

INDICADORES ESTRATÉGICOS 2018

Nombre objetivo estratégico	Indicador	Unidad de medida	Periodicidad	Fórmula	Nombre Variable	Unidad de medida	Valor	Meta	Periodo Medido
GENERAR AHORROS MENSUALES DEL VALOR TOTAL DE LAS ADQUISICIONES	Ahorro en el proceso contractual	Porcentaje	Mensual	((Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual) - Valor contratado (mensual)) / Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual)) * 100	Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual)	Pesos	2.01	5	Septiembre 2018
					Valor contratado (mensual)	Pesos			
GENERAR RENTABILIDAD PARA LA ILC Y EL DEPARTAMENTO	EBITDA (%)	Porcentaje	Anual	(Utilidad Operacional + Depreciaciones) / Ventas * 100	Utilidad Operacional	Porcentaje	28.28		2018
					Depreciaciones	Porcentaje			
					Ventas	Porcentaje			
Servicio al Cliente	INDICADOR DE POR (Peticiónes,	Unidades	Semestral	Peticiónes + Quejas + Reclamos	Peticiónes	Unidades	229	0	Jul-Dic (2018)
					Quejas	Unidades			
					Reclamos	Unidades			
DISMINUIR LOS REPROCESOS EN PLANTA, IMPLEMENTAR LA CULTURA DEL SERVICIO AL CLIENTE CON FOCALIZACIÓN EN EL MERCADO Y CONSUMIDORES	RECLAMOS DE CALIDAD (1)	Porcentaje	Trimestral	(UNIDADES COMERCIALES ENTREGADAS EN REPOSICIÓN / UNIDADES DE LICOR COMERCIAL RETIRADO DE LA INDUSTRIA LICORERA POR LAS DIFERENTES SUCURSALES) * 100	UNIDADES COMERCIALES ENTREGADAS EN REPOSICIÓN	Porcentaje	0.01	0.01	Oct-Dic (2018)
					UNIDADES DE LICOR COMERCIAL RETIRADO DE LA INDUSTRIA LICORERA POR LAS DIFERENTES SUCURSALES	Porcentaje			
Implementar un Plan de Mercadeo Estratégico	VARIACION EN VENTAS	Porcentaje	Mensual	((Ventas período actual / Ventas período anterior) - 1) * 100	Ventas período actual	Unidades	151.72	19	Enero 2019
					Ventas período anterior	Unidades			
Mejora del margen operativo - Mejora de	Margen Operacional V2	Porcentaje	Trimestral	(UTILIDAD OPERATIVA / VENTAS TOTALES) * 100	VENTAS TOTALES	Pesos	25.45		Oct-Dic (2018)
					UTILIDAD OPERATIVA	Pesos			
Crecimiento Internacional - Ron, Crecimiento	VENTAS REALES VS VENTAS ESPERADAS	Unidades	Trimestral	(VENTAS REALES / VENTAS ESPERADAS) * 100	VENTAS REALES	Unidades	54.22	100	Jul-Sep (2018)
Ser una Empresa con Vocación hacia la Investigación, Innovación y Desarrollo de Productos, Desarrollo de Nuevos Productos, Desarrollo de nuevos productos, Desarrollo de nuevos productos, Desarrollo	DESARROLLO DE NUEVOS PRODUCTOS	Unidades	Semestral	Número de Productos nuevos desarrollados / Número de productos nuevos a desarrollar autorizados por la Gerencia General y la Gerencia de Mercadeo * 100	Número de productos nuevos a desarrollar autorizados por la Gerencia General y la Gerencia de Mercadeo	Unidades	0	100	Jul-Dic (2018)
					Número de Productos nuevos desarrollados	Unidades			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	MEZCLA DE VENTAS DE RON	Porcentaje	Mensual	((VENTAS TOTALES RON - VENTAS TOTALES RON TRADICIONAL) / VENTAS TOTALES RON) * 100	VENTAS TOTALES RON	Unidades	33.86	10	Enero 2019
					VENTAS TOTALES RON TRADICIONAL	Unidades			
					VENTAS TOTALES RON	Unidades			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	PARTICIPACIÓN DE LA MARCA EN EL MERCADO NACIONAL-AGUARDIENTE-	Porcentaje	Trimestral	(PARTICIPACIÓN DE LA MARCA / MERCADO TOTAL DE LA CATEGORIA-AGUARDIENTES) * 100	PARTICIPACIÓN DE LA MARCA	Porcentaje	5.09	7	Oct-Dic (2018)
					MERCADO TOTAL DE LA CATEGORIA-AGUARDIENTES	Porcentaje			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	PARTICIPACIÓN DE LA MARCA EN EL MERCADO NACIONAL-RON VERSIÓN 2	Porcentaje	Trimestral	(PARTICIPACIÓN DE LA MARCA / MERCADO TOTAL DE LA CATEGORÍA (RONES)) * 100	PARTICIPACIÓN DE LA MARCA	Porcentaje	34.44	51	Oct-Dic (2018)
					MERCADO TOTAL DE LA CATEGORÍA (RONES)	Porcentaje			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	PRECIO UNITARIO AGUARDIENTE	Pesos	Mensual	(VENTAS TOTALES EN PESOSO / VENTAS TOTALES EN BOTELLAS)	VENTAS TOTALES EN PESOSO	Pesos	4,699.56		Enero 2019
					VENTAS TOTALES EN BOTELLAS	Pesos			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	PRECIO UNITARIO MAQUILAS	Pesos	Mensual	(VENTAS TOTALES EN PESOS / VENTAS TOTALES EN BOTELLAS)	VENTAS TOTALES EN PESOS	Pesos	0		Enero 2019
					VENTAS TOTALES EN BOTELLAS	Unidades			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	PRECIO UNITARIO RON	Porcentaje	Mensual	(VENTAS TOTALES EN PESOS / VENTAS TOTALES EN BOTELLAS)	VENTAS TOTALES EN PESOS	Pesos	12,044.66		Enero 2019
					VENTAS TOTALES EN BOTELLAS	Unidades			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	VENTAS REALES VS VENTAS ESPERADAS	Unidades	Mensual	(VENTAS REALES / VENTAS ESPERADAS) * 100	VENTAS REALES	Unidades	116.38	100	Diciembre 2018
					VENTAS ESPERADAS	Unidades			
Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente, Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	VENTAS REALES VS VENTAS ESPERADAS	Unidades	Mensual	(VENTAS REALES / Ventas Esperadas) * 100	VENTAS REALES	Unidades	54.35	100	Diciembre 2018
					Ventas Esperadas	Unidades			

Mejora del margen	Margen EBITDA V2	Porcentaje	Trimestral	(EBITDA / Ventas Totales) *100	Ventas Totales EBITDA	Pesos Pesos	28.56	12	Oct-Dic (2018)
Fortalecimiento de la gestión productiva, Fortalecimiento de la	CUMPLIMIENTO DE LA PLANEACIÓN PRODUCTIVA	Unidades	Mensual	(UNIDADES PRODUCIDAS / UNIDADES PLANEADAS) *100	UNIDADES PRODUCIDAS	Unidades	71.18	90	Enero 2019
					UNIDADES PLANEADAS	Unidades			
Fortalecimiento de la gestión productiva, Fortalecimiento de la	PEDIDOS PERFECTOS	Unidades	Mensual	(UNIDADES ENTREGADAS / UNIDADES PEDIDAS) *100	UNIDADES ENTREGADAS	Unidades	99.94	90	Diciembre 2018
					UNIDADES PEDIDAS	Unidades			
Ser una Empresa con Vocación hacia la Investigación, Innovación y Desarrollo de Productos, Conocimiento del consumidor, Conocimiento del consumidor	INVESTIGACIONES DE MERCADO	Unidades	Trimestral	INVESTIGACIONES DE MERCADO EFECTIVAMENTE REALIZADAS / Investigaciones de Mercado ordenadas por la Gerencia General y la Gerencia de Mercadeo *100	INVESTIGACIONES DE MERCADO EFECTIVAMENTE REALIZADAS	Unidades	100		Oct-Dic (2018)
					Investigaciones de Mercado ordenadas por la Gerencia General y la Gerencia de Mercadeo	Unidades			
Optimización del capital de trabajo neto operativo, Obtene	CAPITAL DE TRABAJO	Pesos	Trimestral	(Activo Corriente - Pasivo Corriente)	Activo Corriente	Pesos	128,240,408.00		Oct-Dic (2018)
					Pasivo Corriente	Pesos			
MODELO DE VALOR, Mejora del margen neto	Margen Neto V2	Porcentaje	Trimestral	(Utilidad Neta / VENTAS TOTALES) *100	VENTAS TOTALES	Pesos	23.48		Oct-Dic (2018)
					Utilidad Neta	Pesos			
Maximizar Utilidades, Mejora	Endeudamiento Total V2	Porcentaje	Trimestral	(Pasivo Total / Activos Totales) *100	Activos Totales	Pesos	60.96	56	Oct-Dic (2018)
					Pasivo Total	Pesos			
Crecimiento Internacional - Ron, Crecimiento	VENTAS REALES VS VENTAS ESPERADAS	Porcentaje	Trimestral	(VENTAS REALES / VENTAS ESPERADAS) *100	VENTAS REALES	Unidades	22.01	100	Jul-Sep (2018)
					VENTAS ESPERADAS	Unidades			
MODELO DE VALOR, Mejora del margen bruto	Margen Bruto V2	Porcentaje	Trimestral	(Utilidad Bruta / VENTAS TOTALES) *100	VENTAS TOTALES	Pesos	52.11		Oct-Dic (2018)
					Utilidad Bruta	Pesos			
MODELO DE VALOR	PRUEBA ACIDA	Unidades	Trimestral	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS) / PASIVO CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	valor	2.77	1	Oct-Dic (2018)
					PASIVO CORRIENTE	valor			
					INVENTARIOS	valor			
MODELO DE VALOR	RAZÓN CORRIENTE	Porcentaje	Trimestral	(ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE) *100	ACTIVO CORRIENTE	valor	385.81	1	Oct-Dic (2018)
					PASIVO CORRIENTE	valor			
						valor			
MODELO DE VALOR, Mejorar la rentabilidad de	RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS	Porcentaje	Trimestral	(UTILIDAD NETA / ACTIVOS TOTALES) *100	UTILIDAD NETA	valor	12.32	5.3	Oct-Dic (2018)
					ACTIVOS TOTALES	valor			
MODELO DE VALOR	RENTABILIDAD DEL	Porcentaje	Trimestral	(UTILIDAD NETA / PATRIMONIO) *100	UTILIDAD NETA	valor	31.57	12.48	Oct-Dic (2018)
					PATRIMONIO	valor			

INDICADORES OPERATIVOS 2018

Nombre proceso	Indicador	Unidad de medida	Periodicidad	Fórmula	Nombre Variable	Unidad de medida	Valor	Meta	Periodo Medido
Gestión Administrativa y Financiera, Compras y Contratación	Ahorro en el proceso contractual	Porcentaje	Mensual	((Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual) - Valor contratado (mensual)) / Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual)) * 100	Valor presupuesto asignado de la invitación (mensual)	Pesos	2.01	5	Septiembre 2018
					Valor contratado (mensual)	Pesos			
Gestión Ambiental	Cantidad de Agua Captada	Porcentaje	Mensual	(Agua Captada en la Planta de Aguas / Agua Total en las Quebradas) * 100	Agua Captada en la Planta de Aguas	Metros 3	1.8	80	Enero 2019
					Agua Total en las Quebradas	Metros 3			
Gestión Ambiental	Caudal Ecológico	Metros 3	Mensual	Oferta Hídrica - Caudal Captado	Oferta Hídrica	Porcentaje	47,174.40	80	Enero 2019
					Caudal Captado	Porcentaje			
Sistemas Integrados de Información	Cobertura de recursos TI/SI	Porcentaje	Mensual	(Usuarios con acceso a recurso informático / usuarios que requieren recurso informático) * 100	Usuarios con acceso a recurso informático	Porcentaje	86.11	90	Enero 2019
					usuarios que requieren recurso informático	Porcentaje			
Mantenimiento Documentos del Sistema Integrado de Gestión, Mejoramiento	control de documentos	Unidades	Bimestral	(Numero de solicitudes atendidas / Número de solicitudes recibidas) * 100	Numero de solicitudes atendidas	Unidades	100	100	Nov-Dic (2018)
					Número de solicitudes recibidas	Unidades			
Producción: Cadena de Suministro	Cumplimiento Plan Mantenimiento Preventivo versión 2	Porcentaje	Semestral	(# de ordenes preventivas ejecutadas / # de ordenes preventivas programadas) * 100	# de ordenes preventivas ejecutadas	Unidades	81.03	80	Jul-Dic (2018)
					# de ordenes preventivas programadas	Unidades			
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Agua de	Metros 3	Mensual				0	4,500.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Calderas (D)	Metros 3	Mensual				0	4,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Destilación	Metros 3	Mensual				0	6,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Elaboración de Licores (P)	Metros 3	Mensual				120	3,500.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Elaboración de Licores (S)	Metros 3	Mensual				465	3,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica en Administrativo	Metros 3	Mensual				90	85	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica en el Casino	Metros 3	Mensual				60	300	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica en la PTARI	Metros 3	Mensual				0	60	Mayo 2018
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica en Regeneración de	Metros 3	Mensual				0	300	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica en Regeneración de Suavizadores	Metros 3	Mensual				0	300	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Envasados	Porcentaje	Mensual				129	1,200.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Fermentación	Metros 3	Mensual				418	23,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Laboratorio (P)	Metros 3	Mensual				28	300	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Laboratorio (S)	Metros 3	Mensual				0	5	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Lavados Industriales	Metros 3	Mensual				0	4,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Oxigenos de Colombia	Metros 3	Mensual				0	13,000.00	Enero 2019
Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Retrolavado Filtros de Arena	Metros 3	Mensual				150	3,000.00	Enero 2019

Gestión Ambiental	Demanda Hídrica Retrolavado Filtros de Carbon	Metros 3	Mensual				150	2,000.00	Enero 2019
Producción: Cadena de Suministro	% de mantenimiento correctivo (versión 2)	Porcentaje	Semestral	(# de ordenes correctivas ejecutadas / # Total de ordenes de mantenimiento preventivo) *100	# de ordenes correctivas ejecutadas	Unidades	29.83	30	Jul-Dic (2018)
					# Total de ordenes de mantenimiento preventivo	Unidades			
Sistemas Integrados de Información	Disponibilidad infraestructura de red y comunicaciones	Porcentaje	Mensual	(Horas en producción / horas programadas) *100	Horas en producción	Hora	96.37	95	Enero 2019
					horas programadas	Hora			
Gestión Administrativa y Financiera	EBITDA (%)	Porcentaje	Anual	(Utilidad Operacional + Depreciaciones) / Ventas *100	Utilidad Operacional	Porcentaje	28.28		2018
					Depreciaciones	Porcentaje			
					Ventas	Porcentaje			
Mejoramiento Continuo, Auditorías Internas Integradas	EFECTIVIDAD EN EL MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS	Porcentaje	Semestral	(Nº de NO CONFORMIDADES CERRADAS / Nº de NO CONFORMIDADES PROPUESTAS) *100	Nº de NO CONFORMIDADES CERRADAS	Unidades	12		Ene-Jun (2018)
					Nº de NO CONFORMIDADES PROPUESTAS	Unidades			
Planeación, Planeación	EFICIENCIA EN LOS RECURSOS DE LOS PLANES DE ACCIÓN	Porcentaje	Trimestral	(RECURSOS EJECUTADOS / RECURSOS PROGRAMADOS) *100	RECURSOS EJECUTADOS	Pesos	32.47	75	Jul-Sep (2018)
					RECURSOS PROGRAMADOS	Pesos			
Control de Calidad, Producción: Cadena de Suministro	Estabilidad de contenido de esteres en tafias	Porcentaje	Mensual	(desviación estandar esteres tafias / promedio esteres tafias) *100	desviación estandar esteres tafias	valor	1.12	30	Enero 2019
					promedio esteres tafias	valor			
Seguridad Organizacional, Gestión Administrativa y Financiera	Índice de Inspección de Seguridad	Porcentaje	Semestral	(Índice de novedades encontradas en la información de Inspecciones de Seguridad Solucionadas / Índice de novedades encontradas en la información de Inspecciones de Seguridad Reportadas) *100	Índice de novedades encontradas en la información de Inspecciones de Seguridad Solucionadas	Unidades	57.14	80	Jul-Dic (2018)
					Índice de novedades encontradas en la información de Inspecciones de Seguridad Reportadas	Unidades			
Seguridad Organizacional, Gestión Administrativa y Financiera	Índice de novedades en el CCTV (Circuito cerrado de Televisión atendidas)	Porcentaje	Mensual	(Número de novedades atendidas / Número Total de novedades presentadas) *100	Número de novedades atendidas	Unidades	59.09	70	Diciembre 2018
					Número Total de novedades presentadas	Unidades			
Seguridad Organizacional, Gestión Administrativa y Financiera	índice de novedades resueltas reportadas por	Porcentaje	Mensual	(Novedades resueltas / Novedades presentadas) *100	Novedades resueltas	Unidades	59.09	90	Diciembre 2018
					Novedades presentadas	Unidades			
Control de residuos sólidos y peligrosos, Gestión Ambiental	Índice EMAS	Kilogramo / Mes	Mensual	Total de Residuos No Tratados que se disponen en el relleno sanitario	Total de Residuos No Tratados que se disponen en el relleno sanitario	Kilogramo	3,790.00	4,000.00	Enero 2019
Control de residuos sólidos y peligrosos, Gestión	Índice Gestión de Residuos	Porcentaje	Mensual	(Residuos Tratados / Residuos Totales) *100	Residuos Tratados	Kilogramo	99.52	80	Enero 2019
					Residuos Totales	Kilogramo			
Comunicación Institucional, Comunicación Externa	Porcentaje cumplimiento entrega de información - Boletines de Prensa	Porcentaje	Bimestral	(Número de Informes entregados / Número de Informes Programados) *100	Número de Informes entregados	Unidades	146	100	May-Jun (2018)
					Número de Informes Programados	Unidades			
Comunicación Institucional, Comunicación Interna	Porcentaje cumplimiento entrega de información - BOLETÍN INTERNO ILCAL	Porcentaje	Bimestral	(Número de Informes entregados / Número de Informes Programados) *100	Número de Informes entregados	Unidades	128.57	100	May-Jun (2018)
					Número de Informes Programados	Unidades			
Comunicación Institucional	PORCENTAJE DE ENCUESTAS INTERNAS DILIGENCIADAS	Porcentaje	Semestral	(NUMERO DE ENCUESTAS DILIGENCIADAS / NUMERO DE ENCUESTAS PROYECTADAS) *100	NUMERO DE ENCUESTAS DILIGENCIADAS	Unidades	95.71	80	Jul-Dic (2018)
					NUMERO DE ENCUESTAS PROYECTADAS	Unidades			
Gestión del Talento Humano	Porcentaje de Reclamos	Porcentaje	Mensual	(Número de colaboradores con reclamos reales / Número total de colaboradores de la empresa) *100	Número de colaboradores con reclamos reales	Unidades	0	10	Diciembre 2018
					Número total de colaboradores de la empresa	Unidades			
Comunicación Institucional	PORCENTAJE ENCUESTAS EXTERNAS DILIGENCIADAS	Porcentaje	Semestral	(NUMERO ENCUESTAS EXTERNAS DILIGENCIADAS / NUMERO ENCUESTAS PROYECTADAS) *100	NUMERO ENCUESTAS EXTERNAS DILIGENCIADAS	Unidades	80.65	80	Jul-Dic (2018)
					NUMERO ENCUESTAS PROYECTADAS	Unidades			
Producción: Cadena de Suministro, Gestión de	Recursos invertidos Logística (sin austar por IPC)	Pesos	Trimestral	Costo	Costo	Pesos	27,641,631,500.00	-10	Oct-Dic (2018)
Elaboración de Licores, Producción: Cadena de Suministro	REPROCESO DE LICOR	Porcentaje	Mensual	(Licor reprocesado / Licor total envasados) *100	Licor reprocesado	Litros	0	1	Enero 2019
					Licor total envasados	Litros			
Ventas Nacionales, COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIO	VARIACION EN VENTAS	Porcentaje	Mensual	((Ventas periodo actual / Ventas periodo anterior) - 1) *100	Ventas periodo actual	Unidades	151.72	19	Enero 2019
					Ventas periodo anterior	Unidades			



INFORME INDICADORES DE LA GESTIÓN AÑO 2018

Con base en los objetivos del proceso y /o subproceso para la vigencia del año 2018, cada líder es responsable de su medición, seguimiento e interpretación, situaciones que se plantean en este informe reflejando la evaluación de la gestión de la Industria Licorera de Caldas a través de sus 71 indicadores (28 estratégicos y 43 operativos).

Para una mayor comprensión, el análisis se realiza desde dos perspectivas institucionales:

1. Por objetivo estratégico
2. Por el objetivo del Proceso

Autoevaluación

Determinar los avances de la ejecución física de la Industria Licorera de Caldas, a través de sus indicadores de gestión y establecer las causas o impedimentos en el cumplimiento, con el fin de adelantar acciones correctivas, preventivas y de mejora que permitan alcanzar los resultados planificados.

Metodología

El seguimiento a la gestión de la Industria Licorera de Caldas se realiza a través del monitoreo de metas programadas, y se mide por medio de los indicadores fuente de información, en el aplicativo MOP (Modelo de Operación por Procesos) con una periodicidad semanal, mensual, bimestralmente, trimestralmente, semestralmente y/o anual, por parte de los responsables de los procesos y/o subprocesos; dicha información permite determinar el porcentaje de avance o cumplimiento y el resultado.

Resultados vigencia 2018

1. Por objetivo estratégico

Acatando la Resolución número 0642 de agosto 04 de 2016, siendo esta el acto administrativo que adopta el Plan Estratégico de la Industria Licorera de Caldas 2016 – 2020.

La Resolución 0642 integra los elementos estratégicos organizacionales cuyo cumplimiento por parte de los servidores públicos adscritos a la empresa es de carácter obligatorio, en las etapas de ejecución, seguimiento y evaluación; es por

lo anterior que se pone en marcha la estrategia de “Ajustar el Balanced Score Card al nuevo esquema del Plan Estratégico y Generar cultura permanente “.

Los indicadores estratégicos son parámetros cualitativos y/o cuantitativos que definen los aspectos relevantes sobre los cuales se lleva a cabo la evaluación para medir el grado de cumplimiento de los objetivos planteados en términos de eficiencia, eficacia y calidad, para coadyuvar a la toma de decisiones y corregir o fortalecer las estrategias y la orientación de los recursos.

Para el año 2018 fueron 28 indicadores estratégicos distribuidos así:

(9) de carácter mensual

(16) de carácter trimestral

(2) de carácter semestral

(1) Anual

El BSC en la ILC como herramienta que orienta el cumplimiento de la misión a través de habilidades y conocimientos específicos de los colaboradores hacia el logro de las metas estratégicas, para el año 2018 se evidencia un avance significativo en el desempeño de las perspectivas: financiero, conocimiento del cliente, procesos internos de negocios, aprendizaje y crecimiento.

2. Por el objetivo del Proceso y/o Subproceso (Operativos)

Los indicadores operativos son rutinarios, específicos como: realización de tareas, levantamiento de información, registros de datos, actividades relacionadas con el cumplimiento del objetivo planteado en cada proceso y/o subprocesos. Se presentan 43 indicadores de los cuales están distribuidos así:

1 de carácter anual,

6 de carácter semestral,

2 de carácter trimestral,

3 de carácter bimestral y

31 de carácter mensual.

Finalmente, esta herramienta permite medir la gestión realizada combinando indicadores financieros con no financieros logrando así un balance entre el desempeño de la Industria Licorera de Caldas día a día y la construcción de un

futuro promisorio, cumpliendo así la misión organizacional y por este motivo, es muy importante establecer en cada caso que es lo que hay que controlar y cómo hacerlo. En general el Cuadro de Mando constata en forma clara, cuales son las variables o aspectos claves más importantes a tener en cuenta para la correcta medición de la gestión en un área determinada o en un nivel de responsabilidad concreto, que las variables puedan ser cuantificadas de alguna manera a través de los indicadores precisos, y en los periodos de tiempo que se consideren oportunos, siendo necesaria la comparación entre lo previsto y lo realizado, extrayendo de algún modo la diferencias positivas o negativas que se han generado, es decir, las desviaciones producidas y ofrecer soluciones cuando así sea necesario.

Finalmente, es importante aclarar que para el año 2019, se realizará un ejercicio de redefinición, cambios y/o creaciones de indicadores tanto operativos como estratégicos, conforme al nuevo mapa de procesos que implementará la ILC, con el fin de tener una cadena de valor que le permita a la empresa ser más eficiente en el desarrollo de su objeto.