

¿Está en riesgo de quiebra la ILV? Responde su gerente

Enero 10, 2018 - 11:45 p.m. | Por: Redacción de El País

3

f

<

g+

✉

La Industria de Licores del Valle, ILV, tuvo un bajonazo en las ventas de más de cuatro millones de botellas (frente a una meta de 8,5 millones) durante el 2017 por el incumplimiento del comercializador Suprema, que la puso en apuros.

Sin embargo, su gerente, Mario Andrés Rivera, sostiene que la empresa no está en riesgo financiero, y que lo ocurrido el año pasado se superará durante el 2018.

En su concepto, el contrato con Suprema no es favorable. El 15 de enero la Junta Directiva de la ILV tomará una decisión sobre el particular.

Lea también: [Industria de Licores del Valle pondría fin a contrato con comercializador Suprema](#)

¿Por qué el 2017 no fue un buen año para la ILV?

En términos de ventas el 2017 no fue tan bueno como el 2016. Se alcanzaron a vender 4,5 millones de botellas de aguardiente de una meta de 8,5 millones de botellas, y eso nos puso en un apretón financiero.

Hubo un último cuatrimestre del año con mucha cautela en inversiones y gastos, pero cumpliendo con lo que estaba consignado en el contrato (con el consorcio Suprema). Y ahora estamos en el proceso de



Mario Andrés Rivera, gerente de la ILV.
El País

terminación del contrato de este distribuidor comercial, como producto de su incumplimiento en las metas.

Si las cosas no andaban bien con el comercializador, ¿qué pasó con las ventas en el último cuatrimestre?

Se vendieron alrededor de 1.700.000 botellas. Normalmente la ILV vende en el último trimestre del año el 60% del presupuesto anual. Esa es la tendencia como resultado de las fiestas navideñas y decembrinas, y en la Feria de Cali el consumo de licor aumenta. Eso pasa en todas las empresas licoreras del país.

"Queremos sentarnos con Corfecali para que en los próximos años se concreten cosas respecto al patrocinio del Salsódromo, el evento más importante de la Feria, lo mismo con otros espectáculos"

*Mario Andrés Rivera
Gerente de la Industria de Licores del Valle, ILV*

millones de botellas a vender en el mercado.

Teníamos (con Suprema) un acuerdo desde marzo del 2017 que salió del Tribunal de Arbitramento en la Cámara de Comercio de Cali, el cual definió las formas de funcionamiento de cada pedido y un pago previo.

En los primeros trimestres se cumplieron las metas, pero infortunadamente en el último no fue igual.

Lo que persigue la Junta Directiva de la ILV es que se surta el debido proceso para que no haya futuras demandas y la empresa no quede inmersa en procesos jurídicos.

¿Por qué surtir ese proceso si en el contrato hay una cláusula que señala que en el caso de incumplirse la meta de ventas se da por terminado sin necesidad de alegatos jurídicos posteriores?

¿Cuáles son las razones para que el comercializador incumpliera la meta de ventas?

Eso es lo que estamos tratando de conocer por parte de dicho contratista, y por ello hemos iniciado el debido proceso para que nos exponga las razones por las cuales no se cumplió la meta de ventas.

La ILV aportó la inversión en promoción y mercadeo necesaria, se mantuvo un stock en producto terminado y en materias primas para cumplir con las 8,5

PUBLICIDAD ▲

NOTICIAS RELACIONADAS



Industria de Licores del Valle pondría fin a contrato con comercializador Suprema



Contraloría iniciará visitas de control a la Industria de Licores del Valle

Esa cláusula está allí, pero el debido proceso debe adelantarse porque es mejor tener a la industria blindada para prevenir un daño al departamento. Y no correr el riesgo de que el contratista contrademande. Eso se está haciendo desde el 29 de diciembre del 2017.

¿Cuánto dinero dejó de entrar a las arcas del departamento y la empresa por el incumplimiento de Suprema?

Son alrededor de \$30.000 millones. Pero aquí es clave aclarar que el futuro financiero de la Industria de Licores del Valle no está en riesgo. Tenemos la totalidad de los pedidos y rentas pagadas.

El inventario que hay en bodega es de 3,5 millones de botellas, que es un activo corriente importante.

Hay una cuenta por cobrar todavía y ya se pagaron los impuestos que estaban pendientes de cubrir (\$6000 millones). Esos dineros no están en riesgo ya que para eso hay pólizas de cumplimiento, que amparan toda la operación con el comercializador.

El riesgo se midió y por eso la industria nunca entregó botellas al comercializador sin pago previo. Es decir, pago contra entrega. De lo contrario, el golpe fiscal hubiera sido mayor para las rentas del Valle.

¿Qué explica que la Gobernación haya insistido en mantener un comercializador que también le quedó mal al Valle en el pasado?

Cuando inició la administración de la gobernadora Dilian Francisca Toro, encontramos que el contrato con Suprema estaba vigente y un Tribunal de Arbitramento en curso y lo que se hizo fue garantizar la viabilidad financiera y comercial de la empresa. Y no caer en multas, demandas y procesos jurídicos. Así la ILV habría sido una empresa llena de demandas.

El contrato tuvo el aval de la Procuraduría de la Nación y pensamos que las metas se iban a cumplir luego de la buena experiencia del 2016.

¿Por qué en la última Feria de Cali no hubo eventos patrocinados por la Licorera del Valle, a pesar de que es un certamen nuestro?

Nosotros somos el principal patrocinador de Corfecali en todos los eventos oficiales, y patrocinador exclusivo del resto de ferias del departamento.

Estuvimos en la carpa San Fernando, en los eventos de Luz Mery Tristán, en el concierto Cali Vive el 28 de diciembre, entre otros.

Pero cabe aclarar que hay eventos privados en los que el empresario define quién debe ser su patrocinador.

¿Qué hacer entonces frente a Corfecali?

Queremos sentarnos con Corfecali para que en los próximos años se concreten cosas respecto al Salsódromo, el evento más importante de la Feria.

Nuestra recomendación es hacer una alianza con los concesionarios de ese evento. No estuvimos allí porque los empresarios quisieron hacerlo con una marca de whisky y eso no se los puede impedir nadie.

¿No cree que la Alcaldía de Cali debería ser más solidaria con la ILV como patrocinador de los eventos de la Feria?

Corfecali cumple para que los eventos oficiales tengan el patrocinio de la ILV.

Los eventos privados el Alcalde no los puede manejar, pero lo relativo al Superconcierto sí. Lo ideal sería que nos involucraran en la negociación de todos los eventos de la Feria hacia el futuro porque la industria es un patrimonio de los caleños.

¿Es cierto, o no, que se regalaron 80.000 botellas en degustaciones pese a las pobres ventas?

La degustación de aguardiente está dentro de los parámetros legales y estamos esperando que el contratista nos explique, luego de las estrategias de mercadeo, qué pasó. Las degustaciones representan el 2% de las ventas del año anterior.

¿Por qué el ron del Valle no tiene ventas importantes como si lo tiene el de Caldas?

Recibimos a la ILV en el 2016 en un estado grave en materia financiera y en posicionamiento de marcas. Y la convertimos en una empresa seria y viable. Desarrollamos un ron de tres años para defendernos del ataque del Ron Viejo de Caldas y nos sorprendió mucho que las ventas no se cumplieran.

Esperamos para el 2018 que la nueva presentación de nuestro ron sea muy exitosa, trabajando de la mano con el comercializador que sea.

¿Es decir, se cambiará al comercializador incumplido y se suscribirá un contrato más favorable?

El modelo del contrato actual no es muy favorable para la industria porque le impide moverse en momentos decisivos. El contrato debe ser de igualdad para ambas partes, y que le permita la ILV, en caso de que el comercializador o comercializadores, no cumplan, poder salir a vender directamente al mercado.

¿Estaría en capacidad la ILV de asumir ventas directas, mientras se consigue otro distribuidor?

Se puede, pero no tenemos la logística para hacerlo. Eso no es tan sencillo porque toma un tiempo desarrollarlo. De manera que tener un tercero no es malo, pero con una modalidad contractual que no te afecte. Sin embargo, estamos en ese camino y de pronto en el próximo contrato lo logramos. Debe ser un contrato con mayor flexibilidad.

Contrabando y adulteraciones

¿Cómo se ha enfrentado el licor de contrabando y el aguardiente adulterado?

Nos vemos afectados por esos fenómenos no solo en el Valle sino en el resto del país. Sin embargo, hay constantes operativos para frenar ese flagelo.

Existen estudios y estadísticas sustentadas o no sobre el porcentaje de licor adulterado o de contrabando que entra.

Pero sin duda eso daña el comercio de los licores. Se habla de que representan el 15%, el 20% o más. Pero no sabe a ciencia cierta cuál es el verdadero porcentaje de ambas afectaciones.



VER COMENTARIOS ▼