



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

Informe de Gestión

Julio 18 de 2014-Diciembre 31 de 2015

JORGE IVÁN OROZCO HOYOS
Gerente General

DIRECTIVOS

Julián Gutiérrez Botero – Presidente Junta Directiva
Sohé Muñoz Orozco – Secretaria de Hacienda

Consejeros Principales

Guillermo Arango Gutiérrez
Néstor Buitrago Trujillo
Gabriel Hernán Ocampo Mejía
José Fernando Salazar Echeverri

GERENTES

Jorge Iván Orozco Hoyos – Gerente General
Ángela María Ríos Quintero – Gerente Administrativo
Glitza Beatriz Gonzalez García – Gerente Financiero (E)
Andrés Elías Borrero Manrique – Gerente de Mercadeo
Juan Carlos Arias Escobar – Gerente Comercial (E)
Ángela María Arango Gartner - Gerente Técnico (E)

MISIÓN CUMPLIDA



Es muy satisfactorio haber concluido la gestión administrativa al frente de la gerencia de la Industria Licorera de Caldas con resultados altamente positivos, que superan muchas expectativas y contradicen vaticinios pesimistas. En un año y medio devolvimos la confianza, imagen y reputación a la empresa más emblemática del Departamento, pudiendo demostrar con transparencia que desde lo público se pueden hacer ejecutorias responsables e importantes de los recursos.

Nos enfocamos en obtener un mejor posicionamiento en el mercado, en ser una empresa de vanguardia, innovadora y competitiva, a través de estrategias como:

- ✓ Mejora del bienestar laboral, estimulando el sentido de pertenencia por la empresa.
- ✓ Gestión comercial proactiva, abriendo mercados que se encontraban cerrados.
- ✓ Lanzamiento de nuevos productos – Aguardiente Cristal XS.
- ✓ Respeto irrestricto a la normatividad ambiental.
- ✓ Modernización administrativa a través del Plan de Retiro Voluntario.
- ✓ Modernización tecnológica.
- ✓ Buscar resultados favorables en las finanzas, pensando en la responsabilidad de ser la Industria Licorera de Caldas “el banco del Departamento”, y contribuyente de sectores vitales de la sociedad, como la salud, educación, cultura y deporte.
- ✓ Defensa del monopolio rentístico y de los recursos que generan las licoreras oficiales.
- ✓ Manejar con responsabilidad y austeridad los recursos.

- ✓ Administrar con criterio de empresa industrial y comercial, alejando las influencias que no corresponden a sus objetivos.
- ✓ Tener una óptima relación con los sindicatos que permitiera crear un ambiente laboral tranquilo y eficiente.
- ✓ Se profundizó en el estudio y análisis del mercado de licores, con el fin de tomar decisiones acertadas y oportunas.
- ✓ Creación de campañas promocionales, desde los más eficientes medios publicitarios, con participación en eventos y festejos públicos que permitieran apoyar la gestión comercial y mantener la imagen institucional en un nivel respetable y privilegiado.

Por esta razón, la presente memoria de gestión, enmarcada en el periodo del 18 de Julio de 2014 a 31 de Diciembre de 2015, da fe del camino recorrido, mostrando que los principales objetivos que nos propusimos al aceptar este reto se alcanzaron, tal como se muestra en el desarrollo del presente documento.

Agradezco a Dios por la oportunidad que me brindó de ser el timonel de la primera empresa del departamento y de contar con un equipo de trabajo comprometido y capacitado, a los miembros de la Junta Directiva, presidida por el Gobernador de Caldas, Julián Gutiérrez Botero, por su sabia y acertada orientación. Todo ello permitió que la empresa que se entrega haya iRecobrado la memoria para crecer, vender, vender y vender!



JORGE IVAN OROZCO HOYOS

Gerente General

PRIMERO, NUESTRA GENTE



La planta de personal de la Industria Licorera de Caldas la integran, a 31 de Diciembre de 2015, 22 empleados públicos y 153 trabajadores oficiales, para un total de 175 cargos provistos.

En cumplimiento de lo pactado en la Convención Colectiva de Trabajo, relacionado con la formación integral de las personas, más allá del campo laboral, el Área de Desarrollo Humano y Calidad de Vida ejecutó, conjuntamente con Gestión Humana, diversos programas, así:

- Educación (básica, técnica y superior).
- Salud, con planes complementarios, tratamientos y controles preventivos. Éstos últimos detectaron enfermedades graves en dos personas, lo que permitirá su tratamiento oportuno.
- Alimentación.
- Transporte.
- Seguros.
- Prevención de accidentes.
- Reconocimientos laborales.
- Capacitación.
- Deporte.
- Créditos para vivienda.
- Recreación.

Estos beneficios convencionales y otros voluntarios tuvieron un costo anual para la Empresa de más de tres mil millones de pesos (\$3.000'000.000), y constituyeron un aporte significativo para la mejor calidad de vida de las personas que laboran a su servicio.

Se invirtió en recursos informáticos de última tecnología una suma aproximada de \$685'000.000, en:

- Seguridad de la información
- Producir información rápida y confiable.
- Ajustar los procesos industriales a métodos que garanticen calidad, eficiencia y óptima presentación de los productos.
- Cumplir con la política oficial de gobierno en línea.
- Racionalizar costos en papelería y similares.
- Utilizar preferentemente el correo electrónico, legalmente aprobado.
- Y garantizar la operatividad ágil y coordinada entre las distintas áreas de la organización.

GERENCIA FINANCIERA

Se resalta la mejora en los resultados económicos de la empresa, lo que originó que para el año 2014 se dieran utilidades de \$3.648 millones de pesos y para el año 2015, se alcanzaran utilidades de alrededor de \$6.000 millones de pesos. Adicionalmente, se materializaron avances en otros aspectos relacionados con la Gerencia Financiera, tales como:

- Avance con respecto al Dictamen de Auditoría Externa, pasando el año 2013 con una abstención de opinión a un Dictamen con salvedades al Diciembre 31 de 2014.
- Los hallazgos de las auditorías por parte de la Contraloría General de Caldas, la Auditoría Interna y Auditoría Externa de la ILC, fueron registrados en el aplicativo MOP (Modelo de Operación por Procesos) relacionadas con: Presupuesto, Costos, Inventarios, Propiedad Planta y Equipo, entre otros.
- Montaje de las normas internacionales de información financiera (N.I.I.F) y norma internacional de contabilidad sector público (N.I.C.S.P).
- Se elaboraron y aprobaron las Políticas Contables de la ILC.
- Actualización de la base tecnológica del sistema de información contable. La ILC posee un sistema contable que maneja información actualizada y confiable.
- La Administración de la ILC promovió a través de su ejemplo el buen uso de los recursos financieros desarrollando una cultura de medición y evaluación permanente
- De manera permanente el personal del área, se capacitó y actualizó en el manejo financiero.
- Todas las operaciones que realizó la empresa están debidamente codificadas con las partidas del Plan Único de Cuentas para EICE
- Se generó periódicamente la información mínima necesaria para tomar decisiones (balances y resultados, informes de producción, de costos, de cartera) y se contó con indicadores de gestión financieros
- Proceso de presupuestación alineado con los objetivos estratégicos de la empresa.
- 19.057 millones de pesos fueron destinados al Plan de Retiro Voluntario, en el cual se acogieron 52 personas del régimen de retroactividad a la cesantías, permitiendo un ahorro mensual de 413 millones de pesos.
- La empresa cuenta con un flujo de caja que facilita la gestión de los flujos de fondos en aproximadamente 17 mil millones de pesos.
- Se destinan 8.291 millones, para reforzar el Patrimonio Autónomo de los ex trabajadores de la empresa.
- El Plan Financiero soporta el proyecto de presupuesto vigencia 2016.

Durante esta Administración se tomaron decisiones que impactaron positivamente las finanzas de la empresa, estas se soportan en la juiciosa evaluación sobre la futura situación

financiera de la empresa. Y para esto se analizaron herramientas como los presupuestos y el flujo de caja.

Es importante continuar:

- Con el desarrollo de los planes de mejoramiento de los hallazgos reportados en los informes de auditorías, realizando los ajustes pertinentes en contabilidad y en los diferentes módulos.
- Realizar periódicamente depuraciones y conciliaciones contables. Procedimiento que servirá para evitar problemas futuros.
- Cerrar los periodos contables cuando finalicen los procesos de realización de los impuestos, con el fin de evitar modificaciones a la información.
- Es necesario continuar desarrollando interacción y articulación entre las áreas de contabilidad, presupuesto, tesorería, financiera y administrativa, como también entre los recursos humanos –preparadores de la información; con el objetivo de mantener una información clara y objetiva.
- Seguir fortaleciendo las fuentes de información originadas en las áreas de: Comercial y Servicio al Cliente, Mercadeo, Administrativa, Jurídica, Comunicaciones, Control Interno, Sistemas Integrados de Información y Mejoramiento Institucional. Teniendo en cuenta que son el insumo primario de los registros para la generación de información financiera clara y consistente.
- Cabe destacar que actualmente se viene trabajando en los planes de mejoramiento y se vienen realizando mesas de trabajo con la finalidad de cristalizar los objetivos propuestos.

ESTADOS FINANCIEROS CON CORTE A OCTUBRE 2015 - 2014:

	Octubre 31 2014	Octubre 31 de 2015	Variación Absoluta	Variación %
ACTIVO				
CORRIENTE	90.135.300	110.977.845	20.842.545	23,12%
NO CORRIENTE	242.024.044	239.028.723	2.995.321	-1,24%
TOTAL ACTIVO	332.159.344	350.006.568	17.847.224	5,37%
PASIVO				
CORRIENTE	41.367.429	42.068.555	701.126	1,69%
NO CORRIENTE	144.302.542	159.113.854	14.811.312	10,26%
TOTAL PASIVO	185.669.971	201.182.409	15.512.438	8,35%
PATRIMONIO				
TOTAL PATRIMONIO	146.489.376	148.824.158	2.334.782	1,59%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	332.159.347	350.006.567	17.847.220	5,37%
Cifras expresadas en miles de pesos				

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS						
Estado intermedio de actividad financiera, económica, social y ambiental						
A OCTUBRE 31 DE 2014 vs OCTUBRE 31 DE 2015						
CONCEPTO	2014	VAR VERT	2015	VAR VERT	VAR \$	VAR %
Ventas	61.609.483	100%	78.274.203	100%	16.664.720	27,05%
Costo de Ventas	33.765.831	55%	43.616.395	56%	9.850.564	29,17%
Utilidad Bruta	27.843.652	45%	34.657.808	44%	6.814.156	24,47%
Gastos de Administración	21.237.934	34%	23.935.266	31%	2.697.332	12,70%
Gastos de Operación y Ventas	7.361.946	12%	7.721.830	10%	359.884	4,89%
Utilidad o (Pérdida) Operacional	-756.228	-1%	3.000.712	4%	3.756.940	-496,80%
Ingresos no Operacionales	7.836.125	12,72%	7.208.019	9,21%	-628.106	-8,02%
Gastos no Operacionales	9.298.231	15,09%	11.039.143	14,10%	1.740.912	18,72%
UTILIDAD DE EJERCICIO (PERDIDA)	-2.218.334	-3,60%	-830.411	-1,06%	1.387.923	62,57%

PRESUPUESTO A NOVIEMBRE 30 DE 2015:

EJECUCION PRESUPUESTAL DE INGRESOS AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2015					
IDENT. PPTAL	CONCEPTO	PROYECCION INICIAL AL 1 DE ENERO	EJECUCION ACUMULADA AL 30 DE NOVIEMBRE	SALDO POR RECAUDAR AL 30 DE NOVIEMBRE	EJEC. PPTAL %
1.2	INGRESOS CORRIENTES	140.308.000.000	109.581.396.280	32.012.400.917	78,10
1.3	RECURSOS DE CAPITAL	31.150.000.000	26.045.267.830	5.520.048.243	83,61
TOTAL INGRESOS		174.458.000.000	140.093.114.109	37.532.449.160	80,30

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS EJECUCIÓN PRESUPUESTAL DE GASTOS AL 30 DE NOVIEMBRE 2015			
CODIGO	DESCRIPCIÓN	APROPIACIÓN INICIAL NOVIEMBRE	SALDO APROPIACION DISPONIBLE A NOVIEMBRE
2	PRESUPUESTO DE GASTOS	174.453.000.000	21.506.295.159
2.1	FUNCIONAMIENTO	76.539.415.000	13.586.047.034
2.1.1	SERVICIOS PERSONALES	40.937.000.000	6.406.065.005
2.1.2	GASTOS GENERALES	26.499.400.000	6.143.837.790
2.1.3	ADQUISICIÓN SERVICIOS	13.884.100.000	2.587.979.322
2.1.4	IMPUESTOS, TASAS Y MULTAS	10.200.000.000	2.380.400.877
2.1.5	TRANSFERENCIAS CORRIENTES	9.103.015.000	1.036.144.238
2.2	OPERACIÓN COMERCIAL	80.378.000.000	1.421.929.628
2.3	SERVICIO DE LA DEUDA	7.000.000.000	691.659.292
2.4	INVERSIÓN	10.535.585.000	5.806.659.205
2.5	DISPONIBILIDAD FINAL	5.000.000	5.000.000
T O T A L		174.453.000.000	21.511.295.159

IMPUESTOS:

IMPUESTO AL CONSUMO TRANSFERENCIAS AL DEPARTAMENTO DE CALDAS T

DESCRIPCIÓN	CONSUMO	IVA	TOTAL
Enero 1 al 31 de diciembre del 2014	24.524.022.938	13.419.206.851	37.943.229.789
Enero 1 al 18 de diciembre del 2014	26.977.313.350	14.526.245.650	41.503.559.000

Transferencias Ordenanza 660 para la Cultura y el Deporte (cifras en millones de pesos)

AÑO	VALOR
2011	\$836
2012	\$1.969
2013	\$1.889
2014	\$2.541
2015 (A noviembre 30 de 2015)	\$2.341

TRANSFERENCIAS AL GOBIERNO DEPARTAMENTAL PARA LA INVERSION EN SALUD, EDUCACIÓN, CULTURA Y DEPORTE

- ✓ Impuesto al consumo: vigencia 2014, 37.943 millones. Vigencia 2015, 41.503 millones, contabilizado hasta la primera quincena de diciembre de 2015.
- ✓ Ordenanza 660 de 2010, con destino a la cultura y el deporte: 2.341 millones de pesos de enero a noviembre 30 de 2015.
- ✓ Encontramos una empresa a julio de 2014 con una pérdida de \$2.281. millones desde el año 2013. Cuando entra la actual Administración, la recibimos vendiendo 8 millones y medio de botellas, se entrega la Licorera a diciembre de 2015 vendiendo 20 millones 500 mil unidades reducidas a 750 ml.
- ✓ Utilidades: Se obtuvo a 31 de diciembre de 2014 una suma de \$3.648 millones de pesos, de las cuales se transfirió al Departamento de Caldas la suma de \$2.882 millones de pesos. Para la vigencia 2015 se espera utilidades de 6.000 millones de pesos.
- ✓ Estampillas pro universidades, pro hospital y pro desarrollo: Para la vigencia 2014, \$3.233 millones de pesos. Para la vigencia 2015, \$4.078 millones, contabilizados hasta el 30 de noviembre de 2015.

VENDER, VENDER Y VENDER

Gerencia Comercial:

La Gestión Comercial de la actual administración se inició en el mes de julio del año 2014 y de acuerdo a los registros del sistema de facturación de la ILC, al 30 de junio de dicho año se tenían ventas por 3.853.612 UR de 750 ML. Teniendo en cuenta que al cierre de la vigencia las ventas fueron de 18.431.812, la administración que ingreso en el mes de julio ejecutó el 79% del total de ventas del año 2014.

APERTURA DE MERCADOS

La principal herramienta que deben tener los administradores de las diferentes empresas licoreras, son los convenios que suscriben entre sí los departamentos, a través de los cuales se fijan las reglas que permiten el ingreso de licores en cada jurisdicción.

En este orden de ideas, es preciso destacar la suscripción o renovación de los siguientes convenios interadministrativos de intercambio o de introducción:

- ✓ Suscripción de Nuevo Convenio de Introducción de Licores con el Departamento de Risaralda.
- ✓ Suscripción de Nuevo Convenio de Introducción de Licores con el Departamento de Córdoba.
- ✓ Renovación del Convenio de Intercambio de Licores con el Departamento del Atlántico.
- ✓ Renovación del Convenio de Introducción de Licores con el departamento de Sucre.
- ✓ Renovación del Convenio de Introducción de Licores con el departamento de Putumayo
- ✓ Autorización para la comercialización de Licores en el Departamento de Bolívar.

Adicionalmente se continuó con la administración y ejecución de los convenios interadministrativos de intercambio o de introducción de licores, suscritos en vigencias anteriores con los departamentos de Amazonas, Cauca, Chocó, Cundinamarca, Guajira, Guaviare, Meta, Nariño, Norte de Santander, Quindío, Santander, Valle y San Andrés.

CONVENIOS COMERCIALES

Una importante unidad de negocios para la Industria Licorera de Caldas es el de la Maquilas, no solo por la rentabilidad en particular que se obtenga con cada una de ellas, sino porque este tipo de negocio está directamente relacionado con las ventas de nuestras marcas propias en el departamento al cual se le va a maquilar, especialmente la venta de Ron Viejo de Caldas.

Con respecto a la Maquilas se adelantaron las siguientes gestiones:

- ✓ Suscripción de contratos interadministrativos con el Departamento de Nariño, para la producción de Aguardiente Nariño y para suministro de Ron viejo de Caldas.
- ✓ Suscripción de Contrato Interadministrativo con la Unidad de Licores del Meta para la producción de Aguardiente Llanero.



PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN:

Se recibieron los resultados del estudio contratado por la administración anterior, relacionados con el Proyecto de Internacionalización del Ron Viejo de Caldas.

El proyecto de internacionalización del Ron Viejo de Caldas, debe evaluarse con base en las etapas que se van desarrollando del mismo y ante todo tener en cuenta que los resultados o beneficios para la empresa, se irán evidenciando en la medida en que se avance en las mismas.

Se inició la implementación de algunas de las recomendaciones formuladas en el estudio, entre las que se destacan:

- ✓ Unificación de la imagen del Ron Viejo de Caldas, tanto en sus botellas como su presentación de etiquetas y empaques individuales, para el mercado nacional y para el mercado internacional, bajo una misma línea de diseño.
- ✓ Se estructuró el proceso para la selección del nuevo comercializador para Estados Unidos, teniendo en cuenta en la solicitud de oferta, las recomendaciones formuladas por Mercadeo Integral.

COMPORTAMIENTO DE VENTAS 2014 Y 2015

En el siguiente cuadro se presenta un comparativo de las ventas de la ILC al cierre del mes de noviembre de los años 2014 y 2015, en el que se refleja un crecimiento del 29%.

CONCEPTO	2014	2015	VARIAC. ABSOLUTA	VARIAC. %
MARCAS PROPIAS (RVC - AGTE CRISTAL - CREM)	10.865.141	13.429.625	2.564.484	24%
OTRAS MARCAS (CAQ - N. S/DER - PLAT)	1.218.224	1.186.910	-31.314	-3%
EXPORTACIONES	76.272	708.432	632.160	829%
MAQUILAS (META - NARIÑO - PUTUMAYO)	797.750	1.454.408	656.658	82%
ALCOHOL	12.266	533	-11.733	-96%
TOTALES	12.969.653	16.779.908	3.810.255	29%

PROYECCIONES COMERCIALES CIERRE DE AÑO 2015:

En el siguiente cuadro se presenta la proyección de ventas al cierre del año 2015, con un crecimiento esperado del 13% frente a los resultados del año 2014.

CONCEPTO	2014	2015	VARIAC. ABSOLUTA	VARIC. %
MARCAS PROPIAS (RVC - AGTE CRISTAL - CREM)	14.275.138	15.268.810	993.672	7%
OTRAS MARCAS (CAQ - N. S/DER - PLAT)	1.484.194	1.300.000	(184.194)	-12,4%
EXPORTACIONES	425.940	1.200.000	774.060	182%
MAQUILAS (META - NARIÑO - PUTUMAYO)	2.234.274	3.050.000	815.726	36%
ALCOHOL	12.266		(12.266)	-100%
TOTALES	18.431.812	20.818.810	2.386.998	13%

PROYECCIONES COMERCIALES PARA EL 2016:

Para la vigencia 2016, la Industria Licorera de Caldas tiene una proyección comercial de venta de 21.443.374 UR de 750 ML, los cuales se discriminan así:

Marcas Propias (RVC, Agte Cristal, Cremas) :	15.726.874
Otras Marcas (Extra de Caquetá, Extra N. de Santander, Platino)	1.339.000
Maquilas	3.141.500
Exportaciones	1.236.000
 Total	 21.443.374

OTRAS GESTIONES COMERCIALES

- ✓ Impulso de las ventas de Ronces de 5 y 8 años, a través de una estrategia de precio que le permita a los consumidores acceder a rones de mayor calidad y características organolépticas especiales; es de anotar que antes de esta estrategia las ventas de Ronces especiales tenían una participación en el total de las ventas de la categoría del 0.5 por ciento y hoy tienen una participación superior al tres por ciento de las mismas, lo cual ayuda además con la evacuación de inventarios de tafias especiales.

- ✓ Impulso de las ventas de Aguardiente Amarillo de Manzanares Nueva Imagen: se lideró desde esta administración el relanzamiento de este Aguardiente, lo cual ayudado por la nueva imagen de una botella de vidrio Covet pintada, con tapa corcho y ritual de consumo que lo ha llevado a renacer y a obtener su introducción en departamentos como Cundinamarca, Santanderes, Vichada, Vaupés, Quindío y Risaralda.
- ✓ Impulso de las ventas de Aguardiente Cristal XS, con el lanzamiento de este nuevo Aguardiente se dinamizó la categoría, logrando ventas por encima de las 150.000 Unidades reducidas a 750ml en 2015 y sembrándolo en Departamentos donde se comercializa nuestros Aguardientes.

TOMEMOS CON ORGULLO LO NUESTRO

LOGROS TÉCNICOS

- ✓ Selección, capacitación y entrenamiento y adecuación del panel de Análisis Sensorial.
- ✓ Modernización Tecnológica del Laboratorio de Control de Calidad: Compra de cromatógrafo de gases y compra de densímetro de mesa.
- ✓ Modernización de la red eléctrica.
- ✓ Modernización de red contra incendios.
- ✓ Renovación de Sello de Calidad ICONTEC de todo el portafolio de productos

ASEGURADORAS

- ✓ Cumplimiento de las garantías impuestas por las compañías aseguradoras.
- ✓ Además se le demostró a las aseguradoras de la época, que la Industria Licorera de Caldas tenía razón y por eso el fallo del Tribunal de Arbitramento de la Cámara de Comercio de Bogotá, referente al tema del incendio de las dos bodegas de la empresa en el 2011, determina que se le cancele antes de finalizar el año 2015, 9.592 millones de pesos por el daño generado a raíz del incendio. La compañía ya había recibido por este mismo hecho 12 mil millones de pesos.
- ✓ Por decisión responsable de la Junta Directiva dichos recursos, después de realizados los descuentos legales, se destinarán \$8.291.139.569, para reforzar el Patrimonio Autónomo de los ex trabajadores de la empresa, con el fin de prevenir problemas de caja que podría tener la compañía por la nomina de los pensionados.

- ✓ Se dejan los flujos de caja en 17 mil millones de pesos

UN PLAN DE RETIRO AL QUE SE ACOGIERON VOLUNTARIAMENTE 52 PERSONAS

- ✓ 19 mil 057 millones de pesos fueron invertidos en el Plan de Retiro Voluntario. A este proyecto se acogieron 52 personas que le costaban a la empresa 161 millones de pesos mensuales aproximadamente por nómina, sin incluir tiempo extra, ni prestaciones sociales, las cuales resultaban onerosas no solo por los beneficios extra legales adquiridos por Convención sino a que dicho personal tenía régimen de retroactividad a las cesantías.
- ✓ El Plan de Retiro Voluntario le da a la empresa un ahorro mensual de 413 millones de peso, es decir, más de 4 mil 900 millones de pesos anuales.

GESTIONES ADELANTADAS PARA BENEFICIO DEL SECTOR LICORERO DEL PAIS

- ✓ Como presidente de la Asociación Colombiana de Empresas Licoreras ACIL, en el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2014 al 30 de septiembre de 2015, el gerente general de la Industria Licorera de Caldas, Jorge Iván Orozco Hoyos, participó en los debates que se llevaron a cabo ante el Gobierno Nacional y demás fuerzas vivas; Federación Nacional de Departamentos FND, Congresistas y Gobernadores del país logrando hundir el artículo de la Reforma Tributaria que perjudicaría los fiscos de los departamentos con la apertura de fronteras comerciales en el país.
- ✓ Para proteger el Monopolio de Arbitrio Rentístico de los Departamentos, nuevas gestiones adelantadas permitieron que el Gobierno Nacional retomara el tema en los meses de febrero y marzo del 2016. Con la promesa de los Ministerios de Hacienda y Comercio se harán foros regionales en los cuales ACIL, la FND y los gobernadores se prepararan para afrontar la competencia agresiva que implica la apertura de fronteras no solo entre los competidores nacionales sino el ingreso con más fuerza de los licores importados en el mercado nacional.

CALIDAD

Ha sido una constante en la Industria licorera de Caldas la excelsa calidad de sus productos, reconocida en Bruselas, Bélgica, en Junio de 2015, con el galardón que otorga el Instituto Internacional del Sabor y la Calidad, ITQI, a los mejores licores del mundo, que cumplen con los estándares que exige la Asociación de Sommeliers Internacionales, ASI, y

otros expertos en bebidas. Con estrellas se premian a los mejores, así el portafolio de productos de la destilería caldense recibió 1, 2 y 3 estrellas en la categoría de Sabor Superior:

- Aguardiente Amarillo de Manzanares, 1 Estrella.
- Aguardiente Cristal Azul, 2 Estrellas.
- Crema de Ron Cheers, 2 Estrellas.
- Ron Viejo de Caldas 5 Años Juan de la Cruz, 2 Estrellas.
- Ron Viejo de Caldas 8 Años Carta de Oro, 3 Estrellas.
- Ron Viejo de Caldas Gran Reserva Especial, 3 Estrellas.
- Ron Viejo de Caldas Tradicional, 2 Estrellas.

Las evaluaciones del Instituto Internacional de Sabor y Calidad, ITQI, demuestran que los productos de ILC están por encima de 90 puntos sobre 100, ubicándonos así en el pódium de los mejores licores del mundo.

MERCADEO

La gestión de mercado exige investigar y evaluar permanentemente los resultados de ventas por marcas, para estar atentos a las variables de los gustos del consumidor, innovando en presentación, publicidad y promociones, y vigilando que los canales de atención a distribuidores y compradores sean ágiles. Estas gestiones deben estar en armonía con las áreas de producción y distribución, y vigiladas por la alta gerencia, entendiendo que, en un mercado dinámico y competido, no se puede dar espacio a la ineficiencia.

Así mismo, se hace indispensable innovar en productos y en la presentación de los mismos, para atender segmentos de consumidores que requieren ofertas distintas a las tradicionales. Esto se ha hecho, obteniendo excelentes resultados, con el relanzamiento del Aguardiente Amarillo de Manzanares, que reclamaba un consumidor tradicionalista y nostálgico; con productos dirigidos a jóvenes y a mujeres, como el Aguardiente Cristal XS; y con diseños de envases y empaques novedosos.

En estos aspectos de mercadeo se ha avanzado significativamente, lo que se demuestra con los resultados de las ventas; y con el seguimiento que se hace permanentemente a la participación en el mercado. Para citar un solo ejemplo, la venta de rones de la ILC creció de 2014 a 2015 un 28%; y es líder en el mercado colombiano con un 55% de participación.

Y en promedio de todos los productos, las ventas, en el país y en el exterior, comparado Junio de 2014 y Junio de 2015, crecieron un 45%.

Todo lo anterior se ha soportado con una estrategia publicitaria lanzada desde diferentes medios, como televisión, radio, vallas, prensa y otros; patrocinios deportivos; degustaciones en eventos feriales, exposiciones y fiestas tradicionales en municipios, especialmente del departamento de Caldas; cambios en la imagen de envases y etiquetas; y actos sociales de lanzamiento de nuevos productos. Estas gestiones promocionales buscan apoyar el desempeño de los canales de distribución, nacionales y extranjeros, que a través de contratos y convenios cubren buena parte del territorio colombiano y hacen presencia en Estados Unidos, Europa y Centro y Suramérica, entre otros.

COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE

La Industria Licorera de Caldas participa, junto con otras entidades, públicas y privadas, del área de protección de los recursos hídricos que circundan a la ciudad de Manizales, especialmente en la parte limítrofe con el Parque Nacional de los Nevados, donde nacen ríos y quebradas que constituyen una riqueza natural invaluable, pero están amenazados por diversos factores de contaminación. La Empresa tiene reserva de agua propia, para proveer la que requiere su producción de licores, que es tratada para su reaprovechamiento. Trabaja en proyectos de responsabilidad ambiental, como la protección del Roble Blanco, en un área de 25 cuadras; el manejo de residuos sólidos y otros que garanticen la pureza y disponibilidad del agua; y compra materias primas, cuya producción al interior de la empresa, causa daños ambientales muy difíciles o costosos de controlar.

En los anteriores programas la ILC tiene convenios de apoyo y asesoría con instituciones y expertos, como:

- Universidad del Valle
- Tecniamsa S.A.
- Acuatest
- Enciso Ltda.
- Y Francisco Javier Urrea.

Además, coordina las actividades de protección medioambiental con la Corporación Autónoma Regional de Caldas, CORPOCALDAS.

Nuestro objetivo ambiental es proteger el agua, la fauna y la flora nativas, que constituyen el equilibrio natural para la vida y la producción responsable de los mejores licores de Colombia y del mundo.

NORMATIVIDAD

En cumplimiento de normas técnicas recomendadas por instituciones especializadas en procesos administrativos, contables y de auditoría; y del ordenamiento correspondiente a la gestión pública, la Industria Licorera de Caldas ha implementado el Sistema Integrado de Gestión, SIG, con las siguientes directrices:

- Normas ISO 9001 Sistema de Gestión de la Calidad.
- OHSAS 18001 Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional.
- ISO 14001 Sistema de Gestión Ambiental.
- BASC Sistema de Gestión en Control y Seguridad.
- NTCGP 1000 Norma Técnica Colombiana de la Gestión Pública.
- MECI Modelo Estándar de Control Interno para las Organizaciones del Estado.

Igualmente, la Empresa cuenta con las siguientes certificaciones:

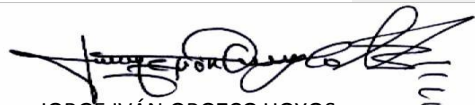
- BUSSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE-SIGLA BASC.
- Sello ICONTEC NTC 278 Ronas, NTC 411 Aguardientes, NTC 1035 Cremas.
- Estudio de Características Físicoquímicas y Sensoriales, de muestras para compra de alcohol extra-neutro y tafias.
- Capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura, BPM, a todo el personal operativo de materias primas y productos.
- Se cumplieron todos los procedimientos para los programas BPM, estipulados en el Decreto 1686 de 2012.

Actualmente, la Industria Licorera de Caldas está certificada en las siguientes normas:

- Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001.
- Sistema de Gestión Ambiental ISO 14001.
- Sistema de Gestión de Seguridad Industrial y Salud Ocupacional OHSAS 18001.
- Norma Técnica de la Calidad en Gestión Pública NTCGP 1000.
- BASC Sistema de Gestión en Control y Seguridad.

Al cierre del año 2015 se evidencian resultados financieros favorables para la Industria Licorera de Caldas, comparados con el 2014, después de absorber pérdidas de años anteriores, que están representados en variables muy significativas en los rubros más sensibles del balance.

Para el cierre de 2015 las perspectivas de ventas son verdaderamente halagadoras, de acuerdo con las estadísticas que maneja la Gerencia Comercial, lo que permite augurar para la Industria Licorera de Caldas un año verdaderamente exitoso, gracias a un trabajo concertado entre todas las áreas de la empresa; y a las constantes de: eficiencia y austeridad que ha inspirado al equipo de trabajo, pensando en un futuro promisorio para una industria que, además de ser el patrimonio más valiosos de los caldenses, es su orgullo y su joya más preciada.



JORGE IVÁN OROZCO HOYOS
Gerente General

Manizales, 30 de Diciembre de 2015.