

 Escuchar este artículo

Industria de Licores del Valle no cumpliría las metas de ventas del año

Noviembre 08, 2019 - 12:06 a.m. |

Por: Redacción de El País

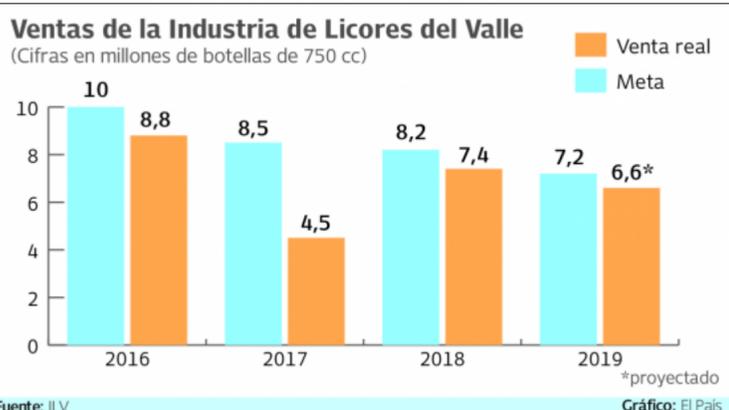
La Industria de Licores del Valle (ILV), entidad clave para los ingresos públicos del departamento, tuvo una caída de 30% en las ventas de enero a octubre de este año, lo que preocupa a algunos diputados de la Asamblea Departamental y a los miembros del sindicato de la empresa.

En los primeros diez meses de 2019, la Licorera vendió 3,27 millones de botellas de sus productos Aguardiente Blanco, Ron Marqués y Aguardiente Origen. Mientras que el año pasado, en el mismo período, había facturado 4,74 millones de unidades.

La caída, además, deja un cumplimiento de apenas 36% de la meta de ventas fijada a inicios del 2019, de 8,7 millones de botellas vendidas.

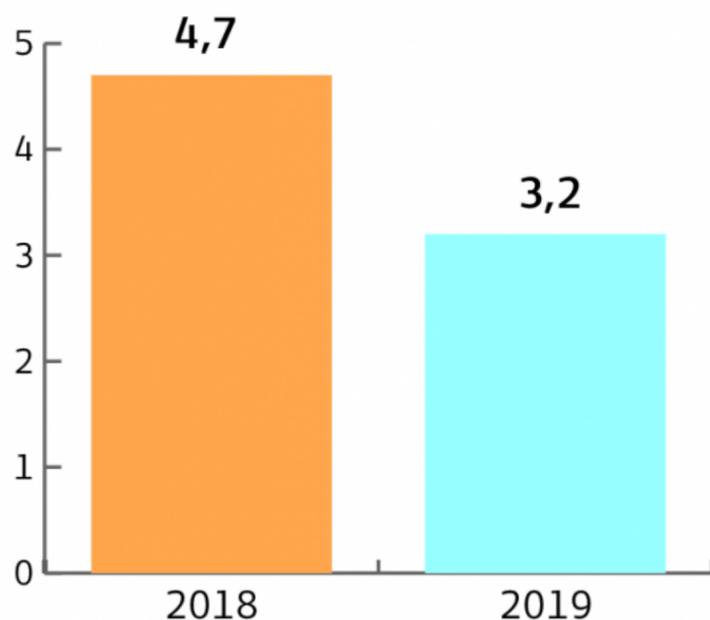


En el 2018, la Industria de Licores del Valle vendió 7,2 millones de botellas de sus licores, generando ingresos al departamento por \$74.090 millones. Archivo de El País



Ventas a octubre

(Cifras en millones de botellas de 750 cc)



Precisamente, la reducción en las ventas hizo que la Licorera decidiera ajustar su meta a la baja, con una cifra “más conservadora”, en palabras de

NOTICIAS RELACIONADAS



¿Subirán los precios?, licores producidos en el Valle tendrán un nuevo impuesto

su gerente José Moreno Barco.

“Esta semana presentamos ante la Asamblea del Valle las expectativas de ventas para este año. Presentamos una cifra conservadora de 6,62 millones de botellas, pero la idea es llegar a los 7 millones. Y con todas las ventas de otros departamentos y del exterior, tener los 8,3 millones”, informó el Gerente.

Con estas ventas se generarían ingresos por \$76.792 millones para el Valle del Cauca.

Para lograr la proyección “conservadora”, en el último trimestre del año se tendrían que vender 3,35 millones de botellas. El año pasado, cuando la tendencia era más favorable, se vendieron 2,75 millones en estos tres meses.

Con estos datos, para la diputada Myriam Juri es claro que no se lograría cumplir este año la meta pactada. “No es un resultado acorde con lo que se esperaba habiendo solucionado el problema del distribuidor. Estamos hablando de que tan solo se va a cumplir un 67% de lo presupuestado”, cuestionó.

En ello coincide el diputado Manuel Torres, quien dice “creo que no se va a cumplir, así el Gerente diga que sí”.

Lea también: [¿Subirán los precios?, licores producidos en el Valle tendrán un nuevo impuesto!](#)

El diputado Antonio Ospina considera que “posiblemente el distribuidor logrará cumplir la meta con el departamento, pero quedará con inventario, es decir quedará con el licor que venderá efectivamente en el primer trimestre de la próxima vigencia”.

Desde finales de 2018, el distribuidor de los licores de la ILV es el consorcio Disblanco, conformado por dos sociedades de Caldas. Con esa empresa se intentó solucionar los problemas de distribución que se tenían con ‘Suprema’, con el que se tuvieron grandes pérdidas en 2017.

Para Víctor Manuel Escobar, presidente de uno de los sindicatos de la ILV, la baja en ventas se debe nuevamente a “falta de gestión” en la comercialización.

“Las ventas están caídas porque el comercializador no ha cumplido con las cuotas que quedaron establecidas en el contrato. De pronto este año cumple la meta pero la ‘stockea’, y ese no es el objetivo. El objetivo es que la empresa incursione en todo el departamento, trayendo artistas y volviendo a tomar los puntos de consumo”, dice Escobar.

Para la diputada Juri, es necesario que la ILV pueda tener varios distribuidores. “No es bueno que el departamento dependa de un solo distribuidor, deberíamos tener al menos dos”, propone.

Para el gerente Barco, la distribución no ha sido este año un factor negativo, en cambio cree que lo que ha bajado las ventas es la disminución en el consumo y el aumento de precios provocado por impuestos. “El mercado de los licores viene en una contracción por encima de dos dígitos, particularmente en el aguardiente, que hoy es un producto costoso”, dice.

Respecto al incremento de precios, el Gerente explicó que es jalonado por el aumento en la base gravable que fija el Dane para los licores nacionales, que incrementó en 18% el precio del aguardiente Blanco.

Barco confía en que las estrategias “fuertes” de fin de año, especialmente con eventos como la Feria de Cali, permitan cumplir las metas pactadas.

Conecta con la verdad. Suscríbete a elpais.com.co

0 **VER COMENTARIOS** ▼