millones durante la vigencia. El valor total de las propiedades planta y equipo a diciembre fue de \$74.033 millones y la depreciación acumulada a dic. /10, de \$50.107 millones.

La Depreciación se realiza de manera individual, mensualmente, cuando se adquiere un activo se llena una ficha denominada "ficha para creación de activos fijos" donde se describe toda la información, para ingresarla al sistema, este permite que automáticamente se genere la depreciación, dando cumplimiento con los principios contables contenidos en el Decreto 2649 de 1993.

Los bienes Muebles e Inmuebles de la Entidad se encuentran debidamente amparados, mediante Póliza de Seguros adquirida con la compañía de seguros LA PREVISORA, con un valor asegurado por \$3.000 millones, que cubre al Gerente y todos los



Subgerentes de la entidad, el termino de las pólizas va desde 31 de abril de 2010 hasta el 31 de abril de 2011.

Otros activos: (Fondo de Contingencia para pensiones).

En el Plan de Desempeño firmado con Infivalle quedó establecido crear un Fondo de Contingencias para las futuras pensiones, el cual se alimenta por la venta de las botellas de aguardiente vendidas, por cada botella se fondea \$100, reglamentado en un acuerdo de Junta Directiva. A diciembre 31 de 2010 se tenía en esta cuenta \$**15.129** millones.

Total Activos

Los activos de la Empresa crecieron en un (13.94%), mostrando variación en los saldos en caja – bancos, inversiones, cuentas por cobrar. Las variaciones más significativas se presentan en Cuentas por Cobrar que pasan de \$ 39.659 millones en el 2009 a \$ 53.524 millones en el 2010, y las reservas financieras que pasaron de \$13.387 millones en el 2009 a \$ 17.331 millones en el 2010.

En el crecimiento de los Activos de una vigencia a otra, no se observa que la Empresa incremente su capital de trabajo con inversiones que efectivamente generen impacto y por ende crecimiento patrimonial, esto sumado al porcentaje tan alto que tiene que transferirle al Departamento, por distribución de utilidades (80%), hace que a la Industria no le quede suficiente recurso para capitalizarse, lo que genera que la entidad cada día pierda solidez patrimonial.

Pasivos:

Obligaciones financieras:

La Industria de Licores tiene suscrito un Plan de Saneamiento Fiscal y Financiero con Infivalle, desde marzo de 2007, donde se constituyó un convenio irrevocable de administración, fuente de pagos y el manejo del 100% de los ingresos de la Industria de Licores. Para el control de éste plan se creó un Comité, el cual tiene como función realizar la evaluación y seguimiento a los compromisos adquiridos en el plan de desempeño de acuerdo al flujo de caja.

La Entidad ha venido cumpliendo con el pago oportuno de la deuda pública. Se observa que la entidad mantiene una alta dependencia de Infivalle en el manejo de las finanzas, este hecho ha generado que ante eventuales periodos de iliquidez, se ha visto en la necesidad de apalancar su operación a través de operaciones de créditos de tesorería “Descuentos de Flujos” los cuales a diciembre de 2009 le adeudaba a infivalle \$17.000 millones y a diciembre de 2010 \$17.741 millones.



A diciembre de 2010 la Industria esta adeudando a Infivalle por este concepto \$3.913 millones, la deuda se termina de pagar en mayo de 2012.

Saldo de Deuda Pública a Diciembre de 2009-2010

Pasivos	2010	2009
Deuda publica	2.924	2.915
Descuentos flujos futuros	17.741	17.000
Total Obligaciones Financieras	20.665	19.915
Créditos concedidos de descuentos de flujos	30.000	28.016
Pago de deuda en el año	2.926	2.926
Intereses cancelados por descuentos	1.098	898
Intereses cancelados por deuda publica	366	959

Deuda con Infivalle de Descuentos de Flujos

Los Descuentos de flujos son una modalidad de créditos de tesorería que le otorga Infivalle a la ILV, para darle liquidez, hasta tanto el comercializador o cliente mayoritario le cancela lo facturado. Esta operación es autorizada por la Junta Directiva de la ILV, donde le dan facultades al Gerente para que realice estas operaciones de crédito. Dichas operaciones le generan a la Industria unos costos financieros (intereses), al DTF+10 T.A, liquidado y pagadero mes vencido.

Durante la vigencia 2009-2010 el pago de intereses por los créditos de descuentos \$898 millones y \$1.098 millones respectivamente. A partir de agosto de 2010, se acordó asumir los intereses de manera conjunta con el comercializador UT, así: el 60% el comercializador y el 40% la Industria de Licores, disminuyendo de esta forma los costos financieros de la Empresa.

Las decisiones tomadas por la Junta Directiva en materia financiera en lo referente a la autorización de estos créditos no se ha efectuado de manera seria y responsable, por cuanto se le dio facultades al Gerente sin tener en cuenta el análisis de las metas financieras y proyecciones establecidas en el Plan de Saneamiento Fiscal, poniendo en riesgo la liquidez de la entidad. Se debe definir los procedimientos y la reglamentación necesaria para dicha modalidad.

Según el acuerdo de Junta No.05 de marzo 5 de 2009, en su art. Primero le dan facultades al Gerente para que realice operaciones de descuentos de flujos de caja, por el tiempo que sea necesario con Infivalle y a pignorar todas las rentas por todo concepto para obtener liquidez, no se tiene en cuenta que en el plan de desempeño se había pignorado todas las rentas. Estas operaciones de descuentos fueron evaluadas en comité de seguimiento al Plan de Desempeño con Infivalle.



En la vigencia 2010, según acuerdo No. 07 de marzo 1 de 2010 la Junta Directiva faculta al Gerente para que adquiriera créditos de tesorería hasta un monto de \$20.000 millones, en diciembre de 2010 amplía el monto a \$25.000 millones. Se observa que la Gerente se excedió en el monto permitido por la Junta Directiva, según los reportes presentados por la administración a diciembre de 2010 se dieron créditos en total por \$30.000 millones, se excedieron en \$5.000 millones, violando presuntamente el Acuerdo No.018 de diciembre 23 de 2010.

En los Estados Financieros no aparecen contabilizados los créditos de Descuentos de flujos como una Obligación Financiera, esta se registra contablemente en la cuenta código 2910 “Otros Pasivos, Ingresos Recibidos por Anticipado” y no como operaciones de crédito público. La Entidad argumenta que esos créditos son una modalidad de operación financiera creada por Infivalle para ayudar a la Industria de Licores del Valle semejante a una venta de cartera, pero no se evidencia el documento soporte de dicho contrato realizado con Infivalle y las facturas supuestamente vendidas reposan en la Entidad.

Los trámites para aprobación de las modificaciones de presupuesto por parte del CODFIS, son demorados esto hace que la entidad ejecute los recursos sin tener el soporte legal de manera oportuna e incumpla con lo requerido en las normas presupuestales.

Cuentas por Pagar

Análisis del IVA de Licores Descontable:

La Ley 1378 de enero 8 de 2010, por la cual se regula la cesión del IVA de licores a cargo de las licoreras departamentales en lo correspondiente al descuento del impuesto para los productores oficiales, en su artículo primero establece que:

“El impuesto liquidado en ningún caso podrá ser afectado con impuestos descontables, salvo el correspondiente a los productores oficiales, que podrán descontar del componente del IVA de este Impuesto, el IVA pagado en la producción de los bienes gravados, entendidos estos como licores cuya producción está monopolizada y es producida directamente por las empresas departamentales a las que se refiere el inciso 1°.

Parágrafo. Los recursos que se obtengan por el descuento del IVA, serán destinados exclusivamente para la financiación de los servicios de Salud hasta tanto se logre la cobertura universal y la unificación del Plan Obligatorio de Salud en el respectivo Departamento.” Este parágrafo no ha sido reglamentado aun.



La Industria de Licores del Valle, de acuerdo a esta ultima normatividad de la ley 1378 de enero 8 de 2010, que da la facultad a las licoreras departamentales para que descuenten el IVA pagado en la producción de los bienes gravados, no ha transferido estos recursos descontados, por no tener claridad en cuanto a la reglamentación de la norma. Estos descuentos realizados en la vigencia 2010 que totalizan \$3.131.597.000 se encuentran en las cuentas por pagar y no podrán ser utilizados hasta tanto no se defina su reglamentación. El Departamento está a la espera de estos recursos por cuanto se tienen destinados para cubrir el déficit generado con las transferencias de Rentas Cedidas, que en varias oportunidades les ha solicitado su giro.

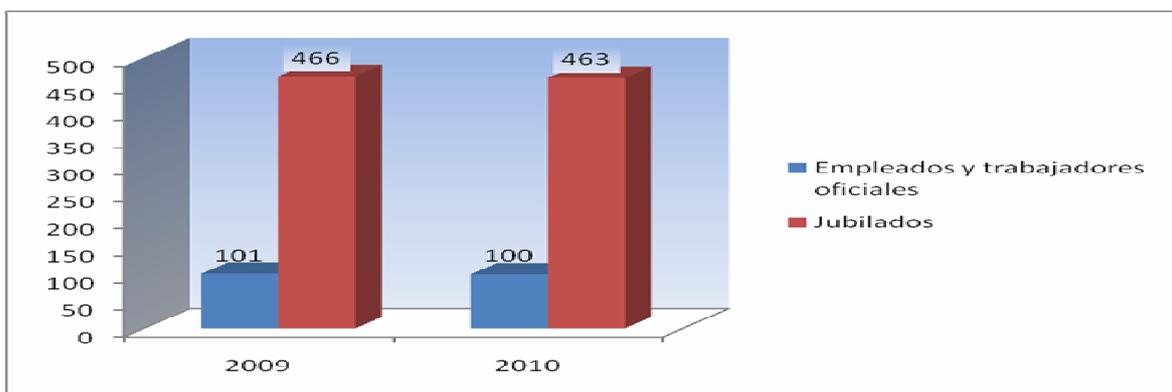
Nomina

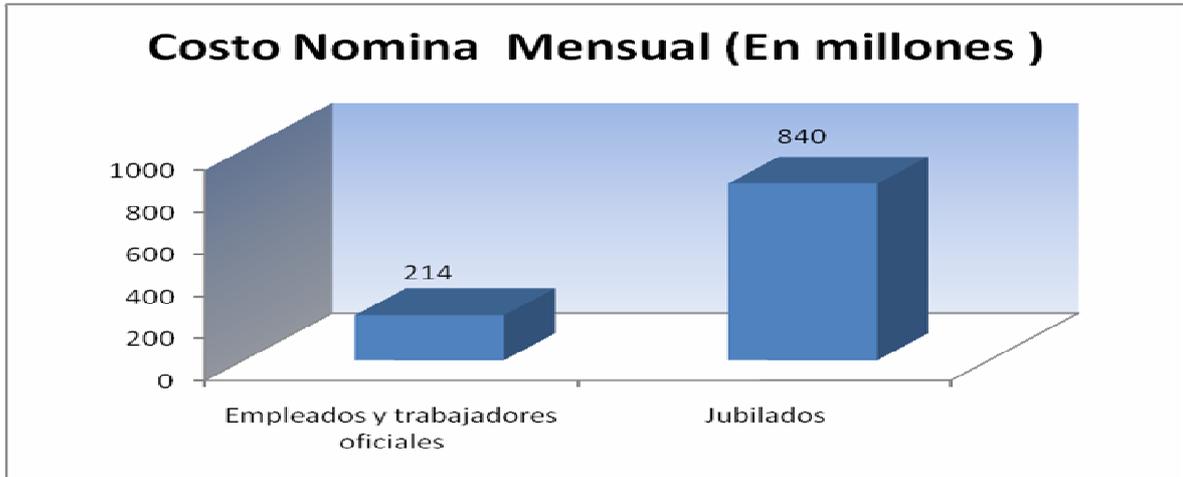
La ILV tiene una planta de cargos durante la vigencia 2009-2010 así:

Cuadro de la Planta de Personal y Jubilados 2009-2010 (en millones de pesos)

Planta de Cargos	2009	2010	Costo Mensual a 2010	% de participación
Empleados y trabajadores oficiales	101	100	\$214	20%
Jubilados	466	463	\$840	80%
Total	566	563	\$1.054	100%

Grafico comparativo del total de empleados, trabajadores oficiales y jubilados 2009-2010





Como se puede observar en el cuadro anterior, la Industria posee una carga prestacional demasiado alta, debido a que su nomina de pensionados o inactivos le genera el 80% del valor total de la nómina. Tiene en la actualidad 463 jubilados que le cuestan mensualmente \$840 millones, que al año le genera un gasto de funcionamiento de \$10.920 millones, frente a la nomina de activos al año que es en promedio \$2.782 millones. Los trabajadores tienen una convención colectiva donde a través de ella han adquirido prevendas que a futuro pueden llevar a desbordar la entidad en sus gastos y por ende estados de liquidez.

Patrimonio:

Está constituido por el valor neto resultante de la diferencia entre el activo y el pasivo la cual se encuentra representada en los recursos asignados o aportados al ente público, el resultado neto de las operaciones, reservas, superávit por donación, superávit por valorización, incluyendo la incorporación de bienes, derechos u obligaciones de los entes públicos. , el cual asciende a \$31.752 millones en el 2009 y 36.025 millones en el 2010.

El Patrimonio en el 2010 se afectó por el impuesto al patrimonio en \$531 millones y el traslado de los excedentes financieros por \$ 2.149 millones al Departamento generados en la vigencia anterior.

La ILV de los excedentes netos de la vigencia debe trasladarle el 80% al Departamento del Valle, esto hace que la entidad con el 20% restante que le queda realice inversión en capital de trabajo.



El total del pasivo mas el patrimonio totaliza \$133.601 millones en el 2009 y \$152.220 millones en el 2010. presentan una diferencia de \$18.619 millones, incremento que se debe al registro de las obligaciones laborales de pasivos pensionales.

Ingresos.

Los ingresos de la ILV para el 2010, fueron de \$ 99.078 millones y en el 2009 por \$83.950 millones, presentando una diferencia de 18% con respecto al año anterior, producto del incremento en las unidades vendidas y en el costo por unidad.

Las ventas de licores crecieron en un 23% con respecto al año anterior, comparado con la meta la supero en un 8% en el 2010. En total el crecimiento con respecto a la meta fue del 5% en el 2010.

Cuadro de ingresos por licores comparativos 2009-2010

INGRESOS	2010	2009	Variación %
LICORES	90.911	74.093	23
MAQUILA	3.856	6.114	-37
ALCOHOLES	1.660	1.108	50
OTROS	2.651	2.635	0.61
TOTAL	99.078	83.950	18.02

Los Ingresos Operacionales Totales fueron:

CUENTAS	2010	2009	VAR %
- LICORES	188.439	136.554	38,0%
- MAQUILAS LICORES	3.857	6.116	-37%
- INGRESOS LICORES	192.296	142.670	34,8%
- INGRESOS ALCOHOLES	1.660	1.107	50%
- INGRESOS VINAZA	0	0	0%
TOTAL VENTAS	193.956	143.777	35%
- PARTICIPACION EN LAS VENTAS			



CUENTAS	2010	2009	VAR %
- DEPARTAMENTO	63.391	62.464	1%
- IVA NETO 35%	34.138	0	0%
TOTAL PARTICIPACIONES	97.529	62.464	56%
TOTAL PARTICIPACION SOBRE LICORES	52%	44%	
INGRESOS INDUSTRIA DE LICORES	96.427	81.313	

Del total de Ingresos, la ILV le transfirió al Departamento por Participación sobre las ventas el 44% en el 2009 y el 51% en el 2010, en total le transfirió \$81.313 millones en el 2009 y \$96.427 millones en el 2010.

Gastos

La Industria de Licores del Valle del Cauca, por ser una empresa Industrial y Comercial del estado, tiene sus gastos divididos en costos de ventas y gastos de administración y operación.

La cuenta de gastos, que involucran, los gastos indirectos de personal, los gastos generales, los gastos de publicidad, las depreciaciones y provisiones ascendieron en el año 2010 a \$31.175 millones creciendo en un 11% con respecto al año anterior, básicamente por el gasto en publicidad y promoción de sus productos.

GASTOS	2010	2009	variación%
DE PERSONAL	5.844	5.304	10%
DE PROMOCION Y PUBLICIDAD	21.950	17.527	25%
GENERALES	7.985	6.959	15%
DEPRECIA Y PROVISIONES	4.078	1.523	167%
TOTAL	31.175	28.026	11%

Analizado el gasto se observa que la ILV en la vigencia 2010 incrementó su gasto de publicidad y promoción en un 25% con respecto a año anterior producto de la estrategia de ventas para cumplir con la meta de ventas. Otro gasto que también se vio afectado fue el de la depreciación y provisiones que se incremento de un año a otro en 167% debido a la causación de la amortización del cálculo actuarial.

Otros Gastos



Se incluyen aquellos gastos de la entidad, que por su naturaleza no son susceptibles de calificarse en algunas de las cuentas definidas anteriormente. Lo constituye principalmente la amortización del cálculo actuarial \$ 17.657 millones, Amortización indemnización 2007 \$2.778 millones, ajustes de inventarios \$ 1.98 millones, intereses de deuda \$ 1.464 millones

Costos

Se emplea un sistema de costos por proceso, doctrina costeo global, tipo de valuación al estándar, el cual plantea variaciones por elemento del costo, que se cierran al final del periodo contable con la cuenta de costos de venta. El costo de venta neto del año 2010 solo creció un 1,8%.

COSTOS DE VENTA	2009	2010	%
LICORES	31.732	31.766	0.1%
MAQUILA LICORES	4.650	3.035	-34.7%
ALCOHOLES	905	1.317	45,5%
ABSORBIDOS	37.287	36.118	-3.1%
LICORES	-697	1.128	
ALCOHOLES	0	15	
EFFECTO EN ENVENTARIOS	-7	0	
ABSORBIDOS	(704)	1.143	
COSTO DE VENTAS NETO	36.583	37.261	1,8%

Indicadores Financieros:

Liquidez-Razón corriente	Diciembre 2010	Diciembre de 2009
Prueba acida	1,45%	1,26%
	1,33%	1,14%
Endeudamiento	76,38%	76.23%
Endeudamiento en el corto plazo	41,89%	37.39%
Margen bruto de utilidad	62.54%	54.14%
Margen neto de utilidad	7%	21%

Según los análisis financieros y los indicadores financieros la ILV, en la vigencia 2009-2010 presenta una liquidez porcentual de 1,26% y 1.45% respectivamente esto significa que por cada peso que se debe a corto plazo, la empresa cuenta con un peso con cuarenta y cinco centavos para responder por sus obligaciones a corto plazo.



Analizando este indicador comparativamente con el año anterior se puede concepcionar que la entidad tiene liquidez, que se incrementó en un 64% con respecto al año anterior.

Endeudamiento Financiero:

El endeudamiento en el corto plazo está en un 41.89% en el 2010 y en el 2009 el 37.39%, lo que significa que la deuda a corto plazo representa el 42% y 37% del total de los activos. El endeudamiento está afectado por las obligaciones financieras de los créditos de Descuentos de flujos futuros que quedan por pagar al finalizar la vigencia, que en el 2009 fue de \$17.741 millones y en el 2010 \$17.000 millones.

El Endeudamiento Total de la empresa representa el 76,38% en el 2010 y el 76,23% en el 2009. Se observa que la entidad tiene un indicador de endeudamiento a largo plazo alto, que pone en riesgo la entidad, debido a los pasivos laborales que a la fecha están en \$66.560 millones, la ILV posee una carga prestacional alta por el número elevado de pensionados que en total son 463 jubilados con un costo mensual de \$840 millones frente a la nomina de activos que son 100 servidores públicos, que mensualmente tiene un costo de \$214 millones, esto genera una carga prestacional alta que pone en riesgo la entidad puesto este pasivo día a día se incremental y no se cuenta con los recursos suficientes provisionados para cubrir este gasto.

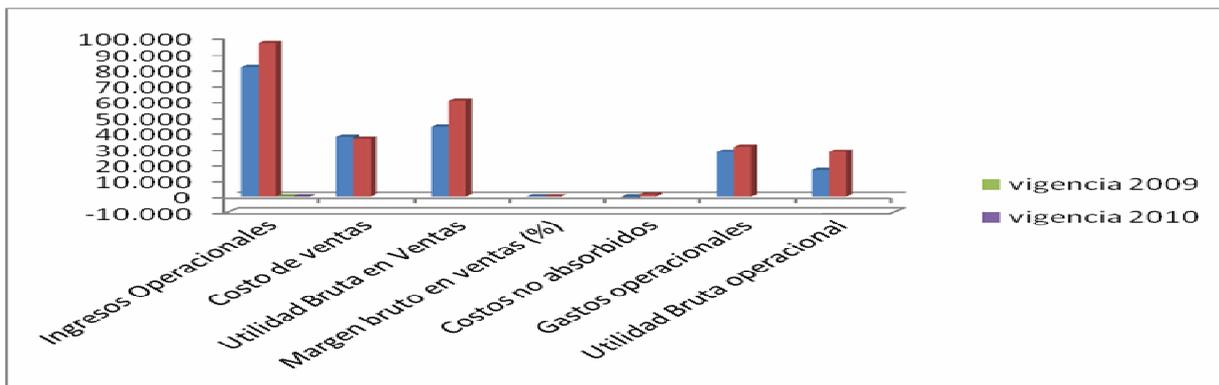
Estado de Resultados año 2009-2010:

Detalle	2009	2010	Variación %
Ingresos Operacionales	81.315	96.427	19%
Costo de ventas	37.287	36.118	-3%
Utilidad Bruta en Ventas	44.028	60.309	37%
Margen bruto en ventas (%)	54%	63%	16%
Costos no absorbidos	-704	1.143	-262%
Gastos operacionales	28.026	31.175	11%
Utilidad Bruta operacional	16.707	27.991	685
Utilidad Neta	2.686	6.778	152%
Unidades producidas	13.908.357	15.297.328	10%
Unidades vendidas	11.491.015	11.668.800	2%

(Cifras expresadas en millones de pesos).



Grafico de la variación de los Indicadores de Estado de Resultado 2009-2010



Margen de Utilidad:

El Margen Bruto de Utilidad que generó la entidad, es decir las utilidad bruta sobre las ventas, en el 2009 fue del 54.15% y el en 2010 el 62.54%. Se observa que la entidad mejoró este indicador con respecto al año anterior debido a que sus ingresos se incrementaron de un año a otro en un 19% y el costo de ventas disminuyó en un 3%.

3.2.3 PRESUPUESTO

La Industria de Licores del Valle, en materia presupuestal se rige por el Decreto 0795 de mayo de 2002, que adopta el Decreto Nacional 115 de 1996 y sus reglamentarios y las normas del Estatuto orgánico presupuestal adoptado mediante Ordenanza No. 068 de 1996.

El presupuesto para las vigencias 2009-2010 fue aprobado mediante actos administrativos del Consejo de Política Fiscal CODFIS Nos.034 y 035, de fechas diciembre 30 de 2008 y 2009.

Ejecución presupuestal de Ingresos:

La Industria de Licores al iniciar su ejecución presupuestal presenta una Disponibilidad Inicial diferente al saldo que se evidencia en el flujo de caja y tesorería. Al finalizar la vigencia 2010 quedaron en Caja y Bancos efectivamente disponibles \$4.972 millones. Según el análisis del Cierre Fiscal, el valor que debería quedar en bancos para ser adicionados como Disponibilidad Inicial es \$26.108 millones, pero en Tesorería solamente hay \$4.972 millones, es decir que faltan recursos por \$21.137 millones, la entidad argumenta que esta diferencia se debe a "que se han utilizado los recursos propios de la ILV para pago de impuestos al Departamento, por falta de recaudo de los recursos del comercializador UT; lo que se hace es; que cuando se recauda el



mencionado impuesto, se devuelve a la caja de la ILV para reponer el recurso propio que había sido prestado”. De acuerdo a lo anterior se observa que la Entidad maneja un concepto de DISPONIBILIDAD INICIAL distorsionado diferente a lo consignado en el Decreto 0795 de 2002. Los recursos prestados por este concepto, cuando se recaudan no tienen ninguna afectación presupuestal, por estar incluidos en la Disponibilidad Inicial. Para la entidad este procedimiento se realiza conforme a las normas presupuestales. Para la Contraloría este procedimiento es improcedente por cuanto las normas contables no lo contemplan (Plan General de Contabilidad Pública, las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Colombia), el decreto 0795 de 2002, tiene un concepto muy claro de lo que representa la disponibilidad Inicial, y dice que de conformidad con las normas contables la Disponibilidad inicial, que corresponde a las cuentas 0 de la clasificación del catálogo de Cuentas expedido por la Contaduría General de la Nación, representa el valor de los saldos de las cuentas de Caja, Bancos e Inversiones temporales, exceptuando los valores recaudados por concepto de depósitos recibidos de terceros o recaudados en favor de terceros, a disposición de las empresas industriales y comerciales del Estado, que no tienen ningún efecto presupuestal

La Disponibilidad Inicial de que tratan las normas presupuestales y que forma parte del presupuesto de Ingresos de las Empresas Industriales y Comerciales del Estado debe referirse a la disponibilidad final que se obtenga como la diferencia existente entre el presupuesto de ingresos y el presupuesto de gastos, en los términos que establece el artículo 15o. del Decreto Departamental 0795 del 3 de mayo de 2002.

El dar cumplimiento con las transferencias de los impuestos al Departamento, está llevando a la empresa a que realice procedimientos inadecuados. Presupuestalmente muestra en su ejecución una disponibilidad inicial que no corresponde a la realidad.

El comportamiento presupuestal de ingresos y gastos de las vigencias auditadas se refleja así:

PRESUPUESTO DE INGRESOS (\$miles)

VIGENCIA	PTO INICIAL	PTO DEFINITIVO	PTO EJECUTADO	% DE EJECUCIÓN
2009	74.326.357.458	94.949.077.935	97.900.841.270	103%
2010	106.451.818.227	115.800.669.588	120.516.651.207	104%

La ILV durante las vigencias 2009-2010 ejecutó su presupuesto de ingresos por encima del presupuesto definitivo en un 3 y 4% respectivamente. En el 2009 el presupuesto definitivo fue de \$94.949 millones y lo ejecutado \$97.900 millones lo que representa un



3% por encima de lo presupuestado, en la vigencia 2010 el definitivo de ingresos fue \$115.800 millones y ejecutó \$120.517 millones, un 4% por encima de lo presupuestado.

Las variaciones presupuestales en la vigencia 2009-2010 corresponden a las adiciones de la Disponibilidad Inicial, por \$20.623 millones y \$9.349 millones respectivamente.

Recaudos efectivos de Ingresos 2009-2010

DETALLE	PRESUPUESTO INICIAL 2010	VARIAC	PRESUPUESTO AÑO 2010	REAL A DICIEMBRE DE 2010	CUMP PPTAL	REAL A DICIEMBRE 2009	VAR % 2010 VS 2009
DISPONIBILIDAD INICIAL	9.700.000.000	9.348.851.361	19.048.851.361	19.048.851.361	100%	7.799.000.000	144%
LICORES ILV	87.055.979.791	0	87.055.979.791	62.111.206.540	71%	79.351.000.000	-22%
MAQUILAS	5.907.200.597	0	5.907.200.597	2.801.486.964	47%	3.172.550.726	-12%
TOTAL LICORES	92.963.180.387	1	92.963.180.388	64.912.693.504	70%	82.523.550.726	-21%
ALCOHOLES	1.342.537.840	-	1.342.537.840	1.660.066.455	124%	1.107.115.155	50%
OTROS INGRESOS	2.446.100.000	-	2.446.100.000	145.204.316	6%	2.280.553.222	-94%
RECURSOS DEL CREDITO	-	-	0	0	0%	0	
TOTAL DISPONIBLE ILV	106.451.818.227	9.348.851.362	115.800.669.589	85.766.815.636	74%	93.710.219.103	-8%

Comparando los ingresos recaudados efectivamente de 2009-2010 se observa que estos decrecieron en un 8%, los ingresos de venta de licor disminuyeron en un 21% con respecto al año anterior pasando de \$82.523 millones en el 2009 a \$64.912 millones en el 2010, del total ejecutado que fueron \$94.767 millones quedaron pendientes por cobrar en la siguiente vigencia \$29.841 millones, es decir el 31% del total facturado.

PRESUPUESTO DE GASTOS

VIGENCIA	PTO INICIAL	PTO DEFINITIVO	PTO EJECUTADO	% DE EJECUCIÓN
2009	73.879.208.772	80.896.442.204	76.307.772.996	94%
2010	106.379.653.404	115.728.504.765	106.170.378.470	92%

La ejecución de gastos se dio por debajo de lo presupuestado en un 6% en el 2009 y un 8% en el 2010. En el 2009 el presupuesto definitivo fue de \$80.896 millones y lo ejecutado \$76.307 millones lo que representa un 6% por debajo de lo presupuestado, en la vigencia 2010 el definitivo de Gastos fue \$115.728 millones y ejecutó \$106.170 millones, un 8% por debajo de lo presupuestado.



Gastos ejecutados:

La información presupuestal de egresos ejecutados comparativos de 2009 y 2010, presenta un comportamiento de incremento en total del 19%, pasando de \$76.388 millones a \$90.880 millones. Los gastos de funcionamiento se incrementaron en un 23%, en el 2009 se ejecutó \$27.111 millones y en el 2010 \$33.345 millones, los gastos de operación a pesar de que en total su incremento no superan el 18%, sus gastos de producción solamente subieron el 9%, mientras que los gastos de comercialización se incrementaron en un 40% con respecto al año anterior pasando de \$12.928 millones a \$18.210 millones. Los gastos generales disminuyeron un 18% comparado con el año anterior.

El cumplimiento de los Gastos totales ejecutados frente a lo presupuestado fue del 94% en el 2009 y del 91% en la vigencia 2010, pasando de \$76.308 millones a \$90.880 millones. Los Gastos de Comercialización representan el 19% del total de ventas de licores, este porcentaje disminuye si lo comparamos con las ventas totales incluyendo la participación de licores que se transfiere al Departamento.

EJECUCION PRESUPUESTAL DE EGRESOS VIGENCIA 2010 (En Mill \$)										
CUENTAS	PPTO INICIAL 2010	VARIACION	PPTO DEFINITIVO 2010	EJECUTADO 2010	CUMP % (EJEC / PPTO)	EJECUTADO 2009	VAR % 2009 vs 2010	PAGADO 2010	PAGADO 2009	VAR % 2009 vs 2010
SERVICIOS PERSONALES	7.448	-59	7.390	6.601	89%	5.642	17%	6.359	5.496	16%
GASTOS GENERALES	5.708	589	6.298	5.801	92%	7.065	-18%	5.274	6.512	-19%
TRANSFERENCIAS	20.194	1.617	21.811	20.943	96%	14.405	45%	17.971	14.006	28%
TOTAL GASTOS F/MIENTO	33.351	2.148	35.499	33.345	94%	27.111	23%	29.603	26.013	14%
GASTOS DE COMERC.	10.899	9.336	20.234	18.210	90%	12.928	41%	10.959	6.060	81%
GASTOS DE PRODUCCION	41.832	-4.899	36.933	34.680	94%	31.952	9%	23.122	24.910	-7%
TOTAL GTO DE LA OPERACIÓN	52.731	4.437	57.168	52.890	93%	44.880	18%	34.081	30.970	10%
SERVICIO DE LA DEUDA	3.530	0	3.530	3.291	93%	3.883	-15%	3.291	3.883	-15%
INVERSIONES	4.168	0	4.168	1.354	32%	433	213%	681	76	795%
TOTAL	93.780	6.584	100.364	90.880	91%	76.308	19%	67.656	60.943	11%
CUENTAS POR PAGAR(VIGENC ANTERIOR)	12.600	2.765	15.365	15.290	100%	13.718	11%	15.290	13.718	11%
TOTAL PPTO DE EGRESOS	106.380	9.349	115.729	106.170	92%	90.026	18%	82.946	74.662	11%

Los Gastos de Operación representan el 56% del total de las ventas o ingresos operacionales, el cual es consecuente con los ingresos. Los gastos de funcionamiento representan el 35% de los ingresos operacionales.

3.2.4 CIERRE FISCAL



Resultado Fiscal:

Esta Entidad en materia presupuestal tiene un tratamiento diferente en cuanto al manejo de la Disponibilidad Inicial, Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar, que pasan a la siguiente vigencia.

Vigencia 2010:

EJECUCION ACTIVA DE INGRESOS			EJECUCION ACTIVA DE GASTOS				RESULTADO FISCAL	
Recaudo en Efectivo	Ejecución en Papeles y Otros	Total Ingresos	Pagos	Cuentas por Pagar	Reservas de Apropriación	Pagos sin Flujo de Efectivo		Total Gastos
90.005.210.413	607.266.545	90.612.476.958	82.945.335.640	23.225.042.830	0		106.170.378.470	-15.557.901.512

La entidad ejecutó sus gastos por encima de sus ingresos, generando un Resultado Fiscal negativo durante la vigencia 2010 por \$15.557 millones.

- Confrontación de Saldos de Tesorería:

EJECUCION DE INGRESOS (Recaudo en efectivo + Recursos del Balance) - PAGOS	ESTADO DEL TESORO	DESCUENTOS PARA TERCEROS (Rete fuente - Reteiva - Otros)	DIFERENCIA
26.108.726.134	4.971.248.512	0	- 21.137.477.622

Según el análisis de la confrontación de los saldos de tesorería se pudo observar que los recursos no se encuentran en tesorería en su totalidad determinándose un faltante por \$21.137 millones, los cuales obedecen a los pagos realizados al Departamento por concepto de transferencias de participación por la venta de licores, producto del pago del comercializador. Los recursos utilizados para cubrir estos compromisos, son considerados como la disponibilidad inicial del siguiente periodo al momento de su recaudo por considerarse un préstamo a la tesorería.

A diciembre de 2010 según reporte de Subgerencia Administrativa y Financiera, la Industria de Licores queda con un saldo en Tesorería de \$4.972 millones, cuentas por cobrar de la Comercializadora por \$50.634 millones. Las Cuentas por Pagar de la vigencia totalizan \$23.225 millones.

La Entidad dentro de sus pasivos refleja la deuda de los Descuentos de Flujos adquiridos con Infivalle por \$17.741 millones. A Infivalle se le requirió una explicación de la manera como operan estos créditos y no dieron ninguna respuesta al respecto puesto que son una modalidad de créditos de Tesorería y según las normas presupuestales Decreto 111 de 1996, deben ser canceladas dentro de la vigencia fiscal.



Respaldo de las Cuentas por Pagar y las Reservas Presupuestales por Fuentes de Financiación:

Vigencia 2010

INDUSTRIA DE LICORES	PROPIOS	TOTAL
Cuentas Por Pagar F 26 A	23.225.042.830	23.225.042.830
Fondos Estado del Tesoro F 26 F	4.971.248.512	4.971.248.512
Superávit o Déficit tesorería	-18.253.794.318	-18.253.794.318

Al Evaluarse las cuentas por Pagar por fuente de financiación contra cada una de las fuentes desagregadas en el estado del Tesoro, se determinó la existencia de déficit por \$18.253 millones, las cuentas por pagar son incorporadas al presupuesto de la siguiente vigencia y es cubierto con las cuentas por cobrar que quedan al finalizar la vigencia.

La Industria de licores según, su ejecución presupuestal de ingresos ejecutó \$120.517 millones y comprometió gastos por \$106.170 millones, lo que le genera un resultado presupuestal positivo de **\$14.346 millones**. Este resultado positivo se refleja cuando efectivamente se recaude las cuentas por cobrar y se paguen las cuentas por pagar de la vigencia, esto se ve reflejado a mediados de la siguiente vigencia.

3.2.5 CONTROL INTERNO CONTABLE

La matriz del formato F2 Evaluación del Control Interno Contable muestra una calificación de 4.0 ubicando al área financiera y contable dentro de un rango Adecuado como resultado de la evaluación efectuada dentro del proceso auditor.

La ILV en el área financiera no tiene un programa contable que integre las diferentes áreas como es contabilidad, presupuesto cartera y facturación.

Las conciliaciones bancarias a pesar de que realizan, algunas cuentas no son depuradas en sus ingresos.

La Empresa no posee un módulo de manufactura o costos, que permita obtener unos valores razonables registrados en su inventario, el proceso para determinar el costo del producto se realiza manualmente, lo que es susceptible a que se cometa error en el costeo y diferencias entre el costo real y el costo estándar.

No realizó un inventario físico al cierre del periodo fiscal, situación que hace que la información registrada en balances presente diferencias. Este se debe realizar periódicamente al cierre del periodo de tal forma que permita verificar las diferencias entre los registros de existencias y las existencias físicas.



3.2.6 RIESGOS FINANCIEROS QUE AFECTAN AL VIABILIDAD DE LA ILV.

El cumplimiento de las obligaciones por parte de la Empresa al Departamento con el impuesto de participación, el cual le genera unos intereses de mora del 5% por mes o fracción de mes, que para la facturación de la industria es demasiado alto y riesgoso.

La estacionalidad de las ventas en los primeros meses del año, no hay facturación esto hace que no se cuente con los recursos suficientes para cubrir todos los gastos fijos, la producción se debe estimar de acuerdo a la meta y no de acuerdo a la necesidad del mercado.

El pasivo pensional de la entidad es muy alto, en el fondo que se tiene creado para este fin, solamente se tiene provisionado \$17.330 millones, que no alcanza a cubrir el pasivo y según los cálculos está valorado en \$102.000 millones producto de la convención colectiva de los trabajadores.

La carga prestacional de los pensionados de la Empresa es muy alta que puede llegar en un momento dado a generar iliquidez. En la actualidad la Industria de licores tiene en su planta de cargos 11 empleados, 89 trabajadores oficiales en total 100 activos y los jubilados ascienden a 463. La nomina mensual de los activos asciende a \$214 millones aproximadamente, y la de los jubilados \$840 millones, para un total de \$1.054 millones. Lo que significa que el 80% de la nomina es de los jubilados y el 20% de los empleados activos.

El no tener un Capital de Trabajo que le permita financiar sus gastos, sin tener que recurrir a créditos de Tesorería para obtener liquidez inmediata, le genera un alto grado de riesgo financiero a la Industria de Licores.

La falta de seguimiento a las políticas de ventas y el no tener claro una planeación estratégica, ha llevado a que la industria pierda competitividad en el mercado interno y externo, situación que puede llevarla al colapso financiero.

Las demandas que cursan en contra de la Industria, en caso de fallar en contra, pone en riesgo la estabilidad financiera de la entidad.

4. LEGALIDAD

Cumplimiento del Marco Normativo en La Contratación.

Régimen aplicable en Contratación

Tal y como lo establece el artículo 14 de la ley 1150 de 2007 "Las Empresas Industriales y Comerciales del Estado, las sociedades de economía mixta en las que el



Estado tenga participación superior al 50%, sus filiales y las sociedades entre entidades públicas con participación mayoritaria del Estado superior al 50%, estarán sometidos al Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, con excepción de aquellas que se encuentren en competencia con el sector privado nacional o internacional o desarrollen su actividad en mercados monopolísticos o mercados regulados, caso en el cual se regirán por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales, sin perjuicio de lo previsto en el artículo 13 de la presente ley”

Igualmente y tal y como lo dispone el artículo 13 de la ley 1150 de 2007, “Las Entidades Estatales que por disposición legal cuenten con un régimen contractual excepcional al del Estatuto General de Contratación de la Administración Pública, aplicarán en desarrollo de su actividad contractual, acorde con su régimen legal especial, los principios de la función administrativa y de la gestión fiscal de que tratan los artículos 209 y 267 de la Constitución política, respectivamente, según sea el caso y estarán sometidas al régimen de inhabilidades e incompatibilidades previsto legalmente para la contratación estatal”

La Industria de licores del Valle, es una empresa industrial y comercial del estado del orden departamental, creada por ordenanza 025 de 1945, de la Asamblea Departamental del Valle, con personería jurídica, autonomía administrativa y capital independiente que desarrolla actividades de naturaleza industrial y comercial, conforme a las reglas del derecho privado, salvo las excepciones previstas en la Ley.

Gestión Contractual

Conforme a la Ley 489 de 1998 Artículo 93º.- *Régimen de los actos y contratos*. Los actos que expidan las empresas industriales y comerciales del Estado para el desarrollo de su actividad propia, industrial o comercial o de gestión económica se sujetarán a las disposiciones del Derecho Privado. Los contratos que celebren para el cumplimiento de su objeto se sujetarán a las disposiciones del Estatuto General de Contratación de las entidades estatales.

La industria cuenta con un Manual de contratación, mediante Resolución 0245 de 2008, modificado por la Resolución 0905 de la misma anualidad y la Resolución No. 0498 de Julio 16/10

RELACION DE CONTRATOS SUSCRITOS EN LAS VIGENCIAS 2009 Y 2010

TIPO DE CONTRATO	No. DE CONTRATOS	VALOR	% DE PART
PUBLICIDAD	57	6.465.107.463	50,37%
SERVICIOS	20	3.259.768.568	25,40%



TIPO DE CONTRATO	No. DE CONTRATOS	VALOR	% DE PART
COMPRA VENTA	1	0	0,00%
PRESTACION DE SERVICIOS	6	1.416.103.816	11,03%
CONSULTORIA	2	540.000.000	4,21%
DISTRIBUCION	1	0	0,00%
INTERADMINISTRATIVOS	5	135.000.000	1,05%
MANTENIMIENTO	2	56.260.000	0,44%
MAQUILA	1	11.600.000	0,09%
SUMINISTROS	8	950.389.391	7,41%
TOTAL	103	12.834.229.238	

De acuerdo a la relación de contratos en la vigencia 2009, suscribieron 103 por \$12.834.229.238, de los cuales 57 corresponden a publicidad por \$6.465.107.463, con un porcentaje del 50,37%.

Vigencia 2010

TIPO DE CONTRATO	NRO DE CONTRATOS	VALOR	% DE PART
PUBLICIDAD	38	10.330.266.386	50,17%
SERVICIOS	14	2.602.972.406	12,64%
COMPRA VENTA	1	396.000.000	1,92%
PRESTACION DE SERVICIOS	11	1.436.401.788	6,98%
ARRENDAMIENTO	1	12.000.000	0,06%
COMODATO	1	0	0,00%
SUMINISTROS	9	5.812.441.502	28,23%
TOTAL	75	20.590.082.082	

La rentabilidad de la Empresa de Licores del Valle del Valle, se encuentra afectada principalmente por el alto nivel de costos, generados por gastos de personal, publicidad, patrocinio de eventos y contratos de prestación de servicios.

Etapa Precontractual

Los estudios previos no contienen todos los requisitos mínimos, tales como: análisis de los riesgos y el soporte que permita la estimación, tipificación y asignación de riesgos previsible que pudieran afectar el equilibrio económico del contrato, así mismo no se indica en el análisis económico, el valor del contrato y el certificado de disponibilidad presupuestal, hecho ocurrido en los contratos 014/09, 099/09 y 014/10, para el contrato 056/10, los estudios previos no fueron firmados por el Gerente.



Etapa Contractual

Se encontraron deficiencias tales como: Algunas carpetas contractuales se encuentran sin foliatura y no guardan un orden cronológico, no reposan todos los documentos legales; informes de interventoría, otros con datos inexactos, pagos realizados que den cuenta real de su ejecución, algunos contratos sin identificar el tipo de contratación, falta de certificados de antecedentes disciplinarios.

La póliza carece de firma del contratista afianzado. El acta de inicio es anterior a la aprobación de la póliza, cuya ejecución no podrá iniciar sin que se haya aprobado la misma, tal como lo establece el manual de contratación sobre los requisitos de ejecución. Contrato 099/09.

- Contrato 044/09, suscrito con la Empresa Human Staff S.A.

Conforme a la confrontación de precios con las cotizaciones presentadas por los oferentes, la ILV, realizó los estudios previos, de la cual la firma Human Staff, tazó la administración en un 13% y la propuesta para el cargo requerido arrojó un valor mensual de \$3.574.019 siendo la oferta más económica, mientras que las otras presentaron una administración entre un 18 y 22%, razón por la cual fue seleccionada dicha firma, sin embargo la propuesta del 11 de mayo/09, se realiza con un 20% de administración y la industria solicita se reconsidere este porcentaje y finalmente lo dejan en el 13%, no obstante difiere del valor mensual propuesto de \$3.880.510, presentando una diferencia de \$306.491 mensual, frente a la cotización inicial.

La minuta contractual no establece que tipo de contratación se lleva a cabo, conforme al manual de contratación, como en ningún estudio previo se establece claramente la necesidad del servicio, el perfil, las actividades a desarrollar, para cumplir con el objeto contractual y determinar el valor de \$216 millones, se realiza con un perfil de mercadeo y ventas y de acuerdo con los soportes se contrató Ejecutiva de grandes superficies, Ejecutiva superetes, Ejecutiva comercial, servicio al cliente y supervisores, este ultimo no guarda concordancia con los estudios previstos.

En plena ejecución del contrato el 10 de junio/09, presentan nueva propuesta con la estructura de costo incrementando un ítem denominado auxilio de movilización por \$500.000 y otros costos del 14% de \$280.000, que no fueron contemplados ni en la cotización como en la propuesta inicial que dio origen a la escogencia del contratista, pasando de \$3.574.019 a \$4.446.480, arrojando una diferencia de \$872.461, no siendo claros y definidos los valores a pagar. Lo anterior se realiza sin ninguna justificación legal y soporte para ello.

En la misma fecha allegan propuesta económica para contratar supervisores por \$3.248.910, en el ítem No.4 y 5 aparece otros costos y auxilio de movilización



respectivamente, perfil que no fue contemplado ni en los estudios previos ni en la propuesta, como tampoco se realizó confrontación de precios.

El principio de transparencia consagrado en el estatuto contractual como una máxima orientadora de la función contractual, impone que dentro de la escogencia del contratista, debe garantizarse la igualdad de oportunidades a quienes participan en un proceso de selección y la escogencia de la oferta más favorable para la administración. Dichos cometidos se logran a través del cumplimiento estricto de los procesos de selección, llámese licitación o concurso público y con mayor rigor cuando se está dentro contratación directa, excepcionalmente previstos en el estatuto contractual, mecanismos reglados e instituidos con la finalidad de lograr el objetivo primordial en la etapa precontractual, que es la escogencia de la propuesta más favorable a la entidad estatal y a los fines de la contratación.

Por lo anterior, es preciso tener en cuenta que la finalidad del principio de planeación es que las entidades estatales, con antelación a la apertura de un proceso de selección, cuenten con los estudios técnicos, jurídicos y financieros, que les permitan racionalizar el gasto público y evitar la improvisación en la ejecución, de modo que, a partir de ellos, sea posible elaborar procedimientos claros y seguros, que en el futuro no van a ser cuestionados. Su observancia resulta de suma importancia, en la medida en que el desarrollo de una adecuada planeación permite proteger los recursos del patrimonio público, que se ejecutarán por medio de la celebración de diferentes contratos, que han tenido que preverse en la etapa precontractual.

La oferta más favorable será aquella que, teniendo en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia y la ponderación precisa y detallada de los mismos, contenida en los pliegos de condiciones o sus equivalentes, resulte ser la más ventajosa para la entidad, sin olvidar que la misma ley exige para el análisis objetivo de las propuestas, que todos los factores contemplados en los pliegos, términos de referencia o solicitud de oferta deben evaluarse en conjunto, efectuando las comparaciones necesarias entre ellas, y otorgando una calificación final para seleccionar al mejor proponente, hecho que presuntamente no se observó por cuanto se visualizan cotizaciones que a pesar de haberlas presentado con un porcentaje de administración mayor, el valor total fue menor que el seleccionado.

De haberse plasmado las reglas claras desde el estudio previo valga decir en la etapa precontractual, solo tendría que multiplicar el número de personas requeridas y contratadas por el costo propuesto por persona.

De acuerdo en la verificación de pagos de las facturas en presupuesto, se observa que el acta de liquidación aparece pagado con descuentos de \$148.237.609, quedando pendiente el pago de la factura H00900 por \$10.558.443, y realmente se pagó



\$141.537.826 contando con la referida factura, acta que no refleja la realidad de los pagos efectuados.

- Contrato 014/09, suscrito con la Empresa Human Staff S.A.

El procedimiento para la selección del contratista se realiza bajo el procedimiento de invitación cerrada y a folio 18 de acuerdo a las condiciones en el acápite del proceso jurídico aplicable, se indica que corresponde al Art. 20 del manual de contratación, este corresponde a una invitación abierta, Así mismo a folio 79 le informan al oferente del resultado de evaluación de la propuesta de la invitación abierta, siendo incoherentes.

El personal requerido y contratado fue de 9 y los informes de interventoría (Actas de Avance) de febrero, marzo y abril relacionan 10 personas, que no corresponde a lo contratado, como el número de días liquidados de 120. El primer periodo liquidado aparece del 16 al 28 de Febrero/09 y conforme a la fecha de ejecución del contrato corresponde al 20 de febrero fecha en la cual se da inicio al contrato, en tal sentido no podría iniciarse su ejecución hasta dicha fecha y en consecuencia el pago respectivo.

- Contrato 049/09, celebrado con la Empresa Listos S.A.

De acuerdo a las observaciones presentadas frente a algunas inconsistencias en la liquidación de los turnos y la falta de claridad en los mismos, es pertinente que los informes de interventoría contengan los factores o componentes administrativos, legales y financieros que den cuenta real de las novedades y actividades realizadas por los operarios contratados por la empresa temporal para ejecutar el contrato, toda vez que los informes presentados son insuficientes para realizar el debido seguimiento.

- Contrato 099/09, celebrado con Consultoría en Soluciones Integrales

El 13 de agosto/09, a través de la Resolución No. 0614, se declara desierta la invitación abierta No. ILV-IA-011-2009, según acta de cierre no se presentó propuesta alguna. Por lo tanto se inició nuevamente la selección a través del presente proceso. Mediante Acuerdo 17 de septiembre 11/09 aprobó el trámite de vigencias futuras para este proyecto.

No se observa la confrontación de precios del mercado o cotizaciones que permitieran conocer el valor a contratar.

Vigencia 2010

- Contrato de Suministro No. 056 de Mayo 8/10, cuyo objeto fue la contratación de personal temporal de operarios en misión para la planta de envasado.



De acuerdo al Manual de contratación, se estableció que el resultado total de la evaluación de las propuestas sería publicado en la página web de la entidad, al mismo tiempo se correría traslado a cada proponente, hecho que no se evidenció su cumplimiento, se comunicó únicamente al proponente seleccionado.

El acta de avance del 16 al 30 de marzo/10 se encuentra enmendada y el objeto descrito no guarda concordancia con el presente contrato se refiere al personal de aseo y no de producción.

Contrato de suministro No. 0019 de Enero 27/10

En el pliego de condiciones comparado con los estudios previos y el contrato, no guarda concordancia, ya que este documento se exige en la garantía la calidad del servicio, mientras que en los otros documentos legales como el contrato no se incluye.

Las actas de avance, en el rotulo de días salario no corresponde a las facturas emitidas, las actas de los meses de septiembre y octubre, con su correspondiente factura no se encontraron anexas. De acuerdo a los avances de interventoria se observa que se incrementan los valores a pagar, sin ninguna justificación, puesto que en este contrato no fueron requeridas horas extras y desde el mes de abril a diciembre que contrataron el mismo número de personas y se incrementa mes a mes.

- Contrato de Prestación de Servicios No. 075/10, con Gonzalo Millán C & Asociados Auditores y Consultores de Negocios S.A

Firmado el 10 de diciembre de 2010, con el objeto de realizar una auditoría financiera que conceptuara sobre el área contable, presupuestal, tesorería, y la conciliación del contrato del plan comercial, por solicitud de la Junta directiva realizada el 15 de octubre de 2010 se detectó lo siguiente:

El contrato inició el 13 de dic/10, hasta el 31 de diciembre de 2010, no siendo consecuente con la fecha de corte de la evaluación de auditoria y el borrador del informe se presentó presuntamente el 6 de Enero de 2011, sin que fuese presentado en la ventanilla única y sin sello de recibido.

La Entidad con la ejecución de este contrato violó presuntamente las normas presupuestales contenidas en el Decreto 115 de 1996, el Decreto 0795 de 2002 en su artículo No.4 de la ANUALIDAD, el que señala: "El año fiscal comienza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre de cada año. Después del 31 de diciembre no podrán asumirse compromisos con cargo a las apropiaciones del año fiscal que se cierra en esa fecha y los saldos de apropiación no afectados por compromisos caducarán sin excepción". El anterior contrato no tiene la connotación de cuenta por pagar, por no haberse recibido el bien o el servicio al 31 de dic/10.



Se ejecuta el contrato sin tener en cuenta los términos establecidos, y que el periodo fiscal va de enero 1 al 31 de diciembre, de igual manera no se observa justificación alguna para ampliar el plazo sin mediar una autorización legal para ello. Lo cual denota deficiente planificación, programación presupuestal y control.

La firma contratista solicita información desde el 27 de diciembre, sobre confirmación de saldos de los pasivos que se tienen con Infivalle y a otras entidades el 13 de enero/11, cuando el termino se encontraba vencido el 31 de diciembre/10 y sin ninguna justificación legal continua su ejecución en la presente vigencia..

Así mismo el 12 de Enero de 2011, (sin sello o stecker de recibido), el contratista solicita información sobre los estados financieros y en Mayo 3 de la misma anualidad designan nuevo interventor con el propósito de analizar el informe presentado en marzo/11, que contenga el cumplimiento de las solicitudes realizadas por la Junta Directiva del abril 17/11, lo cual corrobora que el termino se encontraba vencido y a la fecha no se ha elaborado el informe final y liquidación.

Carencia de documentos: certificado de idoneidad y experiencia directamente relacionada con el área, expedida por el ordenador del gasto, el informe de interventoria no fue puesto a disposición del equipo auditor, durante el proceso, este fue allegado posteriormente a la respuesta del informe preliminar (Mayo 24 de 2011).

En cuanto al informe de interventoria del 11 de Enero/11, (allegado el 24 de mayo de 2011) indica que como resultado de la auditoria establecieron la necesidad de revisar algunos aspectos, cuando dichas observaciones forman parte precisamente del cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones frente al tema, lo cual no conduciría a la toma de decisiones. Por lo anterior, se vulnera presuntamente el Art. 209 de la C.N., los principios contractuales de planeación, economía, responsabilidad y el manual de contratación.

Dentro de las obligaciones contractuales descritas en la cláusula sexta de la minuta contractual, en el desarrollo de la auditoria no se evidenció su cumplimiento en las siguientes actividades relacionadas en los literales así:

- Revisar la conciliación de las cuentas comerciales (inventarios) con el distribuidor por todo el año 2010
- Elaborar en la medida en que la información contable lo permita, un análisis mediante un flujo de caja directo de los pagos efectuados por la comercializadora
- Revisar la forma como se aprobaron dichos contratos y otrosí.
- Evaluar la conveniencia de unos y otros, respecto del objeto social de la ILV



- Verificar lo accesorio contratado y su complemento con lo contratado principal, y el impacto financiero que se desprenda de los acuerdos posteriores a la suscripción del contrato con la distribuidora y
- Presentar ante la gerencia y junta directiva el informe final de auditoría.

El contratista presentó un borrador de informe el cual no ha sido oficializado ante la Gerencia General y la Junta Directiva.

La interventoría la realiza el Secretario Jurídico que de acuerdo al objeto e informe se enfatizó en la situación financiera, contable presupuestal, comercial y ventas, el cual sería idóneo para realizar seguimiento en el componente legal y no la parte técnica y financiera del contrato.

Para esta contratación se presenta un aviso de control de advertencia en el sentido que de no cumplir el contratista con las obligaciones descritas en el contrato y que el producto de la auditoría objeto de este negocio consensual no genere un valor agregado para la toma de decisiones podría configurarse un presunto detrimento patrimonial.

- Contrato de Suministro No. 014 de Enero 27 de 2010, por \$5.296.858.400, suscrito con La Sociedad Figurazione Ltda.

De acuerdo al certificado de existencia y representación legal emitido por la cámara de comercio, indica que en los casos de faltas absolutas o temporales del Gerente, sería reemplazado por el Subgerente y no se observa que haya sido autorizado para ello. Como Gerente figura Andrés Díaz Cote y el Subgerente Juan Carlos Sánchez Sánchez, quien firma el contrato.

En el contrato no se establece el amparo en la póliza de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales, derivadas de la contratación del personal utilizado para la ejecución del contrato.

La supervisión del contrato se designa el 26 de abril/10 y el acta de inicio fue suscrita el 27 de Enero/10

En el Acta de interventoría del 25 de noviembre/10, se indica que se capacitó al personal de control de calidad de la ILV en pruebas que se deben efectuar a los rollos al momento de abrir la caja en que se transporta y la del 9 de diciembre, se realiza para la aplicación del marcador interno, sin embargo no se evidencia a través de un formato u otro documento el registro de las personas capacitadas.

El 2 de diciembre/10 aparece remisión de los 10 lectores verificadores, no obstante no se observa la entrada al almacén.



Mediante ofrosí No. 2 del 21 de diciembre se modifica la forma de pago, un anticipo del 50%, los pagos realizarán así: 20% en el mes de diciembre, 20% en enero/11 y 60% en mayo/11.

Teniendo en cuenta que el contrato se encuentra en ejecución, que de acuerdo a la ampliación de plazo se vence el 30 de mayo/11, se deberá garantizar la calidad del sello de seguridad y su efectividad con los resultados estadísticos una vez aplicada para incrementar el ingreso al consumo, frente a vigencias anteriores.

- Contrato de Publicidad No. 063/10, con la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle SAG.

Se pagó con el cheque No. 0025642 de marzo 30/11. Aparece acta de liquidación sin firmas del 22 de octubre de 2010 y relacionan la factura para pago de marzo 14 de 2011, siendo posterior, lo cual indica que no se realiza en tiempo real.

La Procuraduría General de la Nación por conducto de la oficina jurídica, emitió concepto sobre la presunta inhabilidad en que podría estar incurso el Gobernador del Valle del Cauca, Francisco Lourido, por haber celebrado el presente contrato en condición de representante legal de la Sociedad de Ganaderos del Valle.

“En virtud del carácter restrictivo y taxativo de las causales de inhabilidad, consideró el Ministerio Público que Francisco Lourido no se encuentra inhabilitado, toda vez que, la referida disposición, contempla expresamente la inhabilidad para quienes suscriban contratos con entes públicos en condición de representantes legales, haciendo la precisión para quienes desempeñan dicha función en órganos que administren tributos, tasas o contribuciones, o que presten servicios públicos domiciliarios o de seguridad social en salud en el régimen subsidiado en el respectivo departamento.

La Ley 617 del 2000, Artículo 30, es muy clara en señalar que son aquellos contratos que se suscriben en provecho propio o de terceras personas los que llevan a la inhabilidad. Eso para evitar que en unas elecciones se pongan por delante o se beneficien mucho más quienes suscribe esos contratos.

En ese orden, como la naturaleza jurídica de la sociedad de ganaderos del Valle del Cauca no se subsume en las hipótesis señaladas, consideró la Procuraduría General de la Nación que no era procedente realizar interpretaciones extensivas que no resultan acordes con la voluntad del legislador.

Etapa Post-contractual

Conforme al manual de contratación Art. 42 y 43 de la Res. 245 de marzo 5/08, se establece un término para liquidación de los contratos de 120 días siguientes a la



terminación; si las partes no llegaren a un mutuo acuerdo se realizará unilateralmente por la ILV dentro de los 180 días siguientes al plazo fijado para la liquidación, en la que se consignan las obligaciones de las partes y constancia de cumplimiento, así como los descuentos, ajustes con el fin de declararse a paz y salvo, hecho que no se evidencia en los contratos 049 y 14/09 y 0019, 075 y 56/10.

Impacto de la Contratación

El incremento de los gastos generales, como la contratación de prestación de servicios entre otros, que comparados con la contraprestación representada en los ingresos de la venta y el costo beneficio, no generan el impacto esperado y que a través de ellos se convierta en recursos para la comunidad especialmente en la salud.

La deficiencia detectada en algunos estudios previos, no garantiza el principio de igualdad y transparencia para los oferentes, en la que se tuviera en cuenta los factores técnicos y económicos de escogencia y la ponderación precisa y detallada de los mismos, contenida en la solicitud de oferta para seleccionar al mejor proponente, hecho que presuntamente no se observó por cuanto se visualizan cotizaciones que a pesar de haberlas presentado con un porcentaje de administración mayor, el valor total fue menor que el seleccionado, el cual presenta un impacto negativo en este sentido.

Procesos Judiciales

Existen 55 demandas laborales impetradas en contra de la Industria, de las cuales sus pretensiones se cuantifican así: 6 suman \$879.776.438, 8 indeterminadas y 43 con más de 10 SMLMV.

20 demandas contractuales, 14 fueron interpuestas en contra de la industria de licores y 6 de ellas por la ILV

Según los informes presentados por los apoderados de la Industria de Licores del Valle y el seguimiento que de los procesos se lleva en la Secretaría General y Jurídica, el siguiente es el estado de los mismos



Radicación	Clase de Proceso	Despacho de conocimiento	Demandante	Demandado	Objeto de la demanda	Cuantía	Estado	Comentario
2004-1005	Contracutal	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle	Catalina Sardi Chaman y Otros	ILV	Incumplimiento de contrato por parte de la ILV	US\$14,060,841 En pesos a marzo 30 de 2011 \$26.546.867.808,00	El 23 de noviembre de 2010 el apoderado de la ILV presento alegatos de conclusión	A despacho para Sentencia
2005-4122	Contracutal	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle	ine Spirits Import	ILV	Nulidad de las Resoluciones No.0964 de sept. 3 y 1185 de nov 16 de 2004 por la cual se caduco y liquido el contrato y Restablecimiento del derecho	33.007.507.863.80	El 11 de marzo se notificó la citación a las partes para el día 28 de abril de 2011, hora 10.00 am para llevar a cabo audiencia de conciliación conjunta	Pendiente Audiencia de Conciliación
2007-00092	Contracutal	Tribunal Contencioso Administrativo del Valle	Dimerco S.A.	ILV	Nulidad de las Resoluciones No.001 de enero 01, 0222 y 0707 de 2006 por la cual se declaró la caducidad y liquido del contrato de distribución	24.239.956.894.00	El proceso se encuentra en etapa probatoria	El Consejo de Estado confirmó el rechazo de la demanda de reconvencción

De acuerdo con las pretensiones de los procesos contractuales, las siguientes son las contingencias más importantes de la Industria de Licores del Valle.

VR DEMANDAS CONTRA LA ILV EN PESOS	DEMANDANTE	CUANTIA	Total	Total en Pesos
	Dimerco S.A.	25.239.956.894,00		
Dana Wine	33.007.507.863,00			
Consortio Carvalle	90.000.000,00			
Confianza	44.820.000,00			
Subtotal		58.382.284.757,00	58.382.284.757,00	58.382.284.757,00
VR DEMANDAS EN DOLARES	A. Romero Trading	4.528.369,89		8.549.560.672,00
	Catalina Sardin	14.060.841,00		26.546.867.808,00
Subtotal			18.589.210,89	
Total				93.478.713.237,00

Fuente: Secretaria General y Jurídica – ILV

Existe un Riesgo inminente producto de las contingencias provenientes de procesos judiciales en contra de la Industria que suman aproximadamente \$93.479 millones sobre las cuales no se observa una provisión adecuada en los Estados Financieros que blinden la entidad frente a un fallo desfavorable. Se evidencia que no se han provisto de manera efectiva recursos destinados para atender tal eventualidad que podría llevar a la inviabilidad necesarios para su eventual pago.

No se observo registro de la obligación contraída por concepto de la bonificación del 4% (aprobado por Junta en el plan comercial) sobre el cumplimiento por parte de la Comercializadora de la meta durante 2010.

1. CATALINA SARDI CHAMAN Y OTROS



Demandantes: Catalina Sardi Chaman y Otros
Acción: Controversias Contractuales
Radicación: 2004-1005

Antecedentes.

Contrato de distribución de licores celebrado entre la firma ROCASA y la I.L.V. para distribuir los licores del valle en los EE.UU., el Contratista cumplió en el primer año con la meta de distribución fijada, pero en el segundo año incumplió porque no logro las ventas a que se había comprometido.

Por este incumplimiento la Industria de Licores del Valle mediante Acto Administrativo, declaro la caducidad del contrato. Rocasa impetro una demanda de Responsabilidad por daños que en el trámite del proceso fue desistida.

El 23 de Noviembre de 2010 el apoderado de la ILV, presentó Alegatos de Conclusión ante el Tribunal Contencioso Administrativo del Valle. El proceso en este momento se encuentra a despacho para sentencia

2. DANA WINE & SPIRITS IMPORTES, INC

Demandante: Dana Wine
Demandado: ILV
Radicación: 2005-4122

Antecedentes

Se celebros contrato de distribución de licores entre la ILV como contratante y la empresa Dana Wine como contratista, con el objeto de distribuir licores en los EE.UU. El término de duración de este contrato fue de cinco años desde 2003 al 2008. La contratista constituyo una póliza de cumplimiento para el año 2003-2004, pero no la renovó para el año de 2005. Ante este grave incumplimiento la ILV, declaro la caducidad del contrato. En el año de 2005 la sociedad Dana Wine, presento demanda de controversia contractual por \$33.007 millones contra la ILV; demanda que le fue notificada a la entidad contratante en el año de 2006.

El estado del proceso se encuentra que el 11 de marzo/11 se notifica citación a las partes para el día 28 de abril /11, a las 10:00 a.m. para llevar a cabo audiencia de conciliación conjunta.

3. DIMERCO

Demandante: Dimerco S.A.
Demandado: ILV
Radicación: 2007-0092



Demanda de responsabilidad por daño a través de la acción de controversia contractual.

Demanda de reconvención

Responsabilidad por daño a través de la acción de controversia contractual y nulidad de la modificación del contrato de distribución 20010062 de abril 03 de 2001

Demandante: ILV

Demandado: Dimerco s.a.

En la rendición de la cuenta y en la auditoría realizada a la vigencia 2008, las pretensiones las habían cuantificado en \$45.000 millones de pesos, sin embargo una vez analizada la información y las pretensiones presentadas en la demanda corresponde a \$25.000 millones.

El Tribunal Administrativo del Valle rechazó la demanda de reconvención presentada por la ILV por improcedente, se interpuso recurso de apelación y el Consejo de Estado revocó el auto de rechazo, e inadmitió la demanda, requisitos que fueron subsanados ante del Consejo de Estado.

Luego de tal decisión el proceso inició con la etapa probatoria, dentro de la cual el 1º de abril/11, el despacho procedió a nombrar por segunda vez nuevos peritos con el objeto que rindan dictamen. Se encuentra pendiente la declaración de un testigo, quien se ha negado a acudir al Tribunal.

El 23 de marzo de 2011, el Gerente de Dimerco S.A.S, solicita al Gobernador del Valle y al Gerente de la Industria de Licores del Valle, alternativas legales de solución de controversias contractuales, para finiquitar el conflicto jurídico patrimonial derivado de la caducidad del contrato de distribución No. 2001-0062 del 3 de abril de 2001.

A la fecha la administración departamental no se ha pronunciado al respecto y Dimerco no ha presentado una propuesta formal de conciliación para su análisis, sino un escrito de su intención conciliatoria sin las pretensiones o expectativas que desea alcanzar con ello. Lo anterior genera un alto riesgo para la empresa, pues por la cuantía podría quedar sin capital de trabajo que afectaría en forma directa la viabilidad de la industria, en caso de obtenerse fallo en contra de la ILV. No se han provisto los recursos necesarios para su eventual pago.

Control de Advertencia

El Contralor Departamental del Valle del Cauca, en uso de sus atribuciones constitucionales, legales y reglamentarias y en especial, las conferidas en el Artículo 268 de la Constitución Política desarrollado por el Decreto Ley 267 del 2000 en su Artículo 5º numeral 7º, extensivos a los Contralores Departamentales por expresa determinación del inciso 5º del Artículo 272 de la Constitución Política, en aras de



proteger el patrimonio público y evitar la desviación de recursos que permita atender las necesidades básicas de la comunidad Vallecaucana.

Es nuestro deber advertir sobre operaciones o procesos en ejecución para prevenir potenciales riesgos que comprometan el patrimonio público. Tal es el caso del Contrato de Prestación de Servicios No. 075/10, suscrito el 10 de diciembre/10, con la firma Gonzalo Millán C & Asociados Auditores y Consultores de Negocios S.A.

El contrato inició el 13 de dic/10, su término no estaba determinado, dado que la auditoria tendría un alcance hasta el 31 de diciembre de 2010, que se diera el corte del año, el plazo se fijó del 10 al 31 de diciembre de 2010, no siendo consecuente con la fecha de corte de la evaluación. Su ejecución inició el 13 de diciembre y el borrador del informe se presentó presuntamente el 6 de Enero de 2011, sin que fuese presentado en la ventanilla única y sin sello de recibido.

A la fecha no se conoce el resultado de la auditoria objeto del negocio consensual y que como producto del mismo genere un valor agregado para la toma de decisiones de la Junta Directiva, frente a las obligaciones señaladas en el contrato, por cuanto de no cumplir con las mismas, presuntamente se configuraría un presunto detrimento patrimonial.

En igual sentido se advierte la contratación realizada con la Sociedad Figurazione Ltda., a través del Contrato de Suministro No. 014 de Enero 27 de 2010, por \$5.296.858.400, teniendo en cuenta que el contrato se encuentra en ejecución, que de acuerdo a la ampliación de plazo se vence el 30 de mayo/11, se deberá garantizar la calidad del sello de seguridad y su efectividad con los resultados estadísticos una vez aplicada para incrementar el ingreso al consumo, frente a vigencias anteriores. En el evento de no cumplirse lo anterior, podría generarse un hallazgo de tipo fiscal.

5. QUEJAS

Queja CACCI 4009 DC-016-2011. Se recibió queja del gerente general de la ILV, remitida a este órgano de Control por la Contraloría General de la Nación mediante CACCI 3784 de abril 13 de 2011, sobre venta realizada para exportación por la Industria de Licores del Valle a la firma ZIMA GLOBAL S.A.S, con Nit. 9000155082-4, en el mes de diciembre de 2010, la cual se tramita en el proceso auditor con el siguiente resultado:

Mediante resolución de gerencia No 0786 de diciembre 9 de 2010, se ordena la venta de 192.000 unidades de 750 cc del producto de la ILV Aguardiente sin azúcar, a la firma ZIMA GLOBAL S.A.S, para exportación a las islas del Caribe.



El precio para los productos a exportar se estableció de acuerdo con los procedimientos aprobados y vigentes a la fecha con un valor por unidad de \$4.020. Con factura venta VD 04652 de diciembre 10 de 2010, se facturan y entregan 46080 unidades de 750 cc de aguardiente sin azúcar por valor de \$185.241.600, valor que el exportador paga mediante consignación en efectivo en la cuenta 001-50957-9 del Banco de Occidente en la ciudad de Cali, a nombre de la Industria de Licores del Valle, según la industria no se entregaron más unidades.

De acuerdo con la revisión documental y con auditoría interna realizada por la Subgerencia de Control Integral de la ILV, se presentaron irregularidades de procedimiento entre otras:

- El contacto para la exportación lo realizó la Gerente General, quien le entregó la fotocopia de varios documentos a la Profesional de Comercio Exterior solicitándole la elaboración de la factura proforma.
- No fueron remitidos a la Subgerencia de Producción los dos registros MER-043 “Determinación, Revisión y Aprobación de Requisitos Relacionados con el Producto”, como lo establece el paso 5.3 del procedimiento MEP-018-00 de Vinculación clientes del exterior.
- En el registro MER-042 Chequeo de Documentos para Ventas al Exterior, se observó que no contiene el visto bueno del Subgerente Financiero y Administrativo como evidencia de la revisión y aprobación de los estados financieros de la firma Zima Global S.A.S.
- Los procesos de negociación, vinculación, y venta del producto entregado para exportación a la firma Zima Global S.A.S no fue realizado por la Profesional Especializada de Comercio Exterior como lo establecen los procedimientos MEP-018-00 Vinculación Clientes del Exterior y MEP-005-04 Ventas de Exportación.
- La carpeta que contiene toda la documentación original de la vinculación como cliente de la firma Zima Global S.A.S, y que esta relacionada con los requisitos estipulados en el numeral 4.1. del procedimiento MEP-018-00, fue entregada a la Profesional Especializada de Comercio Exterior por parte de la Gerencia General, en el mes de Enero de 2011.
- En los dos registros del MER-043-01 Determinación, Revisión, y Aprobación de Requisitos relacionados con el Producto del 3 de diciembre de 2010, se estipula en observaciones la modalidad de la venta: “VENTA EXWORK” (puesto en planta); contraviniendo el artículo 50 del Manual de contratación de la ILV del 13 de Noviembre del 2008, que estipula: “ENTREGA DE PRODUCTOS: La entrega de los productos que la Industria de Licores del Valle venda y comercialice, se realizará en



las instalaciones de la empresa, planta San Martín, cuando se trate de ventas nacionales. En el evento de exportaciones, el producto se colocará en el puerto que acuerden la partes”.

- La Subgerencia de Producción no solicitó a producción la elaboración de este producto, hecho que generó que no se colocara la leyenda “Para Exportación”. En el momento del despacho no se tenía existencia de productos, para solucionar la falta de inventario, se despacho producto del Valle que se encontraba en inventario en la bodega de Producto Terminado y que aún no había sido facturado por el Distribuidor, realizando la Profesional Universitaria V una transferencia interna de inventarios mediante el sistema AS/400, para el nuevo código de producto 11100 Aguardiente Blanco del Valle 750 S7AZ 29° CI IC. El cambio de código del producto fue solicitado por el Subgerente de Mercadeo (E) mediante oficio 1200-378 del 13 de Diciembre del 2010, a la Gerencia General.
- Los procesos de negociación, vinculación, y venta del producto entregado para exportación a la firma Zima Global S.A.S no fue realizado por la Profesional Especializada de Comercio Exterior como lo establecen los procedimientos MEP-018-00 Vinculación Clientes del Exterior y MEP-005-04 Ventas de Exportación. Este proceso fue realizado directamente por la Gerente General.

Finalmente y de acuerdo con documentos que adjunta la Industria de Licores del Valle, como son el Documento de Exportación DEX No 6007524037780, registrado en la aduana de Cúcuta a nombre de ZIMA GLOBAL S.A.S. con destino a Venezuela y copia de oficio 1-89-245-454-043 de mayo 5 de 2011 remitido por el jefe G:I:T Exportaciones de la Dirección Seccional de Aduanas de Cucuta, calendada en la misma ciudad, en la que certifica que verificado el sistema MUISCA de exportaciones, la declaración de exportación No 6007524037780 de fecha febrero 28 de 2011, corresponde a ZIMA GLOBAL S.A.S, demuestran que se exportaron 34.560 litros de Aguardiente Blanco del Valle S/A, equivalentes a 46.080 unidades de 750 c.c, por valor de U\$105.523.20.

De acuerdo con información suministrada por la Subsecretaria de Impuestos y Rentas del Departamento del Valle del Cauca, se incautaron en la ciudad de Cali, el 13 de diciembre de 2010, 672 unidades de 750 cc de aguardiente blanco del Valle sin azúcar, presumiblemente correspondientes a parte del producto vendido a ZIMA GLOBAL CI. S.A.S para exportar a las Islas del Caribe, mediante acta de aprehensión No AA-0675, es importante resaltar que el acta en mención no aclara el No de lote al que pertenecen los productos incautados.

En Acta de Inspección Tributaria No 1778, de la Subsecretaria de Impuestos y rentas del departamento, se establece que fueron entregadas para exportación 50.688 unidades de 750 cc de aguardiente sin azúcar, incluido el 10% para promoción. La documentación aportada por la ILV, no evidencia que se hayan exportado las 4.608 unidades de bonificación para promoción



Queja CACCI 2602 de marzo 11 de 2011. Se recibe queja con carácter de denuncia trasladada por la Contraloría General de la República a este Órgano de Control, en el cual se informa una serie de supuestas irregularidades en la comercialización y distribución de Aguardiente Blanco del Valle, en el departamento de Risaralda.

Evaluada la queja se observa lo siguiente:

La denuncia fue interpuesta 1 de marzo de 2010 ante la División de Gestión de Fiscalización de la Dirección Seccional de Impuestos y Aduanas de Pereira, radicada bajo el No 32, sin especificar quien la interpone, y en la que se manifiesta.

El Departamento del Valle del Cauca suscribió convenio de introducción de licores con el departamento de Risaralda el 9 de febrero de 2009, el que por mutuo acuerdo se termina el 1 de junio del mismo año; el 2 de junio de 2009 los dos departamentos suscriben un nuevo convenio de introducción de licores identificado con el No 036 vigente hasta diciembre 31 de 2011.

Fundamentado en el convenio entre departamentos, la industria de Licores del Valle suscribió el contrato No 20090047, con la empresa Comercializadora e Introdutora de Licores de Risaralda, cuyo objeto consistió en la distribución y comercialización de los productos de la ILV, en el departamento de Risaralda, el cual se ejecuto entre junio 2 de 2009 y el 5 de noviembre de 2009, fecha en la que se terminó por mutuo acuerdo.

Durante el periodo de vigencia del contrato de distribución y comercialización con el distribuidor, se vendieron en el departamento de Risaralda 14.220 unidades de 750 cc., cantidades pagadas a la Industria de licores del Valle.

El 29 de julio de 2009, la industria de Licores del Valle, suscribe el contrato No 20090059, con la empresa Occilicores Ltda., cuyo objeto consistió en vinculación publicitaria exclusiva en la fiestas de Pereira 146 años, con la oportunidad de promocionar y mercadear los productos de la industria, por valor de \$215.760.000, contrato que se encuentra debidamente terminado.

Evaluada la documentación, la industria de licores del Valle no registra contrato alguno con Occilicores Ltda. para la Distribución y comercialización de licores, para este fin la única relación contractual es con la Comercializadora e Introdutora de Licores del Risaralda.

En la actualidad, la industria no tiene contrato con empresa alguna para la distribución y comercialización de sus productos en el departamento de Risaralda, a pesar estar vigente el convenio entre departamentos.

La situación planteada por el quejoso, compete a negocios exclusivos entre ellos, es decir Occilicores Ltda. y la distribuidora de Risaralda.



Queja CACCI 6343-QC-064-2010: Plantea el quejoso, DISCRISTAL S.A., distribuidor de licores de la Industria de Licores de Caldas en el Valle del Cauca, que a raíz del cambio intempestivo de distribuidor, el Departamento del Valle ha tenido un detrimento económico de \$39.144 millones entre el 2008 y 2009.

Lo planteado por el quejoso no afecta a la Industria de Licores del Valle, pero si presumiblemente el Departamento del Valle, razón por la cual esta queja se tramitara en la auditoria integral modalidad regular que se iniciara en el mes de junio del presente año a la Gobernación del Valle.

6. REVISION DE LA CUENTA

La Revisión de las cuentas vigencias 2009 y 2010, se realizaron las evaluaciones formales de la cuenta de acuerdo al Manual de Revisión a la rendición, obteniendo la siguiente calificación.

Vigencia	Calificación	Concepto
2009	92	Favorable
2010	86	Favorable

Se confrontó la rendición y revisión formal de las cuentas con los soportes documentales en el proceso auditor, encontrándose que la información reportada es coherente con la revisada en la fuente.

La Entidad rindió la cuenta anual consolidada por la vigencia fiscal del año 2010 en los formatos y con los requisitos establecidos en el Software de rendición de cuentas SIRCVALLE.



7. ANEXOS

1. Dictamen Integral Consolidado
2. Opinión a los estados contables.
3. Cuadro Resumen de Hallazgos



130-7-19.11

DICTAMEN INTEGRAL CONSOLIDADO

Doctor
BERNARDO COLLAZOS VIDAL
Gerente
Industria de Licores del Valle

La Contraloría Departamental del Valle del Cauca, con fundamento en las facultades otorgadas por el artículo 267 de la Constitución Política, practicó Auditoría Gubernamental con Enfoque Integral Modalidad Regular a la Industria de Licores del Valle. Lo anterior a través de la evaluación de los Principios de Economía, Eficiencia, Eficacia, Equidad y Valoración de los Costos Ambientales con que administró los recursos puestos a su disposición y los resultados de su gestión en las áreas, actividades o procesos examinados, el examen de los Balances Generales consolidados a 31 de diciembre de los años 2009 y 2010 y los Estados de Actividad Financiera, Económica y Social consolidados para los períodos comprendidos entre el 1 de enero del 2009 y el 31 de diciembre de 2010 de los mismos años; dichos Estados Contables consolidados fueron examinados y comparados con los del año anterior, los cuales fueron auditados por la Contraloría Departamental del Valle. La auditoría incluyó la comprobación de que las operaciones financieras, administrativas y económicas se realizaron conforme a las normas legales, estatutarias y de procedimientos aplicables. Así mismo, evaluó el Sistema de Control Interno y el cumplimiento del Plan de Mejoramiento.

Es responsabilidad de la Administración el contenido de la información suministrada y analizada por la Contraloría Departamental del Valle del Cauca. La responsabilidad de la Contraloría Departamental del Valle del Cauca consiste en producir un informe integral que contenga el pronunciamiento sobre el fenecimiento de las cuentas, con fundamento en el concepto sobre la gestión adelantada por la administración de la entidad en las áreas o procesos auditados y la opinión sobre la razonabilidad de los Estados Contables consolidados.

El Representante Legal de la Industria de Licores del Valle, rindió las Cuentas Anuales consolidadas por las vigencias fiscales 2009 y 2010, dentro de los plazos previstos en las resoluciones orgánicas vigentes de esta Contraloría.

En el trabajo de auditoría no se presentaron limitaciones que afectaran el alcance de la misma.



Los presuntos hallazgos se dieron a conocer oportunamente a la entidad dentro del desarrollo de la auditoría, las respuestas de la Administración fueron analizadas, y se excluyeron del informe, los hallazgos que se encontraron debidamente soportados.

DICTAMEN INTEGRAL

Con base en el Concepto sobre la Gestión de las áreas, procesos o actividades auditadas y la Opinión sobre los Estados Contables consolidados, la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, **Fenece** las cuentas de la entidad por las vigencias fiscales correspondientes a enero 01 de 2009 a diciembre 31 de 2010.

Los fundamentos de este pronunciamiento se presentan a continuación:

CALIFICACIÓN CONSOLIDADA DEL DICTAMEN INTEGRAL	
CONCEPTOS	CALIFICACION
CONCEPTO SOBRE LA GESTIÓN	FAVORABLE
OPINION ESTADOS CONTABLES	RAZONABLE CON OBSERVACIONES
DICTAMEN INTEGRAL	FENECE

CONCEPTOS	GESTION	ESPERADO	CALIFICADO	%
CONSOLIDADO GESTIÓN	ADECUADA	156	150	84%
CONSOLIDADO LEGALIDAD	ADECUADA	64	48	
CONSOLIDADO FINANCIERA	ADECUADA	108	88	

Concepto sobre Gestión y Resultados.

La Contraloría Departamental del Valle del Cauca como resultado de la auditoría adelantada, conceptúa que la Gestión en las áreas, procesos o actividades auditadas, para las vigencias 2009 y 2010, es **Favorable con Observaciones**.

El concepto sobre la Gestión de la Entidad para los años 2009 y 2010 (años auditados), han significado mejoramiento, con relación a la auditoría anterior 2008, en el cual se emitió un concepto Favorable con Observaciones.

Opinión sobre los Estados Contables

La Opinión sobre los Estados Contables es Razonable con observaciones, coherente con la calificación consolidada en la Gestión Financiera donde alcanzo 88 puntos de 108 esperados.



La opinión sobre los Estados Contables de la entidad para el año 2009 y 2010 (vigencias auditadas) ha significado mejoramiento, con relación a la auditoría anterior 2008, en el cual se emitió una opinión Razonables con Observaciones.

RELACIÓN DE HALLAZGOS

En desarrollo de la presente auditoría, se establecieron veinticuatro (24) hallazgos Administrativos, de los cuales cinco (5) corresponden a presuntos hallazgos con alcance Disciplinario.

PLAN DE MEJORAMIENTO

La Entidad debe realizar un Plan de Mejoramiento que incluya las acciones incumplidas en el anterior documento (Plan de Mejoramiento anterior a la presente auditoría), y las acciones y metas que se implementarán para solucionar las deficiencias u observaciones comunicadas durante el proceso auditor y que se describen en el informe el cronograma para su implementación y los responsables de su desarrollo.

El Plan de Mejoramiento debe ser entregado a la Contraloría Auxiliar para Sector Central, dentro de los 15 días hábiles siguientes al recibo del informe, de acuerdo con la Resolución vigente de esta Contraloría.

CARLOS HERNÁN RODRÍGUEZ BECERRA
Contralor Departamental del Valle del Cauca



Doctor
BERNARDO COLLAZOS VIDAL
Gerente
Industria de Licores del Valle

Asunto: Opinión Estados Contables vigencias 2009 y 2010.

La Contraloría Departamental del Valle del Cauca con fundamento en las facultades otorgadas por el Artículo 267 de la Constitución Política, practicó Auditoría a los Estados Financieros de la Industria de Licores del Valle, a través del examen al Balance General al 31 de diciembre de los años 2009 y 2010 y el Estado de Actividad Financiera, Económica y Social por el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de las vigencias 2009 y 2010 así como la comprobación de que las operaciones financieras, administrativas y económicas se realizaron conforme a las normas legales, estatutarias y de procedimientos aplicables y la evaluación del Sistema de Control Interno Contable.

La presentación de los Estados Contables y la información analizada es responsabilidad de la entidad, la de la Contraloría Departamental del Valle del Cauca, consiste en producir un informe en el cual se exprese una opinión sobre la razonabilidad de dichos estados, así como la Eficiencia y la Eficacia del Sistema de Control Interno.

La evaluación se llevó a cabo de acuerdo a normas, políticas y procedimientos de Auditoría prescritos por la Contraloría Departamental del Valle y la Resolución 100-28.22.005- donde se implementa el Sistema de Gestión de Calidad, compatibles con las de General Aceptación, por lo tanto requirió acorde con ellas, de planeación y ejecución del trabajo, de manera que el examen proporcione una base razonable para fundamentar la opinión y los conceptos expresados en el informe. El control incluyó el examen, sobre la base de pruebas selectivas, de las evidencias y documentos que soportan la Gestión de la entidad; las cifras y presentación de los Estados Contables y el cumplimiento de las disposiciones legales, así como la adecuada implementación y funcionamiento del sistema de control interno contable, a continuación se detalla cada una de las deficiencias encontradas las cuales permiten opinar sobre la razonabilidad o no a los Estados Contables.

La Industria de Licores del Valle en la actualidad no cuenta con una plataforma de sistemas integrada de las áreas financiera, administrativa y comercial para desarrollar de manera eficiente sus funciones, esta situación genera una limitación y lentitud en los procesos internos, lo mismo que en la generación de informes. El no tener un sistema financiero integrado incrementa el riesgo en la información por inexactitud en las cifras reflejadas en los estados contables.



En las conciliaciones bancarias de la vigencia 2010, se pudo evidenciar que existen partidas conciliatorias por registrar en los libros de la Industria de Licores, en la cuenta de Infivalle No. 100-114-187 del mes de diciembre de 2010 aparecen dos (2) partidas conciliatorias entre el saldo en libros y saldo en extracto por \$100.000.000 y \$34.261.085 de fecha de 31 de agosto de 2010, por concepto de pago de flujos, que no han sido registrados en los libros auxiliares.

No se ejerce un control en el cumplimiento del plazo establecido en el contrato suscrito con el comercializador del licor en el Valle de tal forma que no se tenga que generar mora y por ende costos financieros para la empresa al momento de cumplir con sus obligaciones.

En el Manual de Procedimientos del área Contable y Financiero no se tiene definido los parámetros para el manejo de la cartera como un proceso financiero, siendo de gran importancia por cuanto son recursos que la Industria está dejando de percibir.

El área de Tesorería no cumplió con sus funciones asignadas, delegándole algunas tareas a otras áreas como Presupuesto y Contabilidad, la función de Cartera la manejaba la Jefe de Presupuesto, debiendo estar en cabeza del Tesorero, lo mismo que la elaboración y análisis del flujo de caja, que lo elaboraba el jefe de Contabilidad.

No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, se observó que el Jefe de Contabilidad realiza algunas funciones que no son de su de su competencia.

No existe un adecuado control en el manejo de la cartera en cuanto al recaudo y monitoreo por parte de la Administración, esto hace que la Entidad muestre en sus Estados Financieros cartera Sobreestimada y la Provisión para Cuentas de Difícil Recaudo subestimadas.

No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, de acuerdo al manual de funciones de los cargos asignados, se observa que algunos funcionarios realizan algunas tareas que no son de su competencia, debido a que se hacen nombramientos sin tener en cuenta el perfil para el mismo.

La Industria de Licores no posee un módulo de manufactura o costos, que permita obtener unos valores razonables registrados en su inventario, el proceso para determinar el costo del producto se realiza manualmente, lo que es susceptible a que se cometa error en el costeo y diferencias entre el costo real y el costo estándar.



La Empresa no realizó un inventario físico al cierre del periodo fiscal, situación que hace que la información registrada en balances presente diferencias. Este se debe realizar periódicamente al cierre del periodo, de tal forma que permita verificar las diferencias entre los registros de existencias y las existencias físicas.

Las Construcciones en Curso por \$112 millones no presentan movimiento desde el año 2005, esta cuenta debe ser reclasificada por cuanto la Entidad no adelanta construcciones en la actualidad.

En los activos fijos se debe realizar una depuración de los valores registrados, dado que se observan algunos activos con saldo negativo, producto de los ajustes por inflación, al igual que un inventario físico detallado de todos los bienes muebles e inmuebles que permita reflejar la realidad de las cifras en los Estados Financieros.

No se están aplicando de manera adecuada las normas presupuestales contenidas en el Decreto 0975 de 2002, en lo referente a la Disponibilidad Inicial. Al momento del Cierre Fiscal no se refleja el saldo real que debería quedar en Tesorería, la Industria de Licores utiliza parte de estos recursos para dar cumplimiento con las transferencias al Departamento, presentando unos saldos presupuestales que no corresponden a la realidad.

Las observaciones referidas en los párrafos anteriores afectan la razonabilidad de los Estados Financieros en cuanto al principio de revelación y registro apropiado de las operaciones del ente, generando incertidumbre en los mismos e información financiera poco confiable.

Por lo antes expuesto se produce opinión razonable con observaciones a los Estados Contables de la Industria de Licores del Valle.

Atentamente,

ROSA BELISA GONGORA GARCIA
Contador Público
Tarjeta Profesional No.36849-T



**AUDITORIA CON ENFOQUE INTEGRAL A LA INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE
VIGENCIAS 2009 Y 2010
RESUMEN DE HALLAZGOS**

No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	GESTIÓN								
	Direccionamiento General y Control								
1	Actuación de la Junta Directiva Las actas son documentos que dan cuenta de los temas tratados y las decisiones que ha tomado la Junta Directiva, se observa que la misma no se reúne con la periodicidad establecida en sus estatutos, debiéndose reunir en sesiones ordinarias por lo menos una vez al mes y extraordinariamente cuando sea convocada por el Gobernador del Departamento o por el Gerente de la Empresa, sin embargo de acuerdo a las actas de junta directiva puestas a disposición del equipo auditor se observa que en los meses de enero y febrero no se reunieron en las vigencias auditadas, como tampoco en los meses de mayo, agosto de 2009 y abril, mayo, agosto, septiembre y noviembre de 2010.	Según acta de junta directiva No. 02 DE MARZO 27 DE 2008 se acordó que la Junta se reuniría cada dos meses. Frente a la definición de cuantías para contratación, es importante anotar que por la naturaleza de la ILV limitar este aspecto es riesgoso para mantener normal la operación productiva de la empresa.	Se anexan actas 005 de Octubre 15 de 2010, acta 006 de Octubre 26 de 2010, acta 007 de Diciembre 4 de 2010, acta 008 de Diciembre 14 de 2010 y continuación de la acta 008 de fecha Diciembre 23 de 2010, Total 17 folios	Las actas allegadas confirman la observación de auditoría, las mismas no se encuentran firmadas por el Secretario, aparecen firmadas por el Presidente de la Junta, en cuanto a la respuesta de la administración anterior, manifiestan que en el acta de Junta del 2008, acordaron que se reunirían	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>Las actas de junta directiva de octubre 15 y 26 y diciembre 4 de 2010, no se encuentran firmadas por el Secretario (a) de la Junta, así mismo no se observa la lista de asistentes con su correspondiente firma, teniendo en cuenta las decisiones que se tomaron en cada reunión.</p> <p>En los Estatutos se fijan las funciones del Gerente General en la que señala la de suscribir los actos y contratos que deban expedirse o celebrarse de conformidad con las normas legales vigentes, en dichos estatutos dentro de las funciones de la junta directiva no preceptúa en qué casos puede contratar el Gerente o hasta que cuantía, quedando la autorización en forma general.</p>		<p>Ahora bien, el Estatuto de la empresa no establece ni los casos ni hasta que cuantía puede contratar el Gerente, solo señala que puede suscribir los actos y contratos que deban expedirse o celebrarse de conformidad con las normas legales vigentes. En tal sentido, la ILV adopto un manual interno de contratación, a través de la Resolución 245 de marzo 05 de 2008, que a su vez ha sido modificada y adicionada por las resoluciones 0905 de noviembre 13 de 2008 y 0498 de julio 16 de 2010, adoptando e implementado de esta manera todas las herramientas e instrumentos que permitan la contratación en la entidad aplicando</p>	<p>cada dos meses, sin embargo, los estatutos no fueron modificados, en tal sentido continua vigente tal disposición. Por lo tanto queda en firme.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			los principios de la función administrativa y de la contratación estatal.						
	Sistema de Control Interno								
2	<p><i>Subsistema de Control de Gestión:</i> No se cuenta con un plan de comunicación que subsane las deficiencias detectadas en el elemento Comunicación Organizacional ya que este continua siendo una debilidad del subsistema, a pesar de estar debidamente documentado y de que existen diferentes medios de comunicación, tanto interna como externa.</p> <p>El elemento Sistemas de Información presentó un retroceso en la evaluación de avance presentado al Departamento Administrativo de la Función Pública, pasando su calificación de 100 en el 2009 a 60 en el 2010, por otra parte no se ha terminado de implementar el software de archivo para la aplicación del proceso de Gestión Documental.</p>		La administración de la ILV acepta el Hallazgo y propone llevarlo a plan de mejoramiento.	La administración acepta el hallazgo. Continúa en firme.	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO					
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial	
3	<p>En el Proceso de gestión documental, se evidenció que:</p> <p>Los procedimientos ADP-017-00 de correspondencia externa recibida y el procedimiento ADP-18-00 de correspondencia interna despachada, no se están aplicando correctamente. En prueba realizada, el 90% de las comunicaciones recibidas, despachadas y evaluadas se radicaron en la ventanilla única con un sello de caucho en el que se identifica la ILV, Archivo Central, recibido y fecha, cuando el procedimiento requiere un adhesivo impreso en el sistema que identifica origen, destino, fecha y hora, incumpliendo la ley 594 de 2000.</p> <p>El procedimiento ADP-023-00, Tablas de Retención Documental, procedimiento aprobado y registrado el 10 de septiembre de 2008, no tuvo en cuenta la resolución 1014 de octubre 24 de</p>		<p>La administración de la ILV acepta el Hallazgo y propone llevarlo a plan de mejoramiento.</p>	<p>La administración acepta el hallazgo. Continúa en firme.</p>	x					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	2007, con la cual se adopta la nueva planta de cargos. En el procedimiento registran y asignan las series y subseries de las TRD por gerencias, cargos y aéreas que no existen en la estructura organizacional de la ILV, ejemplo: Gerencia Financiera y Administrativa, Gerencia de Auditoria, etc.								
4	En el proceso Gestión Comercial y de Mercadeo, los elementos Procedimientos y Controles no operaron de acuerdo con lo implementado por la industria en el MECI; por otra parte los procesos de negociación, vinculación y venta del producto entregado para exportación y ordenado con resolución 0786 de diciembre 9 de 2010, no fue realizado como lo ordenan los procedimientos MEP-018-00 vinculación de clientes del exterior y MEP-005-04 ventas de exportación, estos procesos fueron realizados por la Gerente General y no por la Profesional Especializada de Comercio Exterior como lo		La administración de la ILV acepta el Hallazgo y propone llevarlo a plan de mejoramiento.	La administración acepta el hallazgo. Continúa en firme.	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	estipulan los procedimientos. Las anteriores deficiencias del Sistema muestran, como los controles establecidos no fueron efectivos y por lo tanto no dan confiabilidad y eficacia al sistema, a pesar de estar operando en su totalidad.								
	Planeación								
5	Se evidencia falta de concertación y coherencia entre la planeación estratégica del Departamento y la Industria de Licores del Valle, así mismo debilidad en la planeación estratégica institucional de la Industria de Licores del Valle, por cuanto no se tiene proyectos debidamente elaborados, con estudios financieros, legales, institucionales, socioeconómicos y de mercadeo, que permitan garantizar mayor participación en los diferentes mercados (local, nacional e internacional), con variedad de productos y fijación de metas de acuerdo con la realidad financiera de la empresa, para así garantizar mayor productividad y competitividad económica y el	La Industria tiene un Plan Estratégico con indicadores de medición, en varios aspectos, sería presentar Plan de Mejoramiento a la Planeación existente, es mas al área de costos se le dieron estas funciones. Los indicadores del Plan de la ILV si se observan ayudan es a desarrollar la empresa empresarialmente que lo que busca el Plan del Depto .	Plan de mejoramiento	El hallazgo va a plan de mejoramiento.	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	cumplimiento de la misión y visión de la empresa.								
6	Se tiene un deficiente control y seguimiento del plan estratégico de marketing (2008 – 2011), por cuanto no se evidenció informe de auditoría interna del cumplimiento de metas presentadas por el distribuidor, con sus planes de mejoramiento, por lo tanto no se tiene un feed back, para corregir las deficiencias. Igualmente no se evidencia formatos de plan de acción para presentar los avances de los proyectos estratégicos y del Plan de Marketing (2008 – 2011) que contengan líneas de base, fuentes de financiación, actividades para desarrollar el proyecto, tiempo de duración del mismo. Así mismo no se tienen datos confiables de unidades vendidas a otros departamentos, presentados en los formatos de auto evaluación de la gestión en las vigencias 2008 y 2009,		Se anexa contradicción y soporte.	La información del anexo 13, refiere al oficio suscrito por Técnica II de Marcas y Medios de Comunicación XIMENA SAAVEDRA, coincide con la información suministrada por el contador MOISES BANGUERA, pero no con los datos del formato de autoevaluación de la gestión. Así mismo se evidenció deficiencias en el control y seguimiento al plan estratégico de marketing	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
				(2008 – 2011) y en la presentación de los formatos de plan de acción del plan estratégico y plan de marketing, en los contenidos de los mismos (actividades, línea de base, tiempos de inicio y terminación y su congruencia entre los proyectos y los planes estratégico e institucional). La observación sigue en firme.					
7	Deficiente articulación del sistema de planeación de la ILV, en cuanto a la elaboración, evaluación, seguimiento de los proyectos, teniendo como referente el estatuto orgánico de planeación para la conformación e implementación del		Las Empresas Industriales y Comerciales del estado, están clasificadas según su orden en Nacional, Departamental y Municipal. Siendo así, la	La ILV es del Departamento del Valle del Cauca, sus recursos y gran parte de sus utilidades le	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	Plan estratégico Institucional		<p>Industria de Licores del Valle, es una empresa del orden Departamental, que se rige por las normas que a ella se mencione, como lo dice La ordenanza nro. 068 de 1996 art 3. En concordancia con el decreto 111 de 1996.art 3.</p> <p>En términos de proyectos de inversión el decreto 1717 del 30 de Noviembre de 2009 en su artículo 1 menciona" El presente Decreto establece el procedimiento que debe seguirse en relación con los proyectos de inversión que hayan de ser financiados o cofinanciados con recursos del Presupuesto Departamental..." En concordancia la ley 152 de 1994 ARTÍCULO 27. BANCO DE</p>	<p>pertencen; en ese orden de ideas, su plan estratégico institucional esta articulado con el del Departamento, en el eje estratégico III "Desarrollo económico y competitividad", subprograma "alianzas Productivas y Estratégicas", proyectos: "Reactivación para la producción de alcoholes" y "Desarrollo Empresarial para la sostenibilidad y rentabilidad de la Industria de Licores del Valle", con</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>PROGRAMAS Y PROYECTOS DE INVERSIÓN NACIONAL. "El Banco de Programas y Proyectos de Inversión Nacional es un instrumento para la planeación que registra los programas y proyectos viables técnica, ambiental y socioeconómicamente, susceptibles de financiación con recursos del Presupuesto General de la Nación... Respecto a estos artículos es bueno aclarar que la Industria de Licores del Valle en los años 2009 y 2010 no ejecuto proyectos de inversión pública con recursos de la Nación o del Departamento....."Inciso adicionado por el artículo 1. del Decreto 353 de 1998. el texto</p>	<p>metas producto</p> <p>"Gestión de recursos para la reactivación de la planta de alcohol carburante de la destilería San Martin" y "Rentabilidad del 8% (Margen Operacional de utilidad o rentabilidad operacional", respectivamente . Estos proyectos con el fin de determinar su viabilidad, se requieren que estén elaborados de acuerdo con la METODOLOGIA GENERAL AJUSTADA – MGA- utilizada</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>adicionado es el siguiente:> El concepto del Departamento Nacional de Planeación para las Empresas Industriales y Comerciales del Estado y las Sociedades de Economía Mixta sujetas al régimen de aquellas, dedicadas a actividades no financieras, se emitirá en forma global y en ningún caso a nivel de proyectos de inversión.....La ley 489 de 1998, En su Artículo 90. Menciona "Funciones de las juntas directivas de las empresas industriales y comerciales del Estado. Corresponde a las juntas directivas de las empresas industriales y comerciales del Estado:</p> <p>a) Formular la política general de la empresa, el plan de desarrollo administrativo y los planes y programas</p>	<p>para identificación (del problema), preparación, programación y la ficha resumen (ficha EBI).</p> <p>La elaboración y evaluación del proyecto debe ser por un grupo multidisciplinario , no por una sola persona con un enfoque limitado o desde un punto de vista. El proyecto: "Desarrollo Empresarial para la sostenibilidad y rentabilidad de la Industria de Licores del Valle" incluye las estrategias: 1.- creciendo los</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>que, conforme a la Ley Orgánica de Planeación.....En este punto, esto se debe realizar, cuando se ejecutan proyecto de inversión pública, que son financiados o cofinanciados con recursos de la Nación, del Departamento o de los municipios, el cual no es el caso actual de la Industria de Licores del Valle. En consecuencia, demostrado que la Industria de Licores del Valle, en los años 2009 y 2010 no ejecutò proyectos de inversión pública ni con recursos del presupuesto Nacional, Departamental, Municipal, ni propios y, por lo tanto no violo la ley 152 de 2004, solicito se levanten los respectivos hallazgos. Anexo concepto</p>	<p>ingresos y 2.- controlando los gastos, costos e inversiones; en el primer caso es la penetración de los productos en los mercados local, nacional e internacional (no solamente el proyecto recuperación del mercado en el valle como está en el presupuesto globalizado 2008-2011), teniendo en cuenta actividades y costos en publicidad, promoción, investigación de mercados, etc. y en el segundo caso el Plan de</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			favorable de Secretaria de Planeación Departamento del Valle del Cauca de las inversiones a realizar en la ILV.	saneamiento fiscal y financiero. El Banco de proyectos registra la información de los proyectos viabilizados, incluye secretarías, entidades descentralizadas y empresas industriales y comerciales de orden departamental; igualmente para el seguimiento del proyecto diligenciar el aplicativo SSEPI. Lo anterior previa articulación y concertación con el Departamento La observación					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
				sigue en firme, no obstante se deja como hallazgo administrativo.					
8	No se evidenció una metodología documentada para el diseño, ejecución y seguimiento del Plan estratégico de mercadeo, en los procedimientos documentados del modelo de operación de procesos (MOP)		Plan de mejoramiento	El hallazgo va a plan de mejoramiento	x				
	Proceso de Producción-Producto Terminado								
9	El concepto otras salidas incluye las maquilas y las unidades entregadas para el plan comercial interno y externo. De acuerdo con la información reportada y evaluada, se determina que hay inconsistencias entre Producción, Producto Terminado, la Subgerencia Comercial y de Mercadeo y Contabilidad. Verificada la información se presentaron diferencias que tuvieron que ser conciliadas desde el año 2009, por que no se realiza	La ILV responderá y adjuntara los soportes correspondientes en el derecho de contradicción.	EXPLICACION: Estas unidades, EN EL AÑO 2009 SE HACE UN AJUSTE POR DE 52.241 UNIDADES LLEVADAS A 750 C.C., SEGÚN ACTA 20094091 DEL 30 DE ABRIL DE 2009, quiere decir que salieron con un tipo de documento diferente al OF, que es el de ventas.	La ILV presenta documentos en los que analizan las diferencias presentadas. Para evaluar la respuesta de la administración, se realizó visita a la ILV, en la que se verificó la los datos de los cuadros y	x				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	un ejercicio de este tipo por lo menos una vez al mes, que consolide la información y que permita presentar un informe único de los inventarios de productos, con actas de conciliación y documentos del sistema, que expliquen y soporten las diferencias si las hay.		<p>REVERSION DE LA FACTURA 4713, QUE FUE REPETIDA EN EL 2011, por error de la auxiliar al contabilizar transacciones del 2011, trajo un documento del 2010 y lo contabilizo en el 2011, al hacer la reversión equivoco los documentos y, cuando informo ya se había reportado la información, por ser su valor insignificante se tomo la decisión de contabilizar esos costos en el 2011, el cual es aproximadamente de \$ 6.000.000.</p> <p>INFORMACION REPORTADA POR PRODUCTO TERMINADO 2010, 12.146.466 UNIDADES DE 750 CC; INFORMACION REPORTADA POR MERCADEO 2010,</p>	<p>los soportes emitidos por el sistema tanto en fechas como tipo de documento y cantidad de producto, frente al documento fuente emitido por la gerencia para retiros de producto terminado con destino a promociones, bonificaciones y regalías. Del examen realizado se concluye que efectivamente los valores registrados tanto en ventas como en otras salidas, en parte tuvieron errores de registro que fueron reversados y</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>12.149.251 UNIDADES DE 750 CC: DIFERENCIA DE 2.785 UNIDADES DE 750</p> <p>Según el analista de sistemas, el programa donde se genero el informe reportado por producto terminado a la contraloría, este tomada todas las transacciones negativas como salidas; esto significa que las reversiones, o anulaciones realizadas en el 2009 quedaron como otras entradas. Como se demuestra a continuación.</p> <p>Cuadro explicativo.....</p> <p>La diferencia de las ventas directas está explicada arriba</p> <p>En conclusión: La diferencia se presentó porque el archivo que se</p>	<p>producto terminado no los tuvo en cuenta al momento de presentar los informes a la Contraloria para su confrontación.</p> <p>Se denota ausencia de conciliación entre las áreas involucradas, es decir Mercadeo, producción, Producto terminado, sistemas y contabilidad.</p> <p>El hallazgo permanece como administrativo para que se tomen acciones correctivas al respecto.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>creo para tomar esta información no tenía en cuenta las reversiones realizadas a las diferentes transacciones.</p> <p>Se anexa cuadro de tipos de documentos bajados del sistema donde se explican las otras salidas con otras entradas.</p> <p>Se anexa Certificación del área de sistemas.</p>						
	Financiero								
10	<p>Tesorería:</p> <p>Revisadas las conciliaciones bancarias de la vigencia 2010, se pudo evidenciar que existen partidas conciliatorias por registrar en los libros de la Industria de Licores, en la cuenta de Infivalle No. 100-114-187 del mes de diciembre de 2010 aparecen dos (2) partidas conciliatorias entre el saldo en libros y saldo en extracto por \$100.000.000 y \$34.261.085 de fecha de 31 de agosto de 2010, por concepto de pago de</p>	<p>La Entidad no dio respuesta a las observaciones.</p>	<p>La Entidad no dio respuesta a las observaciones.</p>	<p>Al no obtener respuesta por la entidad, se entiende aceptada. Por lo tanto queda en firme</p>	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>flujos, que no han sido registrados en los libros auxiliares.</p> <p>Cartera:</p> <p>En el Manual de Procedimientos del área contable y financiero no se tiene definido los parámetros para el manejo de la cartera como un proceso financiero, siendo de gran importancia por cuanto son recursos que la Industria está dejando de percibir.</p> <p>No se ejerce un control en el cumplimiento del plazo establecido en el contrato suscrito con el comercializador del licor en el Valle de tal forma que no se tenga que generar mora y por ende costos financieros para la empresa al momento de cumplir con sus obligaciones.</p> <p>No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, se observó que el jefe de Contabilidad realiza algunas funciones que no son de su de su competencia.</p> <p>No existe un adecuado control en el manejo de la cartera en cuanto al recaudo y monitoreo por parte de la administración, esto hace que la entidad muestre en sus estados</p>								



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>financieros cartera Sobreestimada y la provisión para cuentas de difícil recaudo subestimadas</p> <p>No existe una adecuada segregación de funciones en el área financiera, de acuerdo al manual de funciones de los cargos asignados, se observa que algunos funcionarios realizan algunas tareas que no son de su competencia, debido a que se hacen nombramientos sin tener en cuenta el perfil para el mismo.</p> <p>Inventarios:</p> <p>La Industria de licores no posee un modulo de manufactura o costos, que permita obtener unos valores razonables registrados en su inventario, el proceso para determinar el costo del producto se realiza manualmente, lo que es susceptible a que se cometa error en el costeo y diferencias entre el costo real y el costo estándar</p> <p>La Empresa no realizó un inventario físico al cierre del periodo fiscal, situación que hace que la información registrada en balances presente</p>								



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>diferencias. Este se debe realizar periódicamente al cierre del periodo de tal forma que permita verificar las diferencias entre los registros de existencias y las existencias físicas.</p> <p>Propiedades Planta y Equipo:</p> <p>Las Construcciones en Curso por \$112 millones no presentan movimiento desde el año 2005, esta cuenta debe ser reclasificada por cuanto la entidad no adelanta construcciones en la actualidad.</p> <p>En los activos fijos se debe realizar una depuración de los valores registrados, dado que se observan algunos activos con saldo negativo, producto de los ajustes por inflación, al igual que un inventario físico detallado de todos los bienes muebles e inmuebles que permita reflejar la realidad de las cifras en los estados financieros.</p>								
11	<p>Deuda publica</p> <p>En la vigencia 2010, según Acuerdo No. 07 de marzo 1 de 2010 la Junta Directiva faculta al Gerente para que adquiera los créditos de tesorería hasta</p>		<p>En el acuerdo 020 de octubre de 2009 se dio facultad en el artículo 5ª para adquirir créditos de corto plazo en la vigencia</p>	<p>Según certificación de tesorería los créditos de Descuentos de</p>	X	X			



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>un monto de \$20.000 millones, y luego en diciembre de 2010 le amplía el monto a \$25.000 millones. Se observa que la Gerente se excedió en el monto permitido por la Junta Directiva, en el monto adquirido, según los reportes presentados por la administración a diciembre de 2010 se dieron créditos en total por \$30.000 millones, es decir que se excedieron en \$5.000 millones, violando presuntamente el Acuerdo No. 018 de diciembre 23 de 2010.</p>		<p>2010 por valor de \$ 5.000.000.00. En el acuerdo 07 de marzo 1 de 2010 se dio facultad para adquirir créditos de corto plazo (descuentos de flujos, créditos de tesorería o cualquier otra modalidad) por \$ 20.000.000.000 y, en el acuerdo 018 de diciembre 23 de 2010, se amplió las facultades para adquirir créditos \$ 25.000.000.00 para un total en facultades de \$ 30.000.000.000. Es importante resaltar que se adquirieron \$ 9.546.054.066 como créditos de tesorería, según certificaciones de Invalle y de Tesorería. SE ANEXAN ACUERDOS. Queda demostrado que la Gerente de turno no excedió las facultades otorgadas y, en consecuencia, solicito se levanten los respectivos hallazgos.</p>	<p>Flujos en el 2010 fueron en total 30.000 millones la auditoria le solicito a Invalle dicha certificación y esta no fue aportada oportunamente, además la Junta directiva por medio de el Acuerdo 020 de octubre de 2009, no puede dar facultades para realizar créditos de tesorería y otra modalidad para ser adquiridos en la siguiente vigencia, la facultad es solo para la vigencia, por tal razón estos créditos estarían por fuera de las facultades de la Junta. De todo esto podemos concluir que la entidad si se excedió en el monto aprobado. Este hallazgo queda en firme.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
12	<p>Descuentos de Flujos:</p> <p>Producto del incumplimiento en el pago oportuno de la facturación, por parte del comercializador UT, la Industria se ve avocada a tomar créditos de Descuentos de Flujos, al finalizar la vigencia 2010 totalizan \$17.740 millones, los cuales se asemejan a una compra de cartera, asumiendo unos costos financieros que van en detrimento de sus finanzas. no se evidencia el documento soporte de dicha contrato de venta de cartera realizado con Infivalle.</p> <p>En los Estados Financieros no aparecen contabilizados los créditos de Descuentos de flujos como una Obligación Financiera, esta se registra contablemente en la cuenta código 2910 "Otros Pasivos, Ingresos Recibidos por Anticipado". La Entidad argumenta que esos créditos son una modalidad de operación financiera creada por Infivalle para ayudar a la Industria de Licores del Valle semejante a una venta de cartera, pero no se evidencia el documento soporte de dicho contrato realizado con Infivalle y las facturas supuestamente vendidas</p>		<p>Infivalle, creó una línea denominada descuentos de flujos a futuro para darle tratamiento al tema de la iliquidez de la ILV principalmente al final de cada año. Esto basado en el concepto CGI – 2000 expedido por la Contaduría General de la nación donde el subtema es "Creación de subcuentas para el registro de Compra de flujos de caja a futuro, compra de cartera, facturas y contratos de obras. La operación de la ILV con Infivalle se fundamenta en el convenio existente entre las partes donde los recursos de la ILV se recaudan a través de Infivalle, en las cuentas de este último. Eso le garantiza a Infivalle poder descontar los recursos antes que ingresen a nuestras cuentas, producto de la facturación del contrato existente con el Comercializador.</p> <p>Prueba de lo anterior es la</p>	<p>Como primera medida, no se tiene conocimiento de dicha línea de descuentos de flujos por parte de Infivalle, la entidad financiera de manera arbitraria no puede crear una línea solo para favorecer a una entidad, pasando por alto sus estatutos, ciertamente el concepto de la Contaduría hace referencia a las cuentas que se deben manejar en la compra de cartera pero, para ello debe existir un contrato donde se detalle las características de dicho descuento ,</p>	X	X			



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>reposan en la Entidad.</p> <p>Disponibilidad inicial: La Industria de Licores al iniciar su ejecución presupuestal presenta una Disponibilidad Inicial diferente al saldo que se evidencia en el flujo de caja y tesorería. Al finalizar la vigencia 2010 quedaron en Caja y Bancos efectivamente disponibles \$4.972 millones. Según el análisis del Cierre Fiscal, el valor que debería quedar en bancos para ser adicionados como Disponibilidad Inicial es \$26.108 millones, pero en Tesorería solamente hay \$4.972 millones, es decir que faltan recursos por \$21.137 millones. Presupuestalmente muestra en su ejecución una Disponibilidad Inicial que no corresponde a la realidad, no cumple su finalidad, incumpliendo en lo preceptuado en el Decreto 0975 de 2002 en su artículo 8.(hallazgo Disciplinario)</p>		<p>certificación por parte de cartera, donde consta que los \$ 17.740 millones de descuentos de flujos a 31 de diciembre de 2010, no entraron a las cuentas de la ILV, sino que Infivalle se los descontó antes de ingresar a nuestros recaudos.</p> <p>Ahora bien, demostrado que la línea se llama descuentos de flujos futuros y, que estos se cancelan de los recursos que consigna el cliente en las cuentas del acreedor, pasamos a demostrar que la contabilización de los descuentos de flujos cumple con lo establecido en el Plan General de Cuentas del órgano competente como lo es la Contaduría General de la Nación.</p> <p>Según la Contaduría, cuando la Licorera venda flujos de caja debe llevar un debito a la cuenta 1110 – BANCOS Y CORPORACIONES y, un crédito a la cuenta 2910 – INGRESOS RECIBIDOS</p>	<p>a que facturas hace referencia el termino y los intereses que se cobraran. La industria no ha entregado dichas facturas a infivalle para que la operación sea efectiva, ni presenta los documentos soportes de dicha negociación. Infivalle no dio respuesta a la información al respecto solicitada.</p> <p>El argumento de la entidad con respecto a los recursos de la disponibilidad inicial que no obedece a un procedimiento legalmente establecido, no desvirtúan el hallazgo, por</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>POR ANTICIPADO. Cuando se recaude, se lleva un débito a la cuenta 2910 – INGRESOS RECIBIDOS POR ANTICIPADO y un crédito a la cuenta 14 – DEUDORES. Es claro, que la operación de financiamiento realizada entre la ILV e INFIVALLE, no tiene las características de una operación de crédito o de endeudamiento. Se anexa, certificación de Infivalle, donde consta los movimientos contables que ejecutan. Se anexa, concepto de la Contaduría para el registro de los asientos contables Se anexa, certificación por el encargado de la cartera, donde consta que los recursos utilizados para el pago de los descuentos de flujos no ingresaron a las cuentas de la ILV, y que Infivalle se los descontó directamente de sus propias cuentas. Queda demostrado, que la ILV, está actuando conforme a la línea de negocio</p>	<p>cuanto están aplicando un procedimiento inadecuado, el cual discrepa de lo enunciado en la norma (Decreto 0975 de 2002, Decreto 115 de 1996 y demás normas presupuestales. Queda en firme como un hallazgo disciplinario</p> <p>En conclusión la entidad no soporta debidamente este hallazgo, por lo tanto se deja en firme.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>adjudicada por infivale y, conforme a lo estipulado por la CGN órgano máximo en temas contables. En consecuencia, solicito levantar los hallazgos respectivos.</p> <p>La disponibilidad inicial no está en su totalidad debido a que debían pagar impuestos a la Gobernación del Valle antes del 31 de diciembre y como, los impuestos no habían sido recaudados en su totalidad, se pagó con los recursos de la ILV (del saldo de caja), el valor de \$18.054 mill, otra parte con descuentos de flujo y el saldo restante de impuesto que había pagado el comercializador.</p>						
	Legalidad								
13	<p>Etapa Precontractual</p> <p>Los estudios previos no contienen todos los requisitos mínimos, tales como: análisis de los riesgos y el soporte que permita la estimación, tipificación y asignación de riesgos</p>		Plan de Mejoramiento	Los estudios previos son documentos independientes y en el quedan consignados los requisitos	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	previsibles que pudieran afectar el equilibrio económico del contrato, así mismo no se indica en el análisis económico, el valor del contrato y el certificado de disponibilidad presupuestal, hecho ocurrido en los contratos 014/09, 099/09 y 014/10, para el contrato 056/10, los estudios previos no fueron firmados por el Gerente.			mínimos estipulados en la normatividad. Por lo tanto queda en firme					
14	Se encontraron deficiencias tales como: Algunas carpetas contractuales se encuentran sin foliatura y no guardan un orden cronológico, no reposan todos los documentos legales; en cuanto a los informes de interventoría, algunos con datos inexactos, pagos realizados que den cuenta real de su ejecución, algunos contratos sin identificar el tipo de contratación, falta de certificados de antecedentes disciplinarios. La póliza carece de firma del contratista afianzado. El acta de inicio es anterior a la aprobación de la póliza, cuya ejecución no podrá iniciar sin que se haya aprobado la misma, tal como lo establece el manual de contratación sobre los requisitos de ejecución. Contrato 099/09.	No responde a esta observación.	Plan de Mejoramiento	La entidad acepta la observación, por lo tanto queda en firme para plan de mejoramiento.	X				
15	Contrato 044/09, suscrito con la Empresa Human Staff S.A. Conforme a la confrontación de precios con las cotizaciones presentadas por	Es importante anotar primero que se realizaron análisis de precios de mercado, buscando la	La Industria de Licores del Valle, dio cumplimiento a todos los aspectos previos del proceso de	El principio de transparencia consagrado en el estatuto	X	X			



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>los oferentes, la ILV, realizó los estudios previos, de la cual la firma Human Staff, tazó la administración en un 13% y la propuesta para el cargo requerido arrojó un valor mensual de \$3.574.019 siendo la oferta más económica, mientras que las otras presentaron una administración entre un 18 y 22%, razón por la cual fue seleccionada dicha firma, sin embargo la propuesta del 11 de mayo/09, se realiza con un 20% de administración y la industria solicita se reconsidere este porcentaje y finalmente lo dejan en el 13%, no obstante difiere del valor mensual propuesto de \$3.880.510, presentando una diferencia de \$306.491 mensual, frente a la cotización inicial.</p> <p>La minuta contractual no establece que tipo de contratación se lleva a cabo, conforme al manual de contratación, como en ningún estudio previo se establece claramente la necesidad del servicio, el perfil, las actividades a desarrollar, para cumplir con el objeto contractual y determinar el valor de \$216 millones, se realiza con un perfil de mercadeo y ventas y de acuerdo con los soportes se contrató Ejecutiva de grandes superficies, Ejecutiva superetes, Ejecutiva comercial, servicio al cliente y supervisores, este último no guarda concordancia con los estudios</p>	<p>menor cuota de administración, ya que los demás ítems componentes del gasto como Prestaciones Sociales, Parafiscales, Seguridad Social son de ley y que aquellos aspectos adicionales como el apoyo de rodamiento, son normales en el desarrollo de este tipo de contratos, ya que para la ILV es más ventajoso que reconocer viáticos, horas extras, recargos nocturnos a este personal en misión, ya que los supervisores desarrollan su labor por fuera de la ILV especialmente fines de semana.</p> <p>Ahora frente a la selección del contratista debemos anotar que el factor determinante es la cuota de administración, ya que cualquier otro concepto producto del desarrollo de las actividades del personal en misión, entraría a formar parte de la base a la cual se aplica la cuota, por lo que esas otras ofertas que tienen 5 y</p>	<p>contratación, especialmente a los principios de la función pública y aspectos planeación y selección objetiva.</p> <p>El cumplimiento de todo este protocolo prueba claramente la observancia de los aspectos de planeación y selección objetiva del contratista.</p> <p>Es importante precisar que si bien es cierto, los análisis de mercado realizados, son un indicador del posible costo del servicio, para efectos de proyectar el valor total del contrato también lo es, que el factor determinante para el escogencia del contratista se da básicamente en el costo de la cuota de administración, ya que por el tipo de servicio los ítems integrantes de la estructura de costo en su mayoría son de orden legal como Prestaciones, Sociales, Parafiscales, Seguridad Social, etc.</p> <p>Obsérvese, que en las precotizaciones obrantes a</p>	<p>contractual como una máxima orientadora de la función contractual, impone que dentro de la escogencia del contratista, debe garantizarse la igualdad de oportunidades a quienes participan en un proceso de selección y la escogencia de la oferta más favorable para la administración.</p> <p>Dichos cometidos se logran a través del cumplimiento estricto de los procesos de selección, llámese licitación o concurso público y con mayor rigor cuando se está dentro de la contratación directa, excepcionalmente previstos en el estatuto</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>previstos.</p> <p>En la oferta deben evaluarse en conjunto, efectuando las comparaciones necesarias entre ellas, y otorgando una calificación final para seleccionar al mejor proponente, hecho que presuntamente no se observó por cuanto se visualizan cotizaciones que a pesar de haberlas presentado con un porcentaje de administración mayor, el valor total fue menor que el seleccionado.</p> <p>En plena ejecución del contrato el 10 de junio/09, presentan nueva propuesta con la estructura de costo incrementando un ítem denominado auxilio de movilización por \$500.000 y otros costos del 14% de \$280.000, que no fueron contemplados ni en la cotización como en la propuesta inicial que dio origen a la escogencia del contratista, pasando de \$3.574.019 a \$4.446.480, arrojando una diferencia de \$872.461, no siendo claros y definidos los valores a pagar. Lo anterior se realiza sin ninguna justificación legal y soporte para ello.</p> <p>En la misma fecha allegan propuesta económica de \$3.248.910, en el ítem No.4 y 5 aparece otros costos y auxilio de movilización respectivamente, cargo que no fue contemplado ni en los</p>	<p>hasta 9 puntos por encima no son más favorable a la ILV y más aun, ello es independiente a los conceptos que por ley o reconocimiento haga la ILV al personal en misión, buscando mejorar el servicio del personal. La labor de supervisión es propia de las actividades de mercadeo y siempre se hablo de contratar personal para mercadeo. Sobre estas laboras hubo tanto control que no ejecuto el 100% del valor contratado y más aun de presentarse diferencias en el acta de liquidación las misma puede ser objeto de revisión por asuntos aritméticos y de ser posible realizar una nueva liquidación.</p>	<p>folios 9 a 19, la cuota de administración más baja fue la presentada por la empresa Human Staff, razón por la cual se considero conveniente solicitar a esta empresa la oferta formal, con la cual habría de realizarse el contrato después de habersele informado las condiciones del mismo en la invitación. Ahora bien, en el desarrollo del contrato y por las actividades a ejecutar por el personal en misión, se originaron recargos como horas extras y auxilio de rodamiento, aspectos estos que igualmente son de ley, por esto a partir de Junio, época en que se inicia la labor de supervisión de eventos de manera regular y producto de la planeación y control del gasto, es que se reconoce un apoyo de movilización, que de compararse con gastos como viáticos, transporte, horas extras ente otros, podría ser un valor mayor,</p>	<p>contractual, mecanismos reglados e instituidos con la finalidad de lograr el objetivo primordial en la etapa precontractual, que es la escogencia de la propuesta más favorable a la entidad estatal y a los fines de la contratación. En el caso de la contratación de los supervisores no se observó ningún estudio previo que permitiera la confrontación de precios del mercado, puesto que las cotizaciones que obran en el expediente contractual, se refieren únicamente al perfil de mercaderista.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	estudios previos ni en la propuesta, como tampoco se realizó confrontación de precios, se contrató supervisores con este valor.		razón por la cual se reconoce ese concepto, que en ningún momento va dirigido al contratista para su beneficio, sino que es para facilitar al personal en misión cumplir efectivamente su labor, como se prueba con los informes periódicos presentados por los supervisores. Así las cosas, podemos concluir que el criterio de selección objetiva, estuvo impulsado básicamente por el costo de la cuota de administración, factor determinante de escogencia y que para el contratista seleccionado fue el de menor oferta en este concepto, lo que dio origen a la suscripción del contrato. Se confirma aun mas, la planeación con el hecho de que no se utilizo el 100% del valor contrato, lo que indica un cuidado por parte del interventor en el control del gasto, indicativo importante para afirmar que se actuó con responsabilidad en este	Modifican las condiciones pactadas en la propuesta que dio origen al contrato y que hace parte integral del contrato, por cuanto a través simplemente de un oficio signado por la Subgerente Comercial y de Mercadeo dirigido al contratista, asignaron subsidio de rodamiento, modificando el valor mensual a cancelar por cada empleado y no fue una decisión legal emanada por la Junta Directiva o el Gerente mediante otrosi al contrato primigenio. Por lo anterior se presume una inobservancia a los principios de planeación y					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			sentido. Frente al hecho de no brindar condiciones iguales al momento de la contratación para los oferentes debemos indicar, que de haberse seleccionado otra empresa diferente a la empresa contratada el costo hubiese sido mucho mayor, ya que la cuota de administración ofertada por las otras empresas estaba 5 y 9 puntos por encima, lo cual hubiese afectado el costo total a pagar, ya que el reconocimiento del apoyo del movilización como queda demostrado, no va dirigido a un beneficio del contratista, sino del personal que desarrolla las labores en misión.	contratación, presentándose presuntamente una contratación antieconómica. Art. 209 de la C.N., principios de la Contratación y el Manual de contratación de la entidad.					
16	Se presentan inconsistencias y errores al transcribir algunos documentos tales como: Contrato 044/09. De acuerdo en la verificación de pagos de las facturas en presupuesto, se observa que el acta de liquidación aparece pagado con descuentos de \$148.237.609, quedando pendiente el pago de la		Plan de Mejoramiento	Para este caso, las actas de liquidación deben coincidir con los pagos efectuados y de acuerdo a información y print generado directamente con	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>factura H00900 por \$10.558.443, y realmente se pagó \$141.537.826 contando con la referida factura, acta que no refleja la realidad de los pagos efectuados.</p> <p>Contrato 014/09, suscrito con la Empresa Human Staff S.A. El procedimiento para la selección del contratista se realiza bajo el procedimiento de invitación cerrada y a folio 18 de acuerdo a las condiciones en el acápite del proceso jurídico aplicable, se indica que corresponde al Art. 20 del manual de contratación, este corresponde a una invitación abierta, Así mismo a folio 79 le informan al oferente del resultado de evaluación de la propuesta de la invitación abierta, siendo incoherentes. El personal requerido y contratado fue de 9 y los informes de interventoria (Actas de Avance) de febrero, marzo y abril relacionan 10 personas, que no corresponde a lo contratado, como el número de días liquidados de 120. El primer periodo liquidado aparece del 16 al 28 de Febrero/09 y conforme a la fecha de ejecución del contrato corresponde al 20 de febrero fecha en la cual se da inicio al contrato, en tal sentido no podría iniciarse su ejecución hasta dicha fecha y en consecuencia el pago respectivo.</p>			<p>Presupuesto difiere en la información.</p> <p>Se observa inconsistencias en la información de los documentos disponibles en las carpetas contractuales y los demás documentos observados la administración admite que se trata de errores internos. Por lo tanto queda en firme.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
17	<p>Contrato 049/09, celebrado con la Empresa Listos S.A.</p> <p>De acuerdo a las observaciones presentadas frente a algunas inconsistencias en la liquidación de los turnos y falta de claridad en los mismos, es pertinente que los informes de interventoría contengan los factores o componentes administrativos, legales y financieros que den cuenta real de las novedades y actividades realizadas por los operarios contratados por la empresa temporal para ejecutar el contrato, toda vez que los informes presentados son insuficientes para realizar el debido seguimiento.</p> <p>Contrato 099/09, celebrado con CONSULTORIA EN SOLUCIONES INTEGRALES</p> <p>No se observa la confrontación de precios del mercado o cotizaciones que permitieran conocer el valor a contratar.</p>	<p>Revisados los informes de supervisión correspondientes a los meses de febrero, marzo y abril de 2009, se observa que existe un error de digitación en la casilla denominada "Numero de Personas", toda vez que conforme a la planillas de nómina, la personas vinculadas son nueve (9). ..</p> <p>En cuanto a la casilla donde se relaciona los días de salario, igualmente se presenta un error de digitación, toda vez que la denominación "120 días", es errónea,...</p>	Plan de Mejoramiento	<p>La Entidad informa en su respuesta que se trata de errores en la digitación, sin embargo es necesario que se tomen los correctivos, para que los informes de interventoría reflejen la realidad en la ejecución del objeto contractual, toda vez que se presentan dudas en la consignación de la información, estos documentos dan cuenta del seguimiento y avance de ejecución de los contratos, por consiguiente contendrán los componentes técnicos, administrativos y financieros. Por lo tanto queda en firme.</p>	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
18	<p>VIGENCIA 2010</p> <p>Contrato de Suministro No. 056 de Mayo 8/10, cuyo objeto fue la contratación de personal temporal de operarios en misión para la planta de envasado.</p> <p>De acuerdo al Manual de contratación, se estableció que el resultado total de la evaluación de las propuestas sería publicado en la página web de la entidad, al mismo tiempo se correría traslado a cada proponente, hecho que no se evidenció su cumplimiento, se comunicó únicamente al proponente seleccionado.</p> <p>El acta de avance del 16 al 30 de marzo/10 se encuentra enmendada y el objeto descrito no guarda concordancia con el presente contrato se refiere al personal de aseo y no de producción.</p>	<p>La Industria de Licores del Valle, publicó en el portal Web www.ilvalle.com.co, los resultados de cada una de las evaluaciones y el consolidado de la evaluación final, según consta en el print de la página Web de la ILV, que obra adjunto en la carpeta del contrato y lo cual se puede constatar igualmente, consultando el portal Web. Conforme a lo anterior, se dio cumplimiento al principio de publicidad establecido en el artículo 209 de la Constitución Política y lo señalado en las condiciones del proceso.</p> <p>Se trata de un error de digitación.</p>	Plan de Mejoramiento	De acuerdo a la respuesta no se menciona o allega el soporte en el cual se haya comunicado a los demás proponentes que participaron en la convocatoria. Por lo tanto queda en firme.	X				
19	<p>Contrato de Prestación de Servicios No. 075/10, con Gonzalo Millán C & Asociados Auditores y Consultores de Negocios S.A</p> <p>Firmado el 10 de diciembre de 2010, con el objeto de realizar una auditoría financiera que conceptuara sobre el área contable, presupuestal, tesorería, y la conciliación del contrato del plan</p>		El contrato se ejecutó durante el termino establecido en la cláusula quinta, es decir, del 13 al 31 de diciembre de 2010, no obstante teniendo en cuenta que la información correspondiente al Cierre Fiscal, debe ser	El contrato no se realizó en los términos que argumenta la entidad, evidentemente en enero se observa un informe preliminar, y a la vez solicitan	X	X			



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>comercial, por solicitud de la Junta directiva realizada el 15 de octubre de 2010 de detectó lo siguiente:</p> <p>El contrato inició el 13 de dic/10, hasta el 31 de diciembre de 2010, no siendo consecuente con la fecha de corte de la evaluación y el borrador del informe se presentó presuntamente el 6 de Enero de 2011, sin que fuese presentado en la ventanilla única y sin sello de recibido.</p> <p>La Entidad con la ejecución de este contrato violó presuntamente las normas presupuestales contenidas en el Decreto 115 de 1996, el Decreto 0795 de 2002 en su artículo No.4 de la ANUALIDAD, el que señala: "El año fiscal comienza el 1 de enero y termina el 31 de diciembre de cada año. Después del 31 de diciembre no podrán asumirse compromisos con cargo a las apropiaciones del año fiscal que se cierra en esa fecha y los saldos de apropiación no afectados por compromisos caducarán sin excepción". El anterior contrato no tiene la connotación de cuenta por pagar, por no haberse recibido el bien o el servicio al 31 de dic/10.</p> <p>Carencia de documentos: certificado de idoneidad y experiencia directamente</p>		<p>concordante con el principio de anualidad que inicia el 1 de enero y termina el 31 de diciembre, lo realizado por la firma auditora debió verificarse, una vez se realizara el cierre fiscal, prueba de ello es el informe preliminar que rinde la firma Auditora el 06 de enero de 2011, el cual obra en la carpeta del contrato.</p> <p>En consecuencia, por requerir el contrato una información que se consolida contable y presupuestalmente, en el mes siguiente al cierre fiscal, es procedente presentar informe definitivo con posterioridad a la fecha de terminación del contrato, siempre que se haya constituido la cuenta por pagar, como efectivamente se realizó.</p> <p>Tal y como lo señalan en su informe, el artículo 8 de la Ley 819 de 2003, en su parágrafo señala: "En los eventos en que se encuentre en trámite una</p>	<p>información para poder terminar el análisis. Así mismo el 12 de Enero de 2011, (sin sello o stecker de recibido), el contratista solicita información sobre los estados financieros y en Mayo 3 de la misma anualidad designan nuevo interventor con el propósito de analizar el informe presentado en marzo/11, que contenga el cumplimiento de las solicitudes realizadas por la Junta Directiva del abril 17/11, lo cual corrobora que el termino se encontraba vencido y a la fecha no se ha elaborado el informe final y liquidación.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>relacionada con el área, expedida por el ordenador del gasto, formulario único de hoja de vida e informes de interventoría sobre la ejecución del contrato.</p> <p>En cuanto al informe de interventoría del 11 de Enero/11, (allegado el 24 de mayo de 2011) indica que como resultado de la auditoria establecieron la necesidad de revisar algunos aspectos, cuando dichas observaciones forman parte precisamente del cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones frente al tema, lo cual no conduciría a la toma de decisiones. Por lo anterior, se vulnera presuntamente el Art. 209 de la C.N., los principios contractuales de planeación, economía, responsabilidad y el manual de contratación.</p> <p>La firma contratista solicita información desde el 27 de diciembre, sobre confirmación de saldos de los pasivos que se tienen con Invalle y a otras entidades el 13 de enero/11, cuando el termino se encontraba vencido el 31 de diciembre/10 y sin ninguna justificación legal continua su ejecución en la presente vigencia..</p> <p>El contratista en la propuesta manifiesta contar con 4 profesionales</p>		<p>licitación, concurso de méritos o cualquier otro proceso de selección del contratista con todos los requerimientos legales, incluida la disponibilidad presupuestal, y su perfeccionamiento se efectúe en la vigencia fiscal siguiente, se atenderá con el presupuesto de esta última vigencia, previo el cumplimiento de los ajustes presupuestales correspondientes”. Nótese, que la norma habla de perfeccionamiento y no de ejecución como se señala en el hallazgo 21, párrafo 4, al citar textualmente “De igual manera la ley 819 de 2003, en su art. 8, donde establece que para los contratos que no se alcance a ejecutar...”</p> <p>De acuerdo con esta norma, no era viable para la ILV, solicitar tramite de vigencias futuras, toda vez que el contrato contaba con la apropiación presupuestal suficiente</p>	<p>En cuanto al informe de interventoría del 11 de Enero/11, indica que como resultado de la auditoria establecieron la necesidad de revisar algunos aspectos, cuando dichas observaciones forman parte precisamente del cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones frente al tema, lo cual no conduciría a la toma de decisiones. Por lo anterior, se vulnera presuntamente el Art. 209 de la C.N., los principios contractuales de planeación, economía, responsabilidad y el manual de contratación.</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>para realizar la ejecución del objeto contractual, sin embargo no se evidencia el pago al sistema de seguridad social en la ejecución del contrato, se presentó certificación de estar al día con la propuesta anexando un soporte de James Vergara que indica que se encuentra sin pago, lo que corrobora que no se cumple con esta obligación legal.</p> <p>Dentro de las obligaciones contractuales descritas en la cláusula sexta de la minuta contractual, en el desarrollo de la auditoria no se evidenció su cumplimiento en las siguientes actividades relacionadas en los literales así:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisar la conciliación de las cuentas comerciales (inventarios) con el distribuidor por todo el año 2010 - Elaborar en la medida en que la información contable lo permita, un análisis mediante un flujo de caja directo de los pagos efectuados por la comercializadora - Revisar la forma como se aprobaron dichos contratos y otrosí. - Evaluar la conveniencia de unos y otros, respecto del objeto social de la ILV - Verificar lo accesorio contratado y su complemento con lo contratado principal, y el impacto financiero que se 		<p>para su perfeccionamiento, el cual se realizó dentro de la vigencia fiscal.</p> <p>En cuanto el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato, del informe se puede concluir:</p> <p>1. No se observó conciliación alguna entre La Industria de Licores del Valle EICE y la UT Comercializadora Integral S.A.S., sin embargo esta auditoría realizó pruebas alternas, las cuales consistió en la revisión del 100% de las facturas realizadas al distribuidor, evaluando el valor cobrado por producto a la luz del contrato suscrito con dicha entidad, así como los impuestos de Ley, cabe anotar que la venta total convertidas a 750c.c., ascienden a 11.668.800, y el contrato establece como mínimo una venta de 11.668.000 unidades convertidas a 750 c.c., por ende el resultado de este trabajo fue satisfactorio.</p>						



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>desprenda de los acuerdos posteriores a la suscripción del contrato con la distribuidora y - Presentar ante la gerencia y junta directiva el informe final de auditoría.</p> <p>El contratista presentó un borrador de informe el cual no ha sido oficializado ante la Gerencia General y la Junta Directiva.</p> <p>La interventoría la realiza el Secretario Jurídico que de acuerdo al objeto e informe se enfatizó en la situación financiera, contable presupuestal, comercial y ventas, el cual sería idóneo para realizar seguimiento en el componente legal y no la parte técnica y financiera del contrato.</p>		<p>2. Debido al tiempo en el cual se nos entregó el balance definitivo a diciembre 31 de 2010, la auditoría ya se encontraba fuera de la Industria de Licores del Valle, por lo que no fue posible realizar el flujo de caja directo, pues la entrega de la información contable no lo permitió.</p> <p>3. Los otrosí se encuentran debidamente firmados por las personas que corresponden y autorizados por la Junta Directiva, sin embargo se recomendó a la administración de la Industria de Licores del Valle E.I.C.E., revisar el contrato suscrito con la UT Comercializadora Integral SAS, con el fin de realizar las modificaciones que sean necesarias para que la Industria de Licores del Valle no se afecte económicamente desmejorando su flujo de caja, debido a las fechas de recaudo y a los</p>						



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>compromisos adquiridos por la Compañía.</p> <p>4. En el informe se presentó una observamos relacionada con la iliquidez y el grado de endeudamiento en que se encuentra la Industria de Licores del Valle debido al apalancamiento financiero de 30 días que le otorga a la UT Comercializadora Integral SAS, y sus compromisos con la Gobernación del Valle del Cauca que son sobre factura elaborada, lo que en un momento determinado podría afectar que la empresa continuara cumpliendo con sus obligaciones y siguiera desarrollando sus operaciones normales.</p> <p>5. El informe se presentó a la administración el 27 de enero de 2011 en reunión con el equipo financiero, posteriormente en el mes de febrero se radicó con destino a la Gerente General y se presentó a la Junta directiva en pleno el</p>						



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
			<p>día 31 de marzo de 2011, fecha en la cual se les dio audiencia para la presentación del informe.</p> <p>La supervisión radicó en el Secretario General y Jurídico, toda vez que siendo el objeto del contrato una auditoría financiera que conceptuara sobre el área contable, presupuestal, tesorería, y la conciliación del contrato del plan comercial, no era lógico que la supervisión la realizará el mismo auditado. Aunado a lo anterior, el Secretario General y Jurídico de la época, tiene amplia trayectoria en el sector público, y su hoja de vida lo facultaba para conocer del informe resultado de la ejecución del contrato.</p>						
20	<p>Contrato de suministro No. 0019 de Enero 27/10</p> <p>En el pliego de condiciones comparado con los estudios previos y el contrato, no guarda concordancia, ya que este documento se exige en la garantía la</p>	<p>Tal y como lo manifiesta la líder de la auditoria se reconoce que al trabajar sobre plantillas preestablecidas de informes de avance se cometió el error de dejar el</p>	<p>Plan de Mejoramiento</p>	<p>Es necesario tener clara la cancelación de las facturas corroborando que corresponde a la propuesta</p>	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>calidad del servicio, mientras que en los otros documentos legales como el contrato no se incluye.</p> <p>Las actas de avance, en el rotulo de días salario no corresponde a las facturas emitidas, las actas de los meses de septiembre y octubre, con su correspondiente factura no se encontraron anexas. De acuerdo a los avances de interventoría se observa que se incrementan los valores a pagar, sin ninguna justificación, puesto que en este contrato no fueron requeridas horas extras y desde el mes de abril a diciembre que contrataron el mismo número de personas y se incrementa mes a mes.</p>	<p>objeto y número de otro contrato del cual era al mismo tiempo supervisora la misma pública.</p> <p>Ahora bien, con relación al costo total de la factura se debe tener cuenta que los devengos de las personas relacionadas y vinculadas desde el 26 de marzo de 2010 equivalen a la suma de \$1.624.149 y ello corresponde a salario, subsidio de transporte, aportes parafiscales, arp y prestaciones sociales, adicionalmente debe sumársele el valor de la administración que equivale a la suma de \$415.782 más el IVA equivalente a la suma de 32.638 que corresponde a un 1.60%.</p>		<p>presentada con los ítems aprobados, por cuanto se podría pagar gastos adicionales que no han sido incluidos en la etapa de planeación. Por lo tanto queda en firme para su seguimiento.</p>					
21	<p>Contrato No. 014/10, por \$5.296.858.400, suscrito con La Sociedad Figurazione Ltda.</p> <p>De acuerdo al certificado de existencia y representación legal emitido por la cámara de comercio, indica que en los</p>		Plan de Mejoramiento	<p>La Entidad acepta la observación para plan de mejoramiento, por lo tanto queda en firme.</p>	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>casos de faltas absolutas o temporales del Gerente, sería reemplazado por el Subgerente y no se observa que haya sido autorizado para ello. Como Gerente figura Andrés Díaz Cote y el Subgerente Juan Carlos Sánchez Sánchez, quien firma el contrato.</p> <p>En el contrato no se establece el amparo en la póliza de pago de salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales, derivadas de la contratación del personal utilizado para la ejecución del contrato.</p> <p>La supervisión del contrato se designa el 26 de abril/10 y el acta de inicio fue suscrita el 27 de Enero/10</p> <p>En el Acta de interventoría del 25 de noviembre/10, se indica que se capacitó al personal de control de calidad de la ILV en pruebas que se deben efectuar a los rollos al momento de abrir la caja en que se transporta y la del 9 de diciembre, se realiza para la aplicación del marcador interno, sin embargo no se evidencia a través de un formato u otro documento el registro de las personas capacitadas.</p> <p>El 2 de diciembre/10 aparece remisión de los 10 lectores verificadores, no obstante no se observa la entrada al almacén.</p>								



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>Mediante ofrosí No. 2 del 21 de diciembre se modifica la forma de pago, un anticipo del 50%, los pagos realizarán así: 20% en el mes de diciembre, 20% en enero/11 y 60% en mayo/11, no siendo clara su interpretación, puesto que se obtendría un total de 150% en su pago.</p> <p>Teniendo en cuenta que el contrato se encuentra en ejecución, que de acuerdo a la ampliación de plazo se vence el 30 de mayo/11, se deberá garantizar la calidad del sello de seguridad y su efectividad con los resultados estadísticos una vez aplicada para incrementar el ingreso al consumo, frente a vigencias anteriores.</p>								
22	<p>Etapa post- contractual</p> <p>Conforme al manual de contratación, se establece un término para liquidación de los contratos de 120 días siguientes a la terminación; si las partes no llegaren a un mutuo acuerdo se realizará unilateralmente por la ILV dentro de los 180 días siguientes al plazo fijado para la liquidación, en la que se consignan las obligaciones de las partes y constancia de cumplimiento, así como los</p>	<p>En cuanto al Acta de Terminación y Liquidación, obra en la carpeta del contrato oficio No.1400-0386, suscrito por la Secretaría General y Jurídica, mediante el cual se le remitió al Contratista el mencionado documento, sin embargo al no haberse devuelto debidamente suscrito, se le remitió nuevamente y se anexa</p>	<p>Plan de Mejoramiento</p>	<p>La observación queda en firme, por cuanto las actas de liquidación a la fecha de la auditoria no se encontraron anexas y otras no se encontraban firmadas.</p>	X				



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	descuentos, ajustes con el fin de declararse a paz y salvo, hecho que no se evidencia en los contratos 049 y 14/09 y 0019, 075 y 56/10.	copia debidamente suscrita por el representante legal de Human Staff, y la ILV, hasta tanto se recogen las otras firmas.							
23	Contrato de Publicidad No. 063/10, con la Sociedad de Agricultores y Ganaderos del Valle SAG. Se pagó con el cheque No. 0025642 de marzo 30/11. Aparece acta de liquidación sin firmas del 22 de octubre de 2010 y relacionan la factura para pago de marzo 14 de 2011, siendo posterior, lo cual indica que presuntamente no se realiza en tiempo real.		El contrato se ejecutó en el plazo establecido 29 y 31 de julio de 2010, no obstante causas ajenas a la ILV, como el cambio de representante legal hicieron que la factura por el valor del contrato se presentara tardíamente para pago. Se adjuntan soportes.	En la respuesta no allegaron el acta de liquidación debidamente corregida, persiste la observación para que en lo sucesivo se realice en tiempo real con los datos que correspondan. Por lo tanto queda en firme.	X				
	Quejas								
24	Mediante resolución de gerencia No 0786 de diciembre 9 de 2010, se ordena la venta de 192.000 unidades de 750 cc del producto de la ILV Aguardiente sin azúcar, a la firma ZIMA GLOBAL S.A.S, para exportación a las islas del caribe. Los procesos de negociación, vinculación, y venta del producto	De entrada debe advertirse que el primer cargo contiene varios y serios errores al hacerse sendas afirmaciones sin base jurídica ni probatoria, pues sostener que la profesional debió realizar "los procesos de	El artículo 1º del decreto 1740 de 1994, modificado por el artículo 1 del decreto 93 de 2003, establece que "Las Sociedades de Comercialización Internacional son aquellas sociedades	El Modelo Estandar de Control Interno MECI, del cual hace parte el procedimiento MMEP-005-05 VENTAS DE EXPORTACION, fue adoptado	X	X			



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
	<p>entregado para exportación a la firma Zima Global S.A.S no fue realizado por la Profesional Especializada de Comercio Exterior como lo establecen los procedimientos MEP-018-00 Vinculación Clientes del Exterior y MEP-005-04 Ventas de Exportación.</p> <p>En los dos registros del MER-043-01 Determinación, Revisión, y Aprobación de Requisitos relacionados con el Producto del 3 de diciembre de 2010, se estipula en observaciones la modalidad de la venta: "VENTA EXWORK" (puesto en planta); contraviniendo el artículo 50 del Manual de contratación de la ILV del 13 de Noviembre del 2008, que estipula: "ENTREGA DE PRODUCTOS: La entrega de los productos que la Industria de Licores del Valle venda y comercialice, se realizará en las instalaciones de la empresa, planta San Martín, cuando se trate de ventas nacionales. En el evento de exportaciones, el producto se colocará en el puerto que acuerden la partes".</p>	<p>negociación, vinculación, y venta del producto entregado para exportación a la firma Zima Global S.A.S", equivale a "crear" normas y por ende a conceder facultades por fuera del reglamento de la ILV o de los preceptos que rigen la contratación de esta empresa, resultando ello contrario a la constitución y a la jurisprudencia nacional.</p> <p>No sobra recordar, como.....</p> <p>"no habra empleo publico que no tenga funciones detalladas en la ley o reglamento".</p> <p>Desde el punto de vista legal, este tipo de venta no se opone a lo indicado en ninguna norma de tipo jurídico, ni a los postulados del</p>	<p>nacionales o mixtas que tengan por objeto la comercialización y venta de productos colombianos en el exterior, adquiridos en el mercado interno..."</p> <p>Según el Régimen de Importaciones y exportaciones la modalidad de venta Exwork, es un Incoterms , donde el vendedor se limita a poner las mercancías en sus propios locales, a disposición del comprador, donde se establece lo siguiente:</p> <p>EXW: En Fàbrica (...lugar acordado): La mercancía se pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor (por ejemplo: fàbrica, taller, almacén, etc). El comprador elige</p>	<p>mediante Resolución No 1129 de 2005 de gerencia de la empresa, el cual se constituye de obligatorio cumplimiento para los funcionarios responsables, por lo tanto la auditoria no esta creando normas, si no que la industria lo estipuló en la adopción del MECI y como tal debe regirse por lo reglado por la empresa. En razón a lo anterior el hallazgo continua en firme, para que se considere la posibilidad de ajuste del</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
		<p>artículo 209 de la C.N. ni a la responsabilidad de la empresa frente a varios acontecimientos delictuales que acontecen a diario en el departamento, y menos, al cumplimiento de los fines del Estado como lo advierte el aludido artículo 209.</p> <p>Es evidente que en caso de existir incompatibilidad entre la constitución y el citado artículo 50, ante ese enfrentamiento prevalece la Constitución nacional, en este caso, lo indiciado en el artículo 209, donde se enseña que “La función administrativa está al servicio de los intereses generales y se desarrolla con fundamento en los principios de igualdad, moralidad, eficacia,</p>	<p>el medio de transporte, soporta el riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc., y, efectúa el despacho de exportación e importación de la mercancía.”</p> <p>La Ley 67 de 1979 regula el objeto de las C.I. de comercializar productos colombianos en el exterior, por ende facultan a las Comercializadoras Internacionales, para comprar mercancías a fabricantes nacionales para el propósito de vender en el exterior.</p> <p>La ILV desarrolla su actividad en mercado monopolístico –licores y alcoholes - y con fundamento en el artículo 14 de la ley 1150 de 2007, no está</p>	<p>procedimiento.</p> <p>El manual de contratación es de estricto cumplimiento para la industria, si este no esta de acuerdo con lo preceptuado en la Constitución nacional, específicamente artículo 209, deben hacerse los ajustes necesarios, sin embargo este artículo hace referencia a los principios de la función administrativa y no discute el manual de contratación; por otra parte el artículo 93 de la Ley 489 de 1998, estipula: “</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
		<p>economía, celeridad, imparcialidad y publicidad (...)"</p> <p>Con fundamento en estos principios –art. 209 C.N.- es que debe analizarse el artículo 50. Examinar este precepto en forma aislada o en contravía de los principios de la contratación y los fines esenciales del estado, deja entrever menosprecio por el orden constitucional.</p>	<p>sometida al estatuto de contratación previsto en la ley 80 de 1993, pues el precepto le permitió regir sus actividades "por las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a sus actividades económicas y comerciales", observando siempre los principios generales de la actividad contractual para entidades no sometidas al estatuto general de la contratación de la administración indicados en el artículo 13 de esta ley 1150 de 2007, que corresponden a los establecidos en los artículos 209 y 267 de la Constitución Política.</p>	<p>REGIMEN DE LOS ACTOS Y CONTRATOS. Los actos que expidan las empresas industriales y comerciales del Estado para el desarrollo de su actividad propia, industrial o comercial o de gestión económica se sujetarán a las disposiciones del Derecho Privado. Los contratos que celebren para el cumplimiento de su objeto se sujetarán a las disposiciones del Estatuto General de Contratación de</p>					



No	OBSERVACIÓN AUDITORIA	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ANTERIOR	DERECHO DE CONTRADICCIÓN ADMINISTRACION ACTUAL	CONCLUSIÓN AUDITORIA	TIPO DE HALLAZGO				
					A	D	F	P	Valor Daño Patrimonial
				las entidades estatales". En razón a lo anterior, el hallazgo continúa.					
	TOTAL HALLAZGOS				24	5	0		\$0



ANEXO 3

CUADRO DE BENEFICIO DEL CONTROL FISCAL

FORMATO REPORTE DE BENEFICIOS							
Contraloría Auxiliar:	Para el Sector Central						
Sujeto de Control:	Industria de licores del Valle						
Fecha de Evaluación:	Mayo de 2011						
BENEFICIOS:							
NOMBRE DEL CAMBIO LOGRADO:							
<p>Se logro que la Entidad adquiriera un software Financiero que integre todos los módulos, de cartera presupuesto, contabilidad, presupuesto, tesorería, compras, esto permite que la entidad presente unos saldos coherentes y veraces en los estados financieros, este programa estará listo en el mes de mayo de 2011.</p> <p>Respecto al Cálculo Actuarial La ILV contrató una firma denominada Asesorías Actuariales Ltda., para que realizara el cálculo actuarial a diciembre 31 de 2010, de acuerdo al Decreto 2783 de 2001, según el estudio, la reserva asciende a \$102.971 millones lo cual representa un aumento del 7,95% respecto al cálculo del 2009. La ILV realizó el respectivo ajuste en los estados financieros para el año 2010.</p>							
ACCION DE LA CUAL SE DERIVA EL CAMBIO:							
<p>Las acciones de mejora se plantearon en el proceso auditor anterior, lo cual al momento de realizar la presente Auditoria fueron evaluadas, cumpliendo algunos de los compromisos.</p>							
MOMENTOS DEL BENEFICIO:	<table border="1"> <tr> <td>Antes</td> <td>X</td> <td>Durante</td> <td>X</td> <td>Después</td> <td>X</td> </tr> </table>	Antes	X	Durante	X	Después	X
Antes	X	Durante	X	Después	X		
MAGNITUD DEL CAMBIO:							
<p>En la auditoría realizada a las vigencias 2009 y 2010, se evidenciaron varias observaciones, de las cuales fueron subsanadas, según se pudo constatar en la presente auditoría, también se encontraron nuevas observaciones las cuales se plasman en el presente informe.</p>							
Conceptos	Valor estimado	TOTAL					
Recuperaciones:							
	\$ 0	0					
Subtotal Recuperaciones (1)	0	\$ 0					
Ahorros:							
	\$ 0	0					
Subtotal Ahorros ()	\$ 0	\$ 0					
Totales (1) + (2)	\$ 0	\$ 0					
ATRIBUTOS DEL CAMBIO (Cualitativo)							



Durante el Proceso Auditor se evidenciaron observaciones de tipo cualitativo, que serán tenidas en cuenta para el seguimiento a través del Plan de Mejoramiento, además de los controles de advertencia relacionados, en el informe

SOPORTE(S)

Informe, Formato otros.

OBSERVACIONES:

El beneficio fiscal en el presente proceso fue cualitativo, como se evidencia en el texto del informe

RESPONSABLE

Contralor Auxiliar

Maria del Pilar Giraldo

Cargo

Contralor Auxiliar

Fecha del reporte

Mayo de 2011