



INFORME DE GESTIÓN
Consolidado a Junio 30 de 2014

JORGE IVÁN OROZCO HOYOS
Gerente General
Industria Licorera de Caldas

Manizales, octubre 30 de 2014

Junta Directiva Actual

Julián Gutiérrez Botero
Presidente

Sohe Muñoz Orozco
Secretaria de Hacienda

Guillermo Arango Gutiérrez
Consejero Principal

Néstor Buitrago Trujillo
Consejero Principal

Gabriel Hernán Ocampo Mejía
Consejero Principal

José Fernando Salazar Echeverri
Consejero Principal

Gerentes

Jorge Iván Orozco Hoyos
Gerente general

Ángela María Ríos Quintero
Gerente Administrativo (E)

Jhon Mario Escobar Cardona
Gerente Financiero

Andrés Elías Borrero Manrique
Gerente de Mercadeo

Andrés Elías Borrero Manrique
Gerente Comercial (E)

Ramiro González Restrepo
Gerente Técnico

INFORME DE GESTIÓN

Consolidado a Junio 30 de 2014

Tabla de Contenido

1. ¿QUÉ ES LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS?
2. MARCO INSTITUCIONAL
 - Misión
 - Visión
 - Objetivo General
 - Objetivos Específicos
 - Decálogo de valores
 - Principios Corporativos
 - Valores
 - Política integrada de gestión
3. PLAN ESTRATÉGICO 2012-2015
4. DESARROLLO DE LA PRESENTACIÓN DEL INFORME
5. GERENCIA ADMINISTRATIVA
6. GERENCIA DE MERCADEO
7. GERENCIA COMERCIAL
8. GERENCIA TÉCNICA
9. GERENCIA FINANCIERA
10. ANEXOS

1. ¿Qué es la Industria Licorera de Caldas ?

Según la Ordenanza No.742 del 21 de agosto de 2014, la Industria Licorera de Caldas, es una empresa industrial y comercial del Estado, del sector descentralizado que desarrolla actividades de naturaleza industrial y comercial. También, realiza acciones de gestión económica, conforme al derecho privado del orden departamental, dotada de personería jurídica, autonomía administrativa, financiera y capital independiente, vinculada a la Secretaría de Hacienda del departamento de Caldas.

Para todos los efectos legales, la empresa podrá utilizar la sigla ILC.

Órganos de Dirección y Administración

La dirección y administración de la Industria Licorera de Caldas, estará a cargo de una Junta Directiva, máxima autoridad de la empresa y administrada por un Gerente General, quien es su representante legal. Acorde con el artículo 7º de la Ordenanza 742 de 2014.

Integración de la Junta Directiva

Según el artículo 8º de la ordenanza 742 de 2014, este órgano de dirección lo conforman:

- El Gobernador del Departamento o su delegado, quien la preside.
- El Secretario de Hacienda Departamental.
- Cuatro (4) representantes, con sus respectivos suplentes personales, designados directamente por el Gobernador.

Calidad de los miembros

Tal y como lo establece el artículo 10 de la ordenanza precitada.

Los miembros de la Junta Directiva, aunque ejercen funciones públicas, por ese solo hecho no adquieren la calidad de empleados públicos; su responsabilidad, lo mismo que sus incompatibilidades, inhabilidades, conflicto de intereses y prohibiciones, se regirán por las disposiciones aplicables a los establecimientos públicos.

Actuaciones de los miembros

Todos los miembros de la Junta Directiva deberán obrar consultando las políticas y el interés de la Industria Licorera de Caldas. (Artículo 11 Ordenanza 742 de 2014)

Presidencia de la Junta Directiva

La Presidencia de la Junta Directiva corresponde al Gobernador. En su ausencia la asumirá el Secretario de Hacienda del Departamento. (Artículo 12 Ordenanza 742 de 2014)

Periodicidad de las reuniones

La Junta Directiva se reunirá ordinariamente una (1) vez al mes y extraordinariamente cuando sea convocado por su Presidente o por el Gerente General de la Industria Licorera de Caldas. La convocatoria a sesiones deberá hacerse mediante citación a cada uno de los miembros de la Junta Directiva, a la dirección física o electrónica que ellos hayan registrado para tal fin. (Artículo 14 Ordenanza 742 de 2014)

Decisiones de la junta directiva

Las decisiones de la Junta Directiva se denominarán acuerdos, éstos y las actas de las sesiones de la misma se suscribirán por el Presidente y el Secretario, se numerarán en orden sucesivo, por anualidades, con indicación del día, mes y año en que se expidan, estarán bajo la custodia del Secretario de la Junta Directiva. (Artículo 19 Ordenanza 742 de 2014)

2. Marco Institucional

El marco institucional está sustentado en las resoluciones 1168 del 28 de diciembre de 2012 por medio de la cual se adopta el Plan Estratégico para la Industria Licorera de Caldas ILC 2012 – 2015 y la resolución No. 0058 del 31 de enero de 2014 por medio de la cual se adiciona el Plan Estratégico para la Industria Licorera de Caldas 2012 -2015

Misión

Generar recursos para el bienestar de los habitantes del Departamento de Caldas, a través de la producción y comercialización de licores, alcoholes y otros productos de reconocida calidad, consumidos en Colombia y el mundo.

Visión

En el 2015 la ILC será una empresa modernizada integralmente, con estrategias que impacten, corrijan problemas coyunturales y permitan asumir de manera eficiente los retos estructurales, garantizando sostenibilidad.

Objetivo General (Artículo 4 Ordenanza 742 de 2014)

La Industria Licorera de Caldas, tiene por objeto la producción, introducción, venta y comercialización de alcoholes y de licores sujetos al monopolio departamental, así como la de todos los productos y subproductos que elabore en cumplimiento de su actividad; Además, podrá importar o distribuir cualquier clase de licores destilados o no destilados y productos alimenticios tales como: cerveza, whisky, vodka, cremas de whisky, alcopops, aperitivos, vinos, jugos naturales, bebidas refrescantes y bebidas espirituosas.

Igualmente, podrá importar y vender licores nacionales, extranjeros y dedicarse a la transformación, comercialización o distribución de otros productos similares, afines o complementarios, de envasado y comercialización de agua natural, agua con gas y agua saborizada, entre otros.

Mediante la explotación económica del monopolio de arbitrio rentístico de que es titular el Departamento de Caldas, consagrado en el artículo 336 de la Constitución Política y las normas pertinentes que lo regulan y desarrollan, se obtienen rentas para ser trasladadas al Tesoro General del Departamento de Caldas, en los porcentajes que se indiquen, destinadas preferencialmente a los servicios de salud y educación.

Objetivos Específicos:

1. Fabricar, producir, introducir, distribuir, vender alcoholes, sus derivados y licores destilados sujetos al monopolio Departamental, lo mismo que cualquier otro producto o subproducto relacionado con el mismo, así como toda clase de bebidas destiladas o fermentadas, espirituosas, esencias y demás componentes y subproductos de los licores y perfumes.
2. Transformar, comercializar o distribuir otros productos similares, afines o complementarios a los de su objeto social, envasar y comercializar agua natural, con gas y saborizada.
3. Adquirir dentro o fuera del Departamento o en el extranjero materias primas, licores y demás especies relacionadas con el monopolio de producción de licores, mediante compra o intercambio de sus productos por aquellos.
4. Distribuir, vender y comercializar sus productos y cualquier otro producto o subproductos relacionados, en el país y en el exterior.
5. Adecuar, mejorar, adquirir, instalar o trasladar las plantas que permitan la producción de alcohol etílico y de licores, para el desarrollo de sus actividades.
6. Suscribir acciones en sociedades que persigan fines iguales o semejantes y crear, constituir y/o formar parte en sociedades que tengan objetos similares, afines o complementarios.
7. Celebrar toda clase de contratos o negocios que se relacionen con la finalidad y actividades de la empresa.
8. Desarrollar otras actividades económicas que satisfagan su propia demanda de materias primas o insumos, y propender por el desarrollo de empresas y micro-

empresas, que puedan proporcionarle materiales y servicios necesarios para el logro de sus objetivos.

9. Adquirir, enajenar, arrendar, pignorar o dar en garantía bienes inmuebles, de acuerdo con el reglamento general que adopte la Junta Directiva conforme a la ley y a las normas legales vigentes.
10. Tomar dinero en préstamo, con o sin garantía de los bienes de la Empresa. Girar, endosar, aceptar, protestar, cancelar, pagar y recibir cheques, letras de cambio, pagarés o cualquiera otra clase de instrumentos negociables, y en general celebrar el contrato comercial de cambio en todas sus manifestaciones, así como negocios de toda clase con entidades bancarias o de crédito.
11. Celebrar y ejecutar toda clase de actos y contratos conducentes al funcionamiento de sus fábricas e instalaciones, como los necesarios para el desarrollo de su objeto, de conformidad con la Ley.
12. Organizar con criterio comercial la fabricación, la distribución y la venta de todos sus productos, con sujeción a las disposiciones legales vigentes.
13. Suscribir acciones, hacer aportes sociales o vincularse en cualquier forma a sociedades que persigan objetos iguales, semejantes o complementarios, que produzcan y/o comercialicen elementos indispensables para la fabricación de alcoholes y/o licores o tengan relación directa con la producción de alcoholes y/o licores de la Empresa o su comercialización o venta.
14. Incluir dentro de los procesos de planeación de la empresa la investigación para el desarrollo de nuevos productos y procedimientos, para la venta de nuevas tecnologías en licores y otros productos.
15. Formar parte o integrar asociaciones o fundaciones que velen por la conservación del medio ambiente en el área de influencia.
16. Ejercer todas aquellas actividades y realizar todas aquellas labores convenientes para la buena marcha de la Empresa, o que por ley estén o le sean asignadas dentro de su especialización industrial, comercial y las que surjan de su objeto.

Decálogo de valores

Se constituye como el marco de referencia de todo funcionario que preste sus servicios bajo cualquier modalidad de vínculo laboral, en la Industria Licorera de Caldas, adoptando unos valores, prácticas y acciones éticas que deba observar.

El decálogo de valores en la ILC, es un imperativo y un mandato constitucional para los servidores públicos; en consecuencia, están obligados a cumplir estrictamente los principios, valores del orden constitucional y a servirse de ellos como guía rectora de su conducta, toda vez que el comportamiento de los funcionarios sea la base en la que se fundamenta la confianza de un Gobierno, los ciudadanos esperan que a través de sus funcionarios, el Estado satisfaga sus necesidades.

El reconocimiento y formalización de unos principios y directrices, expresados en el documento de ética de la Industria Licorera de Caldas, fomentará una cultura de probidad, para la realización de una gestión eficiente, eficaz, efectiva y con calidad.

El decálogo de valores de la ILC, fue adoptado mediante resolución No. 01013 del 7 de octubre de 2011.

Adicionalmente se han formulado los siguientes principios corporativos:



Valores

Se entiende por valores aquellas formas de ser y de actuar de las personas, que son altamente deseables como atributos o cualidades nuestras y de los demás, por cuanto posibilitan la construcción de una convivencia gratificante en el marco de la dignidad humana. Los valores éticos establecidos como guía para actuar en la Industria Licorera de Caldas son:

- Honestidad.
- Transparencia.
- Confianza.
- Respeto.
- Compromiso.
- Actitud de servicio.
- Pertenencia.
- Responsabilidad.

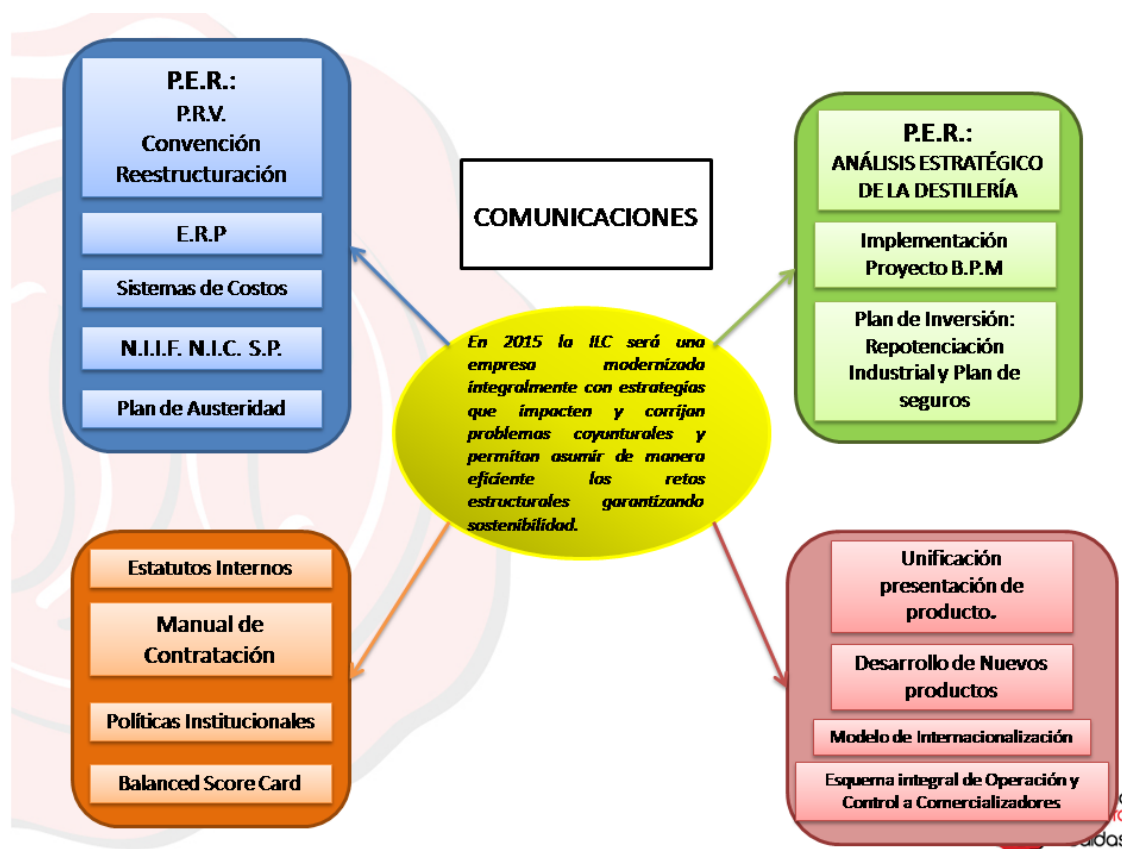
Todos estos valores y principios van dirigidos a la generación de confianza en la comunidad, propiciando una cultura de eficiencia en el manejo de los recursos públicos.

Política Integrada de Gestión

En la ILC estamos comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes, con licores y alcoholes de excelente calidad, a través de un comercio legítimo, manteniendo condiciones de seguridad y salud para empleados y partes interesadas, apuntando al Desarrollo Sostenible como factor fundamental en todas las actividades, cumpliendo con la normatividad vigente y enfocados hacia el mejoramiento continuo, para alcanzar nuestra razón de ser: generar recursos para el bienestar y progreso de los ciudadanos del Departamento de Caldas.

3. Plan Estratégico 2012 – 2015





P.E.R: Plan Estratégico de Reestructuración

P.R.V: Plan de Retiro Voluntario

E.R.P: Enterprise Resource Planning. Sistema de planeación de recursos empresariales.

N.I.I.F: Norma Internacional de Información Financiera

N.I.C. S.P. Norma Internacional de Contabilidad en el Sector Público

Objetivo general

El plan estratégico empresarial de la Industria Licorera de Caldas, direcciona la organización de acuerdo con su misión, visión, política, objetivos estratégicos de calidad, entre otros, de manera eficiente y eficaz, lo que conlleva a que el plan sea flexible permitiendo las modificaciones necesarias.

Objetivos específicos

- Incrementar ingresos operacionales.
- Disminuir costos y gastos.

- Fomentar la innovación.
- Incrementar el portafolio de productos de la ILC.
- Optimizar la utilización de la capacidad instalada.
- Modernizar tecnológicamente los procesos productivos.
- Posicionar las marcas y los productos en los mercados nacionales e internacionales.
- Apertura de mercados internacionales.
- Fortalecer los canales de comunicación internos y externos.
- Supervisar y controlar el proceso de distribución.
- Promover la cultura y el servicio al cliente.
- Seleccionar, incorporar y mantener personal idóneo.
- Fortalecer las competencias del talento humano.
- Desarrollar estrategias de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

4. DESARROLLO DE LA PRESENTACIÓN DEL INFORME

INTRODUCCION GERENTE GENERAL ILC

INFORME DE GERENCIAS ILC

***ADMINISTRATIVA
MERCADERO
COMERCIAL
TÉCNICA
FINANCIERA***

5. GERENCIA ADMINISTRATIVA

Objetivo

Dirigir, coordinar y controlar la ejecución y gestión de los asuntos gerenciales y administrativos internos, relacionados con la operación de los procesos y responsabilidades a cargo de la empresa.

Administrar el Desarrollo Humano y la Calidad de Vida de sus Servidores, a fin de lograr mayor eficiencia, eficacia en las tareas y operaciones normales de la Industria Licorera de Caldas. Así mismo es la encargada de administrar las áreas de: Bienes y Servicios, Programa de Seguros, Vigilancia, Seguridad Industrial, Salud Ocupacional, Contratación e Informática.

Sus objetivos específicos son:

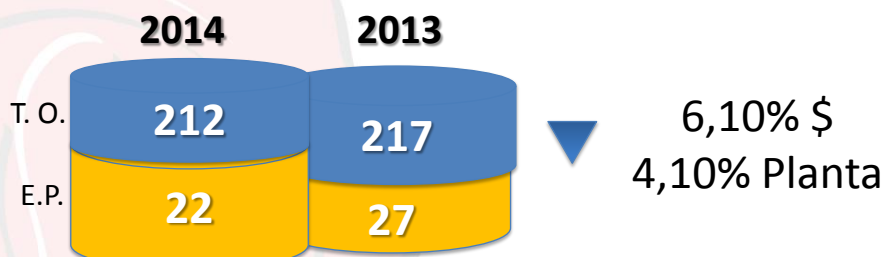
- Promover la cultura de servicio al cliente.
- Seleccionar, incorporar y mantener personal idóneo.
- Fortalecer las competencias del talento humano.
- Desarrollar estrategias de la Responsabilidad Social Empresarial.

La ILC a junio 30 de 2014, contaba con una planta de personal de 234 personas (empleados públicos 22 y trabajadores oficiales 212), el valor de la nómina acumulada asciende a un monto de \$6.701.210.544; comparativamente para la vigencia 2013 ascendían a 244 los empleos (empleados públicos 27 y trabajadores oficiales 217), con un valor de nómina a la misma fecha de \$7.136.375.924; la reducción con respecto al año anterior, obedece a que adquirieron su estatus de pensionados.

Durante el primer semestre, los cargos que han quedado vacantes, no se han provisto con el fin de ir ajustando los gastos, en busca de asegurar una mayor viabilidad de la ILC, reasignando estas labores en los empleos de la planta de personal.

A junio 30 de 2014

PLANTA DE PERSONAL



PLANTA DE PERSONAL	2014	2013	VARIACIÓN \$	VARIACIÓN %
TOTAL NOMINA	\$ 6.701.210.544	\$ 7.136.375.924	\$ (435.165.380)	-6,10%
Trabajadores Oficiales	212	217	(5)	-2,30%
Empleados Públicos	22	27	(5)	-18,52%
TOTAL CARGOS	234	244	(10)	-4,10%



El área de Gestión Humana durante el primer semestre del año 2014, ejecutó en cumplimiento de los derechos convencionales y otros beneficios, de los cuales se han favorecido los trabajadores oficiales junto con su grupo familiar y los empleados públicos:

Concepto para 212 Trabajadores Oficiales	Valor
Auxilios Educativos (primaria, secundaria, pregrado y posgrado)	\$ 42.504.000
Auxilios por maternidad	\$ 1.232.000
Transferencia Fondo Rotatorio Vivienda	\$ 258.720.000
Gastos de representación sindical	\$ 28.265.600
Derechos Convencionales	\$ 330.721.600
Concepto Otros beneficios Trabajadores Oficiales y Empleados Públicos	Valor
Plan complementario de salud:	\$ 810.289.215
Alimentación 85% asumido por la ILC	\$ 164.145.135
Capacitación	\$ 2.205.200
Transporte	\$ 69.578.000
Total Otros beneficios	\$ 1.046.217.550
TOTAL BENEFICIOS CONVENCIONALES Y OTROS BENEFICIOS PARA TO Y EP	\$ 1.376.939.150

El total de los beneficios a junio 30 de 2014, asciende a:\$1.376.939.150

El Fondo Rotatorio de Vivienda a Junio 30 de 2014, ha desembolsado \$666.617.000 con destino a créditos.

La ILC se encuentra asegurada totalmente, el programa de seguros para la vigencia de 2014 tiene un valor \$5.152.808.170. Ejecutado el 100% el cual protege la planta, maquinaria y equipos entre otros.

En vigilancia, se ha invertido a junio 30 de 2014, \$271.264.212 cubriendo la totalidad de las instalaciones de la ILC, incluyendo vigilancia tecnológica en lugares donde la vigilancia física no está presente.

Con relación al Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo (Ley 1562 de 2012) se han mitigado riesgos: osteomuscular, coronario, auditivo, biológico y buenas prácticas de manufactura mediante acciones de prevención, control de riesgos y rehabilitación – reinserción integral laboral.

La contratación está enfocada, al aseguramiento del buen funcionamiento comercial, de mercadeo, administrativo y técnico. A 30 de junio de 2014 se suscribieron 176 contratos por un monto total de \$38.481.277.071, con esta suma se ha garantizado el desarrollo de los diferentes procesos: Mercadeo, Comercial, Técnico, Administrativo y Financiero.

Contratos	Total
Administrativa	41
Financiera	3
Mercadeo	80
Comercial	1
Técnica	45
Programa de Seguros	3
Total Contratos	173
Valor Total	38.481.277.071,00

El proceso de informática apoya la gestión de la ILC, a través de la cobertura de Tecnologías de la Información y Comunicación, (Hardware, Software y Telecomunicaciones) contribuyendo con la disponibilidad, integridad y confiabilidad de la información.

SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN - SIG

El Sistema Integrado de Gestión de la Industria Licorera de Caldas esta implementado y conformado por las normas ISO 9001 Sistema de Gestión de la Calidad, OHSAS 18001 Sistema en 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 y el MECI Modelo Estándar de Control Interno para las Organizaciones del Estado.

EL SIG, esta soportado a través del Habilitador Informático Modelo de Operación por Procesos MOP, manejando el control de los documentos del Sistema de Gestión de la Calidad, el seguimiento de cada uno de los objetivos de los Procesos con los indicadores de gestión, el seguimiento a los diferentes riesgos asociados a los procesos.

CERTIFICACIONES

- BUSINESS ALLIANCE FOR SECURE COMMERCE-SIGLA BASC.
- Se renovó el Sello ICONTEC NTC 278 Ronas y NTC 411 Aguardientes. En proceso certificación en NTC 1035 Cremas.

- Estudio de Características Fisicoquímicas y sensoriales de muestras para compra de alcohol extra-neutro y tafias.
- Se realizó la capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) a todo el personal manipulador de materias primas y productos.
- Se elaboraron todos los procedimientos para los programas pre requisito de BPM estipulados en el Decreto 1686 de 2012

Actualmente la empresa está tramitando la recertificación de las siguientes normas:

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

Se destaca el reconocimiento a nivel internacional premio de iTQi otorgado al proceso Técnico de la ILC.

iTQi 2014

Producto	Medalla Obtenida
Ron Viejo de Caldas Gran Reserva Especial	GRAND GOLD
Ron Viejo de Caldas Carta de Oro - Añejo 8 Años	SILVER

Así mismo la ILC adelanta la actualización del MECI Modelo Estándar de Control Interno versión 2014

6. GERENCIA DE MERCADEO

Objetivo

Establecer relaciones estratégicas entre la Industria Licorera de Caldas y su entorno, dentro de un marco de satisfacción de las expectativas de sus clientes, creación de valor, desarrollo sostenible de la Industria Licorera de Caldas y de sus marcas.

Sus objetivos son:

- Proyectar la Estrategia de Mercadeo de la ILC
- Estructurar el Plan Estratégico de Mercadeo, integrando las acciones de los distribuidores, a las políticas de la ILC.
- Desarrollar los mercados de los productos de la ILC, a través de las inversiones y contratos publicitarios, suscritos con los distribuidores.
- Desarrollar las marcas de la ILC, a través de estrategias alineadas con los hábitos, gustos y preferencias de los consumidores.
- Desarrollar los canales ON y OFF TRADE, para mejorar la relación con los compradores de los productos de la ILC.
- Evaluación y seguimiento a las inversiones publicitarias, con el propósito de optimizar los recursos.

ESTRATEGIAS DE MERCADEO 2014

Incrementar la participación del Aguardiente en el mercado nacional.

Recuperar liderazgo en la categoría de Ronces en el mercado nacional.

Siembra de productos: Ronces Especiales, Cheers, Otros licores.

PILARES DE EJECUCIÓN:

Conocimiento y acercamiento al consumidor.

Activación y promoción continua de marca, perfil 60% (1Sem) 40% (2Sem) 70% consumo - 30% publicidad.

Innovación, desarrollo y diferenciación.

Modelos de inversión: ATL/BTL (medios tradicionales y activaciones de marca)
INVERSIÓN NACIONAL Y LOCAL.

EJECUCIONES ESTRATEGICAS

GESTIÓN DE LOS PLANES Y ACCIONES DE MERCADEO 2014

Contratos Publicitarios

La ILC suscribió 23 contratos para la promoción de sus productos, antes del 24 de enero (Ley de Garantías), para:

Activaciones de Marca

Publicidad Exterior (vallas, avisos luminosos)

Fiestas Patronales

Conciertos

La ILC se vincula a las fiestas patronales de los municipios en el Departamento de Caldas, a través del distribuidor de la zona respectiva, para promocionar y vender los productos de la ILC. De igual forma se apoyan las fiestas en otros departamentos.

La ejecución de los planes de acción, incluyó activaciones de marca durante la temporada del Mundial de Fútbol 2014, en las diferentes zonas donde se comercializan los productos de la ILC (ronpiriña, estuches promocionales, toma de sitios de consumo con garotas, arbitron), lo cual incentivó la rotación de producto; en Aguardiente Cristal en un 54% y en RVC en un 12%.

Se viene realizando acompañamiento a la ejecución de los planes de acción, con miras a optimizar los recursos de dichas inversiones.

Se conceptualizaron las campañas de Aguardiente Cristal y RVC.

Licor Comercial

Corresponde al porcentaje por compra de producto y es administrado por el distribuidor, para:

- Apoyo y compra de exclusividades en sitios de consumo
- Plan fidelización canal TAT
- Exhibiciones de producto
- Medios locales

Inversión Propia

Corresponde al 6% del valor de las compras del distribuidor, para:

- Impulso y degustación
- Material logístico y Merchandising
- Plan incentivo mayoristas
- Logística de eventos

Plan de Degustación

Mediante Acuerdo No. 023 -2013 vigente, de la Junta Directiva se aplicaron los porcentajes de Licor de Degustación, destinados para la promoción de los productos de la empresa, previa presentación y aprobación por parte de la ILC, de los planes de degustación semestrales.

Los planes de degustación se discriminan por municipio, cantidad, producto, referencia, actividad, fecha y canal.

FERIA DE MANIZALES 2014

- La ILC se vinculó publicitariamente a la Feria de Manizales 2014, con una inversión que la posiciona como Patrocinadora de este evento. Lo anterior en razón a su inquebrantable compromiso con la ciudad de Manizales.
- La vinculación a la Feria de Manizales se cristalizó a través de la compra de espacios publicitarios al Instituto de Cultura y Turismo de Manizales y a Cormanizales, asegurando la presencia de sus marcas en los eventos que contaban con la participación de adultos. La participación en la Feria de Manizales le significó a la empresa un incremento en ventas hasta del 15%.

Proyecto de unificación de la imagen de las marcas de la ILC (presentación actual).

ANTECEDENTES:

Necesidad de:

Unificar la imagen de los productos, tanto en el mercado nacional como en el mercado exterior.

Modernizar la presentación de envase y etiqueta, con conceptos actuales para atraer al consumidor.

Mejorar los rendimientos en las líneas de producción, para hacer más eficientes los procesos y por ende, reducir costos.

Innovar, en el portafolio de productos de la ILC.

Aplicar nuevos conceptos, alineados a nuevos productos.

RON VIEJO DE CALDAS

- Envases diferentes para el mercado colombiano.
- Envases diferentes para el mercado externo

AGUARDIENTE CRISTAL

- Diferentes formatos de envase.
- Extensiones de línea y ediciones especiales.

PRESENTACIÓN ACTUAL DE LOS PRODUCTOS DE LA ILC





RECOBRANDO LA MEMORIA PARA CRECER, VENDER, VENDER Y VENDER

MEDIOS PUBLICITARIOS PARA LA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS ILC.

El área de mercadeo diseñó el Plan de Medios para asegurar la promoción de los productos del portafolio, a través de:

- Medios Radiales: RCN – Caracol – Olimpica – Prensa Independiente .
- Medios Impresos: Semana – Soho – Revista Avianca –La Patria
- Medios Audiovisuales: Fox – Telecafé.
- Medios No Convencionales: Facebook, Youtube, Instagram, Twitter.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La publicidad de los productos de la ILC y los eventos se realizan con criterios de Responsabilidad Social Empresarial: consumo responsable de bebidas alcohólicas, prohibición de expendio a menores de edad y advertencias de riesgo para la salud por el consumo excesivo.

7. GERENCIA COMERCIAL

Objetivo:

Diseñar estrategias, planes, programas aplicación de normas y estándares de seguridad, proyectos comerciales de mercadeo y ventas para el lograr posicionamiento de los productos de la Industria Licorera de Caldas en los mercados nacionales e internacionales.

Sus objetivos son:

- Proyectar la Estrategia Comercial de la empresa

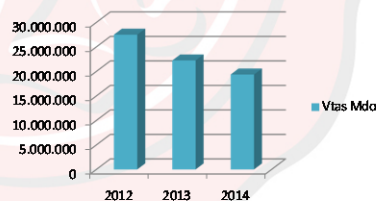
- Administrar los canales de comercialización de los productos de la ILC.
- Administrar y evaluar el desempeño comercial de los distribuidores, en virtud de los contratos de compraventa suscritos.
- Establecer canales de comunicación con las autoridades de los diferentes departamentos, para garantizar el ingreso de nuestros productos.
- Evaluación y seguimiento a los planes de compra de los distribuidores, en procura del cumplimiento de las metas comerciales.
- Coadyuvar al abastecimiento de los canales, a través de los planes de compra de los distribuidores.
- Plantear políticas comerciales, para incentivar el cumplimiento de los presupuestos de ventas.

COMPORTAMIENTO MERCADO NACIONAL DE AGUARDIENTES 30 JUNIO 2012 - 2014 ACIL

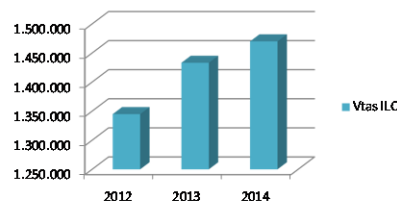
LICORERA	2012	2013	VAR. %	2014	VAR. %
FLA	14.453.974	11.541.796	-20%	9.827.169	-15%
ILC	1.344.871	1.433.150	7%	1.469.983	3%
CUNDINAMARCA	6.167.246	5.401.795	-12%	5.843.412	8%
VALLE	1.733.973	943.117	-46%	186.854	-80%
OTROS	3.793.778	2.918.875	-23%	2.042.259	-30%
TOTAL	27.493.842	22.238.733	-19%	19.369.677	-13%

UR 750 ML

Tendencia Mercado



Tendencia ILC

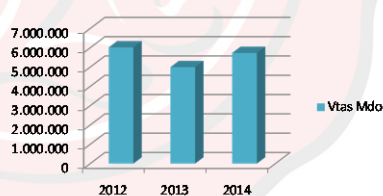


COMPORTAMIENTO MERCADO NACIONAL DE RONES JUNIO 30 2012-2014 ACIL

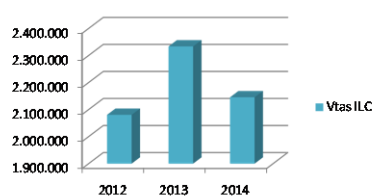
LICORERA	2012	2013	VAR. %	2014	VAR. %
FLA	3.520.684	2.346.410	-33%	3.202.145	36%
ILC	2.080.503	2.333.595	12%	2.145.412	-8%
CUNDINAMARCA	298.433	294.589	-1%	323.232	10%
VALLE	30.600	3.084	-90%	15.961	418%
OTROS	91.560	19.279	-79%	46.648	142%
TOTAL	6.021.780	4.996.957	-17%	5.733.398	15%

UR 750 ML

Tendencia Mercado



Tendencia ILC



COMPARATIVO MERCADO NACIONAL VS ILC 30 DE JUNIO DE 2014

CATEGORÍAS	COMPORTAMIENTO NACIONAL DEL MERCADO	COMPORTAMIENTO VENTAS ILC ACUMULADO
RONES	15%	-8%
AGUARDIENTES	-13%	3%



ANALISIS DE VENTAS

Según ACIL las ventas acumuladas a 30 de Junio 2014 con respecto al 2013, presentan el siguiente comportamiento:

La ventas de la categoría de Aguardientes, entendida como las ventas acumuladas de este producto de las diferentes licoreras nacionales, presentan un decrecimiento del 13%, mientras que las ventas de los aguardientes de la ILC presentan un crecimiento de 3%.

Las ventas de la categoría de Ronces, entendida como las ventas acumuladas de este producto de las diferentes licoreras nacionales, presentan un crecimiento del 15%, mientras que las ventas de Ron de la ILC presentan un decrecimiento del 8%; sin embargo se debe destacar el buen comportamiento de las ventas en los mercados de: Cundinamarca, Cauca, Meta.

COMO HECHO POSTERIOR EL COMPORTAMIENTO DE VENTAS

Julio - Agosto 2014

Es de destacar que en este periodo 2014, con respecto a las ventas del año inmediatamente anterior, los aguardientes de la ILC presentan un positivo comportamiento, frente al comportamiento de la categoría nacional de aguardientes; al cierre de 30 de agosto, Aguardiente Cristal crece un 35% mientras que la categoría decrece un 8.45%.

En relación con las ventas de rones, la categoría crece un 16%, mientras que el Ron Viejo de Caldas crece un 13%, con respecto al año inmediatamente anterior.

TAREAS EN EJECUCIÓN

Gestión con las autoridades de los departamentos de la Costa Atlántica, para activar el ingreso de los productos de la ILC a esta importante zona, de gran impacto comercial en las categorías de aguardientes y rones nacionales, buscando mejorar la participación en ventas de los productos de la ILC.

Gestión ante diferentes áreas de la empresa para garantizar el abastecimiento de los insumos para la producción, que permitan la atención oportuna y completa de los pedidos de los distribuidores.

Avances del resultado del contrato de Estudio para el Modelo de Internacionalización de RVC.

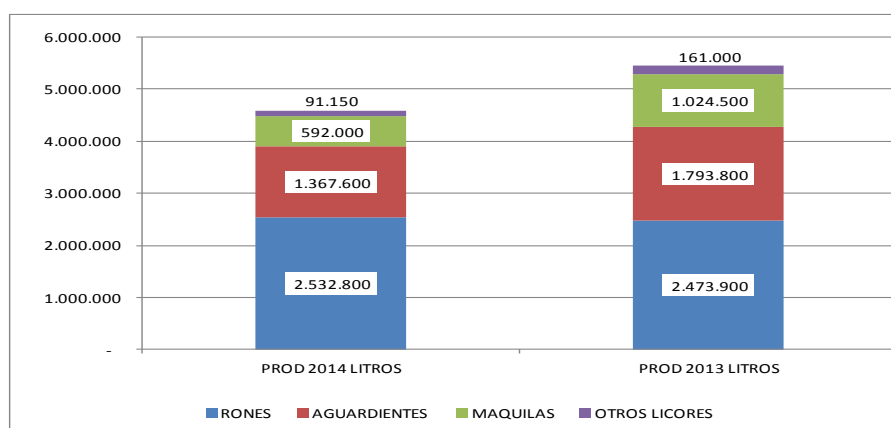
8. GERENCIA TÉCNICA

Objetivo

Producir y desarrollar en forma eficiente, segura para los trabajadores y respetando el medio ambiente, alcoholes y licores que cumplan con los requerimientos y expectativas de nuestros clientes internos y externos en forma oportuna, así como los productos intermedios y maquilas que sean requeridos por estos, cumpliendo con los estándares de seguridad física de la ILC.

Encargada de la administración de suministros, gestión de abastecimiento, gestión de producto terminado, producción de agua, añejamiento de rones, elaboración de licores, envasados, producción de alcoholes, servicios al proceso, planificación de la calidad, control de calidad, control de producto no conforme, mantenimiento y modernización tecnológica de procesos productivos.

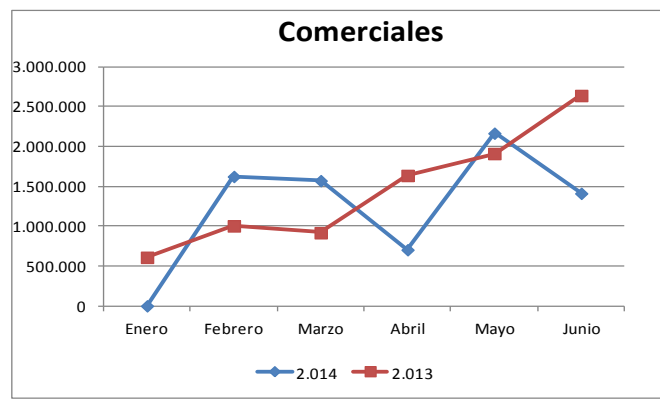
Producción licores enero a junio de 2014



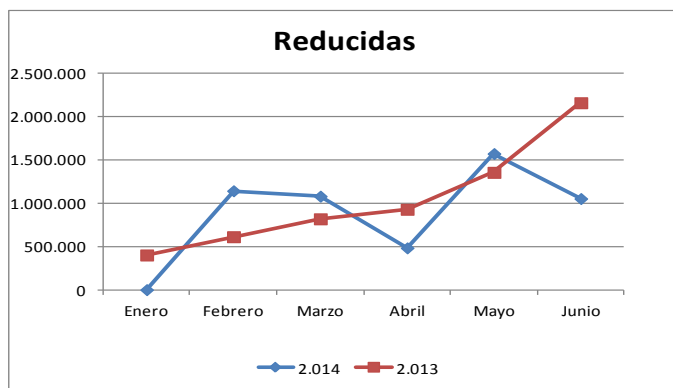
	PROD 2014	PROD 2013 LITROS
RONES	2.532.800	2.473.900
AGUARDIENTES	1.367.600	1.793.800
MAQUILAS	592.000	1.024.500
OTROS LICORES	91.150	161.000
TOTALES	4.583.550	5.453.200

Producción y logística licores enero a junio 2014

Comerciales		
Mes	2.014	2.013
Enero	1.080	610.267
Febrero	1.625.116	1.005.028
Marzo	1.572.839	919.231
Abril	705.410	1.638.173
Mayo	2.168.436	1.913.300
Junio	1.413.347	2.641.643
Total	7.486.228	8.727.642



Reducidas		
Mes	2.014	2.013
Enero	1.080	402.174
Febrero	1.144.797	613.492
Marzo	1.082.340	820.466
Abril	484.413	930.789
Mayo	1.574.949	1.357.928
Junio	1.054.892	2.163.184
Total	5.342.472	6.288.033



INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO

✓ DESARROLLO DE
NUEVA IMAGEN RVC



SE DEFINIO Y APROBO PLANOS DE
ENVASE Y ETIQUETAS DE
ACUERDO A LAS ESPECIFICACIONES
TECNICAS DE LAS LINEAS DE
EMBOTELLADO

✓ SISTEMA A PRUEBA DE
EXPLOSION DESEMBARRILADO DE
RONES

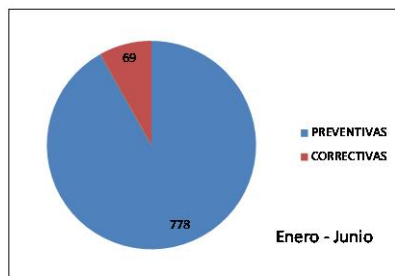
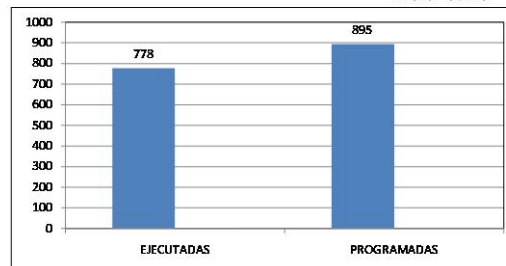
Inversión: \$ 120.000.000.
Contratista: D&T Proyectos



INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO

✓ **Mantenimiento Preventivo**
Cumplimiento y Tipo de Mantenimiento

Enero - Junio



RECOBRANDO LA MEMORIA PARA CRECER, VENDER, VENDER Y VENDER

Calidad y Control

- Se renueva Sello ICOTEC NTC 278 Ronces y NTC 411 Aguardientes. En proceso certificación en NTC 1035 Cremas.
- Estudio de características fisicoquímicas y sensoriales de muestras para compra de alcohol extra-neutro y tafias.
- Se realizó la capacitación en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) a todo el personal manipulador de materias primas y productos.
- Se elaboraron todos los procedimientos para los programas pre requisito de BPM estipulados en el Decreto 1686 de 2012

Se cambió la totalidad de la cubierta de la bodega de Envasados y Elaboración de Licores, como cumplimiento a requisitos de BPM con un costo de \$492.000.000.



Premios

Se obtuvo el premio internacional iTQi

iTQi 2014

Producto	Medalla Obtenida
Ron Viejo de Caldas Gran Reserva Especial	GRAND GOLD
Ron Viejo de Caldas Carta de Oro - Añejo 8 Años	SILVER

Gestión ambiental

La ILC cumpliendo con su responsabilidad social, inició un convenio interinstitucional con Corpocaldas sobre la estabilización de los taludes erosionados en predios de la ILC, frente a Terpel y Guayabal 4.

Inversión: \$337.000.000

Contratista: Corpocaldas



Inicio Mantenimiento Forestal y Obras de Bioingeniería

Convenio ILC con Corpocaldas sobre la estabilización de los taludes erosionados en predios de la destilera.

Inversión: \$92.500.000

Contratista: Vivero Frutalia



Readecuación del sistema hidráulico y acueducto de la ILC

Readecuar el sistema de captación de agua, con caudal de 36L/s bajo la concesión actual y mantenimiento de la línea de suministro.

Inversión: \$15.000.000

Contratista: Grupo Realsa S.A.S



9. GERENCIA FINANCIERA

Objetivo:

Realizar la planeación y ejecución financiera de la ILC con base en las normas legales establecidas.

Definir las estrategias de inversión de los recursos económicos de la Industria Licorera de Caldas ILC garantizando la seguridad y rentabilidad de las mismas.

Dirigir y Controlar la Política Institucional en las áreas de:

Contabilidad, Presupuesto, Tesorería, Costos, Gestión Financiera, Cuotas Partes Cobranzas, Tributaria, Aduanera y Cambiaria.

Recibir, analizar y presentar la información financiera de la Industria Licorera de Caldas en forma oportuna a la Gerencia General y a los diferentes entes de control.

La Gerencia Financiera tiene bajo su directa responsabilidad las siguientes dependencias:

- Contabilidad: Elaboración de los estados financieros.
- Presupuesto: Mantiene el equilibrio entre los ingresos y gastos de la ILC.
- Tesorería: Se administra la liquidez de la ILC.
- Costos: Responsable de calcular, verificar y certificar los costos de la ILC.
- Gestión Financiera: Seguimiento a las actividades y proyectos de mejoramiento del área financiera.
- Cuotas Partes: Se encarga del seguimiento a los pagos de los pensionados de la ILC que se realizan a través del Patrimonio Autónomo.
- Cobranzas: Gestión de la cartera de la ILC.
- Tributaria y Aduanera: Traslados del impuesto al consumo e iva a los departamentos.

Balance general de enero a junio de 2014 y 2013 (cifras expresadas en miles de pesos).

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS				
BALANCE GENERAL				
ENERO A JUNIO DE 2014 Y 2013				
(Cifras expresadas en miles de pesos)				
ACTIVO	2014	2013	Var \$	Var. %
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	66.427.448	73.189.363	-6.761.915	-9,24%
ACTIVO NO CORRIENTE	246.233.710	257.931.627	-11.697.917	-4,54%
TOTAL ACTIVO	312.661.158	331.120.990	-18.459.832	-5,57%
PASIVO				
PASIVO CORRIENTE	31.200.524	43.497.723	-12.297.199	-28,27%
PASIVO NO CORRIENTE	140.095.743	141.353.494	-1.257.751	-0,89%
TOTAL PASIVO	171.296.267	184.851.217	-13.554.950	-7,33%
TOTAL PATRIMONIO	141.364.891	146.269.773	-4.904.882	-3,35%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	312.661.158	331.120.990	-18.459.832	-5,57%

Estado de la actividad financiera, económica, social y ambiental a junio 30 de 2014 y 2013 (cifras expresadas en miles de pesos).

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS						
Estado de Actividad Financiera, Económica, Social y Ambiental						
A 30 DE JUNIO 2014 Y 2013						
(Cifras expresadas en miles de pesos)						
	30-JUN-14	VERTICAL	30-JUN-13	VERTICAL	Var \$	Var Horiz %
Total Ingresos Operacionales	22.512.404	100,0%	24.880.118	100,0%	-2.367.714	-9,5%
Costo de Ventas	13.813.020	61,4%	14.177.167	57,0%	-364.147	-2,6%
Utilidad Bruta	8.699.384	38,6%	10.702.951	43,0%	-2.003.567	-18,7%
Gastos de Administración	13.049.934	58,0%	12.192.304	49,0%	857.630	7,0%
Gastos de Operación y Ventas	2.990.689	13,3%	2.613.018	10,5%	377.671	14,5%
Utilidad Operacional	-7.341.239	-32,6%	-4.102.371	-16,5%	-3.238.868	79,0%
Ingresos Financieros	4.279.077		3.857.256		421.821	10,9%
Otros Ingresos	732.121		796.076		-63.955	-8,0%
Ajustes de Ejercicios Anteriores	191.675		25.410		166.265	654,3%
Ingresos no Operacionales	5.202.873	23,1%	4.678.742	18,8%	524.131	11,2%
Amortización, Provisiones y Depreciaciones	2.769.941		728.878		2.041.063	280,0%
Gastos Financieros	871.631		2.558.851		-1.687.220	-65,9%
Otros Gastos	817.569		1.111.213		-293.644	-26,4%
Ajustes de Ejercicios Anteriores	359.712		3.885.234		-3.525.522	-90,7%
Gastos no Operacionales	4.818.853	21,4%	8.284.176	33,3%	-3.465.323	-41,8%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-6.957.219	-30,9%	-7.707.805	-31,0%	750.586	-9,7%

INDICADORES FINANCIEROS	2014	%	2013	%
Rentabilidad del activo (ROI)	-7.341.239	-2,35%	-4.102.371	-1,24%
	312.661.158		331.120.990	
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	-6.957.219	-4,92%	-7.707.805	-5,27%
	141.364.891		146.269.773	
Margen bruto	8.699.384	38,64%	10.702.951	43,02%
	22.512.404		24.880.118	
Margen operacional	-7.341.239	-32,61%	-4.102.371	-16,49%
	22.512.404		24.880.118	
Margen Ebitda	-5.399.718	-23,99%	-2.167.482	-8,71%
	22.512.404		24.880.118	
Nivel de endeudamiento	171.296.267	54,79%	184.851.217	55,83%
	312.661.158		331.120.990	
Prueba acida	36.979.068	1,19	32.182.975	0,74
	31.200.524		43.497.723	

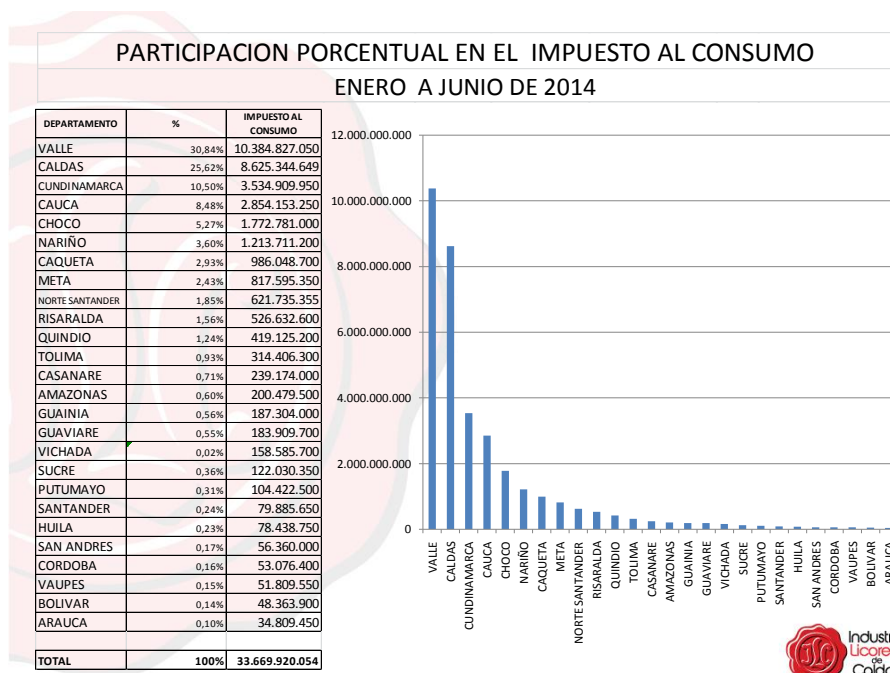
Ejecución presupuestal de ingresos a 30 de junio de 2014 y 2013

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS						
EJECUCION PRESUPUESTAL DE INGRESOS						
AL 30 DE JUNIO DE 2014- 2013						
CIFRAS EN MILES DE PESOS						
DESCRIPCION	APROPIACION DEFINITIVA 2014	EJECUTADO A JUNIO 2014	APROPIACION DEFINITIVA 2013	EJECUTADO A JUNIO 2013	VARIACION RELATIVA EJECUCION 2014-2013	VARIACION ABSOLUTA EJECUCION 2014-2013
INGRESOS CORRIENTES	\$ 134.246.000	\$ 46.787.703	\$ 146.054.000	\$ 38.257.705	\$ 8.529.998	22,30%
Venta de licores	\$ 104.747.000	\$ 17.032.153	\$ 118.724.000	\$ 15.705.101	\$ 1.327.052	8,45%
Cuentas por cobrar	\$ 15.860.000	\$ 27.925.768	\$ 17.571.000	\$ 20.270.207	\$ 7.655.561	37,77%
Venta de alcoholes	\$ 2.413.000	\$ 20.515	\$ 642.000	\$ 48.867	-\$ 28.352	-58,02%
Ingresos por publicidad	\$ 9.426.000	\$ 1.749.408	\$ 8.917.000	\$ 2.024.287	-\$ 274.879	-13,58%
Otros ingresos	\$ 1.800.000	\$ 59.859	\$ 200.000	\$ 209.243	-\$ 149.384	-71,39%
INGRESOS DE CAPITAL	\$ 14.420.000	\$ 577.229	\$ 27.620.000	\$ 9.599.847	-\$ 9.022.618	-93,99%
Credito banca comercial	\$ 13.000.000	\$ 0	\$ 10.000.000	\$ 0	\$ 0	0,00%
Rendimientos financieros	\$ 1.300.000	\$ 371.933	\$ 1.600.000	\$ 607.740	-\$ 235.807	-38,80%
Venta de activos	\$ 20.000	\$ 0	\$ 20.000	\$ 0	\$ 0	0,00%
Otros ingresos capital	\$ 100.000	\$ 205.296	\$ 16.000.000	\$ 8.992.107	-\$ 8.786.811	-97,72%
TOTAL INGRESOS	\$ 148.666.000	\$ 47.364.932	\$ 173.674.000	\$ 47.857.552	-\$ 492.620	-1,03%

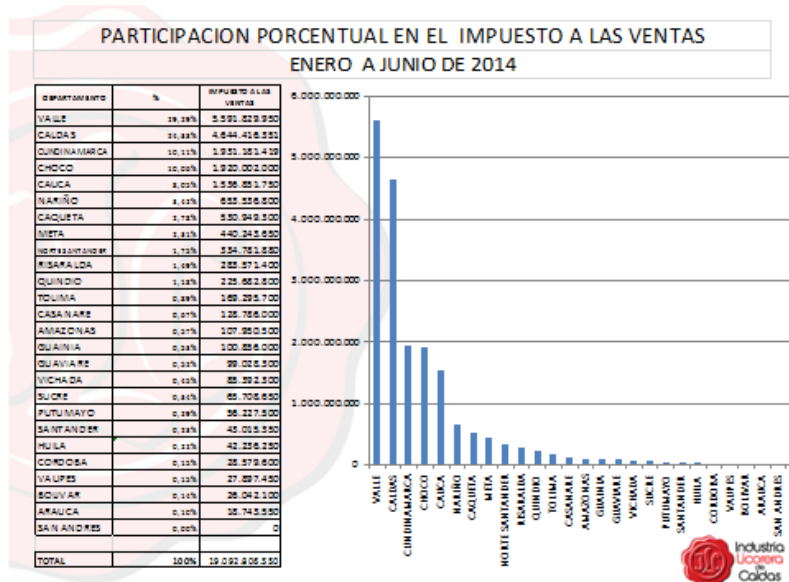
Ejecución presupuestal de gastos al 30 de junio de 2014-2013.

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS						
EJECUCION PRESUPUESTAL DE GASTOS						
AL 30 DE JUNIO DE 2014- 2013						
CIFRAS EN MILES DE PESOS						
DESCRIPCION	APROPIACION DEFINITIVA 2014	R.P. ACUMULADO 2014	% EJECUCION	APROPIACION DEFINITIVA 2013	R.P. ACUMULADO 2013	% EJECUCION
FUNCIONAMIENTO	56.552.000	26.761.173	18,00%	85.764.000	29.394.599	16,93%
SERVICIOS PERSONALES	20.965.000	8.487.116	5,71%	21.478.000	8.423.422	4,85%
ADQUISICION DE BIENES	1.869.500	500.426	0,34%	2.916.000	361.133	0,21%
ADQUISICION SERVICIOS	15.327.000	9.592.033	6,45%	13.605.000	8.032.328	4,62%
IMPUESTOS Y TASAS	7.810.000	5.217.859	3,51%	9.800.000	7.059.157	4,06%
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	10.580.500	2.963.739	1,99%	37.965.000	5.518.559	3,18%
OPERACIÓN COMERCIAL	71.031.000	45.549.692	30,64%	64.300.000	48.344.536	27,84%
SERVICIO DE LA DEUDA	8.495.000	3.395.774	2,28%	8.210.000	6.710.270	3,86%
INVERSION	12.588.000	873.697	0,59%	15.400.000	181.678	0,10%
TOTAL GASTOS	148.666.000	76.580.336	51,51%	173.674.000	84.631.083	48,73%

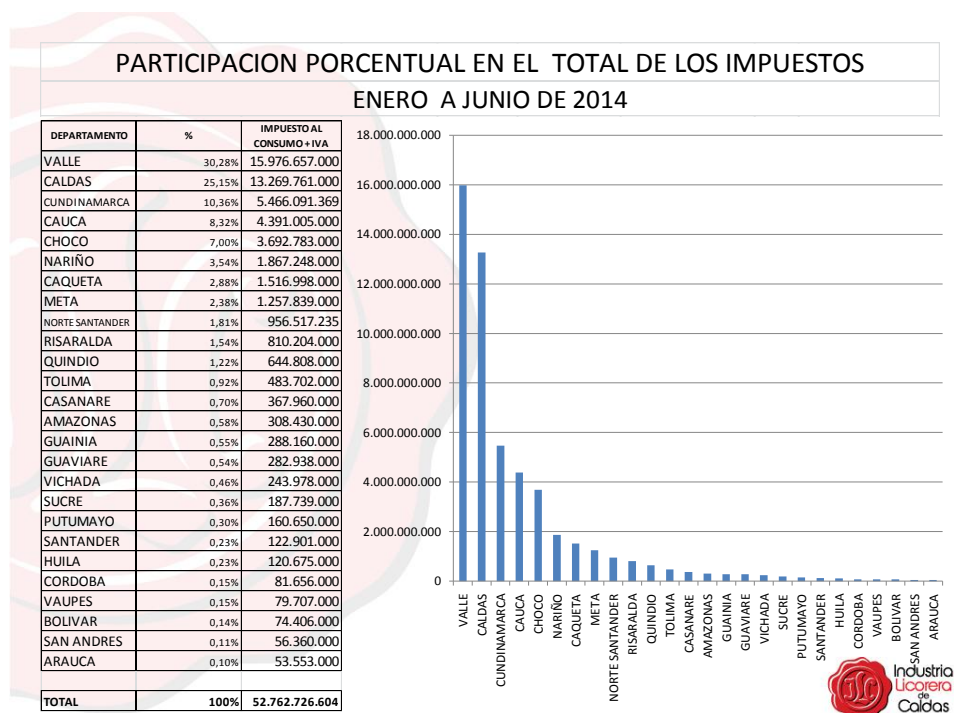
Participación porcentual en el impuesto al consumo, enero a junio de 2014



Participación porcentual en el impuesto a las ventas, enero a junio de 2014.



Participación porcentual en el total de los impuestos de enero a junio de 2014



ANEXOS

FORMATO DE ENCUESTA PARA EVALUACIÓN DE LA AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICIÓN DE CUENTA DE LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

OCTUBRE 30 DEL 2014

Tema de la audiencia: Informe de Gestión del Primer Semestre año 2014

1. Cree usted que la audiencia pública se desarrolló de manera:
a. Bien organizada ____ b. Regularmente organizada ____ c. Mal organizada ____
2. La explicación sobre cómo operaría la audiencia pública fue:
a. Clara ____ b. Confusa ____
3. La oportunidad de los asistentes para formular preguntas fue:
a. Suficiente ____ b. Limitada ____ c. Insuficiente ____
4. El tema de la audiencia pública fue discutido de manera:
a. Profunda ____ b. Moderada ____ c. Superficial ____
5. ¿Cómo se entero de la realización de la audiencia?
a. Por aviso público ____ b. Prensa u otros medios ____ c. Pagina web ____
d. Invitación directa ____
6. Considera que la audiencia pública si es un espacio de participación ciudadana:
a. Si ____ b. No ____

AUDIENCIA PÚBLICA DE RENDICIÓN DE CUENTAS PRIMER SEMESTRE DE 2014

FORMATO PARA LA PRESENTACIÓN DE PREGUNTAS

Lugar: Auditorio Andi

Fecha: 30 de octubre 2014

Hora: 9 a.m

Recomendación: Es importante tener en cuenta que las preguntas deben estar relacionadas con el informe publicado en la página web de la ILC.

DATOS GENERALES DEL CIUDADANO

Nombre completo:

Identificación cédula:

Dirección:

Correo electrónico:

Escriba su pregunta sobre aspectos relacionados con la Rendición de Cuentas primer semestre de 2014 de la Industria Licorera de Caldas.
