ANÁLISIS DEL SECTOR
AGUARDIENTE NARIÑO
SUBSECRETARIA DE RENTAS
2022

1. CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE LICORES EN NARIÑO

El Departamento de Nariño siempre ha ejercido el monopolio de licores destilados, no obstante, solo hasta el 31 de diciembre de 2016, se le permitió regular las fases de **producción, introducción, y comercialización** de licores con graduación alcoholimetríca superior a 20 grados en su jurisdicción. A partir de la entrada en vigencia de la Ley 1816 de 2016, esto es, el 1 de enero de 2017, se limitó el alcance del monopolio a las fases de **producción e introducción** y amplió el monopolio a licores destilados con graduación alcoholimetríca mayor a 15 grados.

Las rentas provenientes del impuesto al consumo y participación sobre licores representaron aproximadamente el 37% de los ingresos corrientes presupuestados en la vigencia 2021.

1.1. Ingresos y cantidades por Licores en Nariño

La siguiente ha sido la evolución de los ingresos por licores destilados sujetos al monopolio en los últimos 5 años para el Departamento de Nariño:



Fuente: Análisis del sector. Datos Subsecretaria de Presupuesto. Gobernación de Nariño.

INGRESOS TOTALES POR INTRODUCCIÓN AL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
Aguardiente	23.581.010.498	20.325.577.585	34.229.926.490	19.726.016.956	31.451.422.833
Ron Viejo de Caldas	15.043.364.872	16.551.365.340	16.111.390.800	12.214.643.100	18.379.422.600
Otros Licores	11.456.348.864	17.206.120.712	15.759.809.822	16.258.638.918	24.722.581.187
TOTAL	**50.080.724.234**	**54.083.063.637**	**66.101.127.112**	**48.199.298.974**	**74.553.426.620**

Fuente: Subsecretaría de Presupuesto. Gobernación de Nariño.

1.1.1. Ingresos al Departamento de Nariño por el producto Aguardiente Nariño

El producto Aguardiente Nariño con respecto a sus ingresos desde el año 2017 ha venido presentando cambios cíclicos dependiendo del contexto sobrellevado de cada año; del 2017 a 2018 tiene una disminución de 13,81%, por cambios presentados en la ley de licores y aplicación de la misma, en el 2019 tiene una alza de 68,41% en comparación al año anterior a causa del incremento de procesos de enajenación aplicados en el mismo año, para el 2020 un año atípico a nivel mundial, presenta una disminución de 42,37%, debido a la pandemia de Covid 19, afrontando una crisis social y económica, razón por la cual se establecen estrategias para no percibir un cambio abrupto dentro de los ingresos del monopolio, para el año 2021 se incrementa en 37,28%, consecuencia del resultado de una recuperación económica impulsada al crecimiento después de haber enfrentado la crisis de Covid 19. Se destaca que los ingresos del producto Aguardiente Nariño siempre presentan el mayor ingreso dentro del mercado de licores en el Departamento de Nariño.

En cuanto a las cantidades de producto Aguardiente Nariño se analizarán dentro del mismo documento en los siguientes capítulos.

1.1.2. Ingresos al Departamento de Nariño por el producto Ron Viejo de Caldas

Dentro de los antecedentes del análisis del sector para la caracterización del mercado de licores en Nariño, se ha establecido que desde el año 2017, se presentó un cambio en los ingresos por el producto Ron Viejo de Caldas, debido a que en años anteriores las cifras eran más altas que en este año, sin embargo se deja en claridad para contextualización de la historia que a partir de la entrada en vigencia de la Ley de Monopolio de licores, el productor (Industria Licorera de Caldas) tomó la determinación de que la comercialización fuera llevada a cabo por una empresa privada, lo cual ocasionó que los ingresos obtenidos para el Departamento desde el año 2017 hacía delante, solo están representados en **excedentes de participación[1] sobre el impuesto al consumo de licores** más no por ingresos de comercialización en el Departamento de Nariño,

[1] Regulado en el Artículo 14 de la Ley 1816 de 2016, el cual reza (...) Participación sobre licores destilados. Los departamentos que ejerzan el monopolio de licores destilados, en lugar del impuesto al consumo establecido en la ley, tendrán derecho a percibir una participación sobre los productos objeto del monopolio que se consuman en su jurisdicción. Las asambleas departamentales establecerán la participación aplicable, cuya tarifa no podrá ser inferior a la tarifa del impuesto de licores, vinos, aperitivos y similares, en ninguno de los dos componentes a los que se refiere la ley

cabe resaltar que, así como los ingresos se redujeron a partir de este año, lo hizo también el gasto de comercialización destinado a la compra de Ron Viejo de Caldas.

Por lo anteriormente descrito desde el año 2017 los ingresos para el Departamento de Nariño, por el producto Ron viejo de Caldas han sido cíclicos dentro de una escala uniforme, excepto el año 2020 y 2021, consecuencia de la realidad socioeconómica de cada año afrontado. Para el año 2018 presenta un incremento de 10% conservando la comercialización con impulso desde la participación de empresa privada, para el año 2019, tiene una disminución del 3%, para el año 2020 existe una disminución de 24% fruto de la crisis económica a nivel mundial covid 19; finalmente para el año 2021 presenta un crecimiento de 33,54% en comparación al año anterior, resultado de la recuperación económica.

1.1.2.1. Cantidades introducidas al Departamento de Nariño por el producto Ron Viejo de Caldas

Se analiza la variación en las unidades introducidas del producto Ron Viejo de Caldas al Departamento de Nariño, de los últimos cinco años, establecidos de la siguiente manera:

Cantidades Introducidas al Departamento de Nariño de Ron Viejo de Caldas (Convertido a 750ML /Botella)					
DISTRIBUIDOR	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Empresa Privada	1.650.051	1.857.009	1.720.012	1.298.208	1.733.186

Fuente: Análisis del sector. Información suministrada empresa SYC.

Las cifras se encuentran convertidas a 750 ml (Botellas), con las cuales se define que las unidades introducidas y comercializadas por la empresa privada autorizada por la Industria Licorera de Caldas, representaron mayores beneficios para el Departamento de Nariño, en lo concerniente a los ingresos por excedentes de participación sobre el impuesto al consumo de licores en los últimos cinco años.

Para el año 2018 frente al año 2017 se incrementan las cifras, en el año 2019, se presentó una disminución de unidades con respecto a las introducidas en el año 2018, para el año 2020 en comparación a los últimos 3 años anteriores, el producto Ron Viejo de Caldas presenta una disminución de unidades introducidas al Departamento, consecuencia de la crisis socioeconómica generada por la pandemia covid 19, finalmente para el año 2021, se incrementa las unidades introducidas al Departamento en mayor proporción en comparación al año 2020 producto de la recuperación económica y continuando con la introducción creciente del año 2019, cabe destacar que el año que más presenta cantidades introducidas es el 2018 en los últimos cinco años, sin embargo en ingresos como se describió anteriormente el año con mayor cifra se presenta para el 2021, razón por la cual se establece que a pesar de la diferencia de cantidades los productos introducidos en el 2021 por Ron Viejo de Caldas, estos corresponden a referencias de mayores años de añejamiento que pagan más impuesto. Con lo anteriormente descrito se define que el producto Ron Viejo de Caldas en sus diferentes referencias se representa como el principal competidor del Aguardiente Nariño, dentro del mercado de licores del Departamento.

1.1.3. Ingresos al Departamento de Nariño por productos introducidos de otros licores excepto Ron viejo de Caldas y Aguardiente Nariño

Se ha presentado un comportamiento de ingresos positivos excepto en el año 2019, las cifras establecen de la siguiente manera; para el año 2018 en comparación al año 2017 se tiene un incremento de 33,42%, para el año 2019 existe una disminución del 8,41%, esta cifra de ingresos del año 2019 no presenta diminución con respecto al año 2017, pero sí frente a la cifra de ingresos del año 2018; en el año 2020 existe un incremento de 3,07% a pesar de la crisis socioeconómica de Covid 19, superando cifras de ingreso de 2019 pero no de 2018 y finalmente para el año 2021, presenta un incremento de 33,24%, consecuencia de la recuperación socioeconómica.

1.1.3.1. Cantidades introducidas al Departamento de Nariño por productos de otros licores

Las cantidades denominadas otros licores introducidas al Departamento se presentan de la siguiente manera:

Cantidades ingresadas al Dpto de Nariño por Otros Licores (convertidas a 750 ml, Botella)	
2017	**5.191.883**
2018	**4.587.388**
2019	**9.953.780**
2020	**4.330.630**
2021	**3.291.940**

Fuente: Análisis del sector. Información suministrada empresa SYC.

De acuerdo a la información entregada por la empresa SYC, el año que más presenta introducción de otros licores en el año 2019.

Cabe destacar que los ingresos son variables a las cantidades introducidas ya que la introducción de productos con graduación alcoholimetríca inferior a 15 grados, **los cuales están sujetos únicamente a las tarifas del impuesto al consumo**, se establecen ingresos de participación que no presentan una mayor variación en valor, pero si en unidades ingresadas en los productos incluidos dentro del sector.

1.1.4. Total de Ingresos al Departamento de Nariño por productos introducidos de todos los licores

De acuerdo con toda la información anteriormente descrita el total de los ingresos del Departamento, se analiza total tomando en cuenta las cifras de año por año de los productos Aguardiente Nariño, Ron Viejo de Caldas y los otros licores (Mencionados en el presente estudio como líneas de licores), para el año 2018 en comparación al 2017 tiene un incremento de 7,40%, para el año 2019 se tiene un incremento de 18,18% con aumento enfatizado en Ron y otros licores en comparación al 2018, para el año 2020 presenta una disminución del 37,14%, representado en la crisis de covid 19 afectando primordialmente a Aguardiente Nariño y Ron Viejo de Caldas, finalmente para el año 2021, se presenta un incremento del 35,35%, consecuencia de la reactivación económica de todos los productos.

1.1.4.1 Cantidades totales introducidas al Departamento de Nariño por productos denominados licores (Línea de licores convertidas a 750 ml Botellas; incluidos Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Nariño)

UNIDADES INGRESADAS POR TIPO DE PRODUCTO AL DTO DE NARIÑO
(750 ml Botellas)

TOTAL	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021
AGUARDIENTE NARIÑO	1.416.662	1.141.857	1.705.124	952.359	**1.490.779**
RON VIEJO DE CALDAS	1.650.051	1.857.009	1.720.012	1.298.208	**1.733.186**
APERITIVO	201.237	178.655	287.054	162.668	235.629
BRANDY	1.053.067	1.480.498	1.086.068	771.669	**1.023.414**
WHISKY	323.771	363.616	455.789	385.136	746.523
VINO	315.589	390.654	411.353	386.837	567.586
TEQUILA	53.410	62.056	109.701	113.170	216.645
COCTEL	13.723	198.783	127	5.809	31.472
VODKA	10.209	8.214	8.560	5.607	11.465
GINEBRA	3.897	4.429	7.047	5.488	13.625
CHAMPAGNE/OTROS	256.889	286.504	90.789	159.065	445.581
TOTAL	**5.298.505**	**5.972.275**	**5.881.624**	**4.246.016**	**6.515.905**

Fuente: Infoconsumo[2] - syc

[2] Sistema único nacional de control de transporte de productos gravados con impuesto al consumo. Art.197 ley 223 del 1995, en concordancia con el Art. 123 del Estatuto Tributario Departamental de Nariño.

A partir de las cantidades de la base de datos de **INFOCONSUMO**, a través de la cual el Departamento contrata el sistema de trazabilidad de licores, cigarrillos y cervezas, se puede establecer el **ingreso de licores al Departamento de Nariño** para comercialización dentro del territorio. Aunque no es una referencia del volumen de ventas al consumidor final, nos permite inferir ciertas características del comportamiento de las ventas de los diferentes productos comercializados.

Entre los licores de alta graduación **los principales competidores para Aguardiente Nariño, son el Ron Viejo de Caldas en mayor proporción y le sigue el Brandy Domeq** en segundo lugar, que han sido los mayores productos ingresados al Departamento de Nariño, en comparación a los demás licores del año 2021 con años anteriores. La recuperación económica incide en la comercialización de mayores cantidades de todos los licores.

1.2. Participación de licores dentro del mercado en el Departamento de Nariño

Al revisar la **participación[3] en el mercado** porcentual en unidades de licores convertidos a 750 ml (Botellas) al Departamento de Nariño por tipo tenemos un Pareto concentrado en aguardiente, rones y brandis como se detalla en la siguiente tabla:

Participación porcentual de introducción a licores en Nariño (750 ml)					
TIPO DE LICOR	2017	2018	2019	2020	2021
Aguardiente Nariño	29%	24%	25.53%	18.84%	**22,9%**
Ron de Viejo de Caldas	32%	32%	32.88%	35.91%	**26,6%**
Aperitivo	4%	4%	2,04%	1,08%	3,6%
Brandy	17%	24%	20,17%	20,50%	**15,7%**
Whisky	6%	6%	13.06%	14.08%	11,5%
Vino	6%	6%	2.09%	2.86%	8,7%
Tequila	1%	2%	2.94%	3.72%	3,3%
Coctel	0.30%	0,01%	0,01%	0,10%	0,5%
Vodka	0,20%	0,14%	0,22%	0,18%	0,20%
Ginebra	0,01%	0,08%	0,22%	0,22%	0,20%
Champangne/OTROS	4%	1,77%	0,84%	2,50%	6,8%

Fuente: Base de Sistemas y computadores

[3] Regulado en el Artículo 14 de la Ley 1816 de 2016, el cual reza (...) Participación sobre licores destilados. Los departamentos que ejerzan el monopolio de licores destilados, en lugar del impuesto al consumo establecido en la ley, tendrán derecho a percibir una participación sobre los productos objeto del monopolio que se consuman en su jurisdicción. Las asambleas departamentales establecerán la participación aplicable, cuya tarifa no podrá ser inferior a la tarifa del impuesto de licores, vino.

Para el año 2021 el aguardiente presenta un segundo lugar en la **participación dentro del mercado** de Nariño con un 22,9%, aumentando del año 2020 al 2021 en 0.9%. siendo esta una causa de que se realizaran dos procesos de venta en el año 2021.

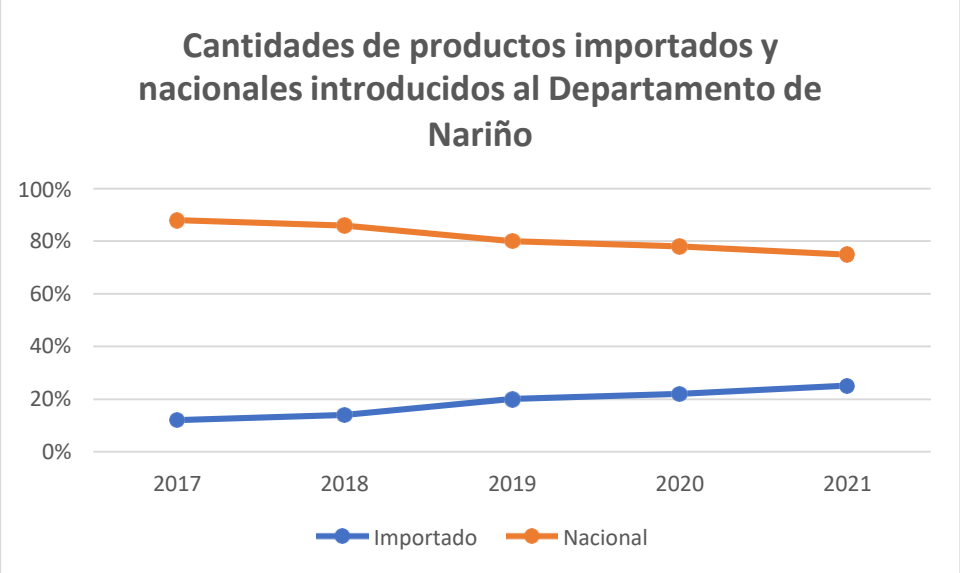
El Ron en general disminuye tanto en productos nacionales como extranjeros en la participación del mercado para el año 2021 en comparación al año 2020. Sin embargo, sigue siendo el principal producto en participación del mercado de Nariño. Para este caso en particular se estudia al Ron viejo de Caldas separado de otros rones dada su importancia en cantidad e ingresos para el Departamento, se resalta que los otros rones fueron clasificados en la línea de otros licores.

Brandy con su marca Brandy Domeq, ha logrado un posicionamiento en el mercado de licores en el Departamento en los últimos cinco años, en el 2021 presenta una disminución con el año 2020, sin embargo, es el tercer producto en la participación del mercado Nariñense.

1.3. Cantidades de productos importados y nacionales introducidos al Departamento de Nariño

Origen/Año	2017	2018	2019	2020	2021
Importado	12%	14%	20%	22%	25,1%
Nacional	88%	86%	80%	78%	74,9%

Fuente: Base de Sistemas y computadores



Fuente: presente estudio de la base de datos de SyC

Durante los últimos cinco años en el Departamento de Nariño se ha comercializado en mayor proporción los productos nacionales y en menos los extranjeros. Existe un comportamiento constante entre los años 2017, 2018 y 2019. Para el año 2020 incrementa los importados, pero no supera a los nacionales, y 2021 sigue presentando el mismo comportamiento, pero con un incremento mayor en los importados que para el año 2020.

En el mercado Nariñense de licores para 2021, los productos Nacionales son los más introducidos con 74,9%y los importados introducen con 25,1%.

2. AGENTES QUE COMPONEN EL SECTOR

2.1. Empresas registradas importadores, productores y distribuidores en el Departamento de Nariño

Actualmente para marzo de 2022 están registrados y autorizados en el Departamento de Nariño 283 empresas activas, **entre importadores, productores y distribuidores** para el ingreso y comercialización de vinos, licores, aperitivos y/o similares en la jurisdicción departamental, informe presentado por la base de Sistemas y computadores.

De este grupo tienen la categoría de **comercializadores mayoristas** de la gama de licores de alto contenido alcoholimétrico como rones, whisky, brandy las siguientes empresas en lo recorrido para el año 2022:

- ✓ Diageo Colombia S.A.
- ✓ Altipal S.A.
- ✓ Industria Licorera de Caldas
- ✓ Dislicores San Juan de Pasto
- ✓ Pernord Ricard Colombia S.A.

Por otra parte, revisando el histórico de ventas desde el año 2016 dentro de **los principales comercializadores de Aguardiente Nariño en el Departamento** se pueden relacionar los siguientes:

a. Dilinar Distribuidora de Licores de Nariño
b. Interlicores Nariño SAS
c. Licoristas del sur SAS
d. Organización de licores de Nariño

Nota: Estas primeras cuatro empresas agruparon licoristas que en otras vigencias compraron por separado y participaron en compras de 15.000 cajas en adelante según los documentos de antecedentes de Sistemas y computadores, lo anterior, de conformidad al procedimiento de fijación de precios y escalas de ventas regulado en los artículos 31 y subsiguientes del Estatuto Tributario Departamental. (Ordenanza 028 de 2010)

A partir del año 2017, el proceso de enajenación cambió, incorporándose el mecanismo de adjudicación por **Selección Abreviada de Menor Cuantía** con sobre cerrado.

Para los últimos 4 años se cuenta con el siguiente porcentaje de **facturación** sobre el total de ventas del producto Aguardiente Nariño, delimitado por distribuidor a saber:

ITEM	EMPRESA	% FACTURADO SOBRE EL TOTAL DE 2018	% FACTURADO SOBRE EL TOTAL DE 2019	% FACTURADO SOBRE EL TOTAL DE 2020	% FACTURADO SOBRE EL TOTAL DE 2021
1	Colombiana De Comercio S A - Corbeta S A - Alkosto S A	30%	26%	34%	35%
2	Sysco S.A.S	12%	4%	7%	N/A
3	Inversiones Merca Z S.A.	12%	12%	17%	12%
4	Champutiz Acosta Segundo Hermes	10%	10%	N/A	10%
5	Distribuidora y Comercializadora Mercogranos S.A.S.	7%	6%	N/A	N/A
6	Moreno Benavides Sandra del Pilar	7%	4%	7%	5%
7	Muñoz Benavides Oscar Jairo	5%	4%	NA	N/A
8	Portilla Angulo Juan Carlos	5%	8%	7%	N/A
9	Mora Perez Monica Viviana	5%	6%	4%	2%
10	Dislicores San Juan de Pasto SAS	3%	10%	4%	5%
11	Buitrago Grajales Gloria Ensueño	2%	6%	10%	15%
12	Cruz Martinez Marcela	N/A	4%	6%	7%
13	Enercomplp S A S	2%	N/A	4%	1%
14	Jesus Euripio Portilla	N/A	N/A	N/A	1%
15	Maria Eugenia Gonzales	N/A	N/A	N/A	7%

Fuente: Información suministrada de los procesos por la oficina grupo Administrativo de Aguardiente Nariño,

2.2. Gremios y asociaciones que participan en el sector

En Colombia, los siguientes gremios reúnen productores o comercializadores de licores:

- Cámara de Industrias Asociadas de Bebidas Alcohólicas (Caba)
- Asociación Colombiana de Industrias Licoreras (ACIL)
- Asociación Colombiana de Importadores de Vinos y Licores (ACODIL)
- Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO

3. PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO, INVERSIÓN Y VENTAS DE AGUARDIENTE NARIÑO

Bajo los antecedentes hasta el 31 de diciembre de 2016 el Departamento delimitó fronteras a la entrada de licores, tanto nacionales como importados, especialmente en la gama de Aguardientes y Rones nacionales para proteger la comercialización directa de Aguardiente Nariño y Ron Viejo de Caldas, no obstante, con el entrada en vigencia de la Ley 1816 de 2016, solo se mantiene una medida de protección especial a los aguardientes, que le confiere a los Departamentos la posibilidad de suspender los permisos de introducción del aguardiente por seis años, para los otros tipos de licores destilados, quedaron fijados los requisitos que deberán exigir los departamentos para producción e introducción de licores destilados, los cuales permiten el fácil acceso al mercado nariñense de licores nacionales e importados.

Con la introducción abierta de licores destilados se presenta un escenario más competitivo para la comercialización directa de Aguardiente Nariño por parte del Departamento porque si bien el mismo, no tiene sustitutos perfectos dentro del mercado de licores nariñense, otros licores como rones, whiskys, vodkas, vinos, aperitivos y similares presentan ventajas competitivas en cuanto a precio, publicidad, mercadeo que han desplazado de manera significativa el consumo de Aguardiente Nariño y podrían seguir desplazándolo como lo observamos con los anteriores datos ha ocurrido con el producto Brandy Domeq.

AÑO	UNIDADES EN 750ml
2017	1.416.662
2018	1.141.857
2019	1.705.124
2020	1.369.090
2021	1.490.779

Fuente: Cifras generadas por Aguardiente Nariño. Según reporte entregado por personal administrativo y contable de Aguardiente Nariño.

De acuerdo a la información del sistema contable de la oficina de Aguardiente Nariño, durante los últimos 5 años, el Departamento ha logrado mantener la venta de Aguardiente Nariño en un promedio de 1.424.720 botellas, con un pico máximo en el año 2019 de 1.705.124 unidades convertidas y un pico mínimo en el año 2018 de 1.141.857.

El año 2020 a pesar de haber sido un tiempo de dificultades por Emergencia COVID 19, el panorama de los supuestos desequilibrios dentro del mercado era desolador, sin embargo, el consumo de Aguardiente Nariño mantiene su promedio de consumo, siendo este un producto altamente escogido por los consumidores nariñenses con 1.369.090 unidades convertidas y el 2021 con un crecimiento por la recuperación económica y estrategias competitivas de 1.490.779 unidades.

3.1. Variables económicas que afectan el sector como inflación, variación del SMMLV y la tasa de cambio

Algunos estudios señalan que variables como la inflación, un menor ingreso o mayores cargas impositivas tienen un impacto negativo en la comercialización de licores legales por desplazamiento de la demanda hacia el consumo de licor ilegal. En Colombia la Ley 1816 de 2016, modificó la tarifa de impuesto al consumo y permitió a los Departamentos acogerse al monopolio de licores destilados recaudando una mayor tarifa por excedente de participación sobre el mismo impuesto que, para el caso en concreto de Nariño, se determina de la siguiente manera:

3.1.1. Tarifas del Impuesto al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares:

Regulado en el artículo 20 de la Ley 1816 de 2016, que modificó el artículo 50 de la Ley 788 de 2002.

1. "*Componente Ad Valorem: La tarifa del componente ad valorem del impuesto al consumo de licores, aperitivos y similares, se liquidará aplicando una tarifa del 25% sobre el precio de venta al público, antes de impuestos y/o participación, certificado por el DANE.*

2. *Componente Especifico: La tarifa del componente específico del impuesto al consumo de licores, aperitivos y similares por cada grado alcoholimétrico en unidad de 750 centímetros cúbicos o su equivalente, será de $220*."

3.1.2. Tarifas del Excedente de participación sobre licores sujetos a monopolio:

De conformidad al artículo 14 de la Ley 1816 de 2016, los Departamentos pueden ejercer el monopolio de licores destilados, y las tarifas por excedentes de participación, no podrán ser inferiores a las tasadas para impuesto al consumo, en ninguno de sus dos (2) componentes y serán establecidas por las Asambleas Departamentales, para el caso de Nariño, se fijó para el 2017 mediante Ordenanza 001 de 2017, las siguientes tarifas a saber:

1. *Componente Ad Valorem: La tarifa del componente ad valorem del impuesto al consumo de licores, aperitivos y similares, se liquidará aplicando una tarifa del 25% sobre el precio de venta al público, antes de impuestos y/o participación, certificado por el DANE.*

2.Componente Especifico: La tarifa del componente específico del impuesto al consumo de licores, aperitivos y similares por cada grado alcoholimétrico en unidad de 750 centímetros cúbicos o su equivalente, será de $267.

En consecuencia, es claro que para el cálculo de la participación, el Departamento de Nariño mantuvo un porcentaje igual al determinado en el componente ad valorem del impuesto al consumo correspondiente al 25%, no obstante en el cálculo del **componente especifico existe una diferencia de $47 a favor del Departamento** cuando se determina la participación de licores, a diferencia de lo calculado para impuesto al consumo, lo cual permite concluir que los ingresos derivados de la participación de licores destilados son más representativos para Nariño.

Nota: El componente especifico de la tarifa de participación en Nariño de los últimos cuatro años y el 2022, se debe indexar conforme al índice de precios al consumidor (IPC), para cada año fiscal:

- Tarifa del Componente Específico año 2018: $278 mediante Resolución No. 3235 del 18 de diciembre de 2017.
- Tarifa del Componente Específico año 2019: $287 mediante Resolución No. 1030 del 26 de diciembre de 2018.
- Tarifa del Componente Específico año 2020: $298 mediante Resolución No. 1136 del 23 de diciembre de 2019.
- Tarifa del Componente Específico año 2021: $302 mediante Resolución No. 0680 del 22 de diciembre del 2020.
- Tarifa del Componente Específico año 2022: $318 mediante Resolución No. 1007 del 20 de diciembre del 2021.

En 2018 se presentó una nueva variable que incidió en las perspectivas de crecimiento del sector de los licores en el Departamento, tuvo que ver con la disminución de la base gravable del componente Ad valorem por cuenta de los precios de licores certificados por el DANE[4], que redujo el valor de los impuestos para la mayoría de licores, con mayor énfasis en los licores importados.

En 2019, la primera certificación de precio de licores del DANE[5], aumentó los precios de la mayoría de licores incluido Aguardiente Nariño, de modo que la tasación de la participación reflejó un aumento del 14%, claramente muy por encima del IPC, que es un factor decisivo en la opción de compra de los consumidores, con lo cual el precio de referencia certificado por el DANE del Aguardiente Nariño por unidad aumentó cerca de $ 2000 por botella. Ahora bien, a partir del 15 de Julio de 2019, el DANE expidió una nueva certificación de precios de los licores, que redujo el valor de referencia en $909 pesos del Aguardiente Nariño, $1230

[4] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/bebidas-alcoholicas/certificado-de-precios- promedio-de-bebidas-alcoholicas-2018.pdf> Resolución 952 del 15 de junio de 2019 Disponible en línea

[5] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/bebidas-alcoholicas/Resolucion-certificacion-PVPLVA-0952de2019.pdf

pesos el Ron Viejo de Caldas y $ 1169 pesos el Brandy Domeq, no obstante, la recomendación en este año por parte de la subsecretaria de Rentas fue no trasladar la reducción de $909 pesos al precio de la venta en el mercado, reflejándose el ajuste únicamente en las variables internas para la liquidación de los respectivos impuestos.

En el 2020, se presenta una certificación DANE[6] en la cual el precio de venta al público para Aguardiente Nariño disminuye con respecto al año 2019, genera una disminución del 15% en la base para la liquidación del Ad Valorem para el cálculo de la participación, por lo tanto, no se puede comparar con un ajuste del IPC ya que disminuye y no aumenta. Este factor puede ser decisivo para la comercialización del producto, ampliando su margen de venta al ser más económico para los comerciantes, de modo que el Aguardiente Nariño sin Azúcar disminuye por unidad cerca de $2.713 por botella, el Aguardiente Tradicional disminuye con respecto al año anterior con $ 217 pesos.

En el año 2021, se presenta una certificación DANE[7] en el cual el precio de venta al público Aguardiente Nariño aumento con respecto al año 2020, genera un aumento del 17.8% en la base para la liquidación de Ad Valorem para el cálculo de participación, por lo tanto, se podría comparar con el ajuste de IPC pero en proporcionalidad el aumento no sería de beneficio para el precio dentro del mercado para Aguardiente Nariño. Este factor es decisivo para la comercialización, razón por la cual se analiza el precio se analiza por medio de otras variables que serán analizadas más adelante, el precio del Aguardiente tradicional corresponde a $17.830 pesos y el precio de Aguardiente Nariño sin Azúcar corresponde a $20.381 pesos.

En el 2022, se presenta una certificación DANE[8] en la cual el precio de venta al público Aguardiente Nariño aumento con respecto al año 2021, genera un aumento del 0.94% en la base para la liquidación de Ad Valorem para el cálculo de participación, por lo tanto, no se podría comparar con un ajuste del IPC ya que el aumento de esta variable es demasiado alto para este año. Este factor puede ser decisivo para la comercialización del producto, ampliando su margen de venta al incrementar su precio, pero no en exceso puesto que aún sigue siendo el más económico para los comerciantes, de modo que el Aguardiente Nariño sin Azúcar aumenta por unidad cerca de $10 pesos por botella y el Aguardiente Tradicional aumenta con respecto al año anterior $ 637 pesos por botella.

A esto se agregó que la Reforma Tributaria Ley 1819 de 2016, gravó los licores con el 5% de IVA y la Ley 1816 de 2016, establece en sus artículos 16 y 17 un 2% de derechos de explotación sobre el precio de venta de los licores destilados que se comercialicen en cada Departamento y los porcentajes de destinación de recursos a los cuales va esta renta especifica.

Para el caso del mercado de licores, una mayor carga impositiva generalmente se traduce en el aumento de contrabando y adulteración de licores. En la actividad de Control Operativo se ha evidenciado el desplazamiento de las estructuras delincuenciales, que antes ejercían el contrabando de licores y ahora ejercen el contrabando de Cigarrillos debido a su rentabilidad económica en el comercio Ecuatoriano. El

[6] https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y- costos/precio-promedio-de-bebida

[7] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/bebidas-alcoholicas/Resolucion-certificacion-PVPLVA-1551de2020.pdf

[8] https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/bebidas-alcoholicas/Resolucion-certificacion-PVPLVA-1675de2021.pdf

Departamento de Nariño se ha convertido en un corredor para la introducción de cigarrillo de contrabando con destino a Ecuador.

4. DINAMICA DEL CONTRABANDO EN EL DEPARTAMENTO DE NARIÑO

Es indudable que fenómenos como el contrabando (Se estima que este flagelo le representa a los Departamentos, cerca de 1 billón de pesos anuales, como pérdida o menor ingreso a sus arcas, según últimos estudios nacionales realizados por la Federación Nacional de Departamentos), la adulteración impacta negativamente las rentas del Departamento al desplazar el consumo legal que le genera tributos al Departamento. En este tema, la Gobernación de Nariño mantiene lucha constante para proteger sus rentas; a través de su Grupo Operativo en convenio con la federación Nacional de Departamentos (FND) y de alianza y trabajo mancomunado (Convenios Interinstucionales), con la POLICIA, CIJIN, POLFA, y en general con todos los organismos del estado, se han dado golpes contundentes y se ha debilitado el accionar de estos flagelos, que atentan no solo contras las rentas del Departamento, sino contra la salud misma de los consumidores. Judicializar a los adulteradores ha sido una demostración clara de que se puede actuar con contundencia, generando resultados positivos tal y como se desprende de las siguientes gráficas, con una revisión más amplia en más municipios del Departamento, en las que se observa que, en el número de aprensiones en unidades en el año 2020, es superior a las unidades de aprensiones realizadas en 2017, 2018, 2019 y 2021.

Cada año se implementa una estrategia anti contrabando para llevar a cabo mejores resultados y obtener una mayor disminución de este flagelo, no obstante, las siguientes cifras reflejan que el fenómeno del contrabando ha tomado fuerza especialmente por factores como la tasa de cambio, tránsito permanente de alcohol potable con ingreso en el sur del país hacia la industria Colombiana, fenómenos socioculturales, las necesidades económicas en época de Emergencia COVID 19, han hecho que las personas busquen nuevas formas de contrabando y licor adulterado. Para el segundo semestre del año 2020 el grupo operativo establece una estrategia del programa Anticontrabando, considerando los protocolos de bioseguridad y así salir a revisar los puntos de comercio, apoyados con los convenios Interinstucionales con las diferentes entidades pública.

Años	Elementos Aprehendidos (Unidades)
2017	210.037
2018	374.742
2019	421.115
2020	562.456
2021	204.367

Fuente: Grupo operativo. Sistema Orca. FND

De acuerdo a la base suministrada por los profesionales de Grupo Operativo, se analiza que para el año 2021 se disminuyeron las cifras elementos aprehendidos que los años anteriores, se puede inferir que las revisiones han estado presentando más producto legal, dado que realizando una comparación de visitas a comerciantes se han presentado con una mayor cifra para el año 2021 en comparación al 2020 y lo que llevamos del 2022.

Comparación de visitas por años. Grupo Operativo de Rentas

Año / trimestre	No visitas
2020	**1641**
I	724
II	4
III	381
IV	532
2021	**3372**
I	895
II	675
III	1021
IV	781
2022	**1073**
I	1073
Total	**6086**

Fuente: Grupo operativo. Sistema Orca. FND

De igual manera la estrategia de Grupo Operativo sigue estando enfocada en la cobertura de la mayoría de los Municipios, de acuerdo a su jurisdicción y seguridad para realizar las diferentes revisiones, como se mencionó anteriormente contamos con las entidades de fuerza pública como apoyo, para el año 2021 se tomaron medidas en las capacitaciones a POLFA y EJERCITO sobre el tema de tornaguías consiguiendo que ellos puedan realizar una mejor revisión a los productos sujetos de impuesto al consumo que se introducen al Departamento de Nariño.

5. COMPORTAMIENTO COMERCIALIZACION AGUARDIENTE NARIÑO

5.1. Cadena de producción y distribución

Con la liquidación de la empresa de Licores de Nariño en el año 2002, el Departamento optó por la producción a través de maquila, este tipo de producción de licores sobre los cuales el ente territorial ostenta, la propiedad industrial es considerada producción directa. Desde sus primeras producciones a través del mecanismo de Maquila y hasta la fecha el Aguardiente Nariño ha sido manufacturado por convenio

Interadministrativo con la Industria Licorera de Caldas (ILC), en el cual se presentan obligaciones contractuales que garantizan la calidad del Aguardiente Nariño, en el 2017 la ILC obtuvo certificado de buenas prácticas manufacturas (BPM), lo cual contribuye aún más a garantizar la calidad y sabor del Aguardiente Nariño en sus diferentes referencias. Además, se realizó el análisis del sector para la producción de Aguardiente Nariño bajo la modalidad de maquila, con otras industrias licoreras y los precios de producción ofertados por la ILC, son comparativamente inferiores.

Una vez el producto se encuentre en las bodegas del Departamento de Nariño, debe ser sometido a un proceso de señalización a través de estampillas.

El presupuesto para monopolio de licores en el Departamento de Nariño, se establece en dos costos: **Costos directos**, es un valor dado cada año para ser ejecutado en la producción de Aguardiente Nariño, el valor se establece dependiendo la participación del mismo dentro del mercado de licores y el otro es **Costos indirectos** fijado para comercialización, pago de contratistas y mercadeo del producto Aguardiente Nariño.

Para el año 2022, los costos indirectos son un total de $ 6.783.539.528 pesos, con estos recursos se genera una estrategia comercial encaminada a optimizar los recursos de Aguardiente Nariño, en espacios publicitarios virtuales y presenciales, realizando la promoción de la marca por redes sociales, eventos privados y públicos presenciales, ya que la apertura de restricciones ha permitido nuevamente los eventos sociales en todo el mercado del comercio de licores.

5.2. Materias primas necesarias para la producción y variación de sus precios

La base de la producción de Aguardiente Nariño es el alcohol acompañado de esencia de Anís, Azúcar y agua potable. La industria colombiana no produce alcohol en las cantidades necesarias para abastecer la producción de licores, por lo que este insumo es importado principalmente desde Ecuador y Brasil. Al tratarse de insumos importados, la tasa de cambio toma vital importancia; es así que el fenómeno devaluacioncita de los últimos años ha incidido en aumento de precio final de los aguardientes.

El gasto de maquila de Aguardiente Nariño entre los años 2017 al primer semestre del 2022 tiene un promedio aproximado de 15% con ocasión del aumento de precios de materias primas, para las unidades presentadas posteriormente en este análisis a comercializar. Cabe destacar que la crisis económica generada por Covid 19 ha impactado fuertemente en algunos insumos para la producción de Aguardiente Nariño, generada en costos más altos de materias primas a nivel mundial, demoras en su compra y por lo tanto en su entrega.

5.3. Cifras totales de ventas de Aguardiente Nariño

El Aguardiente Nariño es un producto que hasta la fecha solo se ha comercializado en el Departamento de origen, ha tenido un comportamiento de ventas fluctuante principalmente porque el mecanismo de venta utilizado, encaminado por la naturaleza de la administración pública a la consecución de metas propuestas, descuido en alguna medida el control de inventarios de modo que el mercado en los últimos años compró producto por encima del requerido generando un alto stock de inventarios que incidió en la disminución sustancial de las ventas en el año 2015.

Para el año 2020 se recuerda que se hicieron dos procesos de ventas, quedando registrada una el año 2020 y la otra en el año 2021, facturación que se tendrá en cuenta para las cifras establecidas, para el año 2020, se presenta una disminución en producción en comparación con el año 2019, debido a que en el 2019 se presenta una sobre producción.

En el año 2021 se presenta un incremento de las ventas comparado con el año 2020, superando el promedio generado de los últimos cinco años.

Se persiste en una estrategia de no desabastecer el mercado de producto. Para ello se puede desconocer otras variables como el aumento de la actividad de adulteración del producto, la sustitución por productos similares, los cambios de gustos especialmente por el fenómeno cambio generacional, entre otros.

Se puede evidenciar las ventas en los últimos cinco años, en el siguiente cuadro informativo de ventas facturadas de Aguardiente Nariño:

AÑO	UNIDADES EN 750ml
2017	1.416.662
2018	1.141.857
2019	1.705.124
2020	1.369.090
2021	1.490.779

Fuente: Cifras generadas por Aguardiente Nariño. Según reporte entregado por personal administrativo y contable de Aguardiente Nariño.

5.4 Características de la Demanda de Aguardiente Nariño

El mercado de licores de Nariño se caracteriza por la existencia de un canal de ventas mayoristas que compra el producto para venderlo en las diferentes zonas al canal de ventas minoristas, estos últimos en tiendas, bares, estancos, expendios de licor, entre otros. Sin embargo, la demanda que se presentó para el año 2020 cambia drásticamente por la emergencia Sanitaria, los bares, restaurantes y lugares públicos están cerrados, para evitar el contagio de COVID19, por esa razón el mecanismo de la demanda tuvo que ser adaptado a las ventas en redes a sociales a domicilios y presencialmente re direccionada a supermercados, tiendas y establecimientos de venta comercial más no de vida social, implementando estrategias de ventas para no dejar que la crisis afecte de manera significativa.

Para el año 2021 a pesar de que la apertura del sistema económico fue poco a poco retornando a su normalidad presenta una demanda efectiva más alta, con respecto al año 2020.

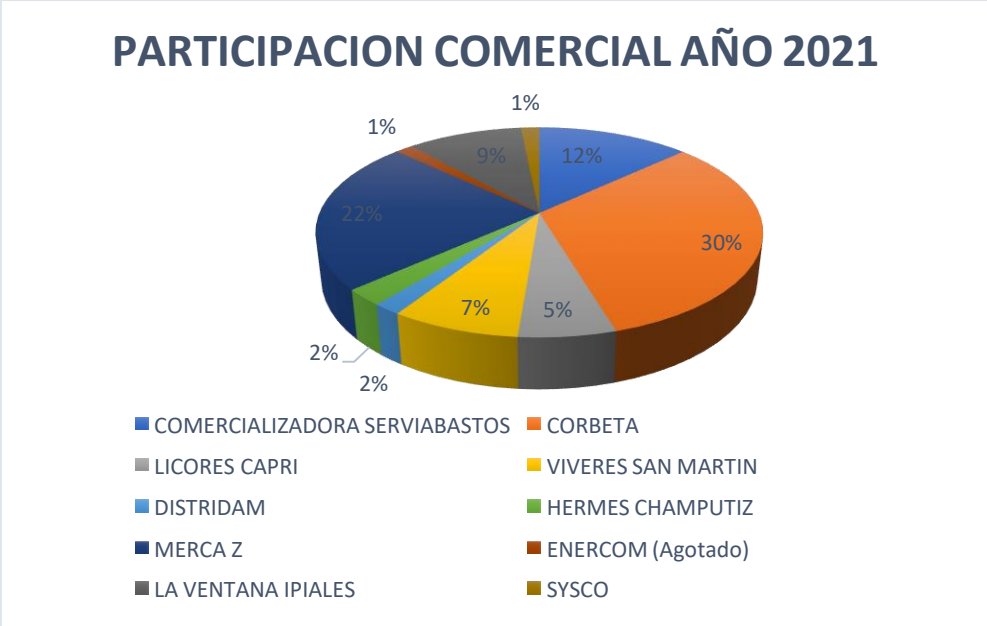
La facturación que indica una demanda efectiva de Aguardiente Nariño para el año 2021 fue de un total de UN MILLON CUATROCIENTOS NOVENTA SETECIENTOS SETENTA Y NUEVE Unidades (1.490.779), con la participación de 11 Razones sociales, las cuales se relacionan a continuación:

REFERENCIA	GLORIA ENSUEÑO	MONICA VIVIANA MORA	DISLICORES SAN JUAN DE PASTO	INV MERCA Z	SANDRA DEL PILAR MORENO	ENERCOMPLP	CORBETA	CRUZ MARCELA MARTINEZ	JESUS EURIPIO PORTILA	MARIA EUGENIA GONZALES	HERMEZ CHAMPUTIS	TOTALES	CONVERSIÓN 750CC
AGUARDIENTE NARIÑO TRADICIONAL 750	738	60	132	348	156	36	1.845	357	36	192	630	**4.530**	4.530
AGUARDIENTE NARIÑO TRADICIONAL 375	674	72	168	432	192	48	1.649	325	48	240	530	**4.378**	2189
AGUARDIENTE NARIÑO SIN AZUCAR 750	116.604	16.164	37.644	96.876	43.068	10.740	283.698	55.590	10.740	53.808	84.384	**809.568**	809.568
AGUARDIENTE NARIÑO SIN AZUCAR 375	190.036	27.144	61.368	159.912	71.400	17.112	468.898	90.002	17.112	88.512	138.700	**1.330.196**	665098
AGUARD NARIÑO SIN AZUCAR 1000 TRETRABRICK	160	8	32	68	28	12	346	82	12	40	124	**912**	1216
AGUARD NARIÑO SIN AZUCAR EDIC ESPECIAL 750	1.086	194	266	884	424	36	3.318	464	36	460	978	**8.178**	8.178
TOTALES	**309.298**	**43.642**	**99.610**	**258.520**	**115.268**	**27.984**	**759.754**	**146.820**	**27.984**	**143.252**	**225.346**	**2.157.762**	**1.490.779**
PARTICIPACIÓN %	**15%**	**2%**	**5%**	**12%**	**5%**	**1%**	**35%**	**7%**	**1%**	**7%**	**10%**	**100%**	

Fuente: Cifras generadas por Aguardiente Nariño. Según reporte entregado por personal administrativo y contable de Aguardiente Nariño.

Para el 2021 de los 11 distribuidores que participaron resultado de los dos procesos de enajenación del producto Aguardiente Nariño, la mayor participación de compra la tiene la empresa Corbeta con 35%, le sigue en segundo lugar Distridam (Gloria Ensueño) con 15% y en tercer lugar esta la empresa Merca Z con 12%.

Porcentaje de cobertura PDV[9] por distribuidor en los diferentes municipios de las zonas de distribución del Departamento de Nariño



Fuente: Oficina Aguardiente Nariño. Grupo Comercial

5.4.1 Precios al público de Aguardiente Nariño

Por otra parte, se realiza seguimiento y control de precios del producto por presentación, caja y unidad, estos datos son fuente de información de los promotores comerciales de Aguardiente Nariño, quienes revisan y realizan comparativos de los puntos de venta de distribuidores y más delante de la cadena de comercialización. Teniendo en cuenta que es un mercado que se autorregula, podríamos decir que es muy estable, y que se presentaron algunos incrementos en los precios en varios meses del año 2021, esto debido a razón de especulación por escases del producto y necesidad de venta de otros productos, se comprende que cada distribuidor maneja su estrategia de comercialización.

[9] Punto de venta

RELACION DE PRECIOS REFERENCIAS AGUARDIENTE NARIÑO						
PRESENTACION	AN AZUL SA 375 X 24		AN AZUL SA 750 X 12		AN AZUL 1.000 TB X 12	
	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD
DISTRIBUIDOR	$ 370.000	$ 15.500	$ 340.000	$ 28.500	$ 395.000	$ 33.000
PRESENTACION	AN CARNAVALERA X 12		AN TRADICIONAL 375 X 24		AN TRADICIONAL 750 X 12	
	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD
DISTRIBUIDOR	$ 340.000	$ 28.500	$ 312.000	$ 26.000	$ 312.000	$ 26.000

Fuente: Datos suministrados por los distribuidores entregados a Oficina Aguardiente Nariño área comercial.

COMPARATIVO DE PRECIOS REFERENCIAS AGUARDIENTE NARIÑO SEGÚN PDV						
PRESENTACION	AN AZUL SA 375 ML	AN AZUL SA 750 ML	AN AZUL 1.000 ML - TB	AN CARNAVALERA	TRADICIONAL 375 ML	TRADICIONAL 750 ML
	UNIDAD	UNIDAD	UNIDAD	UNIDAD	UNIDAD	UNIDAD
DISTRIBUIDOR	$ 15.500	$ 28.500	$ 33.000	$ 28.500	$ 15.400	$ 26.000
SUBDISTRIBUIDOR	$ 17.500	$ 30.500	$ 35.000	$ 30.500	$ 17.400	$ 28.000
MAYORISTA	$ 18.500	$ 31.500	$ 36.000	$ 31.500	$ 18.400	$ 29.000
SUPERMERCADOS	$ 18.500	$ 31.500	$ 36.000	$ 31.500	$ 18.400	$ 29.000
AUTOSERVICIOS	$ 20.500	$ 33.500	$ 38.000	$ 33.500	$ 20.400	$ 31.000
LICORERAS	$ 23.500	$ 36.500	$ 41.000	$ 36.500	$ 23.400	$ 34.000
TAT	$ 21.500	$ 34.500	$ 39.000	$ 34.500	$ 21.400	$ 32.000

Fuente: Datos suministrados por los distribuidores entregados a Oficina Aguardiente Nariño área comercial.

Los precios del producto Aguardiente Nariño en sus diferentes presentaciones y por tipo de distribución son relativamente estables y no se convierten en un producto que no debe ser accesible en el mercado, por esa razón su precio se auto regula en un ambiente de economía clásica, dejando evidenciar que su comercialización es eficiente en el Departamento de Nariño sobre su cadena de distribución.

PRESENTACION	ZONA PASTO		ZONA NORTE		ZONA OCCIDENTE	
	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA
AN TRADICIONAL 750 X 12	$ 29.000	$ 348.000	$ -	$ -	$ -	$ -
AN TRADICIONAL 375 X 24	$ 18.400	$ 386.400	$ -	$ -	$ -	$ -
AN AZUL SA 750 X 12	$ 31.500	$ 378.000	$ 28.500	$ 342.000	$ 32.000	$ 384.000
AN AZUL SA 375 X 24	$ 18.500	$ 444.000	$ 15.500	$ 372.000	$ 17.000	$ 408.000
AN AZUL 1.000 TB X 12	$ 35.000	$ 420.000	NA	NA	NA	NA
AN CARNAVALERA X 12	$ 30.500	$ 366.000	NA	NA	NA	NA
PRESENTACION	**ZONA SUR IPIALES**		**ZONA SUR SABANA**		**ZONA PACIFICO**	
	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA	UNIDAD	CAJA
AN TRADICIONAL 750 X 12	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
AN TRADICIONAL 375 X 24	$ -	NA	$	$ -	$ -	$ -
AN AZUL SA 750 X 12	$ 28.333	$ 340.000	$ 34.500	$ 410.000	$ 34.000	$ 355.000
AN AZUL SA 375 X 24	$ 15.416	$ 370.000	$ 18.800	$ 450.000	$ 17.500	$ 358.000
AN AZUL 1.000 TB X 12	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
AN CARNAVALERA X 12	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

Fuente: Datos suministrados por los distribuidores entregados a Oficina Aguardiente Nariño área comercial.

Para el año 2021, según los datos del área comercial de Aguardiente Nariño, se presenta de manera más alta en la zona Pasto, le sigue zona sur sabana y de tercero, la zona occidente. En Pasto se presenta la mayor distribución del producto y por ende su comercialización es más rápida, para la distribución de las zonas se comprende que se aumentan costos adicionales por temas de transporte entre otros. Cabe destacar que las estrategias de comercialización del producto infieren en la rotación del mismo, esto enfatizado al no superar precios por encima de otros productos que están en competencia de otros licores, Aguardiente Nariño es un producto generalmente estable dentro del mercado con una demanda efectiva real.

COMPARATIVO DE PRECIOS RON VIEJO DE CALDAS, BRANDY DOMECQ; AGUARDIENTE NARIÑO						
PDV	PRECIO 2021					
	Ron Viejo de Caldas		Brandy Domecq		Aguardiente Nariño	
	caja media	caja botella	caja media	caja botella	caja media	caja botella
Distribuidores	$ 485.000	$ 475.000	$ 475.000	$ 465.000	$ 370.000	$ 340.000
PDV	PRECIOS 2022					
	Ron Viejo de Caldas		Brandy Domeco		Aguardiente Nariño	
	caja media	caja botella	caja media	caja botella	caja media	caja botella
Distribuidores	$ 500.000	$ 495.000	$ 495.000	$ 485.000	$ 390.000	$ 375.000

Fuente: Datos suministrados por los distribuidores entregados a Oficina Aguardiente Nariño área comercial.

Finalmente, con el tema de precios, se analiza que lo evidenciado bajo esta información confirma que, dentro de un comparativo de Aguardiente Nariño, con Ron Viejo de Caldas y Brandy Domec siendo sus principales competidores, se encuentra por debajo de los otros productos. Su precio le permite ser competitivo dentro del Mercado Nariñense.

5.5. Estrategia comercial de Aguardiente Nariño

Desde el Área Comercial de la oficina Maquila Aguardiente Nariño, se informa que las actividades realizadas en cumplimiento de la Estrategia Comercial 2021 – 2023, de las cuales resulta seguimiento al avance presentado en la participación del producto Aguardiente Nariño con sus líneas Tradicional y Azul sin Azúcar, actualmente trabajado bajo el modelo de Distribución a través de mayoristas, con lo cual se logra una cobertura de 100% del territorio que comprende los 64 municipios del departamento de Nariño. Se apoya las actividades promocionales de re apertura de los eventos sociales, bares y fiestas en los diferentes municipios que por épocas festivas apoyaron a la marca de su región Aguardiente Nariño, proporcionado desde nuestra empresa la visualización de la marca e incentivando su consumo.

El Departamento de Nariño, desde inicios del año 2020 ha venido generado una reactivación económica significativa para la región. Es así como Aguardiente Nariño en el ejercicio de sus funciones ha realizado a través de estrategias comerciales y digitales la promoción y reposicionamiento en el mercado de la marca, participando de manera activa en diversos eventos sociales, culturales y religiosos, como tomas comerciales, eventos deportivos, ferias, conciertos, fiestas patronales y culturales; el mercadeo e impulso en los diferentes puntos de venta y distribución del producto.

La oficina de Aguardiente Nariño, cuenta con una estrategia comercial denominada: ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN AGUARDIENTE NARIÑO 2021 – 2023, la cual en cumplimiento al Plan de Desarrollo “Mi Nariño en Defensa de lo Nuestro” le apuesta a crecer y reinventar la forma de promocionar la Marca, la cual esta soportada en una estrategia tradicional y digital, cubriendo en un 100% al Departamento de Nariño.

5.5.1. Estrategia Tradicional

La estrategia tradicional hace referencia a la labor que se ha venido desarrollando con el equipo de promotores comerciales, apoyando a los distribuidores a través del mercadeo e impulso del producto para que las ventas de Aguardiente Nariño se dinamicen e incremente la rotación del producto.

Para el seguimiento de nuestra estrategia comercial, en el año 2021 se contó con un equipo de Promotoras y Promotores Comerciales, consolidado por 11 promotores, distribuidos en 5 zonas así:

- Zona Centro Pasto
- Zona Sur Ipiales
- Zona Sur Sabana
- Zona Pacifico
- Zona Occidente

Para el año 2022 en su primer semestre se cuenta con un total de 13 promotores para un cubrimiento total de 64 municipios y 7 zonas de distribución, incluyendo Zona Norte y Zona Cordillera.



Fuente: Datos suministrados por los distribuidores entregados a Oficina Aguardiente Nariño área comercial.

Las rutas comerciales establecidas para las diferentes zonas de distribución de Aguardiente Nariño en el Departamento, se realizan con el impulso y promoción de la marca, se planea un cronograma semanal de visitas a los diferentes distribuidores, establecimientos de comercio, y tiendas, con frecuencias 1, 2 y 4. De esta manera el número de frecuencia dependerá de la necesidad del promotor de fortalecer el impulso y promoción de la marca; frecuencia 1: representa una sola visita al mes, frecuencia 2: dos veces al mes, frecuencia 4: cuatro veces al mes.

Para el año 2021 se realizaron un total de 76 visitas semanales, 304 mensuales para un total de 3.648 visitas al año a los diferentes puntos de distribución y ventas de Aguardiente Nariño.

El propósito es seguir logrando seguimiento constante a nuestros distribuidores, realizando visitas periódicas por parte de los promotores comerciales tanto de forma directa en los puntos de distribución, así como en los puntos de venta, grandes superficies, supermercados, tiendas, estancos, licoreras, se determina las zonas de distribución que impactan cada uno de estos comercializadores del producto Aguardiente Nariño.

5.4.2. Estrategia Digital

Por su parte a través de la estrategia digital, la cual contempla medios de comunicación y redes sociales, se busca promocionar la marca Aguardiente Nariño e incentivar el consumo en nuestro Departamento.

A continuación, describimos evolución de seguidores de Facebook, teniendo en cuenta estadísticas arrojadas por la página hasta el 22 de marzo de 2022. La página tiene actualmente con 13.258 seguidores.



Fuente: Datos sacados de la página de Facebook. Área de comunicaciones AN.

Cabe resaltar que estas cifran se han logrado de manera orgánica (de forma natural), con seguidores reales que muestran legítimo interés por los contenidos que se comparten a través de la plataforma en cuestión, en este orden de ideas, la pauta en una página tan importante como la Aguardiente Nariño, permitiría un crecimiento exponencial, ya que generaría gran alcance en los entornos virtuales

COMPARATIVA DE SEGUIDORES | PERIODO 2020 / 2021 / 2022

MES	AÑO	TOTAL SEGUIDORES PÁGINA
DICIEMBRE	2020	10.270
DICIEMBRE	2021	12.042
MARZO	2022	13.258

Fuente: Datos sacados de la página de Facebook. Área de comunicaciones AN.

COMPARATIVA DE ALCANCE | PERIODO 2020 / 2021 / 2022

MES	AÑO	PERSONAS ALCANZADAS
ENERO - DICIEMBRE	2020	1.328.882
ENERO - DICIEMBRE	2021	1.514.756
ENERO - MARZO	2022	480.672

Fuente: Datos sacados de la página de Facebook. Área de comunicaciones

El crecimiento de la página se ha desarrollado de manera paulatina, teniendo como puntos altos las actividades en donde se efectúa algunas dinámicas de actividades de sorteos, conciertos y además las presentaciones de FB Live siguen siendo importantes, sin desconocer que en tiempo de pandemia tenían una audiencia superior. La Fan Page de Aguardiente Nariño ha crecido en calidad y cantidad de contenido, posicionando a la marca a la plataforma, generando impacto tanto a nivel regional como nacional.

Con respecto a Instagram es importante destacar que la página a diciembre de 2019 tenía 211 seguidores, para el año 2021 con la nueva estrategia de comunicación digital, se plantea potenciar la página deInstagram con la creación de contenidos creativos que permitieron generar una cercanía con la comunidad, aumentar seguidores, fidelizar y crear un índice de respuesta eficiente a la comunidad digital, se publicaron 339 piezas entre las que se destacan, vídeos, fotografías, reels, además de la creación, musicalización y animación de 161 historias, por lo cual los seguidores pasaron de ser 211 en 2019 a **1.900 en 2021.** El balance es muy positivo, supera las expectativas, estimula para continuar aun mejorando cada día, este año nos espera con retos importantes, el primero de ellos aumentar y fidelizar nuestros seguidores, esperamos a diciembre 2022 tener 5.000 seguidores en total en esta plataforma.

6. DETERMINACIÓN DEL PRECIO MÍNIMO Y PRECIO MÁXIMO DE VENTA DE AGUARDIENTE NARIÑO

Para establecer el precio mínimo y máximo de venta de Aguardiente Nariño, se realiza un análisis por parte del grupo administrativo y técnico de la oficina de Aguardiente Nariño y la Subsecretaría de rentas, se parte **de definir las cantidades a comercializar** en cada una de sus referencias, concluyendo que, para el presente proceso de enajenación, se constituirá en 22 lotes de licor cada uno conformado por 29.917 unidades, dado el inventario actual del producto.

Para fijar el **precio para el departamento**, se tienen en cuenta las cantidades disponibles para la venta y variables de costos, precios de los principales productos, competidores, marginaciones promedio de mercado de licores, entre otros**. La Subsecretaría de Rentas *estima* los precios mínimo y máximo aplicando marginaciones**[10] de acuerdo al mecanismo de análisis de precios y escalas para definir el precio de cada año de las diferentes referencias de Aguardiente Nariño. Para la vigencia 2022, en la determinación del precio, se consideró los siguientes aspectos:

1. Identificar y cuantificar las características del mercado actual respecto al manejo de precios de los sustitutos no perfectos (licores oscuros) de Aguardiente los cuales permiten posicionar al producto en un escenario competitivo.

2. Realizar la evaluación, distribución y asignación de los costos de maquila y los costos de comercialización que permiten el manejo adecuado del precio de venta y por ende el cumplimiento de los márgenes de utilidad esperada por el departamento a razón de su comercialización.

3. Una vez revisado los antecedentes históricos del comportamiento de los precios de Aguardiente Nariño, estos se mantienen en una tendencia creciente y estable.

4. Considerar un precio de venta del departamento que sea acorde y competitivo a razón de que adicional a este cálculo inicial también se debe considerar el cálculo de la participación según la Resolución DANE para la vigencia 2022, ya que este afecta directamente al precio de comercialización.

Se mantiene la premisa de **que para contribuir con el posicionamiento de Aguardiente Nariño, es necesario fortalecer la ventaja competitiva en el precio**, debido a que el Departamento no es competitivo frente a otros productores de licores en variables como publicidad y mercadeo, de tal manera que se debe establecer un precio que al pasar por las diferentes fases de distribución hasta el consumidor final, se mantenga por debajo del precio de licores como ron y brandy, que son los principales competidores y a su vez, representen un margen de intermediación atractiva para el distribuidor final.

[10] Determinación de valores a escalas de precios establecidos de margen esperada por los distribuidores a razón de un punto de equilibrio, con comportamiento inversamente proporcional. Documentos Oficina Aguardiente Nariño. Análisis de precios.

A partir de ese mismo mecanismo se establecen los precios mínimo y máximo para los 22 lotes, cada uno conformado por **29.917** unidades de Aguardiente Nariño, en diferentes presentaciones, es decir que con el fin de delimitar las unidades del producto, se hizo necesario identificar los costos directos e indirectos involucrados; sobre el valor final del producto, se calcula un margen de intermediación dependiendo del producto a ofertar, es decir, estableciendo diferenciación en cuanto a Aguardiente Nariño Sin Azúcar y Aguardiente Nariño Tradicional y arrojando finalmente el **precio para el Departamento** a este precio, debe sumarse el **valor de participación o valor del excedente de participación**, calculado de acuerdo a las tarifas que fueron determinadas en este documento en el numeral **(3) Perspectivas de crecimiento, inversión y ventas,** del presente documento, siendo este un valor constante tanto en el cálculo del precio mínimo como en cálculo del precio máximo por lote.

Finalmente, la sumatoria del **Precio para el Departamento** más el valor de **la participación unitaria** arroja el **precio de venta unitario antes de IVA y estampillas**, una vez se multiplica por el total de las unidades a comercializar por cada presentación, se obtiene finalmente el **Precio total antes de IVA y estampillas,** es importante, aclarar que la diferencia del valor entre lotes, será el cálculo del **margen de intermediación** a la hora de arrojar el precio neto para el Departamento.

El precio de venta mínimo de cada lote de venta de Aguardiente Nariño es de $568.097.152, y se detalla en la siguiente tabla:

PRODUCTO	Valor Mínimo del Lote				
	Unidades	Precio departamento	Participación (100%)	Precio de Venta Unitario (Antes de IVA y Estampillas)	Precio de Venta Total (Antes de IVA y Estampilla)
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 750 CC	11.124,00	12.441,00	14.320,00	26.761,00	297.689.364,00
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 375 CC	18.552,00	7.090,00	7.160,00	14.250,00	264.366.000,00
AGUARDIENTE TRADICIONAL 750 CC	44,00	12.217,00	13.839,00	26.056,00	1.146.464,00
AGUARDIENTE TRADICIONAL 375 CC	46,00	6.979,00	6.919,00	13.898,00	639.308,00
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 1000 CC TETRABRICK	7,00	15.707,00	19.093,00	34.800,00	243.600,00
AGUARDIENTE NARIÑO SIN AZUCAR 750 cc Ed. Especial	144,00	13.544,00	14.320,00	27.864,00	4.012.416,00
	29.917				**568.097.152**

Fuente: Papeles de trabajo Análisis de precios- Grupo técnico y administrativo de Aguardiente Nariño. Subsecretaría de Rentas. Secretaría de Hacienda.

El precio de venta máximo de cada lote de Aguardiente Nariño es de $572.640.976 y se detalla en la siguiente tabla:

PRODUCTO	Valor Máximo del Lote				
	Unidades	Precio departamento	Participación (100%)	Precio de Venta Unitario (Antes de IVA y Estampillas)	Precio de Venta Total (Antes de IVA y Estampilla)
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 750 CC	11.124,00	12.655,00	14.320,00	26.975,00	300.069.900,00
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 375 CC	18.552,00	7.204,00	7.160,00	14.364,00	266.480.928,00
AGUARDIENTE TRADICIONAL 750 CC	44,00	12.426,00	13.839,00	26.265,00	1.155.660,00
AGUARDIENTE TRADICIONAL 375 CC	46,00	7.090,00	6.919,00	14.009,00	644.414,00
AGUARDIENTE SIN AZUCAR 1000 CC TETRABRICK	7,00	15.985,00	19.093,00	35.078,00	245.546,00
AGUARDIENTE NARIÑO SIN AZUCAR 750 cc Ed. Especial	144,00	13.767,00	14.320,00	28.087,00	4.044.528,00
	29.917				**572.640.976**

Fuente: Papeles de trabajo Análisis de precios- Grupo técnico y administrativo de Aguardiente Nariño. Subsecretaría de Rentas. Secretaría de Hacienda.

Al precio de venta del proponente ganador se deberá aplicar el IVA del 5% antes de participación para establecer el precio final en factura de cada unidad de Aguardiente Nariño. Es importante aclarar y mencionar que los anteriores precios no incluyen costos de legalización (estampillas).

Nota: La información suministrada en el presente documento fue entregada por cada área de la subsecretaría de Rentas, dejando validación de cada informe presentado.

San Juan de Pasto, mayo de 2022

Proyectó:

DIANA ALEXANDRA ZAMBRANO ZAMBRANO
Subsecretaria de Rentas
Gobernación de Nariño

Reviso:

VIVIANA MILENA SOLARTE SOLARTE
Secretaria de Hacienda
Gobernación de Nariño