INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

INFORME DE GESTIÓN
(EMPALME)
2020 – 2023

JAIME ALBERTO VALENCIA RAMOS
GERENTE GENERAL(E)

1 DE DICIEMBRE DE 2023



JUNTA DIRECTIVA

LUIS CARLOS VELÁSQUEZ CARDONA
Gobernador de Caldas - Presidente

GABRIEL HERNÁN OCAMPO MEJÍA
Miembro Principal

JORGE EDUARDO ARANGO HENAO
Miembro Principal

IVÁN GIRALDO JARAMILLO
Miembro Principal

ALFREDO GONZÁLEZ VILLEGAS
Miembro Principal

COMITÉ DE GERENCIA

JAIME ALBERTO VALENCIA RAMOS
Gerente General(e)

MARTHA LILIANA TORRES MARTÍNEZ
Gerente Financiera y Administrativa

MAURICIO VÉLEZ MALDONADO
Gerente de Mercadeo y Ventas

JUAN DAVID ALZATE LÓPEZ
Gerente de Abastecimiento y Producción

LINA CLEMENCIA SALGADO OSORIO
Directora Oficina Jurídica

CARMENZA POSADA QUIRÓS
Directora I+D+iR

LINA MARCELA NARANJO LÓPEZ
Directora de Mercadeo y Ventas Internacionales

EDWIN ARIAS GIRALDO
Director Asuntos Corporativos



Tabla de contenido

Tabla de contenido 3

CAPITULO I **..... 7**

Introducción 7

1.1 Metodología 8

1.2 Marco Normativo 8

CAPITULO II 10

1. Estado de Recepción y SIGO- MIPG 10

1.1 Estado de recepción de la empresa 10

1.2 Sistema Integrado de Gestión Organizacional – SIGO 10

2. Gobierno Corporativo y RSE 23

2.1 Código de Buen Gobierno 25

2.2 Documentos asociados 26

2.3 RSE 27

2.3.1 Componente económico 30

2.3.2 Componente social 31

2.3.3 Componente ambiental 34

2.3.4 Componente cultural 47

2.3.5 Pendientes 60

2.3.6 Recomendaciones 63

CAPITULO III INFORME DE GESTIÓN - MIPG 64

1. Gestión del Talento Humano 64

1.1 Política del Talento Humano 64

1.1.1 Modelo de Gestión Humana 65

1.1.2 formación y capacitación de servidores públicos 66

1.1.3 Programa de bienestar: Plan Complementario de Salud 76

1.1.4 Seguridad Industrial – BASC 89

1.1.5 Proceso de actualización y liquidación de nómina 108

1.1.6 Reglamentos 109

1.1.7 Sindicatos 111

1.1.8 Sistema de Gestión de empleo público SIGEP 111

1.1.9 Ley de Cuotas 111

1.1.11 Acuerdos de gestión 112

1.2 Política de Integridad 114

2. Direccionamiento Estratégico y Planeación 116

2.1 Política Planeación Institucional 116

2.1.1 Resultados de la Gestión 118

2.1.1.1 Plan Estratégico 118

2.1.2 Pendientes 120

2.1.3 Recomendaciones 120



2.1.4 Caracterización de los Grupos de Interés 121
2.1.5 Auditorías Internas y Externas 122
2.1.5.1 Resultados 123
2.1.5.2 Pendientes 128
2.1.5.3 Recomendaciones 128
2.1.6 Evaluación de Gestión de Riesgos 128
2.1.6.1 Resultados de la Gestión 128
2.1.6.2 Pendientes 132
2.1.6.3 Recomendaciones 132
2.1.7 Evaluación de la Gestión financiera 133
2.1.7.1 Estrategias financieras 137
2.1.7.2 Evolución Opinión sobre los Estados Financieros 139
2.1.7.3 Sostenibilidad de Resultados Financieros Calificaciones FitchRatings 140
2.2 Política Gestión Presupuestal y Eficiencia del Gasto Público 141
2.2.1 Resultados de la Gestión 142
2.2.1.1 Plan anual de Compras (Adquisiciones) 142
2.2.1.2 Relación de contratos 142
2.2.1.3 Presupuesto desagregado para cada vigencia 142
2.2.1.4 Estados Financieros 143
2.2.1.5 Vigencias Futuras aprobadas a la fecha 146
2.2.1.6 Comportamiento histórico presupuestal desde la vigencia 2020 hasta septiembre 30 de 2023 147
2.2.1.7 Proyecciones financieras 149
2.2.1.8 Estado de Patrimonio Autónomo 149
2.3 Política Participación Ciudadana en la Gestión Pública 150
2.3.1 Resultados de la Gestión 151
2.3.2 Pendientes 152
2.3.3 Recomendaciones 152
3. Gestión con Valores para Resultados (de la ventanilla hacia adentro) 152
3.1 Política Fortalecimiento Organizacional y Simplificación de Procesos 152
3.1.1 Mercadeo y Ventas 155
3.1.1.1 I+D+i R 156
3.1.1.1 Mercadeo 168
3.1.1.3Trade Marketing 260
3.1.1.4Ventas Nacionales 307
3.1.1.5 Ventas Internacionales 315
3.1.2. Abastecimiento y producción 340
3.1.2.1 Planeación de demanda y producción 341
3.1.2.2 Elaboración de licores y añejamiento 358
3.1.2.3 Abastecimiento de Alcoholes 366
3.1.2.4 Mantenimiento e Ingeniería 368
3.1.2.5 Proyectos de optimización en curso y finalizados 375
3.1.2.6 Futuros proyectos 378
3.1.2.7 Ingeniería 378
3.1.2.8 Calidad 390
3.1.2.9 Destilería 402



3.1.2.10 Alcoholes 411
3.1.2.11 Operaciones logísticas y Comercio Exterior 414
3.2 Gestión administrativa 422
3.2.1 Resultados de gestión 422
3.2.1.1 Administración de bienes y activos fijos 422
3.2.1.2Custodia de activos. 424
3.2.1.3 Administración de Riesgos, seguros y siniestros 431
3.2.1.4Administración de la infraestructura 434
3.2.2 Recomendaciones y pendientes 483
3.3 Política Gobierno Digital 483
3.3.1 Estrategia de apalancamiento y tercerización de servicios 487
3.4 Política Seguridad Digital 488
3.4.1 Iniciativas en ejecución 489
3.5 Política Defensa Jurídica 497
3.5.1 Resultados de la Gestión 497
3.6 Política Mejora Normativa 514
3.6.1 Resultados de la Gestión 514
3.6.2 Recomendaciones y pendientes 514

3. Gestión con Valores para Resultados (Relación Estado Ciudadano) 515
3.7 Política de Racionalización de Trámites 515
3.7.1 Resultados de la Gestión 515
3.7.2 Recomendaciones y pendientes 515
3.8 Política Servicio al Ciudadano 515
3.8.1Resultados de la Gestión 517
3.8.2Acciones destacadas del proceso Servicio al Cliente 528
3.8.3 Pendientes 551

4. Evaluación de Resultados 570
4.1 Política Seguimiento y Evaluación del Desempeño Institucional 570
4.1.1 Resultados de la Gestión 571
4.1.2 Recomendaciones y pendientes 577

5. Información y Comunicación 578
5.1 Política de Gestión Documental. 578
5.1.1 Resultados de la Gestión 578
5.1.2 Recomendaciones y pendientes. 621
5.2 Política de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Lucha Anticorrupción 627
5.2.1 Resultados de la Gestión 627
5.2.2 Pendientes 629
5.2.3 Recomendaciones 630

6. Gestión del Conocimiento e Innovación 630
6.1 Política Gestión de Conocimiento 630
6.1.1 Resultados de la Gestión 631
6.1.2 Recomendaciones y pendientes 636

7. Control Interno 637



7.1 Política Control Interno 637
7.1.1 Aspectos generales de las unidades de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces 637
7.1.2 Resultados de la Gestión 642
7.1.3 Informes de Sistema de Control Interno 651
7.1.4 Informes Pormenorizados 651
7.1.5 Informes de las auditorias de la Contraloría General de Caldas 652
7.1.6 Avances de Plan de Mejoramiento con evidencias 672
7.1.7 Plan Anual de Auditoria 674
7.1.8 Pendientes 677
7.1.9 Recomendaciones 677
8. Proyectos a mediano y largo plazo 678



CAPITULO I

Introducción

La Industria Licorera de Caldas como empresa industrial y comercial del estado, tiene un propósito orientado hacia la sostenibilidad y competitividad empresarial, donde genera valor hacia los diferentes grupos de interés gracias a las transferencias por excedentes financieros que otorga a Caldas y al recurso que brinda a los diferentes departamentos por impuestos, lo anterior permite que la ILC sea un entidad comprometida con la prosperidad de los territorios. Es por ello de la importancia que tiene una adecuada gestión y administración que garantice resultados positivos para la región mediante la integración de procesos, cambio de cultura organizacional, cooperación, responsabilidad, participación, integración y confianza, además de las constantes inversiones en modernización tecnológica, infraestructura para la continuidad del negocio e implementación de herramientas para la transformación digital, que apalanquen las buenas prácticas y estándares en el marco de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial.

Alineado con lo descrito anteriormente, la ILC hoy está cumpliendo con 12 de los 17 objetivos de desarrollo sostenible (ODS) definidos por la ONU, recordemos que estos ODS tienen como finalidad poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que a mediano plazo todas las personas disfruten de paz y prosperidad. Y es motivo de orgullo que una empresa local, de todos los Caldenses tenga avances tan importantes en este sentido.

Por otra parte, la actual administración siempre buscó una adecuada gestión a través de buenas prácticas, capacidades técnicas y un enfoque de mercado orientado al conocimiento del consumidor, donde realizó un ejercicio que la comunidad del departamento reconoce, y es la implementación de políticas, planes y programas para el crecimiento económico y de mercado de la empresa, logrando hoy el propósito expuesto, donde todos los actores directos están apuntando mancomunadamente a la sostenibilidad y relevancia de la empresa.

La credibilidad no solo de la comunidad se recuperó, sino también de los demás grupos de interés como los entes de control, alcaldías y gobernaciones, entidades bancarias, gremios, aseguradoras, entre otros, quienes han entendido la importancia de la empresa y que todos como Caldenses desde cualquier postura, pueden contribuir a ella.

El presente informe contiene todos los modelos y resultados de la Gestión del periodo 2020-2023 (corte septiembre 30), dejando unas directrices y recomendaciones hacia la sostenibilidad de la ILC, las cuales se espera que sean materializadas debido al impacto y generación de valor ante los diferentes grupos de interés tanto internos como externos.



1.1 Metodología

El informe de Gestión (Empalme) 2020-2023 de la Industria Licorera de Caldas se construye a partir del estado de recepción de la empresa con corte a diciembre de 2020, análisis del contexto interno y externo que afecta a la organización, descripción del Sistema Integrado de Gestión Organizacional (SIGO) y resultados de la gestión de la actual administración conforme a la implementación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG) con sus respectivas dimensiones y políticas. Adicionalmente, se dejarán plasmadas una serie de recomendaciones para futuras implementaciones y desarrollo, ya sean de planes, programas o proyectos, con el fin de dar continuidad a una gestión que pretende la sostenibilidad de la empresa no solamente en el corto, sino mediano y largo plazo.

Como documentos base, se toman:

- Manual Operativo del Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG), publicada por el Departamento Administrativo de la Función Pública (DAFP) en el año 2018, con actualizaciones en el año 2021.
- "Preguntas para guiar la elaboración del Capítulo de la Guía para la elaboración del informe de gestión: políticas de gestión y desempeño institucional" del Departamento Nacional de Planeación, expedida en 2019.
- Guía para la administración el riesgo y diseño de controles en entidades públicas, emitida por el Departamento Administrativo de la Función Pública (DAFP) en octubre de 2018,con actualización en el año 2022.
- Directrices de la OCDE sobre el Gobierno Corporativo de las Empresas Públicas, edición 2015.

Finalmente, se anexan y/o referencian documentos que soportan la gestión y los resultados obtenidos, para dar claridad y transparencia frente al informe.

1.2 Marco Normativo

- Ley 951 de 2005, establece que los servidores públicos del orden nacional, departamental, distrital, entre otros, deben presentar un acta de informe de gestión cuando se presente separación del cargo o al finalizar la administración del período de gobierno.

- Resolución Orgánica 5674 de 2005, la Contraloría General de la República reglamentó la metodología para el Acta de Informes de Gestión y modificó parcialmente la Resolución Orgánica 5544 de 2003, que señala la metodología para la elaboración del acta del informe de gestión bajo



los siguientes aspectos: presentación, términos, responsables y evaluación, así como las medidas que se deriven del mismo y las sanciones por su incumplimiento.

- Artículos 6, 10 y 17 de la Resolución No. 0325 de 2011, de la Contraloría General de Caldas, el Gerente General de la Industria Licorera de Caldas (ILC) presentará el Acta de Informe de la gestión adelantada de conformidad con los planes estratégicos aprobados para la empresa.

- numeral 19 del artículo 8 de la Ordenanza 907 de septiembre de 2021, modificatorio del artículo 25 de la Ordenanza 839 del 21 de diciembre de 2018, establece como función del gerente general de la ILC: *"Rendir al Gobernador los informes generales o periódicos o particulares que le solicite, sobre las actividades desarrolladas, la situación general de la Empresa y las medidas adoptadas que puedan afectar el curso de las políticas de la Administración Departamental".*

- Que en razón de la culminación del período de gobierno, se expidió por parte del Gobernador de Caldas el Decreto 0413 del 10 de julio de 2023, por el cual se conforma y se reglamenta el comité directivo encargado de preparar el proceso de empalme, informe y acta de gestión de la administración departamental de caldas periodo administrativo 2020 2023, el cual es aplicable a la industria licorera de Caldas por ser una entidad descentralizada del departamento de Caldas.

- Que en cumplimiento de lo ordenado por el Gobernador de Caldas en el Decreto 0413 del 10 de julio de 2023, -es indispensable dar inicio al proceso de empalme, por lo cual es importante la conformación del grupo de trabajo de la Industrial Licorera de Caldas, responsable de la recopilación de la información precisa y detallada, así como de la elaboración del respectivo informe de gestión correspondiente a las vigencias 2020 – 2023.



CAPITULO II

1. Estado de Recepción y SIGO- MIPG

1.1 Estado de recepción de la empresa

En el año 2020 se da continuidad al equipo directivo de la ILC, siendo una decisión acertada por parte del señor Gobernador, donde reconoce y acoge el gobierno corporativo como pilar fundamental para la sostenibilidad de la compañía, así como también en la consistencia de los procesos, equipos de trabajo y cultura organizacional basada en el trabajo cooperativo y colaborativo.

En términos económicos y comerciales, la ILC cerró en el año 2019 con las siguientes cifras:

UTILIDAD BRUTA: $121.431 millones
MARGEN BRUTO: 51,23%

UTILIDAD OPERACIONAL: $45.144 millones
MARGEN OPERACIONAL: 20,31%

UTILIDAD NETA: $59.054 millones
MARGEN NETO: 24,91%
TRANSFERENCIAS POR EXCEDENTES: $35.433 millones

EBITDA: $61.288 millones
MARGEN EBITDA: 0,36%

UNIDADES VENDIDAS: 28,5 millones (unidades reducidas a 750ml)
VENTAS: $256.645 millones
DEPARTAMENTOS DONDE SE HACE PRESENCIA: 32 departamentos
PRESENCIA INTERNACIONAL DE LA ILC: 14 PAÍSES

CALIFICACIÓN DE RIESGOS (FITCH RATINGS): AA-
PROCESOS: 28
PROCEDIMIENTOS: 140
NORMAS Y ESTÁNDARES: ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, BASC, BPM.

1.2 Sistema Integrado de Gestión Organizacional – SIGO



La Industria Licorera de Caldas ha contado históricamente con un Sistema Integrado de Gestión, el cual está enfocado en la mejora continua, cumplimiento de la normatividad y certificaciones orientadas a la calidad. Para soportar lo anterior, a 31 de diciembre de 2015, la empresa tenía implementado un modelo de Gestión de Riesgos emitido por el Departamento Administrativo de la Función Pública en el año 2011, contaba con las siguientes certificaciones: ISO 9001: 2008, NTCGP 1000:2009, 14001:2004, BASC v4 2012, OHSAS 18001:2007, MECI 2014. Por otra parte, se tenía un mapa de procesos, con un enfoque más funcional que a redes de procesos. Este se puede apreciar en la siguiente figura.



Fuente: *propia*

Para ese entonces se tenía la plataforma MOP (Modelo de Operaciones por Procesos), el Sistema de Información - Aplicación Aurora el cual contenía módulos como contabilidad, cartera, facturación, producción, inventarios, activos fijos y nómina. Para la gestión del mantenimiento se contaba con Júpiter, Aranda Software como medio para administrar la infraestructura tecnológica y se comenzaba a introducir el Office 365 en la empresa.

Por último, se tenía definido como 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.



La Política Integrada de Gestión estaba declarada así: "En la ILC estamos comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes, con productos de excelente calidad a través de un comercio legítimo, manteniendo condiciones de seguridad física e industrial e implementando programas orientados a la salud de empleados y partes interesadas, mitigando los impactos ambientales significativos, como factor fundamental en todas las actividades, cumpliendo con la normatividad vigente, realizando una adecuada gestión del riesgo 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."

Para la actual administración de la Industria Licorera de Caldas, contar con un Sistema Integrado de Gestión Organizacional – SIGO- es sinónimo de tener un conjunto de políticas, normas, recursos e información de la empresa con el fin de dirigir la gestión al mejor desempeño institucional y a la consecución de resultados para la satisfacción de necesidades y derechos de los ciudadanos, en un marco de legalidad e integridad.

El SIGO integra los Sistemas de Desarrollo Administrativo y de Gestión de Calidad y se complementa y articula entre otros, con los sistemas de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, de Gestión Ambiental y de Seguridad de la Información, y con los demás modelos y estrategias que establecen lineamientos y directrices en materia de gestión y desempeño.

A continuación, se presenta el SIGO de la Industria Licorera de Caldas articulado con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión - MIPG, el cual encaja perfectamente con la visión y direccionamiento empresarial. Es de anotar que sus directrices se fueron implementando previamente a la adopción formal en la empresa:





Fuente: *Elaboración propia*

Redes colaborativas:
La gran mayoría de los procesos de la Industria Licorera de Caldas han recibido asesorías y/o consultorías por parte de una persona jurídica o entidad. En el cuadro siguiente se relacionan, entre otras:

Proceso	**Persona jurídica o entidad asesora**	**Tema**
Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo	Claudia Margarita Osorio Adylog SAS Camilo Enciso NEST: Álvaro Jaramillo	Desarrollo organizacional Procesos, procedimientos Gobierno Corporativo Planeación Estratégica
Gestión Jurídica	Cuesta & Asociados Simón Botero Echeverri Lorenzo Calderón Jaramillo Anna Cuesta Molina Esteban Holguín Fernando Naranjo Valencia Estrategias tributarias	Propiedad intelectual Tributario Comercial Administrativo Penal Laboral Tributario
Mercadeo	Ignacio Gómez Escobar	Asesoría en marcas



		Distribución TaT
Comunicaciones	Mayday Consultores	Estrategia de comunicación en medios nacionales Entrenamiento de habilidades comunicativas
Ventas	Adylog SAS Cuesta & Asociados	Asesoría cambiaria, aduanera y exportación Registro de marca y sanitarios ante el INVIMA
I+D+i	Claudia Margarita Osorio	Modelo de investigación
	Fanny Neira	Evaluación de portafolio y parámetros básicos de investigación
Tesorería	Adylog SAS INTL FC Stone NEST: Álvaro Jaramillo	Asesoría cambiaria y aduanera Riesgo cambiario Modelo de Valor – Estrategia de optimización financiera
Costos	Herney Arango	Nuevo modelo de costos
Gestión Administrativa	Rueda y Barrera Álvaro Hernando Naranjo	Continuidad del negocio Obras
Contabilidad	Simón Botero Echeverri	Tributario
Servicio al Cliente	Maria Antonia Jaramillo	Protección de datos personales
RSE	Javier Trujillo	Producción y conservación de agua
	Cuesta & Asociados Sentido Verde	Huella de carbono Huella hídrica
	Energreen	Caracterización energética
Gestión tecnológica	Data y Service Alpha People	Revisión y actualización RFP Dynamics AX y Office 365
Abastecimiento y Producción	Grupo AcLab	Desarrollo de perfiles sensoriales de materias primas y productos Escalas de calificación sensorial Certificación en Vodka Diageo Temas olfatométricos
	FR Consulting	Certificación de BPM Construcción de procedimientos de saneamiento Cumplimiento del decreto 1686 del 2012 del INVIMA

Comunicación:

El primer aspecto a considerar es que el sector de licores en el país era un sistema cerrado con bajo análisis de contexto dada la condición de monopolio que existía hasta la Ley 1816 de 2016. Específicamente, en



la ILC se tenía por lo anterior una visión local del mercado, funcional y por compartimentos o responsabilidades puntuales debido a lo estático de los procesos.

Por otra parte, a causa de la falta de veracidad y coherencia en la información, los distintos niveles de la organización manejaban diferentes versiones e interpretaciones de los temas propios de la empresa, a esto se suma que primaba la comunicación informal por la ausencia de voceros oficiales en la organización, evitando el acercamiento de nivel directivo con los colaboradores.

Actualmente, en la ILC se tiene a nivel de comunicaciones un sistema abierto para la visión sistémica del desarrollo y evolución de la empresa, permitiendo un pensamiento global desde la actuación local (Glocalización); lo anterior a partir de la Ley 1816 de 2016 donde se dio apertura a las fronteras entre los departamentos y a la naturaleza de la ILC (Industrial y Comercial del Estado), es decir, que en un mercado que se encuentra en competencia se debe ser competitivos siendo públicos.

De igual forma, se logra consolidar un Plan Estratégico de Comunicación Corporativa para tener una relación enmarcada por la transparencia, de forma asertiva, cercana y constante con los diferentes grupos de interés, donde prima el diálogo y un propósito común.

Grupos de interés

> *"…El paso de la clásica empresa financiera a la empresa de Grupos de Interés, plantea nuevos retos a los que debe de hacerse frente, tanto en el ámbito de la información…., como en el de la transparencia, los compromisos y objetivos no sólo económicos, sino también sociales y ambientales, el buen gobierno, la gestión de riesgos, la regulación; para que, tanto la unidad económica de producción, la empresa, como el global sistema socioeconómico en el que opera mantenga la necesaria y debida sostenibilidad".*
>
> *(Gobierno Corporativo, Control de Riesgos y Auditoría Interna. Tirant lo blanch. 2017)*

La Industria Licorera de Caldas, identifica como Grupos de Interés (G.I.) a aquellas personas o grupos de personas que se ven afectados o se podrían verse afectados por el desarrollo, actividades, decisiones, acciones o productos de la empresa. Con cada G.I, la ILC reconoce un nivel de involucración o compromiso, y por ende se establecen acuerdos comunes para el beneficio mutuo, generando participación e inclusión de ellos en la organización.

Este mecanismo de compromiso con los grupos de interés busca ser efectivo y que contribuya al desarrollo sostenible, económico y financiero, así como también a una orientación estratégica y excelencia operacional de la empresa.

Talento Humano

La ILC concibe al talento humano como el activo más importante con el que cuenta, por lo tanto, como el gran factor crítico de éxito que le facilita la gestión y el logro de sus objetivos y resultados.



El talento humano, es decir, todas las personas que laboran en la Industria Licorera de Caldas, están enmarcadas en los valores del servicio público, contribuyendo con su trabajo, dedicación y esfuerzo al cumplimiento de la misión en función del bienestar de los Caldenses.

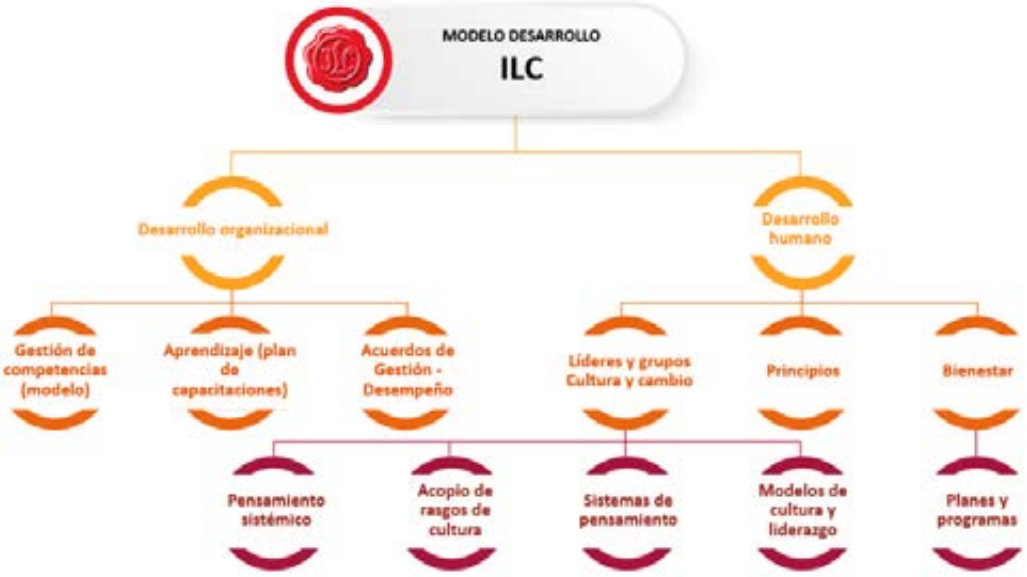


Fuente: *Manual Operativo MIPG. 2017*

De acuerdo con el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG, y al Direccionamiento Estratégico propio, la Gestión Humana es un Proceso Estratégico para la ILC ya que es reconocida como pilar de su sostenibilidad, con criterios de inclusión, desarrollo de potencial, formación, respeto de la diversidad en la unidad y cultura.



SER - ¿CON QUIÉN? - COMPETENCIAS



Fuente: *Elaboración propia*

Propósito

El propósito es la razón de ser, es la razón de la existencia de una empresa que le permite un horizonte de sentido, de ahí que se construya un propósito colectivo y compartido, que convoque e inspire a los funcionarios de la ILC y a los diferentes grupos de interés:

> *"La Industria Licorera de Caldas tiene como propósito la Sostenibilidad: tejer alma a través de la alquimia que nos es propia".*

El alma es la consciencia y se articula entre todos los trabajadores, pues se entiende que la labor que desempeña cada uno tiene incidencia en su rol, en su equipo de trabajo, en los demás procesos y en los resultados de la ILC. La alquimia que nos es propia es esa experiencia y experticia adquirida al interior de la empresa, que nos hace únicos y genera valor.

Pero ¿cómo lograr la sostenibilidad? la ILC busca garantizar su existencia y desarrollo en el mediano y largo plazo mediante estrategias, planes, programas y acciones que cumplan sus necesidades y las de sus grupos de interés mientras se protegen, mantienen y mejoran los recursos humanos, naturales, económicos y físicos.

Ahora bien, los principios de la evolución cultural que se han propuesto son:



- Responsabilidad
- Integración
- Cooperación
- Confianza
- Participación

Todo ello con los grupos de interés tanto internos como externos, pasando de una cultura egocéntrica a una ECOcéntrica.

Misión
La ILC es una empresa comprometida con el desarrollo social, ambiental y económico, bajo marcos de ecosistemas sostenibles, orientada al consumidor, a quien ofrece los mejores productos como acompañantes ideales en cada uno de los momentos para alimentar el espíritu y vivir intensamente cada experiencia con responsabilidad, obtenidos a través de buenas prácticas en un entorno natural único y un equipo humano consciente, con maestría, orientado a resultados y con apertura al cambio.

Visión
La ILC será una empresa relevante y sostenible junto a sus grupos de interés, mediante innovación responsable, con un talento humano competente y consciente.





Política Integrada de Gestión

La Industria Licorera de Caldas -ILC- es una empresa industrial y comercial del estado, especializada en la producción, introducción, venta y comercialización de alcoholes y bebidas tanto alcohólicas como no alcohólicas, con altos estándares de eficiencia y eficacia del sistema integrado de gestión constituido por: Calidad, Gestión Ambiental, Seguridad y Salud en el Trabajo, control en seguridad BASC, Buenas Prácticas de Manufactura y Operador Económico Autorizado.

Por ello, el compromiso de nuestra organización es:

- Gestionar nuestros grupos de interés con el fin de lograr acuerdos comunes.
- Elaborar productos de excelente calidad, asegurando la integridad de nuestros procesos.
- Proteger el medio ambiente como factor fundamental en todas nuestras actividades, incluyendo la prevención de la contaminación.
- Identificar oportunidades para prevenir lesiones y deterioro de la salud de nuestros trabajadores, proporcionando espacios de trabajo seguros y saludables e implementando programas orientados a su bienestar.
- Cumplir con la normatividad vigente, enfocados hacia el mejoramiento continuo, sostenibilidad y comercio legítimo.



- Implementar sistemas de mantenimiento de nuestros productos y servicios, evaluando los procesos, asegurando la inocuidad y calidad de la materia prima.
- Garantizar la seguridad en la cadena de suministro, tanto nacional como internacional.
- Mantener la integridad de los procesos; y prevenir prácticas ilícitas en el comercio internacional tales como: lavado de activos, financiación del terrorismo, contrabando, tráfico de estupefacientes, tráfico de armas, tráfico de sustancias para el procesamiento de narcóticos, terrorismo, corrupción y soborno.
- Realizar una correcta gestión de riesgos a través de la implementación de mecanismos para la detección de los mismos, su evaluación y determinación de controles y acciones adecuadas.

Para el logro de estos compromisos contamos con personal consciente, altamente calificado y con maestría; además de una cultura organizacional dirigida a alcanzar la mejora continua del Sistema Integrado de Gestión, garantizando la consulta y participación de los trabajadores. Lo anterior para que alcancemos nuestra razón de ser: generar recursos para la prosperidad de los Caldenses.
Resolución 0262 de 4 de mayo de 2022

Gobierno Corporativo

El Gobierno Corporativo es definido por la CAF (Corporación Andina de Fomento - Banco de Desarrollo de América Latina) como *"el sistema por el cual una empresa es dirigida y controlada en el desarrollo de sus actividades económicas"*, que involucra *"las prácticas formales o informales que establecen las relaciones entre la Junta Directiva, quienes definen las metas de la empresa; la Gerencia, los que la administran y operan día a día; y los accionistas, aquellos que invierten en ella"*.

Actualmente, las empresas industriales y comerciales del Estado presentan un gran desafío en su desarrollo y sostenibilidad, el cual está marcado por su dinámica competitiva con el sector privado y a su vez por las condiciones y lineamientos que deben cumplir como entidad pública, lo que restringe en cierta medida su autonomía para la implementación de planes, programas y proyectos de manera oportuna y que, en algunos casos, dilatan la toma de decisiones y actuaciones estratégicas.

Una de las razones se centra en lo que se conoce como conflicto de intereses, donde el dueño (o accionistas), junta directiva y administración tienen un direccionamiento que difiere con el objeto real de la entidad debido a que los beneficios particulares priman sobre los colectivos.

De ahí que sea fundamental la adopción del Gobierno Corporativo, es decir, un conjunto de marcos de actuación y cultura organizacional que genere sinergias, impacto y pensamiento sistémico, así como resultados significativos desde lo económico y social con eficiencia, transparencia y probidad, siendo lo



social el fin último de una empresa de dicha naturaleza, partiendo de un propósito inspirador y articulador para todos los grupos de interés que intervienen en el desarrollo de la compañía.

Una sólida estructura de Gobierno Corporativo no sólo contribuye a evitar la destrucción de valor, sino que además fomenta la creación del mismo, a través de la generación de activos intangibles (medibles y reconocidos) que permiten su diferenciación en el mercado frente a otras compañías, como son:

- Confiabilidad
- Reputación
- Administración adecuada de riesgos
- Gestión empresarial
- Desarrollo de Cultura

La Industria Licorera de Caldas concibe el Gobierno Corporativo como un conjunto de reglas y conductas mediante las cuales se ejerce la administración y control de la empresa a través de las relaciones entre el Dueño, Junta Directiva y Gerencia, con el objetivo de blindar riesgos asociados a:

- Problemas de Agencia (conflictos de interés)
- Calidad de la Información
- Problemas de propiedad
- Eficiencia de Junta Directiva
- Poder de la Gerencia



Gestión SIGO-MIPG



Fuente: *Elaboración propia*

El PENSAR brinda el direccionamiento de la organización: sus objetivos de mediano y largo plazo, las estrategias, proyectos e iniciativas, mediante modelos organizacionales.
El HACER de la organización establece el cómo lograr los objetivos, partiendo de una red de procesos, soportada con la estructura organizacional.

El desarrollo del SER permite gestionar la cultura y competencias organizacionales requeridas para el hacer de la organización. La base de la ILC está fundamentada en el Modelo de Gestión Humana adoptado al interior de la organización, y en el Competencias y Desempeño del DAFP.

Responsabilidad Social Empresarial

La Industria Licorera de Caldas tiene el compromiso de generar valor compartido con sus grupos de interés, mediante estrategias y acciones encaminadas a la sostenibilidad y excelencia operacional en los siguientes ámbitos:

- Crecimiento económico
- Desarrollo social
- Impacto ambiental
- Construcción de cultura





Fuente: *Elaboración propia*

2. Gobierno Corporativo y RSE

Históricamente, la ILC ha enfrentado problemas asociados a conflictos de interés desde los diferentes sectores, grupos de interés, información deficiente, carente de veracidad e informal, intereses personalistas, problemas de eficiencia e involucramiento tanto de la Junta como de la Gerencia, abuso de poder y malas prácticas empresariales, entre otras dificultades. Debido a ello y con la necesidad latente de recuperar la Gobernanza de la empresa, se consolida el Gobierno Corporativo como un marco de actuación hacia la Sostenibilidad empresarial, que establece lineamientos, institucionalidad y normatividad necesaria para que el departamento sea un propietario informado, activo y responsable que direccione de manera efectiva la ILC hacia la creación de valor económico, social y ambiental, asociados con los objetivos propios de la propiedad estatal.

Adicionalmente, dicho marco pretende fortalecer las prácticas y la institucionalidad del Gobierno Departamental para el ejercicio su rol como propietario, ajustar el marco regulatorio a la Junta Directiva



para mayor control y publicar la información para los grupos de interés con el fin de asegurar la transparencia.

En un ejercicio conjunto con el doctor Guido Echeverri Piedrahita (Gobernador de Caldas 2016-2019), se definieron los parámetros base para establecer el convenio marco entre la Gobernación de Caldas y la Industria Licorera de Caldas, que dan pie a la adopción del Gobierno Corporativo:



Fuente: *Elaboración propia*

Por otra parte, y entendiendo que el Gobierno Corporativo se compone no solamente de documentos y elementos formales, sino de actuaciones e interiorización (cultura) organizacional, se establece un esquema general de los elementos que la Industria Licorera de Caldas reconoce y desarrolla para el cumplimiento de dicho Gobierno:
:





Fuente: *Elaboración propia*

2.1 Código de Buen Gobierno

Para que la implementación de prácticas de Gobierno Corporativo resulte verdaderamente efectiva, debe realizarse en distintos instrumentos como los Estatutos Básicos u Orgánicos, los Reglamentos y políticas de Junta Directiva, los acuerdos entre dueño y empresa y su integración con el Sistema Integrado de Gestión Organizacional.

Frente a esta opción, el Código de Buen Gobierno, es un documento que compila todo el conjunto de prácticas de Gobierno Corporativo en vigor o aceptadas por la empresa.

En este sentido, se valoran los siguientes puntos:

- El Código de Buen Gobierno comprende el convenio marco entre Gobernación-ILC, Ordenanza de los Estatutos Básicos u Orgánicos que incluya GC, Reglamento Interno de Junta Directiva, Política de Sostenibilidad sustentada en el SIGO y relacionamiento con los diferentes grupos de interés.

- El Código de Buen Gobierno es vinculante, y debe estar acompañado de una implementación de sus prácticas en otras normas internas, para apuntar a que se está en presencia de una implementación de prácticas de Gobierno Corporativo y no frente a un documento con efecto cosmético, antes que real y efectivo.

- El Código de Buen Gobierno es un instrumento útil para resumir el conjunto de prácticas adoptadas por la empresa, lo que proporciona una información muy importante para determinar la estructura de gobierno de la empresa.





Fuente: *Aspectos relevantes Gobierno Corporativo ILC. Elaboración propia*

2.2 Documentos asociados

Como resultado de lo anteriormente mencionado, se modifican los estatutos orgánicos de la ILC mediante la Ordenanza 839 de 2018, donde se adiciona el Capítulo V de Gobierno Corporativo, el cual establece que todas las actuaciones de la empresa estarán enmarcadas en lineamientos de Gobierno Corporativo, y se define la estructura del mismo, que está bajo el Código de Buen Gobierno y está conformado por los siguientes documentos:

- Convenio Marco celebrado entre el departamento y la ILC
- Reglamento interno de la Junta Directiva
- Lineamientos de Transparencia y Fluidez de la información
- Política de Sostenibilidad sustentada en el SIGO
- Relacionamiento con Grupos de Interés

Los cinco documentos están formalizados y adoptados mediante acuerdos de Junta Directiva de la ILC.



Finalmente, dentro de la dinámica de la empresa, se logró la vinculación a la Red Latinoamericana de Cumplimiento, esto es, un conjunto de empresas de talla nacional e internacional que generan espacios de socialización, aprendizaje y buenas prácticas orientadas a la transparencia, lucha contra la corrupción y eficiencia operacional. En el siguiente gráfico se podrán observar algunas empresas pertenecientes a la red:



Fuente: *Red Latinoamericana de Cumplimiento*

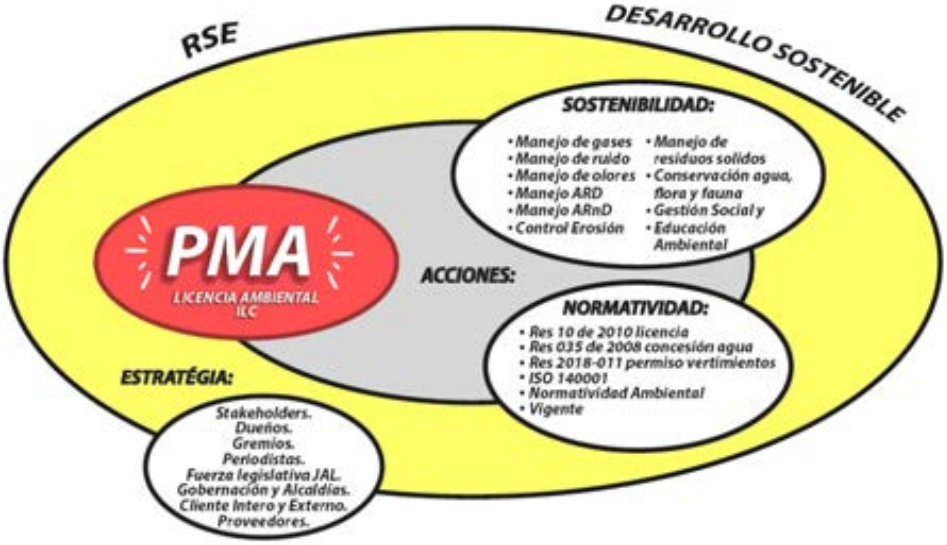
2.3 RSE

En el año 2016 la Industria Licorera de Caldas no contaba con un modelo o proceso de Responsabilidad Social Empresarial definido, sólo se dedicaba al cumplimiento de la normatividad ambiental vigente por un Departamento de Gestión Ambiental que dependía de la Gerencia Técnica de la fecha; con el ingreso de la nueva administración de la empresa en cabeza del actual gerente general, se visibiliza la importancia de la generación de valor compartido a nivel corporativo que permita el mejor posicionamiento de la empresa en las regiones, al igual que sus diferentes productos definidos en el portafolio, en base a las buenas prácticas y diferenciales ambientales con los cuales contaba la Industria en sus 300 hectáreas.
Partiendo de este diferencial, la administración inicia un proceso de reorganización interna, donde el Departamento de Gestión Ambiental con el que venía trabajando la empresa se redefine, creando la oficina de Asuntos Corporativos, que entra a depender directamente de la gerencia General, dando inicio a la construcción del modelo y el proceso de Responsabilidad Social Empresarial de la compañía, teniendo como lineamiento establecer una estrategia de sostenibilidad muy definida, apalancada en modelos de



Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial, que definan la generación de valor compartido con los diferentes stakeholders en el modelo de negocio.

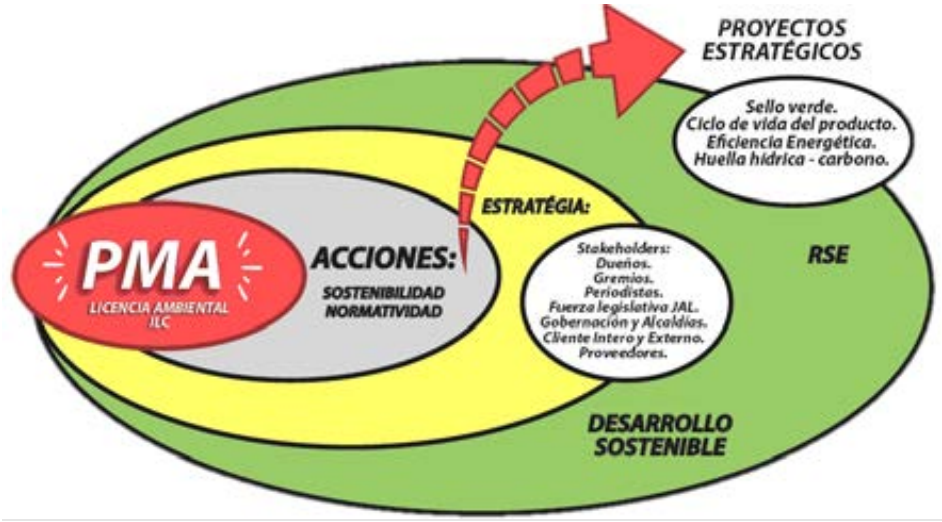
La siguiente figura define el comportamiento de los holones del Plan de Manejo Ambiental (PMA) y las acciones que llevan a la sostenibilidad de la empresa en materia de excelencia operacional, tomando como base el componente ambiental; se definen los 10 programas del PMA como las acciones que elevan los procesos internos de la ILC a la excelencia operacional, dando cumplimiento directamente a la normatividad ambiental vigente y los demás requerimientos de producción de alcoholes y licores.



Fuente: *Elaboración propia*

A continuación, la figura describe como la excelencia operacional tomada desde el componente ambiental permite escalar unos proyectos estratégicos basados en los programas del PMA al nivel de RSE, como pilares de los componentes sociales, culturales y económicos. Se definen los stakeholders adoptando los establecidos por la oficina de Asuntos Corporativos PAC: Dueños, Gremios, Periodistas, Gobierno y entidades reguladoras, cliente interno, cliente externo y proveedores.





Fuente: *Elaboración propia*

Luego de ser definidos se escalan 4 proyectos estratégicos: Sello Verde, Ciclo de Vida del Producto, Eficiencia Energética y las Huellas Hídrica y de Carbono, como proyectos que estarán enfocados en el fortalecimiento social, cultural, económico y ambiental con estrecha relación con los Stakeholders descritos en la organización.

Para la socialización de los stakeholders se comienza analizando el impacto social de la actividad económica con la comunidad, después se identifican las necesidades del grupo social que se ve afectado por la actividad inherente de la empresa. Posterior a esto se invierte en sostenibilidad y a nivel interno se fortalece la cadena productiva.

La responsabilidad social empresarial RSE trae beneficios económicos para las empresas, su objetivo principal es mejorar las condiciones laborales, sociales, culturales y ambientales donde se tendrá como horizonte el programa de consumo responsable que ofrece la Industria Licorera de Caldas, para trabajar con los diferentes departamentos del país donde están posicionados los productos. Así mismo, tiene como intención alinear los valores corporativos de la organización, para hacer un aporte consiente y voluntario hacia el entorno en el que se desempeña. Una empresa "socialmente responsable" es aquella que asume una posición activa en la búsqueda por el bienestar de sus grupos de interés, con una actividad económica, social, cultura y ambiental clara para ser transferida a la sociedad en general.

La Industria Licorera de Caldas se ha ido conformando como una de las empresas del sector de licores líder en el país, fortaleciendo cada día más la estrategia de sostenibilidad soportada en los modelos de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial, integrando los diferentes grupos de interés de la compañía; esta estrategia se ha venido trabajando a través de la Oficina de Asuntos Corporativos y el Proceso de Responsabilidad Social Empresarial, en el desarrollo de estrategias que impacten 4 aspectos fundamentales: social, cultural, ambiental y económico, contribuyendo a la generación de valor compartido con los diferentes grupos de interés asociados al Core del negocio.



2.3.1 Componente económico

La Industria Licorera de Caldas durante este periodo de administración hizo crecer su mercado utilizando diferentes estrategias orientadas a disminuir el costo de los productos mediante modernización de tecnología, sin dejar a un lado la calidad de los mismos. El reconocimiento que estos han tenido, las negociaciones con proveedores, los acuerdos con entidades bancarias, la mejora en la calificación de riesgo de la empresa, entre otros aspectos, han hecho que las utilidades aumenten progresivamente generando rentabilidad a mediano y largo plazo.

Un porcentaje de las utilidades son transferidas al departamento de Caldas hacia los sectores deporte, cultura, salud y educación; la otra parte del porcentaje es invertido en modernización de la infraestructura. A continuación, se relaciona las trasferencias realizadas y el cumplimiento de algunos de los ODS que apunta la empresa.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



En el 2015 todos los Estados Miembros de la ONU aprobaron 17 objetivos y se comprometieron a cumplirlos para el 2030, donde busca entrelazar a todo el mundo a actuar y comprometerse para crear un mundo mejor.

Analizando los aspectos e impactos de la organización, hoy la ILC está cumpliendo con 12 de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, recordemos que estos ODS tienen como finalidad proteger el planeta, poner fin a la pobreza y garantizar que a mediano plazo todas las personas disfruten de paz y prosperidad. Y es motivo de orgullo que una empresa local, de todos los Caldenses tenga avances tan importantes en este sentido, generando por parte de la empresa un compromiso para unir esfuerzos y a dar lo mejor para lograr estos objetivos.



OBJETIVO 3: SALUD Y BIENESTAR

Cada año, las utilidades de la ILC son transferidas al Departamento para ser invertidas en proyectos de salud y bienestar. En el 2022 se transfirieron un total de 36.223.654.000 COP, de los cuales el 51% fueron destinados a salud y educación, enfocados en mejoramiento de la infraestructura hospitalaria y educativa, la promoción y participación social, planes de alimentación y transporte, aseguramiento de la prestación del servicio y atención a la población vulnerable. De igual manera, el 49% restante de las utilidades fueron focalizadas a proyectos culturales, recreacionales, tecnológicos y de desarrollo económico.
Así mismo, en el equipo de trabajo de la ILC en Gestión del Talento Humano, se suman planes y programas de capacitación, desarrollo de cultura, competencias técnicas, blandas, y desarrollo humano para calidad de vida.

OBJETIVO 4: EDUCACIÓN DE CALIDAD

Como se mencionó en el ODS anterior, las utilidades de la ILC son transferidas al Departamento para ser invertidas en proyectos de salud, educación, deporte y otros. En el 2022 fueron invertidos por parte de la ILC 9.237.000.000 COP al sector de educación, donde están destinados a planes como mejoramiento de infraestructura, transporte escolar, plan de alimentación escolar, incorporación de TICs entre otros. Desde el área de Responsabilidad Social Empresarial se presenta el proyecto denominado Mi Escritorio ILC, el cual entrego mobiliarios escolares fabricados a partir de residuos de Tetra Pak y Shots, beneficiando a 544 niños de Caldas de diferentes zonas rurales y apartadas del departamento, cuyo propósito es impactar a diferentes regiones del país.
Así mismo, en crecimiento económico, la planeación productiva y la ejecución de planes de mercadeo orientados al crecimiento y consolidación del portafolio ha sido un éxito para la generación de utilidades.

OBJETIVO 9: INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA

En 2022 se invirtieron para la innovación tecnológica e infraestructura un valor de 40.000.000.000 COP, que aumentó la eficiencia y productividad de las operaciones, el cumplimiento de las normativas, además de la ampliación de capacidad y seguridad industrial de la empresa; de igual manera, apostando por la implementación en TICs como un ERP (software de gestión empresarial) que permite agilidad y trazabilidad de procesos productivos, financieros y de mercado de manera coherente y transparente. Por otro lado, se cuenta con proyectos de innovación que estudian tendencias, expectativas y necesidades del consumidor para ser relevantes en el mercado y continuar trabajando con la estrategia de Responsabilidad Extendida del Productor hacía la Economía Circular.

2.3.2 Componente social

Actividad		Año de ejecución	Descripción



Programa consumo responsable		2020	La meta principal del programa se centra en lograr el consumo responsable de alcohol en los diferentes departamentos de Colombia, donde las marcas de la Industria Licorera de Caldas tienen posicionamiento y recordación, ejerciendo un modelo de trabajo conjunto con las secretarias de hacienda de los Departamentos y los respectivos distribuidores de zona, teniendo como base el ciclo de vida del producto. La ILC ha emprendido una serie de campañas para sensibilizar y educar a sus consumidores frente al consumo adecuado de bebidas alcohólicas. Para esto se han realizado campañas.
Auditoria de seguimiento SMETA 4 pilares.		2020 a 2023	Continuando con el proceso de seguimiento sobre la iniciativa de comercio ético, se desarrolló la auditoria de evaluación bajo los 4 pilares de SMETA, con la finalidad de verificar el avance de las No Conformidades levantadas en el proceso anterior, visualizar los planes de acción y condiciones de estándares laborales, para dar cierre de los mismos, con la finalidad de lograr el cumplimiento de las requerimientos internacionales, obtener un mayor control y gestión operacional, incrementar la calidad de las condiciones a los colaboradores, identificar situaciones de riesgo, que permitan mejorar constantemente los procesos, ser más eficientes y aumentar el rendimiento.
RELIC		2020 a 2023	Desde el componente social el programa parte del territorio e incide sobre el desarrollo de los mismos constituyendo un modelo de economía circular y gestión sociocultural. Se realizan diferentes acciones enfocadas en educación ambiental y social con el fin de motivar e incentivar las buenas prácticas en el manejo de residuos, con campañas e iniciativas para la captación, promoción y protección de marca, actividades anti adulterado, destrucción, separación, acopio temporal, consumo responsable y



			presentación de residuos aprovechables en sitios de consumo directo de productos de la ILC. distribuidos por Commerk y Lico distribuciones en los departamentos de Antioquia, Quindío y Valle del Cauca. Estas acciones son: • Visitas a clientes directos de las comercializadoras autorizadas, identificando la separación, presentación y disposición de residuos aprovechables principalmente envases comercializados por ILC. • Sensibilización y capacitaciones para definir y estandarizar separaciones, presentaciones y frecuencias de recolección para los materiales aprovechables.
MI ESCRITORIO ILC		2020 a 2023	El programa de Responsabilidad Social Empresarial de la ILC Mi escritorio; ha iniciado una nueva etapa, con el fin de no solo consolidar el modelo de Economía Circular si no también el de sensibilizar a la población estudiantil del departamento de Caldas, con respecto a la importancia del reciclaje en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial y el desarrollo de las regiones. Como parte de la ejecución del programa, se realizan charlas y actividades sobre el reciclaje buscando concientizar a los niños de las instituciones educativas a cuidar y proteger el medio ambiente, Reduciendo, Reciclando y Reutilizando los desechos, objetos y materiales de su cotidianidad con el fin de prolongar la vida útil de los mismos. A nivel social, el programa presenta un gran impacto y alcance, ya que no solo permite la gestión y transformación de envases, y la sensibilización de los niños sobre la importancia del reciclaje y



			conservación del medio ambiente, sino también en la contribución al desarrollo territorial, reduciendo desigualdades entre los territorios, promoviendo así dinámicas de crecimiento económico, y desarrollo de calidad educativa a los niños beneficiados.

2.3.3 Componente ambiental

Actividad	Año de ejecución	Descripción
Obra de Conexión al Interceptor de las ARD de la Industria Licorera de Caldas.	2020	Como parte del procedimiento de Producción Más Limpia de RSE y dar inicio al proceso de saneamiento de la quebrada Manizales, en 2020 se entregó la obra de conexión de las aguas residuales domésticas (ARD) de la Industria Licorera de Caldas al interceptor construido por Corpocaldas en la zona industrial y que es operado por Aguas de Manizales. Con esta infraestructura, la ILC es la primera empresa que se conecta a esta obra, direcciona las aguas residuales al alcantarillado y no vierte sobre la Quebrada Manizales, garantizando la calidad del agua de este importante afluente de la cuidad y asegurando que se cumplan todos los requerimientos de ley y al permiso de vertimientos. Las obras de conexión tuvieron un costo de cerca $262 millones y fueron ejecutadas por el consorcio Construtop, tras un proceso de licitación pública quese



		realizó en el primer semestre de 2019. 
Caracterización biológica de los ecosistemas acuáticos y el estudio ictiológico en las fuentes abastecedoras de agua y la fuente receptora de los vertimientos en la Industria Licorera de Caldas.	2020	Como parte de los bioindicadores de calidad ambiental de la reserva natural y las microcuencas de la ILC, se realizó un estudio con la empresa Espacio y Gestión Verde S.A.S, con el fin de conocer y analizar la calidad de los ecosistemas acuáticos lóticos, ya que estos organismos acuáticos , debido a sus características ecológicas son sensibles y reaccionan a los cambios presentes en el ecosistema en temas de condiciones biológicas o fisicoquímicas, gracias a esto, se logra establecer la calidad ambiental, ya que, permite detectar alteraciones en su diversidad y composición, brindan un referente del nivel contaminación hídrico, el comportamiento ecológico de los diferentes organismos, con el fin de entender la importancia de estas especies y de su prioridad en temas de conservación para el mantenimiento de las poblaciones silvestres, así como de indicadores de calidad del recurso para las actividades humanas y ecosistémicas. En resumen, el estudio indica que las quebradas La Cristalina y Guayabal, que son las que abastecen la a la ILC, presentan buena calidad debido a las especies de macroinvertebrados encontrados, por lo tanto, se presentan condiciones de conservación que re reflejan en la vegetación ribereña, calidad del agua y cobertura boscosa, que hacen que las condiciones al interior del



		cauce sean mucho más favorables y les proporciona la capacidad albergar una mayor diversidad.
Mantenimiento de la infraestructura y bosques en la reserva natural de la Industria Licorera de Caldas.	2020 a 2023	Cada año se realiza el mantenimiento de la infraestructura en la reserva natural, con el apoyo de la empresa contratista Podando donde se presentan las siguientes actividades: <u>Mantenimiento acueducto, senderos, carreteables y linderos:</u> Prestan el servicio del acueducto específicamente en el suministro de agua cruda y mantenimiento del mismo diariamente; paralelamente mantener los senderos despejados y los dos carreteables en óptimas condiciones para el tránsito de vehículos, al igual que el mantenimiento de los linderos. <u>Mantenimiento obras de bioingeniería:</u> mantenimiento de las obras de bioingeniería presentes en la reserva natural que fueron construidas para manejar las aguas de escorrentía que generaban erosión permanente y aumento en la turbidez del agua. Adicionalmente, se presentaron actividades de limpieza en los canales de conducción de agua de las obras construidas manteniendo los ecosistemas para que las obras sean eficientes a través del tiempo. <u>Mantenimiento forestal plantación comercial del roble blanco:</u> En 2020 se realizaron labores agronómicas en los 18 lotes ubicados en la parte baja de la reserva natural realizando las siguientes actividades: - Rocería en los 18 lotes de roble blanco - Plateo a los 18.000 sitios de roble blanco - Fertilización de mezcla compuesta por sitio, para el cual es necesario un estudio de suelos - Poda del 8% de plantación - Fumigación fitosanitaria de los 18 lotes de roble blanco
Medición de las emisiones de gases de NOx en fuentes fijas y móviles y medición de ruido ambiental de los	2020 y 2023	Se desarrollo el estudio de emisiones atmosféricas para la Industria Licorera de Caldas, con la empresa Gestión y Medio ambiente, dicha medición fue realizado bajo los parámetros establecidos por la



procesos productivos de la Industria Licorera de Caldas.		Agencia de Protección Ambiental (EPA), los cuales son aprobados en el decreto 948 del Ministerio de Ambiente al igual que en la Resolución 760 de 2010 modificada por la resolución 2153 de 2010 y en la Resolución 909 de junio de 2008. Se evaluaron dos (2) fuentes fijas asociadas al funcionamiento de calderas tipo pirotubular a vapor con capacidad de 720 BHP dotadas con una sonda que muestra los porcentajes de oxígeno y mejora el proceso de combustión. Adicional a eso, se realizó el control de ruido ambiental en la zonas productivas y administrativas para la empresa. Los resultados arrojaron que: - Las emisiones de gases Óxidos de Nitrógeno, emitido al aire ambiente por ambas calderas de la Industria Licorera de Caldas, presentan un valor que NO supera el estándar máximo permisible. - la frecuencia de monitoreo en las chimeneas evaluadas quedó establecida para NOx cada tres (3) años en ambas fuentes fijas. - Los niveles de emisión de ruido en los horarios diurno y nocturnos definidos en la resolución 0627 cumplen con el estándar máximo permisible definido para el sector donde se ubica la Planta. 
Realizar Caracterización Fisicoquímica y Microbiológica de las Aguas Superficiales, Residual Doméstica y Residual No Doméstica de	2020 a 2023	Al obtener la certificación ISO 14001, la empresa adquirió responsabilidades y compromisos, para procurar el cumplimiento tanto de sistema de gestión como de la política ambiental, es así que dentro del SGA de la empresa surge la necesidad orientar acciones, crear programas y establecer requerimientos que la empresa debe y desea adaptar,

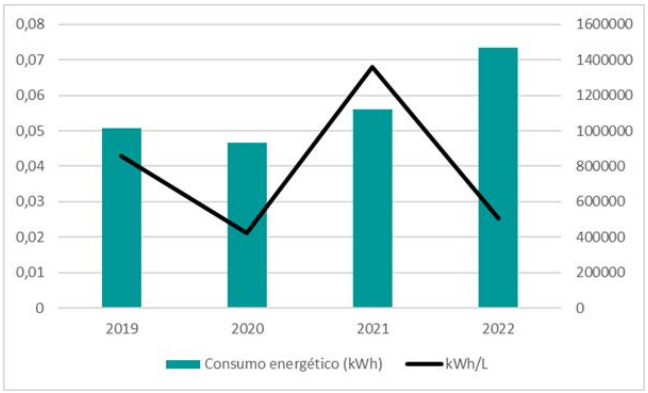
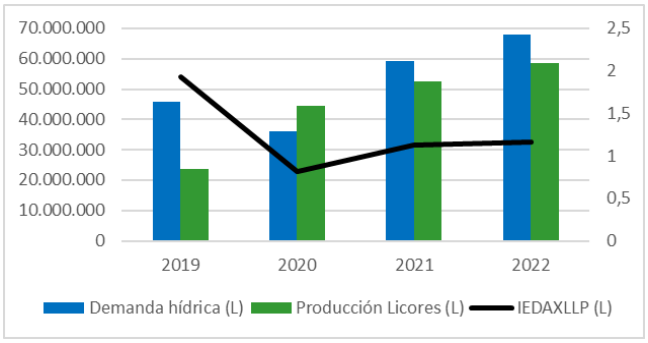


la Industria Licorera de Caldas.		con el fin de reducir el impacto ambiental de las actividades productivas y administrativas, con el propósito de alcanzar un modelo de desarrollo sostenible en el largo plazo y garantizar el funcionamiento óptimo de la compañía. Gracias a ello, se formula el Plan de Manejo Ambiental (PMA) y acciones que guíen a la sostenibilidad de la empresa en materia de excelencia operacional, tomando como base el componente ambiental; se establecieron 10 programas del PMA como las actividades que elevan los procesos internos de la ILC a la responsabilidad y eficiencia productiva dando cumplimiento directamente a la normatividad ambiental vigente y los demás requerimientos de producción de alcoholes y licores. Así mismo, se obtuvo: • Licencia ambiental: Bajo la resolución 610 de 2010, la cual permite el funcionamiento ante Corpocaldas. • Concesión de agua: Por medio de la resolución 035 de 2008, otorgado por Corpocaldas. • Renovación permiso de vertimientos: La Corporación Autónoma Regional de Caldas CORPOCALDAS expidió la resolución número 0119 de 2018 por la cual se modifica un permiso de vertimientos y se adoptan otras determinaciones por un término de 10 años. Es por ello, que semestralmente es necesario efectuar un estudio y análisis de las características fisicoquímicas de las aguas residuales, residual no doméstica y superficial, que permita verificar el cumplimiento de la normatividad ambiental vigente, los lineamientos de la licencia ambiental otorgada, conocer la calidad del recurso y con esa información rendir cuentas a la corporación ambiental correspondiente. Dicho estudio es realizado por un laboratorio certificado, en este caso por la empresa ACUATEST.
Construcción de indicadores ambientales	2020 a 2022	Se realiza la construcción anual de indicadores como: consumo energético, línea de base energética, indicador estratégico de demanda de agua por litros de licor producido (IEDAXLLP), conservación hídrica, huella hídrica y balance de residuos; de igual forma,

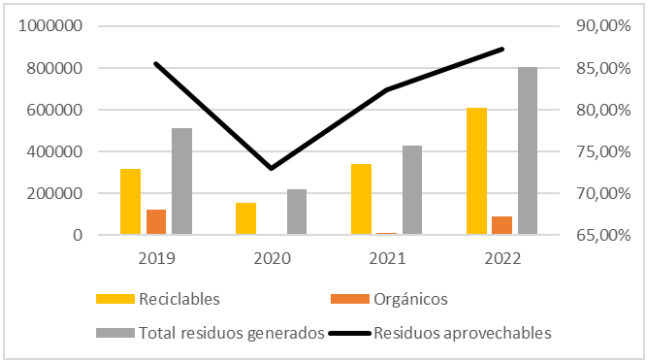


		varios de los indicadores se suministra la información al sistema de gestión integral de la empresa (MOP) de forma mensual. Estos indicadores son herramientas que permiten visualizar el comportamiento año a año, gestión, oportunidades de mejora y actividades de control. A continuación, se presentan algunos de los indicadores ambientales y su explicación para el año 2019. <u>Línea de base energética</u> La línea base energética es una pieza clave en la implementación del Sistema de Gestión Energético, que hace parte de la ISO 50001, ya que esta evidencia la mejora del desempeño energético; este es un modelo que permite establecer una relación entre el consumo de energía y la producción de la empresa. En este caso, se realizó la línea base tomando de producción y consumo correspondiente al año 2022; con esta información, se puede visualizar el comportamiento, presupuestar el consumo energético a futuro y hacer planes de ahorro y optimización energética  <u>Consumo energético</u> La ILC se encuentra en un proceso de transición energética, donde se busca disminuir el consumo de energía, por lo cual, se han realizado grandes inversiones para la modernización energética, hacia la eficiencia y estándares ISO 50001, donde se transformó la subestación eléctrica, el parque automotor a vehículos eléctricos con los montacargas

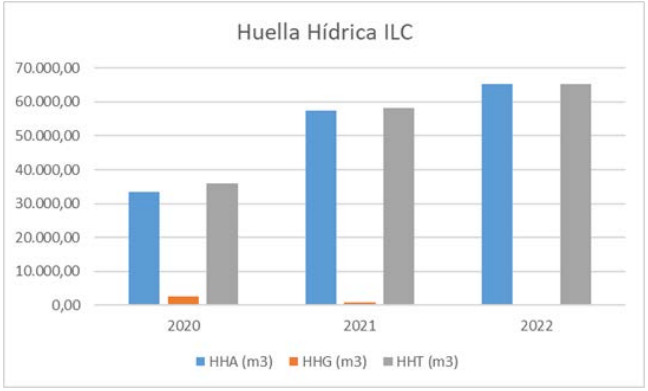


		y estibadores, además de la actualización del sistema producción. Adicionalmente, la empresa opera con Energía Verde, es decir, con energía generada por medio de fuentes 100% renovables, con certificados Internacionales de Energía Renovables I-REC, otorgado por EPM.  <u>Consumo de agua</u> Actualmente, se mide la huella hídrica corporativa, además se cuenta con el monitoreo constante y la presentación de indicadores, que permite establecer el uso e impacto del recurso por las actividades productivas de la empresa. Donde se relaciona el siguiente el análisis.  De acuerdo al gráfico, el indicador de consumo de agua por producto en el 2022 fue de 1.2 litros de agua para producir un litro de licor. La huella hídrica operativa de la ILC para el 2022 fue de 65.390 m3, lo cual incorpora la huella hídrica azul con 65.351 m3 y la huella gris 39.77 m3.



		En relación a la huella hídrica 2022 para la ILC, acorde a los indicadores del IDEAM, muestra que para el Índice de Uso del Agua (IUA) el cual corresponde a 2.57 %, es muy bajo, lo cual se refiere a que la presión de la demanda es baja con respecto a la oferta disponible; esto quiere decir que la actividad de la ILC no afecta el equilibrio ecológico de los cuerpos de agua y no se generan impactos considerables sobre el recurso natural y los servicios ecosistémicos que éste presta. Por esta razón, el proceso de producción de licores es sostenible económicamente y ambientalmente. <u>Residuos</u>  En el 2022 se generaron un total de 803.218 Kg de residuos, entre orgánicos, ordinarios, peligrosos y aprovechables, de los cuales se aprovecharon el 87%, esto gracias al trabajo mancomunado y continuo del Grupo Ecológico Gotas de Cristal de la ILC, que busca la reutilización óptima que le regrese el valor a dichos residuos y permita acercar más a la empresa a la economía circular. Paralelamente, se han realizado actividades de aprovechamiento de residuos orgánicos. Así mismo, en el gráfico se muestra que en 2022 incrementaron los residuos aprovechables en comparación a años anteriores, esto en relación a la transición de materias primas.
Adquisición de puntos ecológicos y señalética	2021	Se realiza el suministro de módulos y señalética para la separación de residuos sólidos con base a la nueva



para separación en la fuente.		codificación de colores del gobierno nacional; para lo cual se adquiere lo siguiente: - 50 canecas con tapa de 53 litros de color blanco, asociada a la separación de residuos del área de producción. - 3 canecas con tapa de 35 litros de color rojo, asociado a la separación de residuos peligrosos - 1 caneca con tapa de 35 litros, asociado a la separación en la fuente para pilas y baterías. - 68 placas de poliestireno de 75x75 para la identificación de residuos sólidos. - 7 placas de poliestireno de 120x30 para la identificación y clasificación de residuos sólidos.
Medición e informe huella hídrica	2020 a 2022	Anualmente se ejecuta el cálculo de la huella hídrica corporativa, que vincula a cada uno de los procesos productivos de la Industria Licorera de Caldas y está enmarcado en los estándares de la Norma Técnica Colombiana ISO 14046. El estudio incluye el cálculo de huella hídrica azul, gris y verde, sobre las operaciones desarrolladas en la planta de producción y sede administrativa ubicada en Manizales durante el periodo comprendido entre enero y diciembre. 
Huella hídrica 2022	2023	- La huella hídrica operativa de la ILC para el 2022 fue de 65.390,96 m3, la cual incorpora la Huella Hídrica Azul con 65.351,19 m3 y la huella gris con 39,77 m3. - El indicador de consumo de agua por producto en el 2022 fue de 1,2 litros de agua para producir un litro de licor.



<table>
<tr><td></td><td></td><td>- El resultado del cálculo de la Huella Hídrica Verde indirecta o virtual fue de 22.005.450 m3.
- El análisis de sostenibilidad de la Huella Hídrica del 2022 para la ILC indica que el proceso de producción de licores es sostenible ambiental, social y económicamente, ya que no afecta la prestación de bienes y servicios a la comunidad y tampoco interfiere con el caudal y equilibrio ecológico del ecosistema. Adicionalmente, de acuerdo a los indicadores del IDEAM, el Índice de Uso del Agua es Bajo.</td></tr>
<tr><td>Medición e informe huella carbono</td><td>2020 a 2022</td><td>Paralelamente, se realiza el cálculo de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) para los alcances 1,2 y 3, su equivalente en huella de carbono de la Industria Licorera de Caldas (ILC) en 2020 y 2021; para el año 2022 se calculó las emisiones respecto para las categorías, 1,2,3,4 y 5. Los cálculos fueron realizados con base a la Norma Técnica Colombiana ISO 14064 (ICONTEC, 2006) y las directrices del IPCC sobre el cambio climático (IPCC, 2006).
 
</td></tr>
<tr><td>Huella de carbono 2022</td><td>2023</td><td>En resumen, la incertidumbre del inventario fue de +/- 16%. Esto significa que la huella de carbono para la Industria Licorera de Caldas en el 2022 fue de 829,05 +/- 135,33 Ton CO_2e (964.37 Ton CO_2e)
<table><tr><th>Categoría</th><th>Fuente</th><th>Emisiones (Ton</th><th>% del total</th></tr></table></td></tr>
</table>



				CO2 e)	
		1. Emisiones y remociones directas de GEI	Fijas	246,43	***29,72%***
			Móviles	92,91	***11,21%***
			Fugitivas	24,56	***2,96%***
			Subtotal Categoría 1	363,90	***43,89%***
		2. Emisiones indirectas por compra de energía a terceros	Energía adquirida (terceros - SIN)	0,00	***0,00%***
			Subtotal Categoría 2	0,00	***0,00%***
		Total huella de carbono corporativa Categorías obligatorias (1 y 2) - 2022		**363,90**	**43,89%**
		3. Emisiones indirectas causadas por el transporte	Vuelos corporativos	34,06	4,11%
		4. Emisiones indirectas de GEI asociados con el uso de los productos	Proveedores	132,82	16,02%
		5. Emisiones indirectas de GEI causadas por productos utilizados por la	Aguas Residuales Domésticas	42,12	5,08%
			Residuos sólidos (relleno sanitario)	256,14	30,90%



		organización			
		6. Emisiones indirectas de GEI provenientes de otras fuentes	N/A		
			Subototal Categorías 5	298,27	
			Subtotal Categorías 3,4,5 y 6	465,15	56,11%
		Total huella de carbono corporativa Categorías 1, 2, 3, 4, 5 y 6		**829,05**	**56,11%**
Reforestación de árboles nativos en predios de la Industria Licorera de Caldas.	2022	Como parte del proceso de conservación, se realizó una siembra de individuos forestales para el enriquecimiento de la reserva natural de la empresa; en la cual se realizaron las siguientes actividades con el apoyo de la empresa contratista Podando: - Reforestación con 400 especies nativas con una altura promedio entre 1,24 m y 1,50 m. - Acarreo y transporte del material vegetal - Acondicionamiento del terreno - Incorporación de tutores y cercos en guadua en cada uno de los sitios - Fertilización al momento de la siembra y durante el primer mantenimiento - Siembra de 400 sitios y resiembra del 10% durante el primer mantenimiento			
Obra de Conexión al Interceptor de las ARnD de la Industria Licorera de Caldas	2023	La ILC desde el 2020, cuenta con la conexión de Aguas Residuales Domésticas (ARD) al interceptor que opera Aguas de Manizales, para dar cumplimiento a lo establecido en la normatividad ambiental vigente de vertimientos bajo la resolución 0631 de 2015, con el fin de entregarlas aguas residuales a un tercero para su tratamiento y no realizar los vertimientos en la Quebrada Manizales. Adicionalmente, en el año 2022 se inició con el estudio para la construcción de la			



		infraestructura para conectar las Aguas Residuales Industriales (ARnD) al interceptor, dicha infraestructura fue finalizada y entregada en mayo de este año convirtiéndonos en la primera empresa del sector en cero vertimientos sobre la Quebrada Manizales. 
Equipos reserva natural	2023	Con la finalidad de incrementar la eficiencia en actividades de conservación en la reserva natural de la ILC, se suministraron equipos de mantenimiento y operación; los cuales son: - Estación meteorológica - Guadaña - Sierras circulares - Hidrolavadoras - GPS - Turbidimetro  
Campaña ambiental	2023	Desde el área de Responsabilidad Social Empresarial se viene trabajando en actividades de sensibilización en la comunidad, con el fin de generar una conciencia sobre el cuidado de la flora y fauna, el adecuado manejo de residuos y el respeto por las dinámicas ecosistémicas de las especies, con el fin de evitar la alimentación la fauna silvestre, la alteración en su equilibrio ecológico, generación de malos olores, proliferación de plagas, entre otros factores.



		Para ello, y con el apoyo del Grupo Ecológico Gotas de Cristal y el área de comunicaciones, se realizó una campaña ambiental, impresión de pendones informativas y divulgación del comunicado por medios internos y presentación en medios visuales en el casino de la empresa, con el fin de invitar a los colaboradores de la ILC a concientizarse sobre el cuidado y protección de las especies que habitan en las instalaciones. 

2.3.4 Componente cultural

Actividad	Año de ejecución	Descripción
Impresión y diseño del informe de sostenibilidad ILC 2019	2020	Se realizó el segundo informe de sostenibilidad en la historia de la Industria Licorera de Caldas, que comprende el año 2019, como parte de la estrategia de lograr el propósito de transparencia, generación de valor, visualización de desempeño y promoción del desarrollo de los caldenses, donde se buscó comunicarle a la comunidad y los diferentes grupos de interés de la compañía la estrategia de sostenibilidad apalancada en modelos de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial, en el cual se



		describen los desarrollos en los aspectos sociales, culturales, económicos y ambientales. 
Proveedor ejemplar segunda edición	2020	En el año 2020 se realizó la segunda edición del Programa Proveedor Ejemplar; este programa le permite a la ILC promover las buenas prácticas entre toda la cadena de suministros de productos, y así lograr una mayor cobertura e impacto en acciones de responsabilidad social empresarial y de sostenibilidad. Adicionalmente, permite evaluar a los proveedores para tener en cuenta criterios en temas ambientales, sociales y económicas para elegir futuras contrataciones. Para esta edición, el reconocimiento fue para las empresas Tetra Pak y Guala Closures de Colombia LTDA, donde ambas empresas demostraron excelencia y liderazgo en temas de sostenibilidad. 
Difusión del programa de Consumo Responsable y Responsabilidad Social Empresarial de la Industria Licorera de Caldas, dirigido a nuestros grupos de interés y la comunidad	2020	Generar contenidos corporativos con base el programa oficial de Consumo Responsable y Responsabilidad Social Empresarial de la ILC, donde se generaron 7 contenidos corporativos, acorde a los siguientes lineamientos: - Prevenir el consumo en menores de edad - Prevención en el consumo excesivo de bebidas alcohólicas en población vulnerable (mujeres



en general en atención a la ley 1816 de 2016 en su artículo 37.		embarazadas, lactantes, personas enfermas con trastornos mentales, entre otras) - Concientización frente a la mala combinación entre alcohol y actividades deportivas. - Prevenir la compra y el consumo de licor adulterado y de contrabando - Evitar la combinación de gasolina con alcohol y promover el uso de "Conductor Elegido" - Conciencia frente al consumo responsable, mediante de campañas de divulgación, difusión de en medios de comunicación y redes sociales. Para ello se realizaron diferentes conjuntos de clips, donde se demuestra una historia de enseñanza sobre el consumo responsable de alcohol, al igual que diferentes campañas de divulgación, esto con el fin de generar una conciencia en la población.
Convenio para el programa de recuperación de envases y empaques para el sector de licores (ReLic), en atención a los requerimientos de la resolución 1407 de 2018 por parte del Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible	2020	Los planes de gestión de ambiental de los residuos de envases y empaques se constituyen como un instrumento de gestión que contiene un conjunto de reglas, acciones, procedimientos y medios dispuestos para facilitar la devolución y acopio de envases y empaques de papel, cartón, plástico, vidrio y metal, al que los productores deben acogerse como parte del cumplimiento de su responsabilidad ambiental empresarial frente a los consumidores y ante la sociedad en general. En el año 2021 entro en vigencia la resolución 1407 de 2018 y su modificación 1342 de 2020, donde iniciaría la responsabilidad extendida del productor rep recupreando el 10% de los envases y empaques puestos en el mercado por cada productor. La ILC creó y lideró el programa RELIC para el sector de licores, bajo la gobernanza de ACIL y el apoyo de 6 licoreras más. Logrando recuperar para el año 2021 el 10% de sus



		residuos. 
MI ESCRIOTORIO ILC 2021	2021	Mi Escritorio ILC nace a partir del CONVENIO INTERADMINISTRATIVO DE COOPERACIÓN EN RESPONSABILIDAD SOCIAL entre la **Gobernación de Caldas** y la **Industria Licorera de Caldas**, como parte del desarrollo de actividades sociales dirigidas a la población estudiantil. Mi escritorio ILC es una estrategia de la Industria Licorera de Caldas para el manejo de envases y empaques de Tetrabrik y plástico shot, esta ha sido desarrollado en conjunto de con los proveedores de envases de la empresa, elaborando con Tetra Pak y su gestor aliado Proplanet S.A.S, una solución a la problemática de envases de licores que no son de fácil reciclaje y transformación, convirtiendo estos residuos finales en materia prima de otro proceso productivo, el cual, en su primera fase del proyecto entrego un total de 152 juegos de mesas bimodales trapezoidales, en 10 instituciones educativas del departamento de Caldas, kits escolares elaborados 100% con productos reciclados de envases Tetrabrik y plástico shot; impactando positivamente en esa primera fase a más de 300 niños, con una infraestructura adecuada para sus procesos de aprendizaje. El programa de Responsabilidad Social Empresarial de la ILC, busca no solo consolidar el modelo de Economía Circular si no también el de sensibilizar a la población estudiantil del departamento de Caldas, con respecto a la importancia del reciclaje en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial y el desarrollo de las regiones. Como parte de la ejecución del programa, se realizan charlas y actividades sobre el reciclaje buscando concientizar a los niños de las instituciones



		educativas a cuidar y proteger el medio ambiente, Reduciendo, Reciclando y Reutilizando los desechos, objetos y materiales de su cotidianidad con el fin de prolongar la vida útil de los mismos. A nivel sociocultural, el programa presenta un gran impacto y alcance, ya que no solo permite la gestión y transformación de envases, y la sensibilización de los niños sobre la importancia del reciclaje y conservación del medio ambiente, sino también en la contribución al desarrollo territorial, reduciendo desigualdades entre los territorios, promoviendo así dinámicas de crecimiento económico, y desarrollo de calidad educativa a los niños beneficiados. 
Impresión y diseño Informe de Sostenibilidad ILC 2020	2021	Se presento el Informe de Sostenibilidad correspondiente a la vigencia 2020, en el cual se destacaron las estrategias y prácticas de Gobierno Corporativo que brindaron eficiencia, transparencia y mejora continua a todos los procesos para afrontar la crisis sanitaria por COVID 19, reafirmando el compromiso de ser una empresa sostenible y consciente para seguir afrontando los retos actuales y futuros, con la garantía de contar con un equipo humano lleno de compromiso y conocimiento; evidenciando el logro de ser una de las empresas de licores del país con mejores resultados con las dificultades presentes en 2020, con ventas de 27 millones 410 mil botellas de nuestros productos, y utilidades netas por $36 mil 462 millones, de las cuales se transferirán $21 mil 877 millones en excedentes para inversión social en el departamento de Caldas.



		
Proveedor ejemplar tercera edición	2021	Para la ILC es muy importante tener una relación cercana y de mejora con sus proveedores, ya que son un grupo de interés fundamental, especialmente para gestionar el ciclo de vida y la cadena de valor. Es por ello, que cada año se realiza un programa llamado Proveedor Ejemplar, en donde se contacta a todos los proveedores con el objetivo de solicitar información sobre sus prácticas ambientales, sociales y económicas, lo cual permite trabajar con ellos para identificar oportunidades de mejora, y además premiar a aquellos que hacen más esfuerzos hacia la sostenibilidad. En 2021 se celebró la tercera edición del programa, donde el reconocimiento fue otorgado para la empresa Tetra Pak. 
Programa de recuperación de envases y empaques para el sector de licores (ReLic 2), en atención a los requerimientos de la resolución 1407 de 2018 por parte del Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible.	2022	El plan de gestión ambiental de residuos de envases y empaques RELIC corresponde a un plan colectivo en el cual se unen los productores del sector licores para dar cumplimiento legal Resolución 1407 de 2018 y así lograr la responsabilidad extendida del productor, generando beneficios como protección de marca, disminuir la adulteración de productos reducción de impactos ambientales y huella de carbono, mostrando un compromiso con la sostenibilidad empresarial y un trabajo articulado con grupos de interés. La ILC creó y lideró el programa RELIC para el sector de licores, bajo la gobernanza de ACIL y el apoyo de 6 licoreras más.



		Logrando recuperar para el año 2022 el 12% de sus residuos.   
Diseño e impresión de informe de sostenibilidad 2021	2022	Se realizo la tercera edición del informe de sostenibilidad con periodo comprendido en 2021, el cual fue denominado como: **Somos Carbono Neutral.** En esta edición, se comunica las acciones, generación de valor después de los retos y dificultades generadas por el Covid19 y la crisis logística y de suministros, en donde se realizaron proyectos de innovación en los procesos, donde se obtuvieron logros históricos en 2021 tanto en factores de productividad y operación como en su componente de Responsabilidad Social Empresarial. Adicionalmente, se comparte las acciones de la sostenibilidad para obtener la certificación de la firma Bureau Veritas como la primera compañía del sector de licores en Colombia en ser carbono neutro alcance 3, al integrar los grupos de interés dentro de la cadena de valor para la disminución de gases de efecto invernadero (GEI) y continuar con el desarrollo de actividades que propendan un legado natural y sostenible. 
MI ESCRIOTRIO ILC 2022	2022	La Industria Licorera de Caldas en alianza con la empresa PROPLANET ha desarrollado el programa Mi



		Escritorio ILC, creado desde los componentes social y ambiental, para el bienestar de la educación básica en las diferentes regiones del país. Con los empaques vacíos y reciclados de Tetra Pak y Shots, se transforma estos residuos en mobiliarios escolares los cuales son entregados a las escuelas de los municipios más vulnerables. En 2022 más de 1.460.000 envases reutilizados se convirtieron en escritorios, beneficiando alrededor de 544 niños de Caldas y el desarrollo educativo de diferentes regiones del país. 
Proveedor ejemplar cuarta edición	2022	La Industria Licorera de Caldas, viene realizando un trabajo permanente con su cadena de abastecimiento para satisfacer las necesidades de sus consumidores, creando el programa Proveedor Ejemplar, el cual busca reconocer a aquellos proveedores que sobresalen por su contribución a la generación de valor en los diferentes productos, creando prácticas, procesos, iniciativas y proyectos asociados con la RSE de la Industria Licorera de Caldas. Para la cuarta edición del programa, el reconocimiento fue otorgado para los proveedores de Tetra Pak y Papelsa Cartones S.A. 



Impresión y diseño del informe de sostenibilidad ILC 2022.	2023	Desde el área de Responsabilidad Social Empresarial y la Oficina de Asuntos Corporativos, se realizó la estructuración del informe de sostenibilidad de la empresa, referente al periodo de 2022 donde se destaca la generación de valor compartido y desarrollo en el territorio, la gestión del talento humano, renovación de marca corporativa, innovación responsable, el cumplimiento de 12 de los 17 ODS y las transferencias al departamento en temas de salud, educación y deporte, esto con el objetivo de formalizar los procesos estratégicos, informar públicamente los impactos de los servicios, operaciones o productos de la compañía, evaluar el desempeño de la empresa en aspectos clave de sostenibilidad, promoviendo una gestión responsable y consciente de su impacto en el entorno y la sociedad, propender por iniciativas que apunten y promuevan una mayor responsabilidad económica, social, cultural y ambiental. Además, fomentar la trasparencia y rendición de cuenta, credibilidad y reputación, gestión de riesgos y oportunidades. Este informe se denomina GENERANDO DESARROLLO DE TERRITORIOS y está orientado bajo los pilares de la sostenibilidad, los objetivos de desarrollo sostenible identificados acorde a las actividades productivas de la compañía y se tomaron algunas orientaciones del estándar GRI. 
RELIC 2023		Se continua con la participación del programa RELIC, con el fin de lograr la recuperación de envases y empaques de los productos de la ILC en los diferentes departamentos de Colombia, mediante las diferentes estrategias, ejecutando un trabajo en conjunto con los proveedores de estas materias primas que fomenta el aprovechamiento, transformación y reutilización de los



<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>
mismos, así mismo dar cumplimiento a la Resolución 1407 del 26 de julio de 2018 modificada por la Resolución 1342 del 24 de diciembre de 2020.

El desarrollo y ejecución de la estrategia de gestión ambiental de residuos y envases de este año del programa RELIC es con el apoyo del gestor Ecocircular S.A.S La estrategia está enfocada principalmente en la recuperación de vidrio de los envases de licores, pero también se incluyen otros materiales como: cartón, plegadiza, plásticos y Tetrapak.

A continuación, se muestra el avance del programa hasta abril de 2023.
Como parte del compromiso con el Colectivo RELIC, se vienen desarrollando estrategias de cobertura geográfica, gestión del residuo, comunicación y sensibilización y trazabilidad de los materiales desde el mes de enero, con el fin de cumplir con todos los requisitos de la resolución 1407 de 2018 y 1342 de 2020.

<table>
<tr><th>ACTIVIDAD</th><th>AVANCE DESCRIPTIVO</th></tr>
<tr><td>Administración y seguimiento</td><td>Se viene trabajando con gestores aliados para recolección y trazabilidad que permitan el desarrollo de documentos de soporte, certificación por parte de transformadores.</td></tr>
<tr><td>Trazabilidad y gestión de conocimiento</td><td>Se viene desarrollando la trazabilidad a los residuos de envases y vidrio, y la identificación de oportunidades para desarrollar estrategias en la disminución de la adulteración.</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>



Comunicación y sensibilización	Se desarrolló el plan de comunicaciones, las estrategias de comunicación y sensibilización desde el punto vista táctico y técnico que sirvan de apoyo a ACIL en el desarrollo de su componente comunicacional de manera articulada con los programas de gestión de residuos en el marco del PGAEE RELIC.
Gestión del residuo	Se desarrolló según las estrategias planteadas, la recolección de los residuos hasta su respectiva certificación por parte del transformador.

META DE APROVECHAMIENTO DE RESIDUOS DE ENVASES Y EMPAQUES EN PORCENTAJE.

La meta de aprovechamiento se calculó según la resolución 1407 de 2018, para el año 2022 se estableció como el 14% de los envases y empaques puestos en el mercado por los productores en el año 2020. Para el 2023 la meta de aprovechamiento es de 2.673,069 Toneladas y a la fecha se han entregado al transformador O.I. Peldar 449 Toneladas de vidrio y 2 Toneladas de Tetrapak a la empresa Proplanet.

Total material trazado a la fecha:	**451 toneladas**





MI ESCRITORIO ILC 2023	2023	El programa de Responsabilidad Social Empresarial de la Industria Licorera de Caldas Mi Escritorio; ha iniciado nuevamente en el año 2023 con el fin de consolidar el modelo de Economía Circular de la empresa, asociado al desarrollo de las regiones donde hacen presencia nuestros productos; este año contamos nuevamente con un convenio interadministrativo en Responsabilidad Social entre la Industria Licorera de Caldas y la Gobernación de Caldas, con la finalidad que Mi Escritorio crezca frente a los años anteriores generando cultura ambiental y conciencia ciudadana con cada uno de los actores que intervienen. Iniciamos en el Occidente de Caldas beneficiando 210 niños de los Municipios de Marmato, Supía, Riosucio, Anserma, Risaralda, San José y Belalcázar, generando conciencia en los niños, sus padres y profesores sobre la conservación y sostenibilidad de nuestros territorios, fortaleciendo los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) los cuales están asociados a la estrategia de sostenibilidad de la Industria Licorera de Caldas, con la aplicabilidad del ODS 4 Educación de Calidad, ODS 10 Reducción de Desigualdades y el ODS 17 Alianzas Para Lograr Objetivos. Mi Escritorio 2023 generando desarrollo territorial en 21 instituciones educativas e impactando alrededor de 630 niños con 210 kits escolares, contribuyendo directamente a la disminución de huella de carbono en 1.438 Kg de CO2, con la recolección de cerca de 390.450 envases e involucrando alrededor de de 2000 recicladores y 60 cooperativas involucradas en el programa, lo que fortalece directamente la gestión en la sostenibilidad ambiental de la compañía.  



		 
Actualización Ciclo de Vida del Producto	2023	Continuando con el proceso de economía circular de la empresa, se realizó una propuesta con un nuevo diseño sobre el ciclo de vida del producto, donde se tienen en cuenta el nuevo portafolio de productos, las acciones y los actores en cada etapa de la vida de un producto, las etapas diferentes etapas del producto; esto, con la finalidad de actualizar y reconocer la manera en que las acciones y elecciones tomadas influyen en cada etapa del proceso y analizar los aspectos e impactos frente a la economía, el medio ambiente y la sociedad. 



2.3.5 Pendientes

- **Ruta del Ron: Casa de la Reserva**

La Oficina de Asuntos Corporativos ha modelado un nuevo producto corporativo desde el aspecto turístico para la región, teniendo presente que la riqueza de los productos IC radica en el componente ambiental donde la biodiversidad es uno de los valores agregados que se encuentran en la elaboración del mismo; actualmente se cuenta con una reserva natural propia conformada por 270 hectáreas dedicadas al cuidado de dos materias primas del proceso productivo, el agua y el roble blanco colombiano, elementos esenciales para la producción de los licores.
Se busca mediante un sendero ecológico la educación y conservación necesaria para el desarrollo de una actividad organizada, respetuosa con el medio ambiente y para la observación de la naturaleza en la zona. El ecoturismo posee un alto componente educativo y brinda la oportunidad de conocer, conservar y perpetuar el patrimonio natural y cultural de la ILC. El proyecto del sendero ecológico y su zona de influencia se hace con el ánimo de demostrar el compromiso que tiene la empresa con el medio ambiente y el desarrollo sostenible.
La reserva natural protege la fauna y flora con el fin de conservar y proveer oportunidades de investigación y educación. A través de este trabajo se quiere dar a conocer la importancia que tienen las tierras privadas encaminadas a la conservación de los ecosistemas, fortaleciendo lo documentado sobre los bosques altoandinos y caracterizaciones de la flora y la fauna presentes en la reserva; además de nominar a la reserva como Área de Importancia para la Conservación de las Aves (AICA). Dentro del recorrido por los senderos de la reserva se encuentra un cultivo de roble blanco, el cual cuenta con un total de 18.356 árboles sembrados, con el cual se obtiene la madera para la elaboración de los toneles, para ser utilizados en el añejamiento del ron. Así mismo el agua es una de las materias primas de vital importancia para la elaboración de los productos de la ILC, la cual se capta de la reserva natural a través de 68 nacimientos y 3 quebradas anteriormente nombradas. En la quebrada Guayabal es donde se pretende finalizar el recorrido y en la cual se dará a conocer la captación y el manejo de las aguas.

- **Bioempaques - Ecodiseños**

Generar iniciativas de producción frente a la sostenibilidad del producto en el mercado, con envases y empaques biodegradables que permitan diferenciar los productos, en altos estándares de calidad y responsabilidad social frente al consumidor en los diferentes mercados.

- **Programa de economía circular con distribuidores**

En conjunto con la Fundación NBE, se está trabajando en la estructuración de un proyecta de economía circular con los distribuidores. Que tiene como objetivo visualizar las acciones desde los componentes de cumplimiento normativo, económico y sociocultural de los programas de: Recuperación de envases y empaques (Relic), Transformación de envases y empaques y el ciclo de vida del producto. Esto con el fin de generar un valor compartido, responsabilidad extendida del producto y comunicar el desarrollo de territorio y el impacto sociocultural que genera la Industria Licorera de Caldas desde dichos programas.



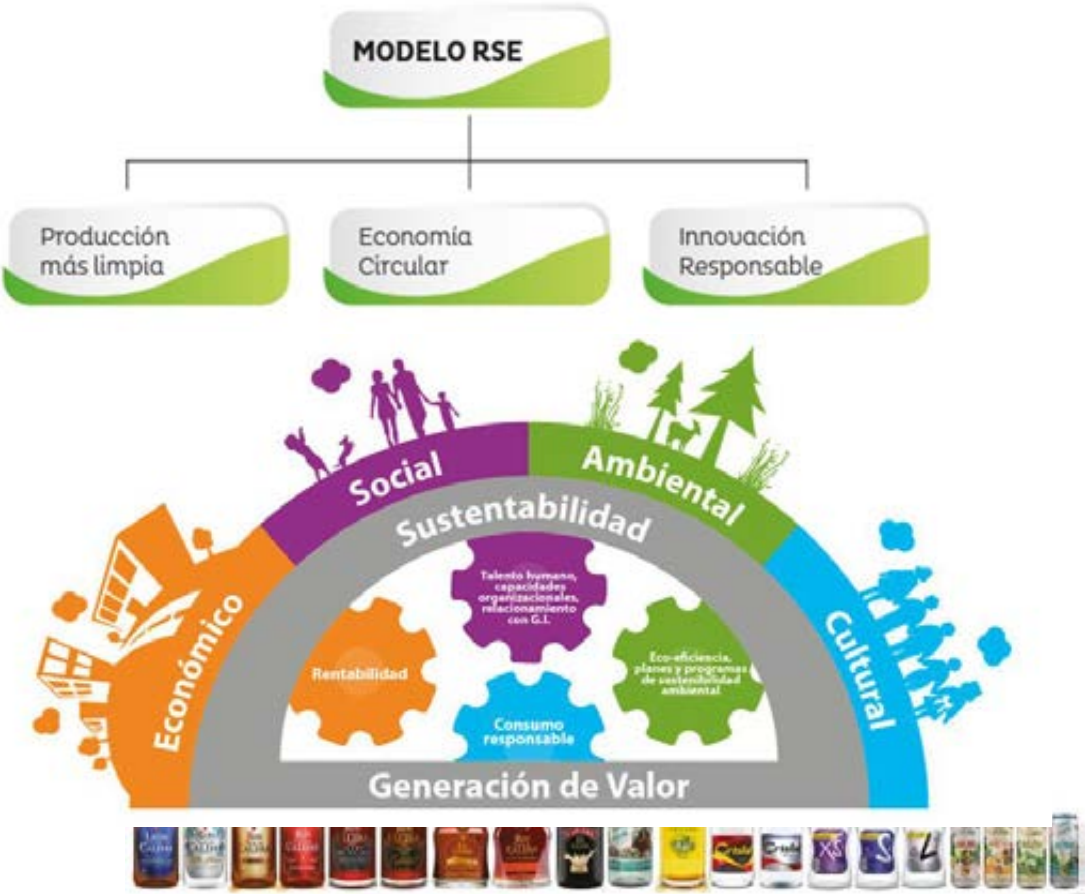
CONFIDENCIAL

La Responsabilidad Social Empresarial de la Industria Licorera de Caldas está enmarcada en el desarrollo de región, bajo los objetivos estratégicos de la alta dirección que buscan contribuir en el desarrollo sostenible, a través de la generación de valor social, económico, ambiental y cultural, acogiendo temáticas de sostenibilidad contempladas en iniciativas regionales, nacionales y mundiales. La actuación empresarial está basada en el desarrollo del negocio de forma responsable, articulado con un Gobierno Corporativo que busca la generación de valor compartido con los grupos de interés.

Estas acciones se han venido encaminando por medio de la adopción y certificación de diferentes normas y estándares, las cuales han permitido crear acciones en los componentes económico, sociocultural y ambiental, así mismo, consolidar el modelo de Responsabilidad Social Empresarial de la empresa.



Se define el modelo de RSE y los lineamientos de trabajo enfocados a la sostenibilidad ambiental y la generación de valor con los grupos de interés, los cuales vienen siendo trabajados transversalmente dentro de la organización.





- **Producción más limpia**: Se refiere al desarrollo y cumplimiento de acciones, requerimientos y procesos de gestión identificados por la empresa tanto para las organizaciones de control o partes interesadas, que incluye los requisitos que debe o que decide acoger la ILC para dar cumplimiento con las leyes y regulaciones aplicables a su actividad y continuar con la operatividad de los procesos.

- **Economía Circular:** Nuevo modelo de producción y consumo, que pretende integrar la sostenibilidad ambiental, social y económica, que promuevan la eficiencia en el uso de materiales y recursos naturales, teniendo en cuenta la capacidad de recuperación de los ecosistemas, el uso circular de los flujos de materiales y la extensión de la vida útil a través de la implementación de la innovación tecnológica.

- **Innovación responsable:** se refiere a la incorporación de nuevas ideas, procedimientos, servicios o productos dentro de una organización con el fin de mejorar sus procesos corporativos y económicos, basado en la sostenibilidad y consumo responsable de los recursos.



2.3.6 Recomendaciones

- Definir metas de reducción de acuerdo a los planes institucionales y relacionados con las metas empresariales.
- Determinar los mecanismos operativos para el control y la reducción por área.
- Diseñar e implementar un mecanismo de seguimiento y control para monitorear los resultados de los programas de gestión.
- Hacer campañas de concientización y sensibilización.
- Monitorear y analizar los cambios en las condiciones climatológicas, que tengan relacionamiento con la alteración o modificación en las dinámicas ecosistémicas.
- Trabajar de cerca con los proveedores para obtener más precisión y alcance, además, incentivar las acciones de mejora
- Continuar y fortalecer las acciones de sostenibilidad.



CAPITULO III INFORME DE GESTIÓN - MIPG

1. Gestión del Talento Humano

La Gestión Humana en la Industria Licorera de Caldas, está concebida como un proceso estratégico, reconociendo al talento humano como el activo más importante de la Empresa y por ende como un pilar para el desarrollo organizacional, el logro de objetivos y resultados. Estamos enmarcados en nuestro nuevo modelo de gestión humana con el desarrollo de talento humano consciente para una empresa consciente.

1.1 Política del Talento Humano

Para la Industria Licorera de Caldas, el talento humano es la base fundamental para desarrollar de manera conjunta y con el trabajo en equipo los objetivos estratégicos. El contar con un talento humano competente, comprometido con el cumplimiento de sus deberes, motivado y en procura de la mejora de los resultados organizacionales, es el propósito fundamental. Por eso se quiere mantener un equipo humano proactivo y comprometido con el éxito de la organización.

El servidor debe estar preparado para enfrentar con dinamismo el actual entorno competitivo y globalizado, razón por la cual debemos proporcionarle herramientas que permitan el fortalecimiento de sus competencias con miras a que su desempeño responda a la exigencia de los diferentes contextos y con base en los requerimientos de calidad, eficiencia, eficacia y efectividad.

Objetivos del Plan Estratégico

1. Promover el desarrollo en los colaboradores de una conciencia integrada de la gestión, que soporte y de vida al gran propósito estratégico de sostenibilidad y relevancia dentro de marcos de gobierno corporativo.
2. Mantener un Modelo Integral de Gestión Humana que contemple el ciclo completo del desarrollo del capital humano de la organización y sea capaz de transformarse al ritmo de las exigencias estratégicas de la compañía.
3. Fomentar una cultura organizacional que se mueva bajo los principios de responsabilidad, excelencia y conciencia organizacional.
4. Tener en cuenta que el desarrollo humano se potencializa y se vuelve efectivo en interacción consciente con el desarrollo organizacional.



1.1.1 Modelo de Gestión Humana

El modelo de gestión humana está basado en el concepto de DESARROLLO HUMANO BASADO EN DESARROLLO DE LA CONCIENCIA de los colaboradores de ILC.

La ILC declara desde sus planteamientos estratégicos que tiene una concepción de ser humano basada en el desarrollo de la conciencia para una empresa consciente, dicha concepción invita a su gente a un trabajo permanente de reflexión sobre las actuaciones que busquen el engrandecimiento de la humanidad, que busquen en cada decisión un sanar el planeta y procurar un futuro para las nuevas generaciones, dejando menos huellas de daño y destrucción en todos los ecosistemas.
El modelo solo viabiliza este planteamiento, ya que esta invitación a desarrollar conciencia de humanidad es para toda la organización y es responsabilidad de todos desarrollarla.
"Cuando se les pregunte cómo se expande la conciencia, respondan en las actuaciones reflexivas de mi día a día"

El modelo monitorea la consecución de capacidades organizacionales y humanas:

Capacidades organizacionales: potencial de una organización para actuar y cambiar en busca de ventajas competitivas, nos impulsa a través de la creatividad e innovación a buscar no solo la creación de nuevos productos, servicios, etc., sino encontrar los escenarios necesarios para la mejor articulación entre los diferentes actores.
Capacidades humanas: Trabajar en aumentar las capacidades encauza a la organización a buscar las mejores soluciones para mantener la sostenibilidad en un peldaño más alto que sus competidores en algún aspecto ...
Arquitectura ORGANIZACIONAL: La forma como se estructura la empresa está de cara a las necesidades del norte estratégico

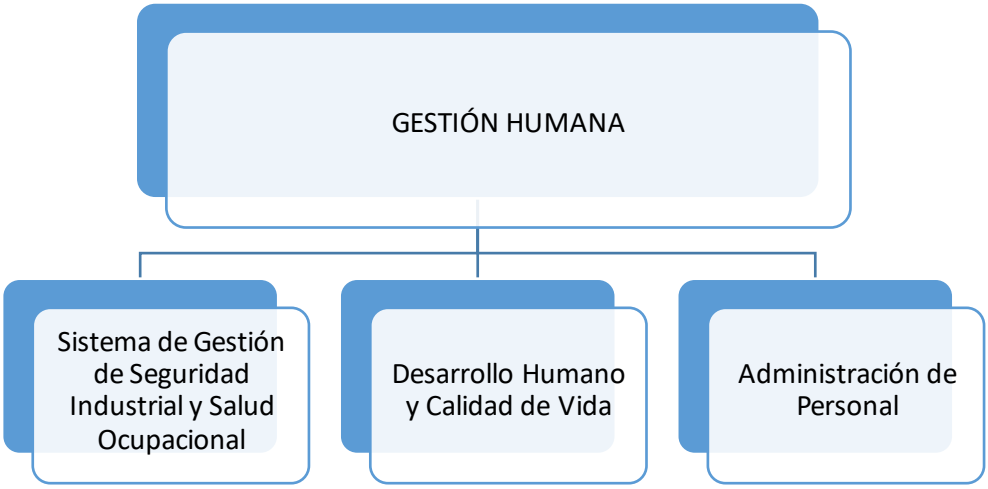
Buscando que el tejido sea formado desde el desarrollo de las personas, hacia el desarrollo cultural de la humanidad (ser) y desde un desarrollo de pensamiento hacia el desarrollo de la gestión.

TEJER ALMA A TRAVÉS DE LA ALQUIMIA QUE NOS ES PROPIA

Estructura

El área de Gestión Humana ha tenido una evolución en su estructura. Actualmente está compuesta así:





La selección de personal se realiza a través de un proceso que permite identificar el nivel de ajuste al cargo, para así poder contar con talento humano consciente para una empresa consciente.

La planta de personal está conformada de la siguiente manera:

Empleados públicos	**48**
Cargos Trabajadores Oficiales	143

Contar con una estructura clarificada y la legitimidad funcional que da la estructura sistémica, emerge el manual de responsabilidades o manual de funciones que da cuenta de los límites e interacciones propias del cargo-rol que permite gestionar los procesos.

1.1.2 formación y capacitación de servidores públicos

Los siguientes planes de capacitación están a cargo del área de Desarrollo Humano y Calidad de Vida.

El programa de capacitación en la Industria Licorera de Caldas está concebido como generador de resultados y evolución, apuntando a desarrollar una cultura organizacional fundamentada en la información y en la dotación de herramientas para la instalación de conocimientos en los servidores que les permitan ser más competitivos en su quehacer laboral.

Ha sido prioridad contar con un equipo de colaboradores capacitados y actualizados, con competencias técnicas laborales para afrontar los nuevos retos locales y del mercado mundial; es así como durante la



vigencia 2020 – 2023 se dio formación integral en los aspectos académicos, técnicos, de crecimiento y desarrollo de personal.

Para los años 2020, 2021, 2022 y 2023, se tuvo como objetivo promover los saberes, habilidades y destrezas de los colaboradores de la ILC teniendo como guía el Plan Institucional de Capacitación desarrollado por la Función Pública, donde las disposiciones legales, los recursos, los principios y objetivos organizacionales se alineen de forma tal, que permitan un desarrollo continuo e integral del sistema de la organización, posibilitando el fortalecimiento de capacidades y habilidades de nuestros colaboradores.

De igual forma se busca administrar de manera eficiente la Gestión del conocimiento en el ser y el hacer, como mecanismo para el fortalecimiento de la capacidad y el desempeño de los funcionarios en el contexto organizacional, lo que hace necesario la inclusión de diversos temas requeridos por la Empresa y el colaborador para afianzar las competencias de estos.

- Para el desarrollo del plan de capacitación se tuvieron en cuenta formaciones en las competencias laborales, personales y sociales con el fin de fortalecer a los colaboradores mediante herramientas de capacitación y entrenamiento basadas en sus ejes de conocimiento a través de la identificación de sus verdaderas necesidades en formación individual y colectiva para el beneficio de todos.
- Teniendo en cuenta el nuevo modelo de sistema integrado de gestión, se buscó garantizar el fortalecimiento de las competencias organizacionales, mediante un lenguaje claro, una comunicación asertiva y profesionales idóneos, como facilitadores para el alcance del mejoramiento continuo.
- Finalmente, para el cumplimiento de las competencias comunes y formación en crecimiento y desarrollo humano en cada uno de los funcionarios de la entidad, se busca mediante el proceso de formación, facilitar el cumplimiento a la ética pública de los colaboradores en cuanto a su formación integral en las competencias comunes, según las necesidades expresadas en la evaluación realizada.

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL CAPACITACIÓN AÑO 2020 A 2023

	2020	**2021**	**2022**	**2023 hasta 30/09**
Recursos Asignados	$298.903.483,00	$349.025.483,00	$363.598.758	$344.958.635
Recursos Ejecutados	$181.962.647	$205.967.200	$297.302.097	$123.494.680
Indicador personas capacitadas	298	976	1.100	



Indicador Cumplimiento	50%	100%	82%	36%

En las acciones del desarrollo de competencias se llevaron a cabo las siguientes acciones:

FORMACIÓN EN COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dando a los colaboradores herramientas de capacitación y entrenamiento, con el fin de fortalecer sus ejes de conocimiento mediante la identificación de sus verdaderas necesidades en formación individual y en la construcción colectiva para el beneficio de todos.

- Contar con aliados estratégicos que estén alineados con el proceso y el modelo de gestión humana en este proceso.

- Coordinación la logística para la realización de los eventos de formación.

FORMACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

- Garantizar el fortalecimiento de las competencias organizacionales, mediante un lenguaje claro, una formación asertiva y profesionales idóneos, para mejorar su desempeño en el programa de gobierno corporativo permitiendo alcanzar las metas organizacionales.

- Se realizará la evaluación y medición de competencias organizacionales, comunes, comportamentales y técnicas a todos los colaboradores de la ILC.

- Programas de formación de acuerdo con los resultados obtenidos en la evaluación de competencias a los colaboradores que lo requieran.

- En los programas de formación y capacitación se incluirá el tema de Anticorrupción, soborno y fraude dando cumplimiento a las disposiciones legales.

- Capacitaciones internas a todos los colaboradores de la empresa con Gobierno Corporativo para reforzar, afianzar y actualizar las competencias organizacionales, relacionadas con las normas del Modelo Integral de Planeación y Gestión MIPG, implementado en la actualidad en la organización.



FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS COMUNES Y FORMACIÓN EN CRECIMIENTO Y DESARROLLO HUMANO

- Facilitar el cumplimiento a la ética pública de los colaboradores en cuanto a su formación integral en las competencias comunes, según las necesidades identificadas.

- Desarrollo de los temas que conlleven al logro del objetivo del programa y a las necesidades de formación identificadas en el proceso, así como al cierre de brechas identificadas.

Plan de inducción y entrenamiento

Objetivo general:

Dar a conocer a los colaboradores de la ILC los procesos, procedimientos, normas, reglamentos, etc. con el propósito de elevar los niveles de eficiencia, satisfacción, desarrollo y bienestar en el desempeño de sus labores y de contribuir al cumplimiento efectivo de los resultados institucionales.

Durante la vigencia 2020 – 2023 se llevó a cabo la Feria del Saber cómo en la cual se dan a conocer nuevos lineamientos internos y externos en materias que rigen a la ILC, los cambios organizacionales y se refuerzan los conocimientos de la empresa ya adquiridos. Se socializa el Plan estratégico de la organización y cada uno de los procesos que hacen parte del Sistema Integrado de Gestión, código de valores y sistema de gestión de calidad.

PROGRAMA "VIVIR DEL ALCOHOL SIN ALCOHOL"

El programa de vivir del alcohol sin alcohol, se consolidó en el año 2019, en el marco de la legislación de seguridad y salud en el trabajo (SGSST) y la norma BASC (alianza de comercio internacional seguro), con el fin de dar la oportunidad al colaborador de prevenir o rehabilitarse de sus conductas negativas por el consumo de sustancias psicoactivas, mediante la asesoría de profesionales especializados en la prevención y tratamiento, con el fin de disminuir el uso y la dependencia en beneficio tanto personal como de la ILC.



PROGRAMA DE RIESGO PSICOSOCIAL

Este proceso se realiza con el fin de identificar los factores de Riesgo Psicosocial que afectan a los trabajadores de la Industria Licorera de Caldas, y de esta manera, llevar a cabo una intervención proponiendo un programa de gestión del riesgo que permita minimizar y controlar el riego. Se utilizó como herramienta la Batería de riegos Psicosocial del Ministerio de la Protección Social – Universidad Javeriana.

El plan de intervención de riesgos psicosociales permite conocer los aspectos intralaborales, extralaborales e individuales, así como colectivos que favorecen el funcionamiento correcto de la empresa y de todos los trabajadores.

PROGRAMA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

La evaluación de competencias en la Industria Licorera de Caldas, es considerada un procedimiento que permite asegurar y valorar las competencias comunes, comportamentales y organizacionales de los empleados con los objetivos y misión de la entidad, por ello, es de interés para la empresa el desarrollo de estas evaluaciones, con el fin de evidenciar si sus colaboradores realizan las actividades esenciales según su cargo y si dan cumplimiento a los objetivos establecidos desde el rol que deben desempeñar, según lo descrito en el manual de competencias para los funcionarios públicos.

PROYECTO MEMORIA INSTITUCIONAL

El proyecto de “Memoria Institucional” hace parte de un programa de gestión del conocimiento, el cual tiene como objetivo recolectar, almacenar e intercambiar toda la información de los colaboradores que han estado vinculados en la organización durante años y puedan dar a conocer sus buenas prácticas y valor agregado que desde sus conocimientos y experiencia han contribuido para realizar más eficazmente sus funciones. Se llevará a cabo mediante estrategias de enseñanza-aprendizaje en las diferentes áreas de la organización que le permitan a la misma, conservar dichos saberes y conocimientos.

PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN PARA LOS COLABORADORES



Para los colaboradores, estos programas ofrecen la oportunidad de adquirir nuevas habilidades y conocimientos, así como reforzar competencias técnicas, lo que les permite desempeñarse mejor en sus roles. Los programas de capacitación que se han desarrollado son los siguientes:

- Curso actualización norma BASC: Dentro del marco del plan estratégico de la organización se requiere contar con un grupo de Auditores Internos capacitados en todas las normas del Sistema Integrado de Gestión para que apoyen el plan de auditorías internas de la Empresa, específicamente se requiere capacitar y actualizar en la norma BASC Versión 6 del 2022. BASC busca un comercio integral seguro y por ello la Empresa debe garantizar que sus exportaciones estén libres de actividades ilícitas.
- Capacitación BPM (Buenas Prácticas de Manufactura): Contar con personal capacitado en Sistema de Gestión de la Inocuidad Alimentaria FSSC 22000 permite asegurar la inocuidad de nuestros productos y cumplir con los estándares de calidad exigidos por el INVIMA y normas internacionales; además para apoyar el cumplimiento de las metas administrativas, comerciales y productivas de la ILC. Esta capacitación específica contribuye al fortalecimiento de competencias técnicas de los funcionarios, lo que nos permitirá contar con unos productos dentro de los estándares exigidos y por ende redundará en el mejoramiento de los procesos.
- Capacitación operador Over- Cruz Roja: Es conveniente capacitar al personal de la ILC en un conjunto de acciones y técnicas que permitan la atención inmediata de una persona que haya tenido una lesión o daño repentino, ya que estos conocimientos posibilitan l puedan proteger, avisar y socorrer a la persona que lo necesite, preservando de esta manera la vida.
- Capacitación en espacios confinados: Brindar formación teórica practica para realizar actividades de tipo operativo para la ejecución de trabajo en espacios confinados y de alturas. facilitando la labor y el cumplimiento de funciones de los colaboradores asignados a estas tareas por la organización, generando mejores procesos que contribuyan a mejorar nuestros productos y a la vez la optimización de los programas de vigilancia y seguridad.
- Capacitación tripulante de ambulancia: Para la industria Licorera de Caldas estas capacitaciones representan especial interés toda vez que apuntan al mejoramiento continuo de la calidad de vida y desarrollo integral de los colaboradores de la organización. Esto corresponde al diseño de una compañía con colaboradores altamente capacitados para responder a cualquier contingencia o emergencia que eventualmente se pudiera presentar y sea necesaria intervenir de manera adecuada y profesional mitigando el riesgo en la empresa.
- Taller de formación en Liderazgo: Todo proceso de crecimiento, expansión, desarrollo o evolución social y organizacional tiene como base, la forma como cada uno de sus integrantes se ve a sí mismo y articula esta percepción individual con los propósitos, estrategias y búsquedas organizacionales. Generar sentido de pertenencia, en los colaboradores de la ILC hace valorar su estado de conexión interior con los principios, valores y responsabilidades derivadas de su rol en la organización.



PLAN DE BIENESTAR SOCIAL E INCENTIVOS LABORALES

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL BIENESTAR LABORAL

	2020	**2021**	**2022**	**2023 hasta 30/09**
Recursos Asignados	$394.986.868,00	$414.447.845,00	$319.614.238	$329.576.762
Recursos Ejecutados	$265.335.999,00	$238.282.500,00	$318.158.380	$185.562.760
Indicador Eficiencia	60%	100%	99%	56%
Indicador Cumplimiento	60%	100%	99%	56%

Enmarcados en el desarrollo de las personas y de la cultura, se enfatiza en el proceso de promover un mejor ambiente laboral, con el propósito de elevar los niveles de eficiencia, satisfacción, desarrollo y bienestar en el desempeño de sus labores y de contribuir al cumplimiento efectivo de los resultados institucionales.

Se desarrollan procesos como:

Mejorar la calidad de vida laboral y humana de los colaboradores de la ILC con el propósito de elevar los niveles de eficiencia, satisfacción, desarrollo y bienestar en el desempeño de sus labores y de contribuir al cumplimiento efectivo de los resultados institucionales. Este plan busca que el servidor de la Industria Licorera de Caldas tenga un equilibrio emocional entre lo personal y lo laboral.

Durante la vigencia se realizaron acciones:

PLAN DE INCETIVOS LABORALES

Reconocer la buena labor realizada por los trabajadores al interior de la organización, con lo cual se promueve un mejor ambiente laboral, con el propósito de elevar los niveles de eficiencia, satisfacción,



desarrollo y bienestar en el desempeño de sus labores y de contribuir al cumplimiento efectivo de los resultados institucionales.

1.1 Colaborador Sobresaliente:

Esta modalidad de incentivo está conformada por reconocimiento al trabajo individual y grupal así:

Del nivel profesional, técnico, asistencial, operativo, directivo y asesor, teniendo en cuenta premiar los logros y metas trazadas y alcanzadas desde un principio por los diferentes trabajadores y equipos de trabajo, su mayor parte de ejecución se realizará en el último trimestre del año, previo estudio por parte del Comité evaluador, teniendo en cuenta las metas alcanzadas, a través de la valoración por competencias y estudio de evidencias que acrediten los buenos resultados obtenidos.

1.2 Quinquenios

Reconocimiento a los trabajadores por los servicios prestados.
Reconocimiento pecuniario
Prima de antigüedad por lustro de servicios continuos o discontinuos.
Reconocimiento no pecuniario
Ceremonia de reconocimiento.
Entrega de escudos por quinquenios (5-10-15-20-25-30-35-40-45)

CONMEMORACION DE FECHAS REPRESENTATIVAS DE LOS EMPLEADOS DE LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

Generar sentido de pertenencia en los colaboradores de la ILC, a través de la conmemoración de fechas representativas en su vida, con el fin de que sientan un acompañamiento continuo por parte de la organización.

- Cumpleaños
- Graduaciones
- Nacimiento de hijos
- Fallecimientos
- Jubilaciones
- Profesiones



CELEBRACIÓN DE FECHAS INSTITUCIONALES

1. Día De La Mujer: (8 De marzo)
2. Día Del Hombre (19 De marzo)
3. Día De La Asistente (26 De abril)
4. Día Del Servidor Del Público (27 De junio)
5. Día De La Familia
6. Día De Amor A La Empresa
7. Celebración navideña
8. Celebración con jubilados

PROGRAMA DE ATENCIÓN INTEGRAL DEL COLABORADOR Y SU FAMILIA

Velar por el bienestar del colaborador realizando actividades que beneficien la salud, la estabilidad emocional y laboral del grupo familiar; buscando, además, el mejoramiento de su calidad de vida, y así acercar las familias a la organización e integrarlas entre ellas mismas.

PROGRAMA DE BIENESTAR PARA LOS COLABORADORES

Durante el período de tiempo mencionado, se han llevado a cabo programas y actividades en pro del bienestar social y emocional de los colaboradores de la ILC, entre esos están:

- Acompañamiento CEDER: Sensibilizar y acompañar a las familias de la Industria Licorera de Caldas en procesos de salud mental, rehabilitación integral, relaciones de pareja y dinámicas familiares a través de talleres de aprendizaje significativo e intervenciones grupales e individuales.
- Evento tarde lúdica celebración día del asistente: Si se mantiene al colaborador motivado, se podrá alcanzar en el presente y en el futuro, personas dispuestas a dar lo mejor de sí, con lo cual se facilitará el alcance de objetivos y metas organizacionales.

La salud emocional del colaborador, debe ser una prioridad para la Industria Licorera de Caldas, porque en ello se refleja la productividad y el alcance de objetivos propuestos.



Se propicia un adecuado memento que facilitará en los colaboradores actitudes propositivas, las cuales los harán sentir identificados con los valores, principios y objetivos de la organización.

- Programa salud mental -Mundo en Plenitud: Contribuir al mejoramiento de La calidad de vida y el bienestar común; promoviendo, apoyando y desarrollando acciones y programas para el desarrollo integral de la población en general; especialmente en lo relacionado con Salud Mental.
- Conmemoración 80 años ILC: Es conveniente realizar este tipo de actividades lúdico vivenciales que conmemora la trayectoria de la empresa durante estos ochenta años, generando un alto impacto en los actores del proceso productivo iniciando en la recepción de las materias primas hasta la comercialización final de los productos, resaltando la importancia del trabajo a conciencia de todos y cada uno de los colaboradores directos e indirectos que intervinieron en los logros obtenidos durante este tiempo.
- Programa finanzas personales: Desarrollar en los participantes las habilidades suficientes para que tengan "Salud financiera" que les genere tranquilidad, a la vez que conozcan herramientas que pueden utilizar personas del común en pro de su bienestar y prosperidad, no solo en la parte económica, sino también en las diferentes dimensiones de su vida.
- Dotación uniformes equipo de fútbol ILC: Se hace necesario dentro del programa de bienestar laboral, tener presente las actividades deportivas que se ejecutan dentro y fuera de la organización. Actividades que permiten un mejor desarrollo emocional, familiar y social de los integrantes de nuestra organización, permitiéndoles así, alcanzar mejores niveles de motivación y recreación y así, generar un mayor cumplimiento de sus funciones mejorando los indicadores de producción.
- Programa del Buen retiro laboral: El sistema general de seguridad social y salud (Ley 100 de 1993) incluye una edad de jubilación la cual ha sido aumentada a 57 años para mujeres y 62 para los hombres. Dado lo anterior, la ILC, desde el 2021 ha pretendido preparar y acompañar al jubilado en el proceso. La metodología incluye talleres, conferencias y actividades acordes al sentir de todos los asistentes.



1.1.3 Programa de bienestar: Plan Complementario de Salud

Con el objeto de dar cumplimiento a lo estipulado en el Artículo 36: **"SERVICIOS MEDICOS Y ODONTOLOGICOS PARA LOS TRABAJADORES Y BENEFICIARIOS**", de la Convención Colectiva de Trabajo, suscrita entre la Industria Licorera de Caldas, y el Sindicato Nacional de Trabajadores SINTRABECOLICAS, se conformó un comité técnico conformado por el Coordinador de Servicios Médicos de la empresa, el medico laboral de la ILC, tres representantes de la Organización Sindical y tres representantes de la asociación de pensionados, este comité será el encargado de construir el plan complementario de salud, de reglamentar sus servicios de salud, de vigilar y controlar la ejecución del presupuesto, entre otras funciones.

Se considera Plan Complementario de Salud de la ILC, como toda acción, actividad y/o procedimiento de salud no incluidos en el POS o en su defecto aquellas actividades, procedimientos incluidos en POS que ameriten continuidad y NO prestada con calidad e inoportunamente por las EPS y que suponen riesgo al estado de salud del usuario.

El Plan Complementario de Salud (PCS) se rige por los mismos principios de la Ley de Seguridad Social Colombiana, Ley 100 de 1993, la Ley 1438 de 2011, el Decreto 780 de 2016 (Decreto Único reglamentario del Sector Salud), la Resolución 6408 de 2016 y/o la subsiguiente normatividad que los adicione modifique o derogue.

Esta área presta los siguientes servicios:

- Atención medica del personal trabajador activo, beneficiarios y pensionados en jornada laboral: realizar atenciones médicas al personal trabajador activo, beneficiario y a pensionados durante la jornada laboral, con un promedio en seis (6) atenciones de pacientes/día.
- Auditoría médica de cuentas a contratos/mayor número de contratos, en aras de brindar mejor calidad, accesibilidad y oportunidad: usualmente, se cumple la revisión de la pre-factura y la facturación de los servicios prestados por los contratistas en horarios por fuera de la jornada laboral.
- Gestión (trámites, autorizaciones, acompañamiento) administrativa ante diferentes I.P.S. y E.P.S: durante el horario laboral y en horas no laborables, se gestiona diariamente ante las diferentes I.P.S. y E.P.S. la asignación de citas y procedimientos de los beneficiarios, incluyendo el acompañamiento en actividades y procedimientos velando por que se les brinde lo pactado contractualmente.
- Auditoria concurrente a los diferentes contratistas/verificación estándares de calidad y habilitación diferentes contratistas: auditoría medica concurrente a los diferentes proveedores de servicios de salud contratados para verificar la calidad de los servicios prestados, más la verificación de los estándares habilitación exigidos por la norma.



- Coordinación Plan Complementario de Salud: liderar una solución que ofrece la ILC, la cual permite combinar eficientemente las coberturas adicionales con los beneficios del Plan Obligatorio de Salud.

  Este plan complementario ofrece a sus afiliados, acceso directo a programas de promoción, detección y tratamiento de patologías más frecuentes requeridas por las familias y muchos más beneficiarios.

Objetivo general:

- Proteger la salud de los beneficiarios del Plan Complementario de Salud de la ILC, en diferentes etapas de la vida con un modelo de atención por medio de actividades, procedimientos e intervenciones no contempladas en el Plan Obligatorio de Salud (POS), así como, mejoras en la atención de servicios de salud del POS, principalmente en calidad, tecnología, accesibilidad y oportunidad a beneficiarios de la ILC.

Objetivos específicos:

- Analizar las estadísticas de mayor incidencia de acuerdo con los índices de morbilidad y ausentismo de la empresa para definir prioridades en los programas a realizar.
- Definir los planes y programas a realizar durante el año.
- Definir la distribución del presupuesto asignado convencionalmente para los programas.
- Elaborar los estudios previos necesarios para la asignación de los especialistas y entidades que prestan los servicios de salud, colocando a disposición un equipo de especialistas y proveedores de servicios de salud cuando se requiera.
- Elaborar el plan anual de los programas.
- Planear las actividades a desarrollar dentro de los programas, contactar a las entidades respectivas que ejecutarán los programas y determinar el personal objetivo o grupos poblacionales que se van a cubrir, detectando tempranamente patologías, proporcionando acciones oportunas de diagnóstico.
- Evaluar desempeño de programas.
- Educar, asesorar y resolver inquietudes en asuntos médicos al personal de la ILC.
- Realizar seguimiento de los casos.
- Ejecutar las actividades y programas, que son del día a día del procedimiento, informando y orientando de acuerdo con los resultados teniendo en cuenta las condiciones particulares de cada beneficiario canalizándolos a servicios de salud necesarios para el tratamiento (exámenes complementarios solicitados por especialistas o remisión a la EPS según el caso).



Ventajas:

Acceso directo a especialidades a través de programas propios, mejorando oportunidad y accesibilidad a la atención médica.
Medicina alternativa. (En caso avalados por el comité).
Toma de muestras de laboratorio.
Orientación y asesoría médica telefónica 24 horas.
Apoyo diagnóstico de todos los niveles.

Beneficiarios:

- El Plan Complementario de Salud cobija a todos los trabajadores activos de carácter oficial y sus beneficiarios que incluyen: su esposa o compañera permanente, sus hijos hasta los 18 años, hijos con discapacidad siempre y cuando se presente una constancia médica avalada por el medico laboral de la empresa e hijos hasta los 25 años siempre y cuando estén adelantando estudios, sus padres si el trabajador no tiene otros beneficiarios.
- También ampara a todos los trabajadores jubilados y sus beneficiarios: su esposa o su compañera permanente, sus hijos hasta los 18 años o hasta los 25 años siempre y cuando esté adelantando estudios o hijos con discapacidad siempre y cuando se presente una constancia médica avalada por el medico laboral de la empresa, sus padres si el jubilado no tiene otros beneficiarios.

Para casos de unión libre, el trabajador, debe demostrar al menos 2 años de convivencia marital y familiar, mediante documento notarial; el comité podrá designar una comisión de verificación a través de visita domiciliaria.

- Con lo referido en el capítulo 6 articulo 36 parágrafo 3 de la convención laboral… “En la Industria Licorera de Caldas continuara funcionando un departamento medico con la infraestructura que posee actualmente y conformado por un médico coordinador, una secretaria y una enfermera”. Por lo tanto y con base en lo dictado en la convención laboral, el equipo de salud del plan complementario de salud: medico coordinador, enfermera y asistente, gozarán de los beneficios del plan complementario de salud, independientemente de la forma de contratación que ostenten, los beneficios también se extenderán a sus beneficiarios.

En situaciones excepcionales, de carácter urgente, con impacto social y/o que comprometan la salud y o bienestar del personal de la ILC, el comité del PCS, quien tendrá autonomía y facultades suficientes para ampliar, modificar y/o extender los beneficios del plan a los demás grupos laborales al interior de la ILC, delegando para su ejecución al coordinador médico del PCS

Principios:

Los principios del plan son los siguientes:



- Equidad: Servicios de salud de óptima calidad a todos los beneficiarios del Plan, con una excelente oportunidad. El principio del programa es el beneficio colectivo de los trabajadores activos, el grupo total de pensionados incluyendo sobrevivientes de la ILC y sus respectivos beneficiarios.
- Integralidad y cobertura: La filosofía del Plan Complementario de Salud de la Industria Licorera de Caldas es brindar de manera oportuna servicios médicos que se encuentren por fuera del Plan Complementario de Salud POS y en aquellos casos donde se requiera mantener ininterrumpidamente tratamientos médicos, actividades y/o procedimientos que las EPS o Aseguradores de Salud no brinden con calidad y oportunidad.

- Autonomía: Las instituciones Prestadoras de Salud (IPS) y los profesionales de salud independientes deben estar debidamente habilitados ante la Dirección Territorial de Salud de Caldas para suministrar los servicios de acuerdo con las órdenes de sus médicos y a los contratos previamente suscritos entre las partes, se comprometen a prestar los servicios médicos esenciales, según lo estipulado contractualmente.
- Calidad: La Oficina de Auditoría y Coordinación Médica de la Industria Licorera de Caldas tiene a su cargo vigilar la calidad de los servicios médicos contratados por el Plan Complementario de Salud; en ellos deben resaltar la oportunidad, la eficiencia, la calidad científica y humana, ajustada a los precios del mercado. El grupo médico de la ILC está disponible para solucionar cualquier contingencia o dificultad esencial en la prestación del servicio médico.
- Participación: La Coordinación Medica, Instituciones Prestadoras de Servicios de Salud (IPS) y los profesionales de salud independientes contratados, garantizan la solución de conflictos que se ocasionen con ocurrencia de la aplicación del Plan Complementario de Salud (PCS).

Funcionamiento/Control PCS:

- Un comité técnico conformado por el Coordinador de Servicios Médicos de la empresa, tres representantes de la Organización Sindical y tres representantes de la asociación de pensionados, será el encargado de vigilar y controlar la ejecución del presupuesto; el presidente de Sintrabecólicas será invitado permanente.

Presupuesto:

- Por convención colectiva de trabajo, se asignan para la implementación de estos programas la suma equivalente a mil ochocientos salarios mínimos mensuales vigente legales (1.800), más recursos adicionales presupuestados por la administración para la atención de trabajadores públicos.

Resultados concretos, observables y verificables:



- Los programas implementados buscan no solo brindar la simple atención por parte del especialista, sino tratar integralmente cada patología, incluyendo exámenes de laboratorio, imagenología, medicamentos e insumos, en pro de mejorar las condiciones de salud.

VIGENCIA 2020

Se presupuestaron $ 1.580.000.000 distribuidos para 18 programas. La propuesta de los programas se basa en la oferta/demanda y en los montos ejecutados en el 2019. Se relacionan los programas propuestos y sus montos para el 2020:

Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades osteomusculares: se contrata con un profesional ortopedista y traumatólogo especializado en mano y miembro superior de la ciudad.

- Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades y cáncer genitourinario: se contrata con C.D.U., institución de salud referente en esta especialidad.
- Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades y cáncer ginecológico: consulta médica, toma de citologías cervicouterinas + colposcopia.
- Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades oftalmológicas.
- Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades y cáncer de piel.
- Programa de promoción, prevención y detección temprana de enfermedades y cáncer gastrointestinal: prestado por un grupo de especialistas en el tracto gastrointestinal, incluyendo endoscopias, colonoscopias y otros procedimientos médico-quirúrgicos.
- Programa de Salud Oral: proveedor para la prestación de servicios odontológicos especializados a los trabajadores y sus familias.
- Programa de vacunación.
- Suministro de lentes y monturas.
- Laboratorio Clínico.
- Imagenología.
- Suministro de medicamentos e insumos.



Prespuesto Plan Complementario de salud ILC 2020		
PROVEEDOR	**$ PRESUPUESTADO**	**OBSERVACIONES**
Jornada Salud	5,000,000.00	
Salud Mental	20,000,000.00	
Desembolsos	220,000,000.00	
Gastroenerologia	50,000,000.00	
Laboratorio Clinico	40,000,000.00	
Medicamentos	470,000,000.00	
Dermatologia	30,000,000.00	
Gimnasio	50,000,000.00	
Pequeño Corazon	15,000,000.00	
Vacunacion	20,000,000.00	
Odontologia	270,000,000.00	
Optometria	120,000,000.00	
Urologia	10,000,000.00	
Ginecologia	20,000,000.00	
Terapia Fisica	25,000,000.00	
Ortopedia	30,000,000.00	
SES	150,000,000.00	
Oftalmologia	20,000,000.00	
TOTAL	**1,565,000,000.00**	

Fuente: *Elaboración propia*

*El saldo por ejecutar se adicionó a los contratos, agotando el presupuesto.
Se realiza tamizaje para covid19 mediante pruebas de laboratorio clínico; se realizan más de 800 pruebas en la anualidad.
Se estructuró conjuntamente con proveedores plataformas virtuales de atención médica para los beneficiarios del plan complementario de salud
Se realizaron dos jornadas de desparasitación al personal activo de la ILC y se implementa la entrega a domicilio de insumos y medicamentos como contingencia a la pandemia y sus restricciones.
Jornada de vacunación entre otras para influenza y hepatitis A

VIGENCIA 2021

Se presupuestaron $1.677’000.000 distribuidos inicialmente en Se 16 programas. Se relacionan los programas propuestos y sus montos para el 2021:



Presupuesto plan complementario de salud 2021

Suministro y dispensación de medicamentos e insumos	$600’000.000
Prestación servicios profesional Optometría (lentes/monturas)	$80’000.000
Prestación servicios profesional Odontología	$300’000.000
Prestación servicios profesionales Psiquiatría – Salud mental	$20’000.000
Prestación servicios especializados Ginecología	$15’000.000
Servicios de vacunación / biológicos	$20’000.000
Laboratorio Clínico	$120’000.000
Prestación servicios especializados Ortopedia	$20’000.000
Prestación servicios profesionales Terapia Física	$20’000.000
Prestación servicios especializados Gastroenterología	$30’000.000
Imágenes Diagnosticas	$30’000.000
Prestación Servicios sistema Cardiovascular	$25’000.000
Prestación servicios especializados Neurología	$7’000.000
Otras especialidades	$180’000.000
Apoyo jornadas salud ocupacional	$5’000.000
Dotación EPP departamento medico	$5’000.000
Reconocimiento pago por reembolso	$200’000.000

Fuente: *Elaboración propia*

*El saldo por ejecutar se adicionó a los contratos, agotando el presupuesto.

Se destinaron ciento ochenta millones de pesos (180´000.000) para la realización de otros programas rubro denominado “Otras especialidades”. Con estos recursos se implementaron entre otros los siguientes programas:

Prestación servicios especializados Urología	$10’000.000



Prestación servicios especializados Dermatología	$15’000.000
Prestación servicios especializados Cirugía vascular	$15’000.000
Apoyo a beneficiarios PCS por stress COVID 19	$20’000.000

- Se entregaron a todos los funcionarios activos y pensionados cuatro (4) “KITS” Covid 19 que contenían factor de transferencia, bloqueador solar, alcohol, tapabocas y vitaminas D y E. Jornada de vacunación entre otras para influenza y hepatitis A
- Ante el sinnúmero de situaciones generadas por la pandemia COVID 19, Se implemento programa de apoyo psico-social y acondicionamiento físico dirigido especialmente a los pensionados y sus beneficiarios.
- Se crea la línea única de atención del PCS para optimizar la autorización y tramites de los beneficiarios ante proveedores.
- Se retoma la iniciativa de incentivar y otorgar nuevamente subsidio para el bienestar físico de los beneficiarios a través del rubro de reembolso; cada usuario escogerá su proveedor de GYM
- Se actualizo cumplimiento de requisitos de habilitación de servicios de salud: Consulta médica general, consulta médica por medico laboral y transporte asistencial básico, acorde con lo exigido por normatividad vigente.
- Se realizaron dos jornadas de vacunación covid19 en las instalaciones de la ILC, en asocio con la alcaldía de Manizales, logrando vacunar funcionarios, beneficiarios y colaboradores de la entidad.
- Se realizaron cuatro jornadas en las instalaciones de la empresa de tamizaje covid19 para detectar portadores del virus y prevenir diseminación de este, ante la inoportunidad de los aseguradores de salud (EPS). Con ello se garantizó el normal funcionamiento de la Industria.

VIGENCIA 2022

Se presupuestó inicialmente $1.745.000.000 distribuidos inicialmente en 20 programas y se reajusto posteriormente a $ 1.800.000.000 (reajuste a inflación 2021). La propuesta de los programas se basa en la oferta/demanda y en los montos ejecutados en el 2021. Se relacionan los programas propuestos y sus montos para el 2022:

Presupuesto plan complementario de salud 2022

Suministro y dispensación de medicamentos e insumos	$650’000.000



Prestación servicios profesional Optometría (lentes/monturas)	$80’000.000
Prestación servicios profesional Odontología	$350’000.000
Prestación servicios profesionales Psiquiatría – Salud mental	$15’000.000
Prestación servicios especializados Ginecología	$15’000.000
Prestación servicios especializados Urología	$10´000.000
Prestación servicios especializados Cx Vascular	$15´000.000
Prestación servicios especializados Oftalmología	$15´000.000
Servicios de vacunación / biológicos	$10’000.000
Laboratorio Clínico	$120’000.000
Prestación servicios especializados Ortopedia	$20’000.000
Prestación servicios profesionales Terapia Física	$25’000.000
Prestación servicios especializados Gastroenterología	$20’000.000
Imágenes Diagnosticas	$30’000.000
Prestación Servicios sistema Cardiovascular	$20’000.000
Prestación servicios especializados Neurología	$10’000.000
Otras especialidades	$50’000.000
Dotación EPP departamento medico	$5’000.000
Suministro e insumos médicos beneficiarios PCS	$50´000.000
Reconocimiento pago por reembolso	$140’000.000

Fuente: *Elaboración propia*

Para el 2022, se implementaron 20 programas de promoción, prevención y detección temprana de patologías, adicionalmente, un rubro adicional para reconocer los pagos realizados por los beneficiarios por concepto de cuotas moderadoras, copagos y exámenes particulares complementarios.

Para esta vigencia, se realizaron entre otras actividades las siguientes:



- Optometría: Suministro de lentes y/o monturas a 160 pacientes y 27 valoraciones de pacientes en consulta optométrica;
- Ginecología: 3 jornadas institucionales para la toma citología cervicouterina con 61 pacientes atendidas y más de 60 compañeras atendidas en consultorio del especialista;
- Fisioterapia: 800 sesiones de terapia y rehabilitación física y acompañamiento a la jornada deportiva en ILC, con actividades pre, durante y post actividad física;
- Ortopedia: 250 consultas realizadas a más de 70 pacientes y 23 sesiones de aplicación de plasma a 14 pacientes;
- Dermatología: programa q inicio en septiembre 2022; a la fecha 86 pacientes atendidos en consultas y procedimientos médicos;
- Odontología: Al menos de 250 pacientes atendidos por ortodoncia, rehabilitación oral, periodoncia, implantología y procedimientos de odontología general. Se entregaron 400 kits odontológicos a beneficiarios;
- Imágenes diagnosticas/Radiología: Al menos de 350 estudios de imágenes diagnósticas como soporte a las demás especialidades;
- Cirugía vascular: Mas de 120 sesiones;
- Neurología: más de 50 consultas programadas y aplicación de bloqueos en pacientes refractarios a tratamiento convencional;
- Vacunación: se realizan jornadas en ILC de vacunación, inmunizando a 36 pacientes con vacunas anti-hepatitis A y 73 inmunizados contra influenza;
- Salud mental: capacitación en salud mental durante la jornada de salud en ILC y más de 80 sesiones de psicoterapia/psiquiatría y salud ocupacional;
- Riesgo Cardiovascular: Acompañamiento a jornada de salud en ILC con la atención de 18 beneficiarios (toma de ECG, glucometrías y órdenes para holter y MAPA), adicionalmente más de 170 c0nsultas en sede del proveedor de salud;
- Oftalmología: Mas de 45 beneficiarios atención en consulta médica especializada, procedimientos oftalmológicos;
- Alergología/inmunología: más de 65 atenciones médicas y aplicación de pruebas para alergenos y su respectiva inmunoterapia;
- Urología: más de 60 pacientes atendidos con sus respectivos procedimientos complementarios;
- Gastroenterología: Mas de 40 pacientes atendidos y la realización de endoscopias y colonoscopias;
- Medicamentos: Suministro de medicamentos ininterrumpido derivado de la formulación en los diferentes programas: más de 10000 medicamentos suministrados;
- Se realiza la entrega de 3 kits preventivos a beneficiarios, cada uno con bloqueador solar, factor de transferencia, vitamina D, E y omega 3, adicionalmente guantes y tapabocas: 1200 kits aprox.



- Laboratorio clínico: Mas de 5000 exámenes de laboratorio clínico derivados de consulta médica especializada y de campañas preventivas desde ILC;
- Por el rubro de reembolso más de 135 millones como reconocimiento del pago de cuotas moderadoras copagos y exámenes particulares autorizados por coordinación medica ILC;
- Mas de 850 atenciones al personal de la empresa en el servicio médico de la ILC, con el suministro y aplicación de medicamentos

VIGENCIA 2023:

- Presupuesto para el 2023: Dos mil ochenta y ocho millones de pesos. ($2.088.000.000).

PROGRAMAS 2023:

- La propuesta de los programas 2023, se basa en la oferta/demanda y en los montos ejecutados en el 2022; se han implementado 20 programas de promoción, prevención y detección temprana de patologías, más un rubro adicional para reconocer los pagos realizados por los beneficiarios por concepto de cuotas moderadoras, copagos y exámenes particulares complementario previo aval del coordinador médico.

SUMINISTRO Y DISPENSACION DE MEDICAMENTOS E INSUMOS	$	750.000.000
CONTRATACIÓN DE PROFESIONAL EN OPTOMETRÍA Y SUMINISTRO DE LENTES Y MONTURAS	$	120.000.000
CONTRATACIÓN DE PROFESIONALES ESPECIALISTAS EN ODONTOLOGÍA	$	400.000.000
CONTRATACIÓN DE SERVICIOS TENDIENTES A LA PREVENCIÓN Y MANEJO DE PATOLOGÍAS MENTALES	$	15.000.000
CONTRATACIÓN DE MEDICO ESPECIALISTA GINECO-ONCOLOGO	$	15.000.000
CONTRATACIÓN DE SERVICIO DE VACUNACIÓN Y SUMINISTRO DE BIOLÓGICOS	$	15.000.000
CONTRATACIÓN DE MEDICO ESPECIALISTA ORTOPEDIA	$	30.000.000
CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PARA EXÁMENES DE LABORATORIO CLÍNICO	$	120.000.000
CONTRATACIÓN DE TERAPIA FISICA/ FISIOTERAPIA	$	35.000.000
CONTRATACIÓN DE ESPECIALISTA EN GASTROENTEROLOGÍA	$	25.000.000
CONTRATACION IMAGENES DIAGNOSTICAS	$	45.000.000
CONTRATACION ESPECIALISTA EN SISTEMA NEUROLOGICO	$	10.000.000
CONTRATACION ESPECIALISTA EN UROLOGIA	$	15.000.000
CONTRATACION ESPECIALISTA DERMATOLOGIA	$	40.000.000
CONTRATACION ESPECIALISTA ALERGIA/INMUNOLOGIA	$	15.000.000



DOTACION EPP EQUIPO SALUD ILC	$	12.000.000
SUMINISTRO Y DISPENSACION INSUMOS MEDICOS	$	60.000.000
CONTRATACION ESPECIALISTA FISIATRIA	$	30.000.000
CONTRATACION SOFTWARE MEDICO	$	16.000.000
JORNADAS PROMOCION Y PREVENCION DE LA SALUD	$	10.000.000
CONTRATACIÓN DE OTRAS ESPECIALIDADES MEDICAS	$	140.000.000
REEMBOLSOS DE CUOTAS MODERADORAS, COPAGOS Y RECONOCIMIENTO DE OTROS SERVICIOS MEDICOS	$	170.000.000

Fuente: *Elaboración propia*

- Salud Mental con Plenamente IPS
- Odontología con Oral Boutique
- Gastroenterología con Unión de cirujanos
- Ginecología con el Dr. German Olarte
- Cardiología y Cx Vascular con Fundación Pequeño corazón
- Laboratorio clínico con Silvio Marín
- Fisioterapia con Jimena Becerra
- Fisiatría con Fisiatrics
- Optometría con la Dra. Isabel Agudelo/Óptica Santillana
- Ortopedia con Dr. Andrés Gil
- Imágenes Diagnosticas (radiología) con el Dr. Campo Elías Castillo
- Dermatología con el Dr. Nicolas Aguilar
- Neurología con la Dra. María Angelica de la Hoz
- Urología con CDU
- Alergología con Helpharma
- Oftalmología con CLEO
- Drogas SA para el suministro y dispensación de medicamentos e insumos
- Insumos médicos con Caldas Medicas

Los programas implementados buscan no solo brindar la simple atención por parte del especialista, sino tratar inicial e integralmente cada patología, incluyendo exámenes de laboratorio, imagenología, medicamentos e insumos, en pro de mejorar las condiciones de salud y de ser necesario remitidos a su asegurador de salud para la continuación de estos.

Implementación para la vigencia 2023 tres nuevos programas:

- Salud Respiratoria con Neumovida,
- Atención integral del adulto mayor con discapacidad con Trascender,
- Software medico con Oficlinic, libre del GYM.



ACTIVIDADES/ACCIONES /PROCEDIMIENTOS PRIMER SEMENTRE 2023:

Entre las actividades desarrolladas por el grupo del plan complementario de salud de la industria licorera de Caldas, mencionamos:

- Atención medica del personal trabajador activo, beneficiarios y pensionados en jornada laboral: realizar atenciones médicas al personal trabajador activo, beneficiario y a pensionados durante la jornada laboral, con un promedio en seis (6) atenciones de pacientes/día;
- Acompañamiento y atenciones médicas en instalaciones de la ILC y en consultorio médico de ILC por ginecología, laboratorio clínico, ortopedia, terapia física, fisiatría, salud mental, odontología y dermatología;
- Auditoría médica de cuentas a contratos/mayor número de contratos, en aras de brindar mejor calidad, accesibilidad y oportunidad: usualmente, se cumple la revisión de la pre-factura y la facturación de los servicios prestados por los contratistas en horarios por fuera de la jornada laboral;
- Gestión (trámites, autorizaciones, acompañamiento) administrativa ante diferentes I.P.S. y E.P.S: durante el horario laboral y en horas no laborables, se gestiona diariamente ante las diferentes I.P.S. y E.P.S. la asignación de citas y procedimientos de los beneficiarios, incluyendo el acompañamiento en actividades y procedimientos velando por que se les brinde lo pactado contractualmente;
- Auditoria concurrente a los diferentes contratistas/verificación estándares de calidad y habilitación diferentes contratistas: auditoría medica concurrente a los diferentes proveedores de servicios de salud contratados para verificar la calidad de los servicios prestados, más la verificación de los estándares habilitación exigidos por la norma.
- Asesoría en salud a beneficiarios del PCS y telefónica 7/24 todos los días incluyendo fines de semana y festivos;
- Procesamiento de facturas por pago de copagos y cuotas moderadoras para el reembolso del dinero a través del rubro de “copagos y reembolsos”.
- Se realizan tamizajes periódicos buscando detectar a tiempo patologías que requieran intervención oportuna y aquellos beneficiarios que así lo han requerido se han atendido prontamente.

Adicionalmente, durante 2023 (Corte octubre 2023)

- Se entrego KIT Bloqueador solar factor de transferencia y vitaminas (#3);
- Jornada toma muestra laboratorio clínico conjuntamente con área de salud ocupacional;
- Se entrego KIT volcánico consistente en tapabocas y pito al personal activo de la ILC;
- Jornada de desparasitación del personal activo de la ILC;
- Jornada de salud oral con entrega de KIT odontológico;



- Jornada de salud cardio vascular (valoración por cardiología más ecocardiograma al personal trabajador activo;
- Jornada control Urológico (uro dinamia más valoración por urología) al personal mayor de 40 años;
- Jornada de salud visual (valoración por optometría),
- Jornada de salud respiratoria (rx de tórax, espirometría y valoración por neumología);
- Jornada de ginecología (citología más colposcopia), celebrando del mes rosa
- Se realizaron descargas musculares descontracturantes durante tarde deportiva (#2);
- El PCS ha dispuesto un cronograma para la realización de una campaña mensual basándonos en las fechas conmemorativas en salud;
- Semanalmente se publicita información relacionada con la prestación de servicios de salud a través del PCS;
- Desde el PCS se acompaña a las actividades desde el área de salud ocupacional;
- Actualización del reglamento del plan complementario de salud, el cual será impreso y repartido entre sus beneficiarios
- El comité ha reunido periódicamente (#4), analizando la ejecución del presupuesto, estudiando las solicitudes por parte de los beneficiarios y evaluando los diferentes proveedores de salud y proponiendo nuevos programas de detección temprana de enfermedades.

1.1.4 Seguridad Industrial – BASC

El área de Seguridad Industrial - BASC es la encargada de gestionar la prevención y mitigación de los riesgos propios de los procesos y relacionados con las disciplinas de: Higiene Industrial (enfocada en identificar y controlar los factores ambientales que podrían causar enfermedades ocupacionales), Seguridad Industrial (destinada a prevenir accidentes), transferencia del riesgo (contratación de pólizas de seguros para mantener debidamente amparados los bienes e intereses patrimoniales de la ILC), y administración de la certificación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC (programa de cooperación creado para fomentar un comercio internacional seguro).

La normatividad legal vigente, la dinámica de la organización, y el plan estratégico establecido por la administración, han enrutado y definido los parámetros del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC en cuanto a los aportes que realizan estos sistemas de gestión para el cumplimiento de los objetivos estratégicos. En este informe damos a conocer las principales actividades y/o proyectos que se desarrollaron desde la gestión del área de Seguridad Industrial – BASC.

INDICADORES DE GESTIÓN SEGURIDAD INDUSTRIAL – BASC



El Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo de la Industria Licorera de Caldas, ha sido implementado con el propósito de realizar una gestión que reflejen en la compañía esfuerzos por no comprometer la salud o integridad física de los colaboradores, reflejando mejora de las condiciones de vida de la población trabajadora; incluyendo colaboradores propios, contratistas y visitantes. Para alcanzar este propósito es fundamental conocer y analizar los históricos de los comportamientos de la accidentalidad desde diferentes puntos de vista como: lugar de accidente, riesgo que afecta la accidentalidad en mayor proporción, partes del cuerpo afectadas, entre otros; la evaluación de cada uno de estos aspectos de cara a una intervención apropiada y pertinente es fundamental, pues es la herramienta que nos permite identificar las aquellos riesgos en los cuales debemos enfocar los mayores esfuerzos con el objetivo de minimizar su materialización. Los Indicadores y/o mediciones relacionadas con Seguridad y Salud en el Trabajo, aportan también a la organización un panorama que permite definir el camino correcto para el cumplimiento de las metas establecidas en el nivel estratégico de manera segura para nuestros colaboradores.

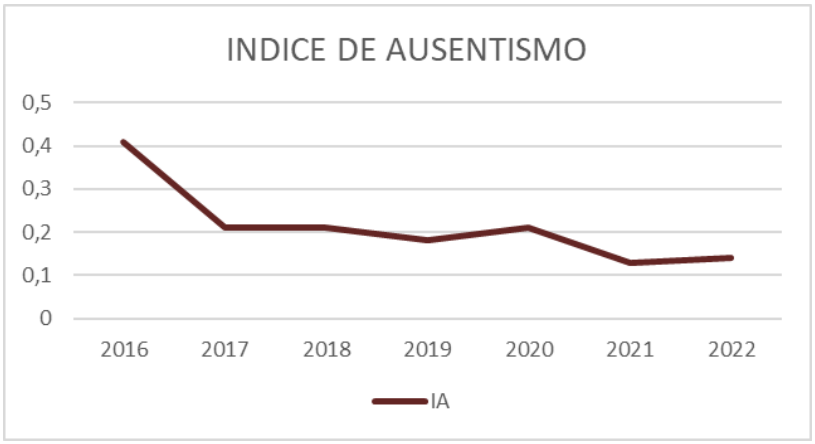
Los indicadores que miden la gestión del área son:

1) IF = Índice de Ausentismo por accidente de trabajo.
2) IA = Índice de Frecuencia de accidentes incapacitantes.
3) IG = Índice de Gravedad para los accidentes con incapacidad.
4) ILI = Índice de Lesión Incapacitante.
5) Actividades Verificadas del CCTV – BASC
6) Gestión de Incidentes y/o Situaciones Reportadas por Equipo de Seguridad – BASC

A. IA = Índice de Ausentismo por accidente de trabajo

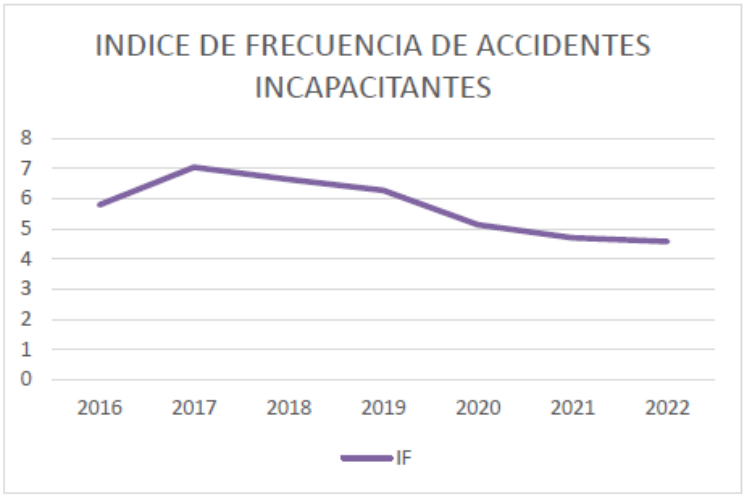
El Índice de Ausentismo define el número de veces que ocurre un accidente de origen laboral en un período de tiempo determinado, durante nuestra última medición, se presentaron 136 días de incapacidad relacionados con accidentes de trabajo, sobre un total de 98982 días programados como laborales, dato teniendo en cuenta a los colaboradores directos de ILC entre oficiales, públicos, contratistas a término fijo, practicantes universitarios y aprendices SENA. Este índice de ausentismo por accidente de trabajo nos indica el porcentaje de ausentismo por razón de los accidentes de trabajo ocurridos durante el año 2022, resultado del 0.13%. Indicador que continúa con cumplimiento de la meta propuesta y conservando la tendencia a la baja de acuerdo con el análisis de los últimos 7 años.





B. IF =Índice de frecuencia de accidentes incapacitantes

Este índice indica la relación que existe entre el número total de accidentes de trabajo con incapacidad registrados en un período de tiempo; la ILC durante su última medición y en un período de 890.835 horas hombre de exposición durante el año 2022, presentó 17 accidentes de trabajo que ocasionaron días de incapacidad; indicando que por cada 240.000 horas hombre de exposición, se presentaron 4,58 accidentes de trabajo que generaron incapacidades. En las mediciones registradas desde el 2020, se evidencia tenencia a la disminución en la frecuencia de los accidentes que nos generan incapacidad.



C. IG = Índice de Gravedad para los accidentes con incapacidad

Este indicador representa el número de jornadas no trabajadas a causa de los accidentes ocurridos en jornada laboral por tiempo laborado, la ILC en la última medición del 2022 generó 890.835 horas hombre

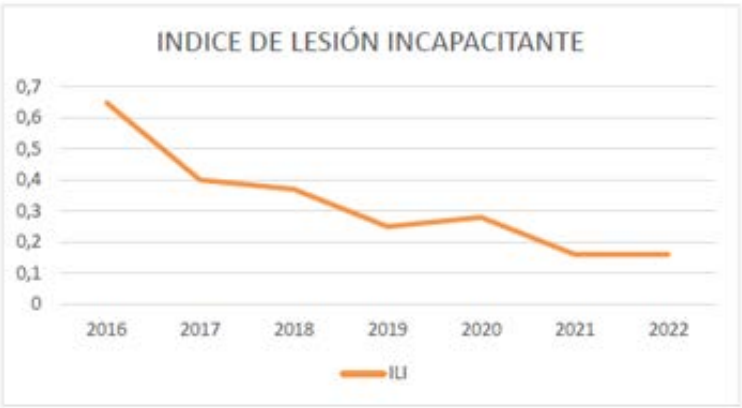


de exposición, índice que representa que por cada 240.000 horas hombre de exposición se generaron 36.63 días de trabajo perdidos por incapacidades relacionadas con accidentes de trabajo. Cumplimos con la meta establecida para el indicador y tendencia a la baja en la gravedad de los accidentes de trabajo, no hemos tenido durante los últimos 4 años accidentes graves ni mortales.



D. ILI = Índice de Lesión Incapacitante

El índice de lesión Incapacitante (ILI), como indicador relaciona el número de accidentes de trabajo registrados que han generado incapacidad, el número de días de incapacidad y la pérdida de capacidad laboral o muertes que generaron dichos eventos. Durante los últimos períodos de medición hemos presentado mejora evidenciada en la curva del indicador, con una tendencia a la baja.



Para los cuatro indicadores presentados anteriormente, indicadores relacionados con Seguridad y Salud en el Trabajo, la Industria Licorera de Caldas ha venido presentando un desempeño que evidencia mejora



continua como se refleja en la curva de las gráficas; esto si nos comparamos con los niveles de accidentalidad promedio tanto de las empresas de manufactura, como de empresas de alimentos; es decir, en la organización contamos con indicadores de desempeño en accidentalidad por debajo del promedio nacional para las actividades económicas mencionadas.

A continuación, presentamos también los indicadores relacionados con la seguridad física, indicadores que nos muestran el desempeño y funcionalidad de las herramientas de vigilancia y control de accesos a áreas críticas de la organización, y de gestión que se realiza desde las diferentes áreas a cada una de las novedades que se evidencian en la organización y que por lo tanto requieren de la gestión y recursos disponibles:

E. **Actividades Verificadas del CCTV – BASC**

Indicador que nos permite medir y analizar las situaciones, herramientas o controles deficientes de seguridad física, con el propósito de desarrollar, mantener y mejorar las condiciones de seguridad y de operación del sistema de monitoreo, orientado a apoyar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, apoyar la continuidad del negocio y evitar la materialización de los riesgos relacionados con la seguridad organizacional y de nuestra cadena de suministros. Hemos venido mejorando las condiciones evaluadas con esta medición; especialmente con la actualización del sistema de video vigilancia, modernización que aportó a la mejora en cuanto al funcionamiento y disponibilidad del sistema. En la siguiente gráfica se puede analizar el comportamiento del indicador mes a mes durante los últimos 4 años, hasta septiembre de 2023, en donde evidenciamos que se mantiene la tendencia hacia el cumplimiento de la meta del indicador y mejora con respecto a periodos anteriores:



F. **Gestión de Incidentes y/o Situaciones Reportadas por Equipo de Seguridad – BASC**

Indicador que nos permite medir la soluciones brindadas y capacidad de respuesta a las novedades que se presenta y que son reportadas por el equipo de seguridad. En ILC tenemos un indicador con tendencia a maximizar la gestión de las novedades presentadas, indicador en mejora continua. En la siguiente gráfica se puede analizar el comportamiento del indicador mes a mes y desde el año 2020, hasta septiembre del 2023. Se evidencia buen desempeño del indicador con respecto a los periodos en los que cumple la meta:





CAMBIOS EN LA NORMATIVIDAD LEGAL VIGENTE Y CERTIFICACIONES

La Industria Licorera de Caldas, ha venido dando cumplimiento a toda la normatividad legal establecida en los últimos años para Seguridad y Salud en el Trabajo; pues durante los últimos años han existido cambios en este sentido y la organización, desde el área de Seguridad Industrial – BASC, ha venido dando cumplimiento de la siguiente manera:

A. Durante el 2021, se legisló por parte del gobierno nacional todo lo relacionado con el trabajo en casa y se dictaron otras disposiciones, la ILC implementó esta metodología con algunos de los trabajadores de mayor riesgo, dando cumplimiento a esta normatividad y gestionando de manera adecuada el riesgo biológico en todos sus colaboradores que trabajaron desde casa y/o de manera presencial en áreas productivas y de gestión de la cadena de suministros. Así mismo se cumplió y gestionó toda la normatividad relacionada con la pandemia de COVID-19 y su relación con los lugares de trabajo; gestión que permitió la conservación de la salud de nuestros colaboradores y la continuidad de las operaciones y el negocio.

B. **Tareas de alto riesgo:** Se expidió también la resolución 4272 de 2021 por parte del Gobierno Nacional: Por la cual se establecen los requisitos mínimos de seguridad para el desarrollo de trabajo en alturas, normatividad que cambió en algunos aspectos los requisitos de la resolución anterior (Res. 1409 de 2012) y para la cual la ILC ya está preparada para dar cumplimiento a través de su Manual para Tareas de Alto Riesgo, el cual también incluye el cumplimiento de la resolución 0491 de 2020, que regula las tareas que se en espacios confinados. Se formaron los coordinadores y trabajadores que están relacionados con este tipo de actividades.

C. **Riesgo Químico:** Nueva normatividad relacionada con el manejo de sustancias químicas; la resolución 773 de 2021, Por la cual se definen las acciones que deben desarrollar los empleadores para la aplicación del Sistema Globalmente Armonizado (SGA) de Clasificación y Etiquetado de Productos Químicos en los lugares de trabajo y se dictan otras disposiciones, la ILC implementó los requisitos de esta normatividad, dicha implementación está documentada en nuestro Plan de Gestión del Riesgo Químico y materializada en las diferentes áreas en donde se almacenan y manipulan productos químicos el gobierno nacional también emitió el decreto 1347 de 2021 “Por



el cual se adiciona el Capítulo 12 al Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1072 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo, para adoptar el Programa de Prevención de Accidentes Mayores, por el cual se adiciona el Capítulo 12 al Título 4 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1072 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo; en esta implementación contamos con un avance del 80% en este programa.





D. Actualmente se cumple con todos los requisitos legales y reglamentarios correspondientes a la gestión de la cadena de suministro, comercio exterior, y demás relacionadas con el sistema de Gestión de Control y Seguridad BASC. Es importante mencionar que el área de Seguridad Industrial apoyó activamente y durante los años 2021 y 2022 las actividades relacionadas a dar cumplimiento de los requisitos para lograr la calificación OEA (Operador Económico Autorizado), calificación recibida en septiembre de 2022. El área de Seguridad Industrial – BASC apoyó en conjunto con otras áreas, la ejecución de los planes de acción necesarios para dar cumplimiento a los ítems relacionados con la calificación OEA y específicamente los requisitos relacionados con: Análisis y administración del riesgo, Seguridad del contenedor, controles de acceso físico, seguridad del personal, seguridad de los procesos y seguridad física.

E. Durante el 2023, desde el área de Seguridad Industrial – BASC se lideró el proyecto de certificación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC en su nueva versión 6, esta nueva versión se mejoró y/o potenciaron criterios de la norma, cambios importantes que representaron mejoras en la gestión del riesgo, la seguridad y trazabilidad de la carga y de unidades de carga, el compromiso de seguridad con nuestra cadena de suministros, los criterios de debida diligencia para asociados de negocio, la responsabilidad social y código de ética, la comunicación de actividades sospechosas, los nuevos criterios de seguridad, y otras mejoras relacionadas con la seguridad de la información. La ILC cuenta entonces con la certificación en el Sistema en Control y Seguridad BASC versión 6 hasta el mes de septiembre de 2024.



PROYECTOS

ACTUALIZACIÓN DE MATRIZ DE IDENTIFICACIÓN DE PELIGROS, EVALUACIÓN Y VALORACIÓN DE RIESGOS EN SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

Con el apoyo de nuestra ARL, el área de Seguridad y Salud en el Trabajo realizó ha venido realizando la actualización de esta matriz durante los últimos cuatro años; proceso que involucró la participación de los colaboradores y líderes de todas las áreas; esta actualización tuvo en cuenta los cambios organizacionales en términos de modernización tecnológica, nuevos procesos, desarrollo de nuevos productos, uso de nuevos insumos o materiales y otras actividades rutinarias importante de todos los procesos de la organización. También fueron importantes las acciones tomadas a raíz de las investigaciones de los accidentes laborales ocurridos durante este período, los reportes de los trabajadores de condiciones peligrosas y recomendaciones del COPASST.

PROYECTO PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS:

Durante el mes de septiembre de 2021, se recibió por parte del ILC, área de Seguridad Industrial - BASC, el proyecto de Red hidráulica Contra incendios en su primera fase: Loop Perimetral. El diseño se realizó basado en las últimas ediciones de las normas de la National Fire Protection Association (NFPA) y fichas técnicas de F.M. (Factory Mutual), normas internacionales con los más altos estándares de operación y seguridad. La primera fase del sistema de protecciones contra incendios de la ILC ya se encuentra 100% implementada y se compone de los siguientes elementos:

- Estación de regulación, Se instalaron 2 válvulas de regulación de Ø10", certificadas y listadas UL/FM, en paralelo (Principal y respaldo) y respectiva válvula de alivio para proteger el sistema de sobre presión en la cota inferior de la planta.
- FireLoop: Se instaló un sistema de tubería perimetral dándole cobertura a la totalidad de la planta. El diámetro de la acometida al anillo es de Ø12", y el anillo perimetral en la gran mayoría de su extensión es en 10" con sus respectivas válvulas de sectorización. El sistema cuenta con un factor de seguridad donde el caudal requerido por el escenario de mayor demanda hidráulica puede ser abastecido sin considerar anillo (Por un único tramo de tubería).
- Protecciones manuales: Se cuenta con protecciones manuales representadas por 23 hidrantes tipo petroleros dándole cobertura a la totalidad de la planta y 6 monitores con 2 totes de espuma AR-AFFF (espuma especial para alcoholes) de 1 $m3$ cada uno para el patio de alcoholes.
- Acometidas: Se dejaron planteadas las acometidas para la totalidad de los sistemas de rociadores automáticos y agua pulverizada proyectados para futuras fases.

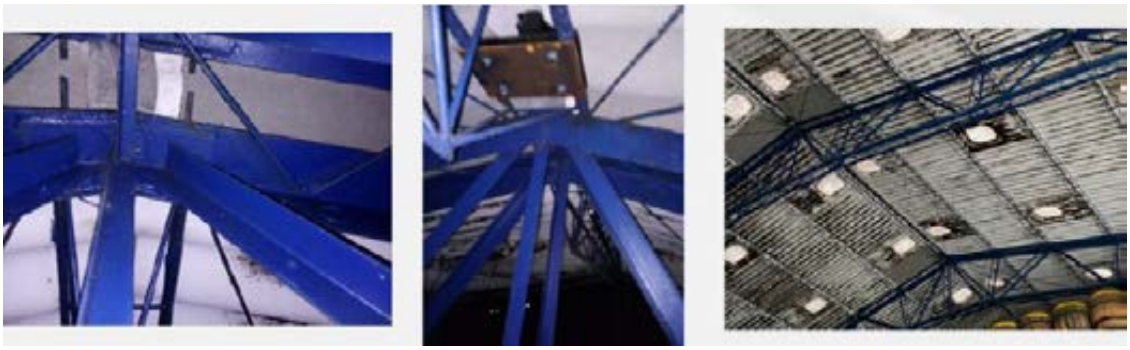







ESTUDIO DE VULNERABILIDAD BODEGAS DE PRODUCTO TERMINADO, ENVASES Y EMPAQUES Y AÑEJAMIENTO

En el año 2021 se contrató: Estudio de vulnerabilidad sísmica y recomendaciones de reforzamiento estructural para las estructuras metálicas de las cubiertas de bodegas de almacenamiento de la Industria Licorera de Caldas. El estudio, realizado por especialista en el tema (ingeniero civil especialista en estructuras), nos brindó un panorama de intervenciones necesarias en tres grupos de bodegas, priorizando así el orden cronológico de intervención de las mismas con el propósito de mantener la infraestructura física de almacenamiento, permitiendo también que, a través de las intervenciones, las estructuras lleguen a soportar a un futuro un sistema de protección automática contra incendios (rociadores automáticos).







ANDENES Y REDUCTORES DE VELOCIDAD:

Construcción de andenes y reductores de velocidad tipo pompeyano. Estos elementos de seguridad vial se construyeron en aquellos pasos y tránsitos de mayor frecuencia desde el edificio administrativo hasta el departamento médico, y el paso que va desde planta de envasados, vestier y casino. Estos elementos (andenes y reductores de velocidad tipo Pompeyanos) se requerían para garantizar la seguridad del peatón y/o priorizar su paso y separación de los vehículos, de forma autónoma y segura en algunos sectores donde la franja de andén es interceptada por el paso vehicular o para los casos en que se requieren espacios exclusivos para el peatón; priorizando el tránsito de peatón y evitando un cualquier vehículo pueda generar un accidente que involucre a persona(s).









REFORZAMIENTO ESTRUCTURAL TANQUE DE AGUA POTABLE

Se realizó la intervención estructural al tanque de agua potable de ILC, en estudio de evaluación estructural realizado con anterioridad por ingeniero civil experto en estructuras, se determinaron 3 fases de intervención para recuperar la capacidad máxima del tanque; se llevaron a cabo las 2 primeras fases, que comprendían la intervención interna y de cara externa del tanque, reforzamiento realizado con fibra de carbono. A hoy, ya podemos contar con el cien por ciento de la capacidad del tanque (3.000 metros cúbicos), tanto para el uso doméstico como industrial; además de la disponibilidad de agua suficiente para alimentar nuestra protección contra incendios en caso de que se presente una emergencia que así lo requiera.






A. **SALIDAS DE EMERGENCIA:** Se llevo a cabo la construcción de salidas de emergencia en áreas de producción y de almacenamiento en la Industria Licorera de Caldas. Requeridas en las bodegas de añejamiento, producto terminado, envasados y materias primas; elementos de facilitan el pro ceso de evacuación para aquellos casos de incendio, desastre natural u otras emergencias que puedan llegar a afectar el bienestar de nuestros colaboradores. El uso combinado de las salidas regulares y especiales podría permitir una rápida evacuación, mientras que también proporciona una alternativa si la ruta a la salida normal es bloqueada por el fuego u otros elementos, facilitando así una rápida salida de las diferentes áreas a las personas que se encuentren en las bodegas de produ cción y/o almacenamiento.








B. Pasamanos, escaleras y estructuras metálicas en áreas administrativas, de producción y circulación de la Industria Licorera de Caldas.: En diferentes áreas de la organización, era importante realizar el mantenimiento, suministro y/o instalación de pasamanos, escaleras y estructuras metálicas, específicamente en donde no se contaba con los elementos seguros para tránsito y/o acceso para los peatones o colaboradores de áreas productivas; elementos que requerían un ajuste al requisito mínimo de seguridad para el desarrollo de las actividades laborales en áreas con riesgo de caída o áreas peligrosas; inversión realizada con el propósito de minimizar el riesgo de caída de personas u otros elementos que puedan generar accidentes laborales o daños a la infraestructura o bienes de la ILC.











G. Construcción de muro reforzado y anclado en el talud oriental de la subestación eléctrica al interior de la Industria Licorera de Caldas: La Industria Licorera de Caldas, posee una subestación eléctrica destinada a la generación de energía, necesaria para los procesos productivos y de apoyo de la organización; es usada en caso de que falle o sea suspendido el suministro de energía eléctrica por parte del proveedor externo del servicio. Durante el invierno del año 2021 se hizo indispensable la construcción de muro reforzado y anclado en el talud oriental de la sub estación eléctrica, esto con el fin de contener los derrumbes que se generaban en el mencionado talud; deslizamientos presentados debido a la fragilidad e inclinación del terreno y a la gran cantidad de agua que, por la ubicación geográfica, las grandes áreas abiertas aledañas, y a las pendientes propias de la corona del talud, hace que todas estas aguas se dirijan hacia él, incrementando su saturación la mayor parte del tiempo y aumentando así el riesgo de un posible colapso. Se construyeron también los drenes para este talud, con el fin de adecuar las instalaciones para que cumpla con las condiciones ideales para generación de energía, para proteger los bienes propios de este proceso y para garantizar condiciones apropiadas de seguridad, además de la continuidad del negocio.

H. **Construcción de anclajes pasivos con acero de refuerzo de 3/4 para el talud adyacente a la bodega N°14:** La ILC realizó durante los primeros mees de 2023 la construcción de anclajes pasivos para talud contiguo a la bodega 14 de envases y empaques; en este talud y con el paso del tiempo, la corriente de agua generó un riesgo alto de deslizamiento, poniendo en riesgo la infraestructura de la bodega 14, el cuarto de cargadores de baterías para montacarga eléctricos y la carretera que conduce hacia el almacén de suministros y planta de tratamiento de aguas; razón que en dicha zona, al no contar con el tratamiento adecuado de estabilización, se presentó la siguiente problemática:

1. La seguridad de las personas y de los bienes inmuebles mencionados en riesgo.
2. Filtración de aguas lluvias, saturación del suelo.
3. Riesgo de daño mayor que pudo afectar los bienes o el normal desarrollo de nuestra cadena de suministros al afectar bodega de envases y empaques y otros accesos.
4. El estado del talud no brindaba medidas de seguridad y salud en el trabajo adecuadas para las personas que desarrollan sus actividades o prestan sus servicios para el área de logística y otras áreas contiguas.



5. Problemas de inestabilidad en el talud y en la carretera que afecta las instalaciones de la ILC, alto riesgo de ocasionar un movimiento en masa importante que puede comprometer a las personas y/o la continuidad del negocio.

Teniendo en cuenta lo anterior el área de Seguridad Industrial – BASC adelantó de carácter urgente la contratación que permitiera ejecutar las obras civiles tendientes a la construcción de anclajes pasivos con acero de refuerzo de 3/4" para el talud adyacente a la bodega N°14, esto con el propósito de mitigar el riesgo y peligro inminente debido a las fuertes lluvias que generaron una sobre saturación del suelo y movimientos de tierra, las obras permitió que el terreno allí estabilizado garantizara la seguridad de la zona contigua a esta bodega, además de controlar la aguas de escorrentía con el uso masivo de anclajes pasivos proporcionando seguridad al terreno, donde se podrán garantizar niveles óptimos de seguridad, estabilidad y responsabilidad civil.

SUPERVISIONES

A. TRANSFERENCIA DEL RIESGO

La Industria Licorera de Caldas, dentro de sus obligaciones, tienen la de velar por la conservación de la integridad del patrimonio del estado representado en los bienes, patrimonio e intereses respecto de los cuales las Entidades Públicas son titulares o por los cuales deban responder y, para tal fin, la Ley 42 de 1993 que regula la organización del sistema de control fiscal financiero y los organismos que lo ejercen.

Es así como el área de Seguridad Industrial – BASC, con el apoyo de nuestros intermediarios de seguros, y teniendo en cuenta que tenemos la obligación de amparar los bienes e intereses patrimoniales de la Industria Licorera de Caldas, el área de Seguridad Industrial - BASC ha liderado desde el 2016 el proceso de transferencia de los riesgos a los cuales se encuentran expuestos los bienes e intereses patrimoniales, a través de la contratación de los siguientes seguros:

- Seguro de Todo Riesgo Daños Materiales para la Planta Industrial
- Seguro de Todo Riesgo Daños Materiales para los riesgos administrativos.
- Seguro de Automóviles.
- Seguro Todo Riesgo Maquinaria & Equipo para Montacargas.
- Seguro de transporte de mercancías.
- Seguro de Manejo Global Sector Oficial.
- Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual (Predios, Labores y Operaciones).
- Seguro de Infidelidad & Riesgos Financieros.
- Seguro de Responsabilidad Civil para Servidores Públicos.
- Seguro de Responsabilidad Civil para profesionales del departamento médico.
- Seguro de Vida funcionarios ILC.



B. **VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA**

Desde Seguridad Industrial – BACS, y hasta el año 2022, se ha garantizó la planificación, contratación, supervisión y mejora del servicio de vigilancia y seguridad privada para las instalaciones de ILC; pues como Empresa Industrial y Comercial del Estado, cuenta con unas áreas administrativas que albergan equipos e información sensible, una planta de elaboración y envasado de licores, planta de fermentación y destilación de alcoholes, áreas que albergan equipos y procesos importantes para la continuidad del negocio; cuenta también con unas bodegas de maduración de ron es, de almacenamiento de materias primas, productos en proceso y productos terminados, planta de tratamiento de agua potable, una reserva natural de aproximadamente 270 hectáreas y reserva forestal que es fundamental por las fuentes propias de agua necesarias para nuestros productos y procesos.

Para la ILC es fundamental el servicio de vigilancia y seguridad privada, este servicio nos facilita realizar una operación rentable y segura, mediante la adopción y administración de estándares y procedimientos globales de seguridad para cadenas de suministro, los cuales se encuentran establecidos en nuestro Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC y a través de la calificación como Operador económico Autorizado, de manera que le permita a la ILC controlar y/o minimizar la materialización de los riesgos asociados al comercio legítimo de nuestros productos, a la continuidad del negocio y al bienestar de nuestros colaboradores.

Después de un proceso de empalme, esta supervisión a partir del 2023, quedó bajo la responsabilidad del área de apoyo a la Gerencia Financiera y Administrativa.

Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo

La gestión de los riesgos laborales permite la adecuada protección de las personas y de los bienes de la **ILC, esto** enfoca una continuidad al negocio, y protegiendo el patrimonio económico de sanciones, multas o pérdidas, así como a sus representantes legales de acciones penales.

El estado colombiano busca proteger a la población trabajadora a través de una legislación cada vez más acorde con los cambios tecnológicos, sociales y mundiales. A partir de normas generales donde se especificaban las condiciones mínimas en salud ocupacional (Ley 9 de 1979), ahora el Estado Colombiano ha expedido normas más específicas (Resolución 1016 de 1989 y Resolución 2646 de 2008) que determinan la necesidad de un Sistema de Gestión para cumplir con la seguridad y la salud de los trabajadores en su lugar de trabajo (decreto 1072 de 2015) y Resolución 1111 de 2017 y Resolución 0312 de 2019.

Objetivo general

Cumplir con las directrices establecidas en el Decreto 1072 de 2015 en cuanto al diseño del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo en **ILC**



Objetivos Específicos

- Prevenir los accidentes y enfermedades laborales del personal a través de la identificación de peligros, evaluación de riesgos y determinación de controles; y el cumplimiento de la normatividad legal vigente aplicable en materia de riesgos laborales, con el fin de lograr el mejoramiento continuo de la gestión de seguridad y salud en el trabajo.
- Identificar, evaluar, prevenir, intervenir, realizar seguimiento y control de los factores de riesgo psicosocial, a los que se expone el personal que labora en **ILC**
- Fomentar una cultura encaminada al autocuidado mediante la adopción de hábitos de vida saludable, promoviendo la salud y previniendo la enfermedad y conductas de riesgo en el personal de **ILC**
- Garantizar las condiciones de seguridad mínimas requeridas de las máquinas, equipos y herramientas para la prevención de accidentes y enfermedades laborales.
- Mantener los lugares de trabajo limpios y ordenados, con el fin de obtener un óptimo aprovechamiento del espacio y una mayor seguridad en las tareas, logrando así un entorno de trabajo más cómodo y agradable para minimizar accidentes laborales.
- Priorizar y controlar los riesgos locativos, así como los elementos de emergencia aplicando controles operacionales para reducir la probabilidad de incidentes, accidentes laborales y estar preparados ante una emergencia.
- Prevenir y minimizar la accidentalidad y enfermedad laboral mediante la mitigación de los riesgos asociados a los diferentes procesos en los que se manipulan sustancias químicas (recepción, almacenamiento, manipulación, eliminación) garantizando los controles adecuados para la conservación de la salud del personal de ILC
- Identificar, evaluar, prevenir, intervenir y realizar seguimiento a los factores de riesgo psicosocial, a los que se expone el personal que labora en ILC
- Fomentar una cultura encaminada al autocuidado mediante la adopción de hábitos de vida saludable, promoviendo la salud y previniendo la enfermedad y conductas de riesgo en el personal de ILC y demás partes interesadas.
- Asegurar las condiciones de seguridad y salud en el trabajo a través de la gestión efectiva de planes de mejoramiento.
- Fomentar la concienciación del personal de ILC y partes interesadas, en la promoción de la salud y prevención de enfermedades y accidentes laborales a través de procesos de capacitación y divulgación en seguridad y salud el trabajo.
- Asegurar la continua identificación y control de emergencias a través de la actualización de planes de emergencias, capacitación de brigadistas y ejecución de simulacros.



- Asegurar la Implementación documental y evaluación de los requisitos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo definidos a través el decreto 1072 de 2015 y sus resoluciones derivadas.
- Asegurar la gestión del riesgo del riesgo locativo, previniendo la accidentabilidad asociada a esta causa, a través de la implementación, mantenimiento y monitoreo de la efectividad de controles específicos.
- Asegurar la adecuada gestión de los procesos de rehabilitación, reincorporación y reubicación laboral del personal.

Medicina Laboral

La dinámica preventiva en salud obliga cada vez más a los grupos humanos y a los trabajadores de la salud a centrar su trabajo sobre los aspectos relacionados con los factores de riesgo y con el desarrollo de enfermedad; ya que en la medida en que se logre una disminución real de estos factores originarios de enfermedad, se obtendrá un beneficio real de la situación a prevenir.
Dada la necesidad de trabajar con eficiencia, es necesario mantener los colaboradores en buenas condiciones de salud, pero desafortunadamente en muchas ocasiones, el trabajo podría deteriorar la salud del individuo al exponerlo a diferentes factores de riesgo que favorecen la aparición de enfermedades laborales o la ocurrencia de accidentes de trabajo, los cuales influyen en el estado y la capacidad tanto física como mental del individuo y además en el proceso productivo, causando ausentismo laboral.
De esta manera se hace necesario plantear estrategias de intervenciones interdisciplinarias, tendientes a mantener los más altos niveles de salud posible dentro de los colaboradores.
Por lo tanto, este Programa de Gestión en Medicina Preventiva y del Trabajo busca promover y mantener la salud, evaluando la capacidad laboral de cada colaborador y ubicarlo en un lugar de trabajo acorde a sus condiciones físicas y mentales, mediante la identificación y monitoreo de los factores de riesgo a través de los diferentes exámenes médicos ocupacionales que se realizan, el seguimiento de los eventos que se presenten, el estudio del ausentismo laboral y las medidas de prevención que se adopten para evitar o aminorar las consecuencias de estos riesgos.
La gestión en los programas Medicina Preventiva y del Trabajo evidencia el compromiso de la **ILC** con el logro de sus objetivos. Las actividades son de carácter permanente y tienen un enfoque interdisciplinario para combinar diferentes estrategias preventivas para la solución de cada problema específico.

También se cuenta con el programa de reinserción y reintegro laboral, el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo circunscribe entre sus competencias el desarrollo sinérgico de una serie de recursos,



herramientas, procedimientos y conductas en la determinación de las condiciones de salud en el trabajo y su continuo mejoramiento a través de la puesta en práctica de una gama de estrategias de promoción y prevención, intervención y control de los riesgos.

Es así, que la rehabilitación coexiste como uno de los pilares del ámbito de la salud en general, y se establece- como estrategia de intervención y control de los riesgos-en uno de los elementos sinérgicos relevantes sobre el efecto positivo y alcance de logros en salud ocupacional.

En continuidad con lo anterior, la rehabilitación como punto cardinal de la salud ocupacional, interviene en la formulación, planteamiento e implementación de una serie de conceptos, conductas y actividades coordinadas, de carácter clínico, terapéutico, técnico científico cuyo principal objetivo es la reincorporación ocupacional del individuo, en pro de una buena calidad de vida.

Dentro de los programas desarrollados a nivel de medicina laboral se tienen:

MODELOS DE VIGILANCIA EPIDEMIOLÓGICA OCUPACIONAL

- Prevención del deterioro por trauma acumulativo, denominado actualmente desórdenes musculo esqueléticos por sobreesfuerzo osteomuscular) DME. Con este programa obtuvimos el reconocimiento Nacional de la Sociedad Colombiana de Medicina del Trabajo Positiva Premia el día 26 de noviembre de 2018 y el reconocimiento a Modelo ISO 45001 por parte de Positiva en el 2021.
- Programa de riesgo coronario.
- Programa de control del riesgo biológico BPM.
- Riesgo auditivo.
- Riesgo toxicológico hepatorrenal y hematológico en personal de laboratorios de análisis de control de calidad y para los catadores.

COVID 19

El Coronavirus (Covid-19) es una enfermedad (respiratoria) infecciosa causada por el virus SARS-CoV2, se ha propagado alrededor del mundo, generando un impacto en cada uno de ellos a nivel de mortalidad, morbilidad y en la capacidad de respuesta de los servicios de salud, afectando los aspectos de la vida diaria y las actividades económicas y sociales, incluyendo viajes, comercio, turismo, cultura, suministro de alimentos, mercado financiero, entro otros. Para reducir el impacto de las condiciones del brote de Covid-



19 en las actividades económicas y sectores del país, población trabajadora, usuarios consumidores y población en general, es importante que todos los empleadores realicen la planeación, aislamiento e incorporación de medidas de prevención, para la mitigación respuesta a situaciones de riesgo frente al Covid-19.

Durante el proceso de pandemia, sobre todo en el año 2020 lay se Industria Licorera de Caldas, tuvo su funcionamiento y se estableció un Comité COVID que permitió llevar a cabo producción de manera normal y adicional generar un nuevo producto de alcohol para ser comercializado en el tiempo de crisis.

OTRAS ACCIONES:

- Implementación de controles operacionales como factores de éxito del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- El proceso de gestión de cambio, dado por la modernización de equipos en producción, ha permitido implementar acciones de control del riesgo mecánico.
- Se vienen contratando aproximadamente 98 operarios temporales en procesos de la producción de licores de cada vigencia.
- El personal antiguo tiene un promedio de 49 años lo que aumenta la incidencia y prevalencia de patologías osteomusculares como causa de ausentismo y discapacidad, igual que las patologías endocrinológicas y metabólicas, hipertensión arterial y diabetes.
- Los procesos educativos fomentan la cultura organizacional.
- El COPASST aporta a la organización sugerencias y acompañamiento en la investigación de accidentes laborales, adicional de la realización de las diferentes funciones.
- El Comité de logística, operación y seguridad permiten implementar acciones de seguimiento y control del riesgo evitando desviaciones del sistema productivo y la seguridad operacional.
- Seguimiento a los planes de acción establecidos en los diferentes procesos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo.

1.1.5 Proceso de actualización y liquidación de nómina

Actualmente se cuenta con un nuevo sistema de información el cual se denomina ERP, este se maneja dentro de un modelo lineal y se integra a todos los procesos de la organización en tiempo real, lo que conlleva a que la información sea organizada, oportuna y confiable.

Objetivo principal: Integrar la información en tiempo real dentro de un mismo sistema, para facilitar y agilizar los procesos, lo que permitirá que los contenidos sean transversales a toda la organización.



Beneficios:

- Integración de la información.
- Agilidad en la liquidación.
- Agilidad en consultas y reportes.
- Agilidad en los registros de información para bancos, cooperativas, seguridad social, sindicatos, entes de control, entre otros.
- Agilidad en los procesos del registro de novedades.
- Disminución en la carga operativa del Área de Salarios, gracias a la creación de un portal web de servicios, en donde se expedirán al instante solicitud de constancias, desprendibles de pago, registro de novedades para colaboradores y jubilados de la ILC.
- El sistema proporcionará integración y transversalidad de la información en la empresa.
- Ahorro en tiempo y disminución en costos.

Garantías del proceso de actualización y liquidación de nómina

El sistema proporcionará seguridad, disponibilidad e integridad.

- Seguridad: la información estará disponible para los usuarios autorizados.
- Disponibilidad: la información estará disponible las 24 horas del día.
- Integridad: la información será modificada por el administrador del sistema, según el protocolo establecido, por tanto, será precisa y correcta.

De igual manera se gestionaron los siguientes procesos:

- Se implementó el Sistema de Certificación Electrónica CETIL del Ministerio de Hacienda y Crédito Público.
- Se logró que el Ministerio de Hacienda y Crédito Público aceptara que el Edificio Escandón, edificio donde funcionó CAJANAL en esta ciudad, fuera una forma de pago de los aportes de los trabajadores de la Industria Licorera de Caldas.
- Se logró que el Ministerio de Hacienda y Crédito Público aceptara que la cesión de las acciones a CAJANAL que tenía el Departamento de Caldas en Cementos Caldas, fuera una forma de pago de los aportes de los trabajadores de la Industria Licorera de Caldas.

1.1.6 Reglamentos

- **Reglamento Interno de Trabajo 2017**

En el año 2017 se elaboró e implementó el nuevo Reglamento Interno de Trabajo de la ILC, el cual se socializó y entregó a todos los colaboradores de la empresa con un enfoque explícito y dinámico para facilitar su comprensión.

El Reglamento Interno de Trabajo prescrito por la Industria Licorera de Caldas, empresa Industrial y Comercial del Estado, del orden departamental, domiciliada en la ciudad de Manizales, Caldas, a sus



disposiciones quedan sometidos tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores oficiales, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo solo pueden ser favorables a los trabajadores.

Sustituye en su totalidad al anterior reglamento interno de trabajo aprobado mediante Resolución No.276 del 31 de Julio de 2006 expedida por el hoy denominado Ministerio del trabajo y se profiere con base en las disposiciones contenidas en el decreto 2127 de 1945 y las demás normas que lo adicionen o lo modifiquen. Las modificaciones realizadas al Reglamento Interno de Trabajo se hicieron directamente por la empresa, ya que con la Ley 1429 de 2010 se suprimieron varias funciones de los inspectores de trabajo, entre ellas, toda participación inicial en la aprobación y modificación de los Reglamentos Internos de Trabajo.

- **Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial 2017**

En el año 2017, la Industria Licorera de Caldas crea el Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial, con el fin de proteger la salud de los trabajadores de manera tal que se pueda prevenir los accidentes y enfermedades relacionadas a la actividad laboral. Dicho reglamento se socializó y entregó a todos los colaboradores de la empresa con un enfoque explícito y dinámico para facilitar su comprensión. A su vez se publicó en diferentes áreas estratégicas de la ILC con todo el contenido.

Según el Decreto 768 de 2022 del Ministerio de Trabajo por el cual se adopta la tabla de clasificación de actividades económicas para el Sistema General de Riesgos Laborales, la Industria Licorera de Caldas está clasificada como: Destilación, rectificación, y mezcla de bebidas alcohólicas; incluye la producción o elaboración y/o embotellado y etiquetado de alcoholes y de bebidas alcohólicas destiladas como whisky, y aguardientes, vinos, mezclas y/o licores.

Partiendo de lo anterior, el contenido mencionado se encuentra dentro del reglamento, a su vez su respectiva regulación.

- **Reglamento Plan Complementario de Salud (PCS)**

El Plan Complementario de Salud, en la Industria Licorera de Caldas, emerge de la Convención Colectiva de Trabajo vigente suscrita entre la ILC y el Sindicato Sintrabecólicas. Su actualización surgió una vez se revisaron los términos convencionales y se consideró necesario racionalizar y establecer reglas de juego para acceder al mismo. El reglamento del PCS ha sido revisado, organizado y actualizado a 2023 por el comité del PCS en pleno.

En este documento se reglamentan los siguientes servicios:

- Conformación de los miembros del comité.



- Ampliación de los programas de promoción de la salud y prevención de la enfermedad (PYP).
- Parametrización de beneficiarios.
- Actualización de los subsidios otorgados a través del plan complementario con cada anualidad.
- Procedimientos que debe seguir el usuario al solicitar servicios del plan.
- Autorizaciones previas de auditoria médica para acceso a los servicios no contratados en la red del plan complementario y reembolsos.

1.1.7 Sindicatos

Actualmente la Industria Licorera de Caldas, cuenta con 3 Sindicatos Sintraemilc, Sinaltralic y Sintrabecólicas :

Sintraemilc: El Sindicato de trabajadores y/o empleados de la Industria Licorera de Caldas "SINTRAEMILC" se constituyó el primero (01) de diciembre de 2011 como organización sindical de primer grado y de empresa. Su objeto es representar a los trabajadores oficiales y/o públicos de la ILC, velando por sus derechos constitucionales, laborales y legales ante la Institución, las autoridades y terceros. Actualmente cuenta con cuarenta afiliados (40)

Sintrabecólicas: Es una Organización de industria, con personería jurídica 004425 del 15 de noviembre de 1988.
SINTRABECOLICAS tendrá como misión fundamental luchar por los intereses de los trabajadores de este sector, velará permanentemente por el mejoramiento de las condiciones de vida y de trabajo, por plenos derechos de Organización. Tiene en la actualidad 138 afiliados.

De igual manera cuenta con una convención colectiva suscrita con el Sindicato mayoritario

1.1.8 Sistema de Gestión de empleo público SIGEP

Es el Sistema de Información y Gestión del Empleo Público, herramienta clave al servicio de la administración pública y de los ciudadanos que permite consolidar, administrar y procesar la información de carácter institucional tanto nacional como territorial relacionada con: tipo de entidad, sector al que pertenece, conformación, planta de personal, empleos que posee, salarios, etc. Es administrado por la Dirección Administrativa y Financiera DAF.

En la ILC todos los empleados públicos y trabajdores oficiales se encuentran registrados en el SIGEP.

1.1.9 Ley de Cuotas



Dentro de los cargos de la planta de personal de la Industria Licorera de Caldas de “máximo nivel decisorio”, Un (1) cargo de Gerente General,
Dentro de los cargos de “otro nivel decisorio” se encuentrann ocho (8) cargos, de los cuales cinco (5) son ocupados por mujeres.
Se realiza el respectivo reporte de Ley de cuotas de acuerdo con la Función Pública.

1.1.11 Acuerdos de gestión

Los "Acuerdos de Gestión" son los compromisos asumidos anualmente por cada gerencia de la Industria Licorera de Caldas. A cada acuerdo de gestión se asocian un colaborador, quien es el responsable de ejecutarlo y un gerente público, quien fue el que concibió la estrategia. Algunos planes de acción se ven inmersos en estos acuerdos.
Como lo expresa el Departamento Administrativo de la Función Pública DAFP, según el decreto 1083 del 2015 "los compromisos pactados deben ser objeto de seguimiento permanente". Por esto, se realizan seguimientos semestrales a los acuerdos de gestión.

Durante la vigencia 2020 se presentaron acuerdos de gestión con un total de 34 actividades distribuidas así:

Gerencia / Dirección	**N° Actividades**
Abastecimiento y Producción	3
Gestión Humana	3
Administrativa y Financiera	7
Asuntos Corporativos	11
Mercadeo y Ventas	10

Es importante tener en cuenta que para dicho año como consecuencia de la pandemia por COVID-19 no se pudo dar cumplimiento a la totalidad de actividades, por esta razón, muchas de estas se continuaron en la vigencia siguiente.

Para la vigencia 2021 se establecieron un total de 58 actividades dentro de los acuerdos de gestión; dichas actividades se encontraban distribuidas de la siguiente manera:

Gerencia / Dirección	**N° Actividades**
Abastecimiento y Producción	4
Gestión Humana	4
Administrativa y Financiera	19
Asuntos Corporativos	10
Mercadeo y Ventas	19



Gestión Jurídica	2

A través de las actividades llevadas a cabo durante 2021, la Industria Licorera de Caldas buscó mejorar la eficiencia de los procesos productivos, fortalecer los procesos de RSE, consolidar y fortalecer el modelo de gobierno corporativo, implementar estrategias para una adecuada gestión de los recursos financieros, fortalecer las plataformas de TI, fortalecer las políticas de gestión jurídica, realizar ajustes dentro de la cultura organizacional y modelo de gestión humana, aumentar la participación en los mercados, desarrollar estrategias de innovación, incrementar las ventas y fortalecer el posicionamiento de marca.

Para la vigencia 2022 los acuerdos de gestión se conformaron con un total de 47 actividades, distribuidas así:

Gerencia / Dirección	**N° Actividades**
Abastecimiento y Producción	5
Gestión Humana	1
Administrativa y Financiera	6
Asuntos Corporativos	17
Mercadeo y Ventas	17
Gestión Jurídica	1

Algunos proyectos de este año no pudieron ser culminados a 100% y por este motivo, se retomaron en la vigencia actual para dar continuidad a su cumplimiento. Dichos proyectos pertenecientes a procesos como, Ingeniería y Mantenimiento, Responsabilidad Social Empresarial y Fabricación.

Durante la vigencia 2023 los acuerdos de gestión se encuentran conformados por un total de 40 actividades, las cuales fueron distribuidas de la siguiente manera:

Gerencia / Dirección	**N° Actividades**
Abastecimiento y Producción	10
Gestión Humana	2
Administrativa y Financiera	4
Asuntos Corporativos	10
Mercadeo y Ventas	12
Gestión Jurídica	2

A la fecha totas las actividades se encuentran en ejecución y cuentan con el primer seguimiento semestral del año.



Todos los Acuerdos de Gestión apuntan al cumplimiento de los objetivos institucionales, tales como:

- Dinamizar los procesos y proyectos de la ILC entorno a los grupos de interés
- Gestionar el valor organizacional dentro del marco de RSE
- Fortalecer el conocimiento, las capacidades humanas y organizacionales
- Crecer y desarrollar mercados basados en el conocimiento del consumidor y desarrollo de canales
- Desarrollar actuaciones que generen valor e impacten positivamente a los grupos de interés garantizando la sostenibilidad

De manera paralela a los acuerdos de gestión, se desarrolla la Evaluación de Desempeño al gerente público al finalizar el año. La realizan el superior, los pares y los subalternos, evaluando competencias comunes y directivas en una escala de 1 a 5.

1.2 Política de Integridad

La importancia de la política de transparencia radica en la "coherencia entre las declaraciones y las realizaciones" según el Departamento Administrativo de la Función Pública.

Por medio de la Resolución 0458 del 14 de agosto de 2018, la Industria Licorera de Caldas, adopta el Código de Integridad para todos los Servidores Públicos de la Empresa, con el objetivo de que los colaboradores se comprometan activamente con la integridad en sus actuaciones diarias, para ello se trabaja actualmente en crear conciencia a través de dicho Código, que tiene como meta principal alcanzar cambios concretos en las percepciones, actitudes y comportamientos de los servidores públicos y los grupos de interés.

Trabajar con compromiso, orgullo y ética, es el reto permanente de la Empresa y es por esta razón que adopta el Código de Integridad como un decálogo de principios, valores y patrón de los servidores. La ILC tiene como uno de sus pilares fundamentales, contar con un capital humano competente, comprometido con los objetivos y políticas de la organización, que respondan a las exigencias del mundo actual e Igualmente que ese capital humano esté dotado de valores corporativos que enmarquen la diligencia empresarial.

Valores corporativos del código de integridad:

- Actitud de servicio.
- Maestría/Sapiencia.
- Compromiso.
- Transparencia.
- Proactividad.
- Alegría.
- Respeto.



- Honestidad.
- Diligencia.
- Justicia.
- Confianza.
- Responsabilidad
- Excelencia Operacional
- Conciencia Organizacional



2. Direccionamiento Estratégico y Planeación

2.1 Política Planeación Institucional

El direccionamiento estratégico es la herramienta que permite la planeación de una empresa con el fin de que su desarrollo (a través de procesos) se realice de forma simultánea y complementaria para cumplir con un propósito común, que en el caso de la ILC está encaminado hacia la Sostenibilidad y Relevancia de cara a generar valor a los diferentes grupos de interés. Adicionalmente, el direccionamiento es fundamental porque establece un plan operativo que permite el orden y declara la hoja de ruta que deben seguir los funcionarios hacia los objetivos empresariales.

Por otra parte, y en concordancia con lo anteriormente expuesto, en los acuerdos de Junta Directiva 009 del 30 de enero de 2019 y 014 del 24 de marzo de 2021, se establece

> *"...Que el Plan Estratégico para la Industria Licorera de Caldas es la herramienta básica del proceso administrativo, que permite direccionar la organización de acuerdo con su misión, visión, política y objetivos estratégicos, de manera eficiente y eficaz. Que el Plan Estratégico es un instrumento de Alta Gerencia en el cual se plasman, entre otros aspectos, el estilo de la dirección de la Industria Licorera de Caldas. Igualmente, los planes de acción son la herramienta que orienta el funcionamiento de los procesos al interior de la organización, los cuales deben estar incluidos en el Plan Estratégico..."*.

El Gobierno Corporativo para la ILC abarca un conjunto de reglas y conductas mediante las cuales se ejerce la administración y control de la empresa a través de las relaciones entre la Gerencia, Junta Directiva y otras partes interesadas (grupos de interés). También proporciona la estructura a través de la que se fijan los objetivos de la compañía y se determinan los medios para alcanzar esos objetivos y supervisar el desempeño.

El Gobierno Corporativo gira esencialmente en torno al liderazgo:

- Para la eficiencia
- Para la probidad (honradez e integridad)
- Con responsabilidad
- Que es transparente y rinde cuentas.

La ILC toma una sabia decisión de focalizar su direccionamiento estratégico bajo marcos de gobiemo corporativo para la adecuada toma de decisiones fundamentadas en Gobernanza, Competitividad Empresarial, Innovación Responsable y Consciencia ambiental y humanidad. Por lo anterior, LA FORMA EN CÓMO OBTENEMOS LOS RESULTADOS ES TAN IMPORTANTE COMO LOS RESULTADOS MISMOS.

Nuestro código de buen Gobierno está compuesto por 5 aspectos fundamentales, a saber:



- Convenio Marco celebrado entre el Departamento y la ILC: Es el acuerdo entre la Gobernación de Caldas y la empresa que busca el propósito común encaminado a la sostenibilidad en el largo plazo de la ILC como entidad pública.
- Reglamento Interno de la Junta Directiva (Acuerdo 081 de 2019): Compromisos, deberes y derechos de la Junta Directiva para ejercer un adecuado seguimiento y control en la empresa, así como la toma de decisiones sustentadas y con fines positivos para la ILC.
- Lineamientos de Transparencia y fluidez en la información (Acuerdo 020 de 2020): Son los aspectos por considerarse en la empresa y los actores involucrados en ella, para realizar una comunicación transparente, oportuna y veraz ante la comunidad y demás grupos de interés, velando siempre por proteger los intereses de la ILC.
- Política de sostenibilidad sustentada en el SIGO (Acuerdo 018 de 2020): Es el direccionamiento estratégico de la ILC, acorde con el Sistema Integrado de Gestión Organizacional, el MIPG y la Gestión de Riesgos, conforme al Departamento Administrativo de la Función Pública.
- Relacionamiento con Grupos de Interés (Acuerdo 019 de 2020): Son los acuerdos y gestiones por realizar con los grupos de interés, buscando siempre el beneficio mutuo.

En la Industria Licorera de Caldas se ha logrado la formalización de pautas o lineamientos no sólo a nivel de estatutos (Ordenanza) sino también en políticas o actos administrativos para la eficiencia y transparencia en nuestros procesos. Adicionalmente, contar con aliados estratégicos como son nuestros grupos de interés nos ha permitido lograr acuerdos y resultados nunca vistos, y esto se debe a una adecuada gestión conjunta, siempre con visión y honrando un propósito claro, colectivo e inspiracional, y es el Desarrollo Sostenible Consciente.

Este gran propósito se encuentra bajo 3 marcos de actuación, el primero es la Responsabilidad Social Empresarial desde lo ambiental, cultural y social, donde conservar nuestro recurso natural es clave para la continuidad en el mediano y largo plazo, pues ese recurso contiene la magia de nuestros productos y es un diferencial único frente a otras industrias licoreras, tanto a nivel nacional, como internacional; ahora bien, sabemos que nuestros productos tienen una incidencia en la sociedad, y es por ello que generar consciencia de consumo en la comunidad es fundamental, generar una cultura de vivir y disfrutar siempre con responsabilidad, y por último, la inclusión social la realizamos con todas las transferencias por excedentes financieros al departamento, además de planes y programas para la prosperidad del territorio nacional gracias a las transferencias por cargas impositivas.

Por último, conforme al Acuerdo 014 del 24 de marzo de 2021 de Junta Directiva de la Industria Licorera de Caldas, el Direccionamiento Estratégico de la empresa está compuesto por:

- **Plan Estratégico:** Es el marco que recoge las principales líneas de acción, es decir, los objetivos y la estrategia que una empresa se propone conseguir en el corto y medio plazo, detallando el modo en el que se van a conseguir. El objetivo del plan estratégico es diseñar la ruta que se va a seguir para alcanzar las metas y establecer la manera en que esas decisiones se transformen en acciones, considerando estrategias competitivas, corporativas y funcionales.



- **Estrategias Competitivas**: Son el conjunto de decisiones y directrices que debe tomar la empresa con el objetivo de alcanzar posiciones competitivas superiores respecto a las otras empresas del sector, que se traducen en el cumplimiento del propósito lo largo del tiempo con generación de valor. Estas se plasman como Estrategias e Iniciativas Estratégicas de la organización.
- **Estrategias Corporativas:** La Estrategia Corporativa es el conjunto de planes que debe diseñar la dirección para conducir a la empresa, acorde a las estrategias competitivas definidas, ejecutando tareas o actividades, cumpliendo compromisos y alcanzando los objetivos establecidos.
- **Estrategias Funcionales:** La estrategia funcional es la más cercana a cómo se deben realizar las cosas, cómo se deben utilizar y aplicar los recursos; tal es el caso de la definición de procesos, procedimientos y acciones, donde cada área tiene la estrategia (proceso) clara para su desarrollo o ejecución, facilitando la ejecución de la estrategia global de la empresa.

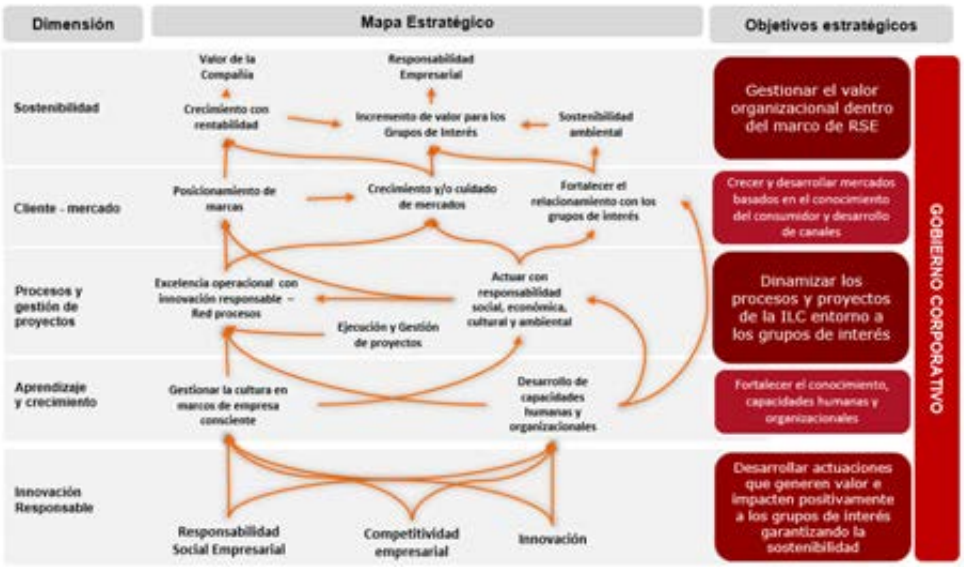
2.1.1 Resultados de la Gestión

2.1.1.1 Plan Estratégico

En el Acuerdo 014 del 24 de marzo de 2021, se considera que el Plan Estratégico es la herramienta básica del proceso administrativo, que permite direccionar la organización de acuerdo a su plataforma estratégica y que diseña la ruta que se va a seguir para alcanzar las metas. Se compone de estrategias competitivas, corporativas y funcionales. Mediante esta misma resolución, se adopta el Plan Estratégico de la ILC para el periodo 2021-2023. Este plan especifica los objetivos estratégicos, las estrategias competitivas y la dimensión a la que pertenecen.

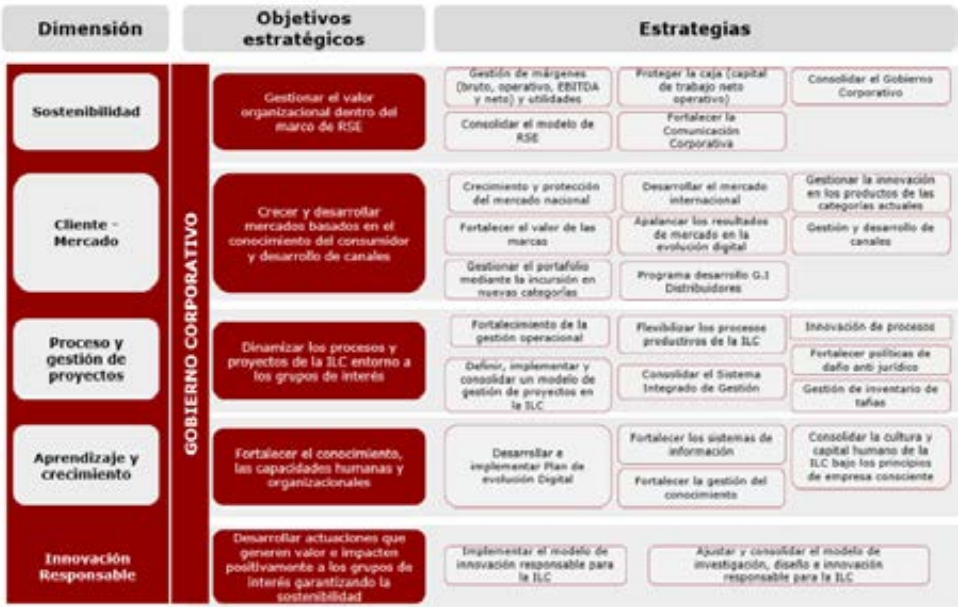


Matriz estratégica
Dimensiones y Objetivos



Fuente: Elaboración propia

Matriz estratégica
Objetivos estratégicos y estrategias a alto nivel





Fuente: Elaboración propia



Fuente: Elaboración propia

2.1.2 Pendientes

- Construir y definir, a la luz de las nuevas dinámicas del mercado global y de licores, el nuevo Plan Estratégico de la empresa para las vigencias 2024 a 2027.
- Definir el Plan de Acción para el año 2024 con su respectiva Resolución antes del 31 de enero del año mencionado, conforme a los lineamientos del Departamento Administrativo de la Función Pública.
- Culminar la correcta y completa ejecución de las actividades contempladas en el plan de acción de la vigencia 2023.

2.1.3 Recomendaciones

- En la construcción de los Planes de Acción, se debe tener como punto de partida el Plan Anual de adquisiciones, así como también el Plan Estratégico para que se tenga consistencia en las acciones, planes y proyectos de la empresa, que apunten al cumplimiento de los objetivos y propósito definido.
- Es importante que el equipo gerencial socialice con sus colaboradores los planes de acción propios de las áreas, ya que son ellos quienes en gran medida hacen la operación o desarrollo, y pueden contribuir a la construcción de los mismos.



2.1.4 Caracterización de los Grupos de Interés

Uno de los grandes desafíos que enfrentan hoy las entidades públicas consiste en integrar los aspectos sociales, ambientales y de Gobierno Corporativo en su modelo de gestión. Por esta razón, la ILC se enfoca en desarrollar una estrategia de sostenibilidad, rentabilidad y relevancia corporativa, a partir de la cual se han abordado acciones concretas para avanzar en el desarrollo de prácticas en las diferentes regiones en las que se tiene presencia como organización, orientadas a ratificar el compromiso de la ILC con una gestión de largo plazo, que fortalezca la confianza con clientes, proveedores, colaboradores, medios de comunicación, sociedad civil y demás Grupos de Interés. La Industria Licorera de Caldas busca generar valor a todo el público, desarrollando una empresa rentable y con posición relevante en sus mercados, aspirando a potenciar su valor, crecimiento y eficiencia dentro de una actuación responsable.

Ahora bien, con el fin de reforzar los diversos mecanismos que aseguran la participación activa de los Grupos de Interés en la gestión de Responsabilidad Social Empresarial de la organización, es necesario tener un mapeo de los mismos y de sus expectativas las cuales pueden ir cambiando en el tiempo y establecer los canales adecuados para dialogar, solicitar información y recibir retroalimentación de aquellos que sean considerados como prioritarios. La integración de estos elementos al Sistema Integrado de Gestión de la Industria Licorera de Caldas permite generar valor al tomar mejores decisiones, estar mejor preparada frente a posibles riesgos y tener una relación mucho más armoniosa con sus Grupos de Interés.

De lo anterior mencionado se establecen las directrices y lineamientos básicos que deben considerarse en la relación de la Industria Licorera de Caldas con sus Grupos de Interés, sustentada en sus Principios Corporativos: transparencia, responsabilidad, excelencia operacional y conciencia organizacional, los cuales guían los contenidos y mensajes que se generan en los diferentes escenarios de la organización.

La finalidad es impulsar un marco de relaciones basado en la comunicación bidireccional, el involucramiento, la colaboración y la transparencia con los Grupos de Interés, que permita tomar en consideración todos sus intereses y divulgar de forma eficaz la información acerca de las actividades de la empresa, construyendo relaciones de confianza de forma continuada.

La ILC, identifica como Grupos de Interés (G.I.) a aquellas personas o grupos de personas que se ven afectados o que podrían verse afectados por el desarrollo, actividades, decisiones, acciones o productos de la empresa. Con cada G.I, la ILC reconoce un nivel de involucración o compromiso, y por ende se establecen acuerdos comunes para el beneficio mutuo, generando participación e inclusión de ellos en la organización. Este mecanismo de compromiso con los grupos de interés busca ser efectivo y que contribuya al desarrollo sostenible, económico y financiero, así como también a una orientación estratégica y excelencia operacional de la empresa.
Los grupos de interés identificados son los siguientes, cuyo propósito es entrar en un marco de Gestión Responsable con ellos





Fuente: *propia*

2.1.5 Auditorías Internas y Externas

Las auditorias son una ventaja corporativa para todas las empresas que se han identificado con ellas y donde la Alta Gerencia se ve comprometida con sus alcances, retroalimentaciones y todo lo que ello puede generar durante su gestión. Una vez que se ha implementado, esto obliga a la alta gerencia estar atenta sobre su comportamiento, gestión y cuidando, la forma como se está manteniendo su alcance, logros y las debilidades o puntos de mejora que estas den resultado. Por tanto, la auditoria de calidad es una importante actividad para generar valor que permite a los procesos mejorar sus operaciones de manera continua. La auditoría puede ser tanto interna como externa a la empresa.

El auditor debe tener la capacitación adecuada para desempeñar esta función tan importante para la compañía, además de contar con amplia experiencia realizando estas funciones, ya que de este trabajo



se obtienen resultados valiosos y que a la vez que sirvan de insumo para que los líderes de procesos los implemente.

Las etapas de la auditoría al SIG son: programación, planificación, ejecución, informe de cierre y seguimiento a las acciones resultantes. La auditoría interna al Sistema Integrado de Gestión proporciona información valiosa para la alta dirección, al momento de tomar decisiones en cuanto al mejoramiento continuo.}

2.1.5.1 Resultados

Auditorías Internas

Tienen como propósito verificar si las actividades relacionadas con el proceso están conformes con las especificadas y requerimiento del Sistema Integrado de Gestión.
Estas auditorías pueden ser consultadas en la carpeta **Segunda Dimensión:** Direccionamiento Estratégico y Planeación, anexo **Auditorías internas de calidad realizadas en la empresa.**

Los resultados de las auditorías realizadas durante el periodo comprendido entre 2020 y 2023 se puede observar a continuación. Para facilitar la comprensión del significado de los cuadros siguientes, es importante tener en cuenta el significado de cada símbolo:

Símbolo	Significado
?	Atención sin iniciar por parte del Auditado
✉	Corrección y plan de acción enviado por parte del Auditado al Auditado
✔	Corrección y plan de acción aprobado para su ejecución
✖	Plan rechazado por parte del Auditor
↩	Rechazo de lo hallado por parte del Auditado
↻	Devolución de la atención al Auditor
★	Atención y plan de acción ejecutado satisfactoriamente por el Auditado y aprobada por el Auditor

Fuente: *Herramienta MOP de la ILC, módulo Auditorías*



Para el año 2020, se ha logrado cerrar el 92.5% (25 de 27) de los planes de mejora resultado del plan de auditoria para este año. Esto se puede detallar en la tabla siguiente.

Emisor	Nro. Informes Totales	Nro. Recomendaciones Totales	Atenciones	?	✉	✓	✗	↺	⇄	★
[redacted] AUDITORES INTERNOS INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	1	27	27	2	0	0	0	0	0	25
Total	1	27	27	2	0	0	0	0	0	25

Fuente: *Herramienta MOP de la ILC, módulo Auditorías*

Para el año 2021, se ha logrado cerrar el 91% (59 de 65) de los planes de mejora resultado del plan de auditorías para esta vigencia. Esto se puede detallar en la tabla siguiente.

Emisor	Nro. Informes Totales	Nro. Recomendaciones Totales	Atenciones	?	✉	✓	✗	↺	⇄	★
[redacted] AUDITORES INTERNOS INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	1	65	65	1	1	2	0	2	0	59
Total	1	65	65	1	1	2	0	2	0	59

Fuente: *Herramienta MOP de la ILC, módulo Auditorías*

Para el año 2022, se ha logrado cerrar el 79% (72 de 91) de los planes de mejora. Existen planes de mejoramiento amarrados a la actualización de la cadena de valor de la compañía, resultado del plan estratégico que viene en construcción. Esto se puede detallar en la tabla siguiente.

Emisor	Nro. Informes Totales	Nro. Recomendaciones Totales	Atenciones	?	✉	✓	✗	↺	⇄	★
[redacted] AUDITORES INTERNOS INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	1	91	87	1	0	13	0	1	0	72
Total	1	91	87	1	0	13	0	1	0	72

Fuente: *Herramienta MOP de la ILC, módulo Auditorías*

Para el año 2023, se ha logrado cerrar el 32% (15 de 47) de los planes de mejora. Existen planes de mejoramiento amarrados a la actualización de la cadena de valor de la compañía, resultado del plan estratégico que viene en construcción, y otros planes de mejora que tiene como fecha de terminación hasta el 31 de diciembre de 2023. Esto se puede detallar en la tabla siguiente.

Emisor	Nro. Informes Totales	Nro. Recomendaciones Totales	Atenciones	?	✉	✓	✗	↺	⇄	★
[redacted] AUDITORES INTERNOS INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	1	50	47	8	0	19	0	5	0	15
Total	1	50	47	8	0	19	0	5	0	15



Auditorías externas

Tiene el mismo propósito de la auditoría interna, pero con la diferencia que es realizada por entes externos a la empresa.

En el año 2021 se realizó la recertificación de las Normas ISO 9001:2015, 14001:2015 y 45001:2018, BASC:2017. Adicionalmente contamos con certificación de Bureau Veritas en Carbono Neutral y compensación de gases efecto invernadero desde el 2020.

CALIDAD
ISO 9001:2015



AMBIENTAL
ISO 14001-2015



Fuente: *Propia*



SGSST
ISO 45001:2018



Fuente: *Propia*



CARBONO NEUTRAL

COMPENSACIÓN DE GASES EFECTO INVERNADERO



Fuente: *Propia*

Para el año 2022, se obtuvo la certificación OEA (Operador Económico Autorizado) mediante la Resolución 8565 del 15 de septiembre de 2022 expedida por la DIAN, que demuestra que tenemos una cadena de suministro segura, ágil, transparente y además agiliza el proceso de importación de materias primas, insumos, suministros y la exportación de nuestros productos.

Durante la vigencia 2023

Se realizaron las auditorias para el mantenimiento del sistema HSEQ que contempla las normas ISO 9001 – ISO 14001 Y 45001 y las cuales se encuentran vigentes y se vienen trabajando los dos hallazgos encontrados en dicha auditoria.
Para el caso de Buenas Prácticas de Manufactura se recibió la auditoria en el tercer trimestre del año por parte del Invima y se obtuvo la certificación con vigencia hasta el 2027, paralelamente en el mes de agosto la compañía migro a la versión 6 de la norma BASC y los hallazgos encontrados en esta auditoria vienen ejecutándose en cabeza del líder de la norma desde Seguridad Industrial.
Anexo “Normas físicas que reposan en archivo de Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo”



Con lo anterior, se evidencia que la Industria Licorera de Caldas desarrolla sus procesos y productos con altos estándares de calidad, de manera inocua, bajo un comercio seguro, garantizando las condiciones de seguridad y salud en el trabajo y cumpliendo con la normatividad de protección con el medio ambiente.

2.1.5.2 Pendientes

- Elaborar en conjunto con la Oficina de Control Interno, el plan anual de auditorías vigencia 2024 para todos los procesos.
- Gestionar las acciones correctivas resultantes de las auditorías Internas y externas pendientes de gestión con el fin de dar cumplimiento para la próxima visita, las cuales reposan con los lideres de norma para su ejecución.

2.1.5.3 Recomendaciones

- Continuar con las auditorías internas y externas que permitan continuidad en las certificaciones. En cuanto a las externas, como no se actualizan cada año, es pertinente realizar dichas auditorías a modo de mantenimiento de las normas y mejora continua.
- Organizar y depurar el equipo auditor interno con base en su compromiso de acompañamiento, formación y desarrollo de auditorías internas. Una vez se tenga un equipo comprometido y responsable para el desarrollo de dichas auditorías, es necesario fortalecer sus conocimientos mediante capacitaciones y sesiones de aprendizaje colaborativo.
- Continuar con la formación de manera anual del equipo de auditores internos, y equipo de trabajo con el fin de reforzar conocimientos y permitir la mejora continua de la operación y desarrollo de procesos y la empresa.

2.1.6 Evaluación de Gestión de Riesgos

Para la Industria Licorera de Caldas es importante realizar de manera constante una buena gestión de riesgos, pues esto disminuye la posibilidad de ocurrencia de eventos que pueden afectar el cumplimiento de los objetivos de la empresa que se tienen definidos en su direccionamiento estratégico.

2.1.6.1 Resultados de la Gestión

La empresa históricamente ha implementado metodologías desarrolladas por el Departamento Administrativo de la Función Pública (DAFP); en este momento el modelo de operación por procesos tiene adaptada la guía para la administración de riesgos y diseño de controles en entidades pública 2020 tanto para riesgos de gestión como para riesgos de corrupción.

Actualmente, se está realizando una transición de metodologías para la gestión del riesgo, teniendo el mapa de riesgos vigente con el que se encuentra operando actualmente la empresa, en función de dar



cumplimiento a las normas y certificaciones con las que esta cuenta y que exigen una estricta gestión del riesgo de riesgos.

El módulo de riesgos tiene identificados 76 riesgos con su respectivo tratamiento y seguimiento a las acciones de los mismos, quedando dos pendientes por evaluar sus controles o definición con los lideres responsables.

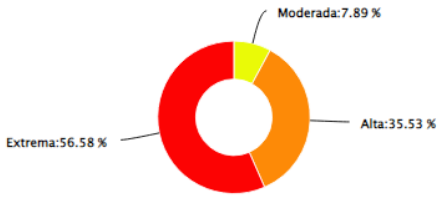
Riesgos absolutos

PROBABILIDAD	Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Catastrófico
Casi seguro	ALM01	VTA02	LYC01 SST02 SST03 TES01	DSH01 GTI01 MTO02 OCE-OEA-02 OCE-OEA-08 PVO01 SVC01	RSE02 SST05
Probable		PAF02	11	10	R 990 ADP01 ADP02 RSE01
Posible		R 992	CCO03 CON02 GCA02 GES01 GTI02 GTI03 IDI01 SST01	11	PAF01 SST01 SVC02
Improbable			CON01 IDI02	SST-OEA-01 TES03	RSE03 SST-OEA-02
Raro			DIS 1 MTO03 RSE04	OCE-OEA-01 SVC03	GAD01

IMPACTO

0 - 0,0%	Baja	6 - 7,9%	Moderada	27 - 35,5%	Alta	43 - 56,6%	Extrema

Total escenarios: 76



Riesgo residual





Como se observa en la figura anterior, para el caso de los riesgos absolutos cerca al 57% de los riesgos de la empresa se encuentran ubicados en Zona Extrema, esto significa que una vez se materialice el efecto sería catastrófico para el cumplimiento de los objetivos de la empresa. En el diagrama de riesgos residuales se puede notar que el nivel de riesgo extremo se disminuyó a 9% gracias a que la aplicación de los controles que se diseñaron para la mitigación del riesgo, lo que significa que dichos controles si son efectivos para evitar la materialización de estos.

Para el caso de la matriz de riesgos de corrupción y soborno, el comportamiento es de la siguiente manera:

El módulo de riesgos tiene identificados 13 riesgos con su respectivo tratamiento y seguimiento a las acciones de los mismos, pero dos se encuentran en desarrollo con los líderes de proceso.

Riesgo absoluto







Riesgo residual







Como se observa en la figura anterior, para el caso de los riesgos absolutos cerca al 70% de los riesgos de corrupción se encuentran ubicados en Zona Extrema, y luego de la aplicación efectiva de los controles en cada uno de los riesgos la zona extrema ahora contiene 46%

2.1.6.2 Pendientes

- Mantenimiento y supervisión periódico del módulo de riesgos de la plataforma MOP, esto es, que se estén implementando los controles adecuadamente y minimicen los riesgos de la organización.
- Ajustar el módulo para el seguimiento y control de los riesgos de la compañía con base en la actualización de la guía del Departamento administrativo de la función pública " última versión"
- Tratamiento de los riesgos estratégicos que el equipo de Gestión estratégica y gobiemo corporativo viene estudiando.
- Luego de establecer la cadena de valor de manera satisfactoria, realizar el diagnostico de cada proceso e identificar o tratar los riesgos que impacten los mismos con la nueva metodología de Riesgos.

2.1.6.3 Recomendaciones

- Cabe resaltar que la ILC siendo una empresa pública debe acogerse a las metodologías que los entes de control emitan para su implementación, es por esto que la próxima administración debe seguir implementando y gestionando la guía en desarrollo emitida por el DAFP.



- Involucrar más a los líderes de procesos y sus equipos en la identificación de los riesgos (si es necesario) y en la implementación de sus controles.
- Fortalecer el módulo de riesgos con el fin de categorizar por niveles de impacto los riesgos identificados para los procesos o para el plan estratégico.

2.1.7 Evaluación de la Gestión financiera

Periodo 2020-2023

Sin duda el año 2020 fue un hito que impactó a nivel mundial todas las costumbres, formas de consumo y la economía; en este año se desafiaron todas las proyecciones y tendencias, también se puso a prueba la madurez de los procesos de las empresas.

En el caso de la ILC; llega la pandemia en un momento donde ya se había realizado un proceso muy fuerte desde 2016 hasta 2019 de transformación digital, renovación tecnológica e innovación en productos y conocimiento del consumidor. Fue así como rápidamente se logró hacer el cambio de una estrategia comercial y de mercadeo presencial hacia una estrategia digital. Así mismo, la agilidad con la cual se logró lanzar el alcohol antiséptico como nuevo producto fue fundamental como nueva fuente de ingresos en medio de la pandemia por valor de seis mil millones de pesos aproximadamente equivalente a un 2.7% del valor de los ingresos.

Desde los procesos de talento humano se estructuró una estrategia robusta para prevenir los contagios y darle continuidad a la producción logrando superar la pandemia sin contagios masivos en la compañía.

Todas estas acciones hicieron que desde lo financiero se lograran resultados muy importantes a pesar de la crisis mundial que se atravesaba con el COVID; ubicando a la ILC para el año 2020 como la empresa de licores número 1 en ventas en Colombia, con una reducción de sólo el 10,3% en unidades reducidas, *(Fuente ACIL*) mientras que competidores como la Fábrica de Licores de Antioquia (FLA) y la Empresa de Licores de Cundinamarca cayeron el 54,9% y 69,8% en unidades reducidas respectivamente. Este comportamiento de las ventas condujo a una reducción solo del 7% en ingresos con resultados en utilidades netas por **$36.462.831.808.**

Para el 2021 se dio la reactivación paulatina de los diferentes espacios públicos de consumo conveniente para incrementar la presencia de marca, lo cual se tradujo en un incremento en el consumo, logrando resultados históricos para la ILC con ventas de 37.6 millones de UR y utilidades de $78.073 millones. Durante el 2021 se evidencia el retorno del posicionamiento logrado durante el 2020.

En el año 2021 se logró superar con creces la meta planteada de ventas de 30 millones de UR.

Las cifras, al cierre del año 2021, muestran un crecimiento en las ventas de licores del 43% con respecto a las cifras del año 2020. El extraordinario resultado, es el fruto de las estrategias de mercadeo y ventas,



a lo que se suma la diversificación del portafolio de productos; lo anterior, en un trabajo sincronizado con las áreas de producción y con los comercializadores. La cifra cobra mayor relevancia, si se tiene en cuenta la dificultad que se presentó con algunos insumos, como el envase de vidrio, que por su escasez a nivel nacional fue necesaria su importación.

Esas importaciones se lograron dar oportunamente gracias al desarrollo previo de proveedores que se venía estudiándose desde vigencias anteriores.

El año 2022 fue un año bastante complejo por la crisis logística que se presentó a nivel mundial, se tiene una disminución en el margen del 48,9% al 44% respecto del año 2021; consecuencia directa del aumento en costos de insumos y materias primas por inflación y los picos más altos en la historia de TRM llegando a $5.000, se destaca el incremento en el costo de envase de vidrio, el cual tuvo que ser importado para atender la demanda ante la insuficiente capacidad instalada del proveedor local. Esta situación se refleja en el costo unitario promedio del envase que pasó de $4.634 a $5.565.

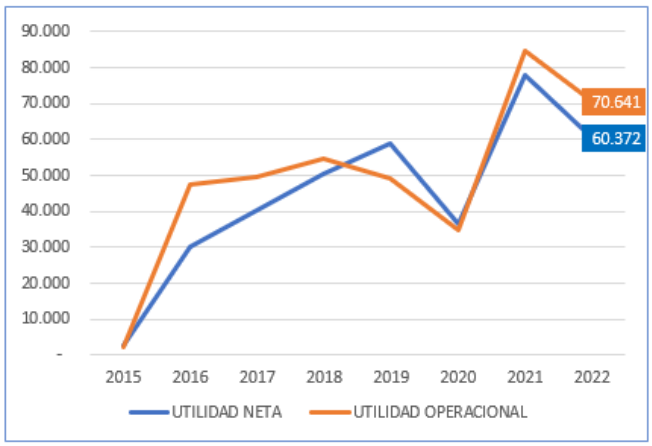
En este periodo, aunque las ventas fueron de 41,6 millones de UR la utilidad neta fue de 60.372 millones.

De este cuatrienio sin lugar a duda, el año más desafiante ha sido el 2023, donde la depresión económica y los altos costos de la canasta familiar han llevado a un cambio en los hábitos de consumo orientando el mercado hacia los licores con menor grado alcoholimétrico, es decir, con un menor desembolso. Como consecuencia, al cierre de septiembre de 2023, se evidencia una disminución del 30% en las ventas de Ron y se ha generado un bloqueo por parte de departamentos como Antioquia y Cundinamarca sobre el aguardiente amarillo de Manzanares.

El margen bruto se proyecta en un 44%. A pesar de haber superado la crisis logística se han visto inconvenientes como el incremento en la inflación la cual cierra a diciembre de 2022 con el 13.4% generando incremento en el costo de materias primas e insumos. Así mismo, el cambio en el mix de ventas ha impactado las utilidades, ya que la disminución en la categoría de rones ha sido del 28.6% en Colombia y para la ILC como líder ha significado una reducción del 30% en unidades reducidas; adicionalmente, productos como el licor de Ron Esencial, han cobrado protagonismo fundamentalmente en departamentos como el Valle del Cauca desplazando el Ron Viejo de Caldas tradicional.

HISTÓRICO DE UTILIDADES Y MÁRGENES DE LA ILC

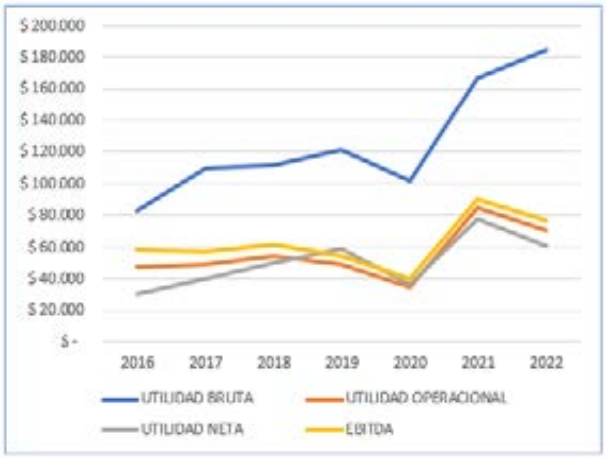




HISTÓRICO DE UTILIDADES 2016 - 2022 (Millones COP)

	UTILIDAD NETA	UTILIDAD OPERACIONAL
2015	2.703,00	2.264,00
2016	30.271,00	47.477,00
2017	40.326,00	49.509,00
2018	50.404,00	54.640,00
2019	59.054,00	48.948,00
2020	36.463,00	34.948,00
2021	78.074,00	84.508,00
2022	60.372,00	70.641,00
2023 SEPT	24.021,00	31.238,00

Fuente: *Gerencia Financiera y Administrativa*

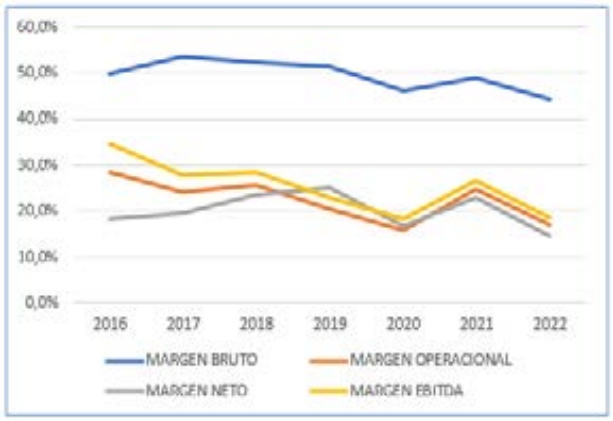


EVOLUCIÓN UTILIDADES 2016 - 2022 (MILLONES COP)

	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD OPERACIONAL	UTILIDAD NETA	EBITDA
2016	$ 83.320	$ 47.477	$ 30.271	$ 58.083
2017	$ 109.436	$ 49.509	$ 40.326	$ 56.883
2018	$ 111.857	$ 54.640	$ 50.404	$ 61.288
2019	$ 121.432	$ 48.948	$ 59.054	$ 54.670
2020	$ 101.519	$ 34.948	$ 36.463	$ 40.096
2021	$ 167.036	$ 84.508	$ 78.074	$ 90.300
2022	$ 184.838	$ 70.641	$ 60.372	$ 76.841
2023 SEPT	$ 107.032	$ 31.238	$ 24.021	$ 36.426

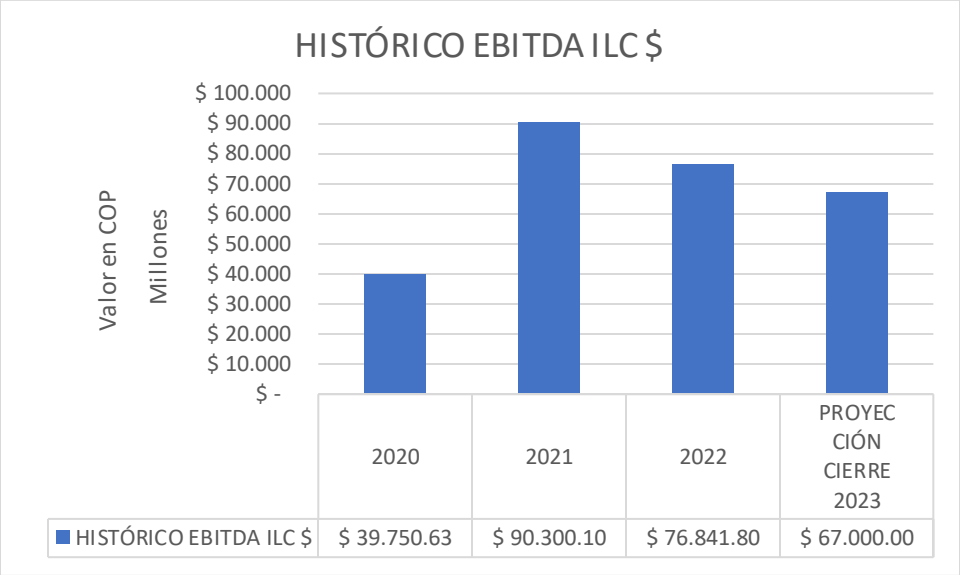
La evolución de los márgenes de utilidad bruta en los años 2020 a 2023, ha estado determinada por variables como la inflación, incremento en TRM, utilización de insumos importados y crisis energética mundial que afecta costo de insumos nacionales. Frente a estos desafíos ha sido necesario implementar estrategias de optimización en costos de producción que permitan mitigar los impactos de las citadas variables. Dentro de las principales estrategias se destacan las negociaciones de largo plazo para sostenimiento de precios, desarrollo de proveedores buscando mitigación de riesgos por desabastecimiento y mejor precio. La inversión en tecnología en la planta, ha sido fundamental para la disminución del costo de producción; la implementación para la gestión logística mediante el sistema de administración de bodegas WMS.





EVOLUCIÓN MÁRGENES
2016 - 2022

	MARGEN BRUTO	MARGEN OPERACIONAL	MARGEN NETO	MARGEN EBITDA
2016	49,8%	28,4%	18,1%	34,7%
2017	53,3%	24,1%	19,6%	27,7%
2018	52,1%	25,5%	23,5%	28,5%
2019	51,2%	20,3%	25,0%	23,0%
2020	46,1%	15,9%	16,6%	18,2%
2021	48,9%	24,8%	22,9%	26,5%
2022	44,3%	16,9%	14,5%	18,4%
2023 SEPT	45,9%	13,4%	10,3%	15,6%

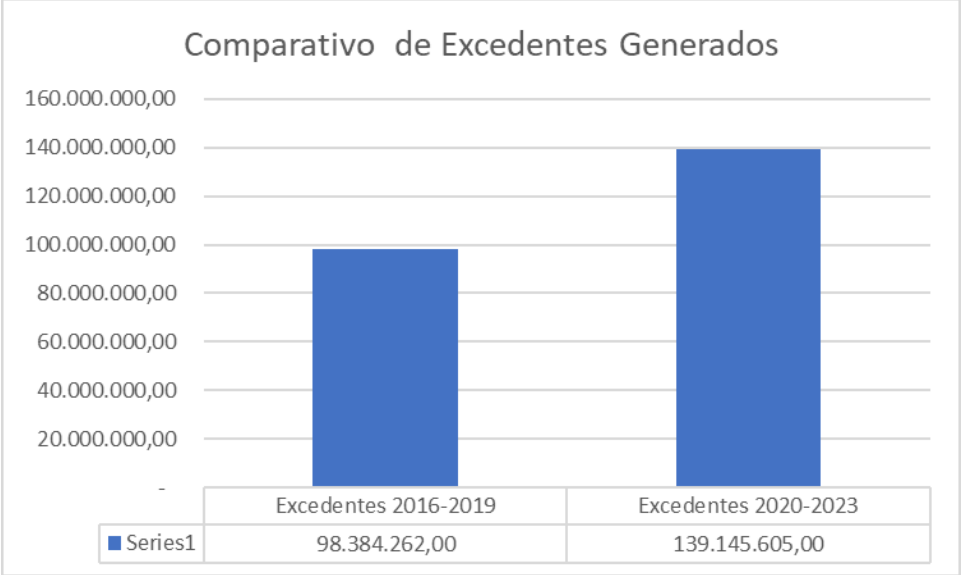


En términos EBITDA, que indica la capacidad de generación de caja de la empresa también se logró un crecimiento pasando de $39.750.635.110 en 2020 a $76.841.804.604 en 2022; este indicador se traduce de manera natural en fortalecimiento y generación de valor para la empresa.



Transferencias por utilidades para el Departamento de Caldas:

La ILC por ser empresa 100% pública tiene una misión fundamental y es generar desarrollo para la región; este desarrollo se logra con la inversión de los recursos transferidos vía excedentes financieros. En este sentido es importante anotar que a partir de la ordenanza 839 de 2018; se transfieren al Departamento el 60% de las utilidades generadas por la ILC.
En el grafico a continuación se presentan las transferencias efectuadas al departamento comparado por periodos de gobierno.



Con esto, se evidencia que una empresa pública puede ser administrada y gestionada eficientemente y dar resultados, pero para ello, requiere ser dinámica, especialmente en un mercado tan relevante como lo es el de licores, que ha abierto fronteras y exige nuevas dinámicas, estrategias y acciones para penetrar nuevos mercados y crecer en los existentes, bajo parámetros de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial.

2.1.7.1 Estrategias financieras

Entre las iniciativas orientadas a la optimización de costos y gastos desde los procesos Administrativos y Financieros se destacan:



- *Rentabilización de la liquidez:*

    - Gestión para la exoneración del gravamen a los movimientos financieros para los pagos de impuestos asociados al licor.

Año	Ahorro GMF
2020	1,384,146,263
2021	2,073,911,959
2022	2,408,914,380
A sept. 2023	1,445,849,909

- *Adecuado esquema de Apalancamiento:* frente a los importantes desafíos de modernización de la ILC; ha sido necesario hacer uso de crédito público para lograr el nivel de inversiones que llevaría a la ilc a crecer el 29% las utilidades entre el periodo 2016- 2019 a 2020 proy.2023

Es así como desde 2020 se han tomado operaciones de crédito para inversión por 57.260 millones, contando actualmente con un saldo de deuda a septiembre de 2023 por $63.527 millones, conservando siempre indicadores en términos de indicador deuda/ ebitd menor a 1 ; es así como para el cierre del 2022 este indicador fue de 0,52 veces
Y se proyecta al cierre del 2023 por 0.89 veces el ebitda.

indicador de deuda	2022
EBITDA A DIC	**76.841**
Deuda	39.680
ENDEUDAMIENTO/EBITDA	0.52

indicador de deuda	2023 proy.
EBITDA A DIC	**68.000**
Deuda	61.103



ENDEUDAMIENTO/EBITDA	0.89

- *Implementación modelo de valor ILC:* se realizó la modelación financiera de la ILC, estableciendo el valor de compañía desde las metodologías de flujo de caja descontado, múltiplos de EBITDA y valor patrimonial y valor de las marcas. Sobre las metodologías anteriores se ha analizado la evolución financiera de la empresa.

- *Planeación Tributaria: En el marco de la optimización financiera ha sido fundamental efectuar la adecuada gestión de devolución de impuestos a favor por iva y renta en cada vigencia asi:*

Gestión de recuperación de impuestos:

GESTIÓN DEVOLUCIONES SALDOS A FAVOR			
PERIODO	**IVA**	**RENTA**	**TOTAL**
2019	5,654,628,000	5,813,954,000	11,468,582,000
2020	7,160,150,000	5,372,172,000	12,532,322,000
2021	8,099,715,000	4,413,001,000	12,512,716,000
2022	18,250,151.000*	9,579,817,000	27,829,968.000
TOTAL	**39,164,644,000**	**25,178,944,000**	**64,343,588,000**

***EN TRAMITE DE DEVOLUCION**

2.1.7.2 Evolución Opinión sobre los Estados Financieros

Contar con información confiable, que reflejara la realidad financiera de la empresa asociada al desarrollo de buenas prácticas para la optimización de los recursos y desarrollo de procesos eficientes con plataformas tecnológicas integradas, permitió la obtención de dictámenes limpios y fenecimiento de la cuenta en los últimos 4 años así:



INFORME CONTRALORIA GENERAL DE CALDAS	CONCEPTO SOBRE EL FENECIMIENTO DE LA CUENTA POR PARTE DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE CALDAS	OPINIÓN DEL AUDITOR EXTERNO ACERCA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS VIGENCIAS	OPINIÓN DEL AUDITOR EXTERNO ACERCA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
Resolución 0379 diciembre 14 de 2021 (Vigencia 2020) de la CGC	Fenecida	Vigencia 2020	Favorable
Auditoria Financiera y de Gestión vigencia 2021	Fenecida	Vigencia 2021	Favorable
Auditoria Financiera y de Gestión vigencia 2022	Fenecida	Vigencia 2022	Favorable

2.1.7.3 Sostenibilidad de Resultados Financieros Calificaciones FitchRatings

Demostrar que el buen desempeño de la ILC puede ser sostenible en el tiempo permitió según Fitch Ratings mantener la calificación riesgos crediticios AA- con perspectiva estable largo plazo y F1+ COL corto plazo, lo que significa una sólida capacidad de pago oportuno de las obligaciones financieras y generación de flujo de caja positivo. Es de anotar que la calificación no fue afectada por la Pandemia del COVID 19, ni las crisis económicas mundiales.

Para lograr y mantener esta calificación, se ha valorado de manera significativa por parte de FITCH los siguientes factores:

- Las políticas de Gobierno corporativo que han permitido la continuidad en la estrategia y el desarrollo sostenible de la ILC.
- ILC mantiene una posición competitiva robusta con un posicionamiento liderazgo de sus marcas y capacidad de innovación.
- El reconocimiento de la marca principal Ron Viejo de Caldas, que se posiciona como el ron líder en el país en términos de volumen de ventas con una participación de mercado creciente.
- Fitch incorpora la estrategia de innovación de ILC para ampliar su portafolio de productos incorporando categorías nuevas y fortaleciendo sus ventas en el exterior.
- Los procesos de innovación que han llegado a representar alrededor del 30% del total de ventas.
- Estructura financiera sólida.

Histórico de calificaciones de riesgo:



AÑO	CALIFICACIÓN LARGO PLAZO	CALIFICACIÓN CORTO PLAZO	PERSPECTIVA
2023	AA- (col)	F1 (+) Col	Estable
2022	AA- (col)	F1 (+) Col	Estable
2021	AA- (col)	F1 (+) Col	Estable
2020	AA- (col)	F1 (+) Col	Estable

2.2 Política Gestión Presupuestal y Eficiencia del Gasto Público

Con el fin de alinear la planeación estratégica y la viabilidad presupuestal de la misma, la ILC tiene en cuenta la Política de Gestión Presupuestal y Eficiencia del Gasto Público, ejerciendo un permanente control administrativo, seguimiento y evaluación; permitiendo tener los soportes para la toma de decisiones.

La gestión presupuestal durante el cuatrienio demuestra un adecuado manejo garantizando en cada cierre el equilibrio presupuestal. Así mismo es un reflejo del fortalecimiento de la compañía logrando un crecimiento del 49% en su presupuesto oficial aprobado , tomando como línea base el presupuesto aprobado para el año 2020 por valor de $283.114.196.507,33, frente al presupuesto aprobado para la vigencia 2023 por valor de $580.735.653.617

A continuación, se presenta el cierre presupuestal de 2020 A 2023:

	Ingresos			Gastos		
vigencia	Aprobado Def	ejecutado Def	%	Aprobado Def	Compromisos	%
dic.2020	343.599.609.011,52	331.523.371.695,08	96	343.599.609.011,52	290.088.489.844,02	84
dic.2021	410.220.644.844.51	397.331.924.983,59	97	410.220.644.844.51	377.373.307.876,33	92
dic.2022	586.212.746.577	569.745.125.698,17	97	586.212.746.577	543.347.740.819,49	93
sep.2023	689.560.202.812	336.582.803.098,51	49	689.560.202.812	555.505.810.406,99	80

Fuente: *Ejecuciones de ingresos y gastos 2020,2021,2022, septiembre 2023*



2.2.1 Resultados de la Gestión

2.2.1.1 Plan anual de Compras (Adquisiciones)

La relación de los Planes Anuales de Compra para los años 2020, 2021, 2022 y 2023 se encuentran en la Carpeta Dimensión 2, Política Gestión presupuestal y eficiencia del gasto público, anexo PAC 2020-2023.

2.2.1.2 Relación de contratos

La relación de los contratos para los años 2020, 2021, 2022 y 2023 se encuentra en la Carpeta Dimensión 2, Política Gestión presupuestal y eficiencia del gasto público, anexo BD COMPRAS Y CONTRATACIÓN 2020-2023. (Pendiente información de liquidación de contratos).

Los contratos del área jurídica se pueden consultar en la carpeta Dimensión 2, Política Gestión presupuestal y eficiencia del gasto público, anexo CONTRATOS JURÍDICA.

2.2.1.3 Presupuesto desagregado para cada vigencia

La relación del presupuesto desagregado para las vigencias 2020, 2021, 2022 y 2023 se encuentran en la carpeta “anexos documento empalme”



2.2.1.4 Estados Financieros

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

HISTÓRICO 2020 A 2022

Cifras presentadas en pesos

	2022		2021		2020	
Ingresos Operacionales						
Venta De Bienes	**409,539,795,459**		**333,551,105,677**		**210,800,267,759**	
Productos Alimenticios Bebidas	409,669,151,345	98.1%	350,947,638,871	102.8%	227,615,281,969	103.4%
Devoluciones, Rebajas y Descuentos en Venta de Bienes (Db)	(129,355,886)	0.0%	(17,396,533,195)	-5.1%	(16,815,014,211)	-7.6%
Venta De Servicios (Maquila)	7,996,303,555	1.9%	**7,796,025,016**	2.3%	**9,229,782,916**	4.2%
Total Ingresos Operacionales	**417,536,099,014**	**100.0%**	**341,347,130,693**	**100.0%**	**220,030,050,675**	**100.0%**
Costos De Ventas	**232,697,440,443**	**55.7%**	**174,311,136,866**	**51.1%**	**118,510,728,366**	**53.9%**
UTILIDAD BRUTA	**184,838,658,570**	**44.3%**	**167,035,993,827**	**48.9%**	**101,519,322,308**	**46.1%**
De Administración y Operación	28,547,736,074	6.8%	23,960,400,170	7.0%	24,950,129,170	11.3%
De Ventas	85,649,778,981	20.5%	58,567,847,297	17.2%	41,621,081,214	18.9%
UTILIDAD OPERACIONAL	**70,641,143,515**	**16.9%**	**84,507,746,360**	**24.8%**	**34,948,111,924**	**15.9%**

Subvenciones	0	0.0%	0	0.0%	138,996,000	0.0%
Otros Ingresos	18,396,891,531	4.4%	13,932,515,496	4.1%	16,937,785,364	7.7%
Deterioro, depreciaciones, amortizaciones y provisiones	5,204,470,063	1.2%	679,665,405	0.2%	3,557,246,393	1.6%
Otros Gastos	18,992,733,989	4.5%	13,045,632,034	3.8%	9,336,867,810	4.2%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	**64,840,830,994**	**15.5%**	**84,714,964,419**	**24.8%**	**39,130,779,085**	**17.8%**
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	**60,372,757,196**	**14.5%**	**78,073,753,208**	**22.9%**	**36,462,831,808**	**16.6%**
OTROS RESULTADOS INTEGRALES (ORI)						
Ganancias o pérdidas actuariales por beneficios posempleo	3,877,194,486	0.9%	(4,683,356,677)	-1.4%	0	
Total, Otros Resultados Integrales (ORI)	**3,877,194,486**		**(4,683,356,677)**		**2,183,532,570**	
RESULTADOS INTEGRALES NETOS	**64,249,951,682**		**73,390,396,530**		**34,279,299,238**	

Para el corte a 30 de septiembre de 2023 se tienen los siguientes estados financieros:

Estado Resultados Individuales

Comparativo Anual _ 1 de 3

El sabor de un legado en la boca de todos.

Septiembre | 2023

Nombre de Cuenta	Año Actual		Año Anterior		Var $	Var %
BIENES PRODUCIDOS	230,895,335,289	99.0%	263,995,519,756	97.7%	-33,100,184,466	-12.5%
DEVOLUCIONES, REBAJAS Y DESCUENTOS EN VENTA DE BIENES (DB)	0		-128,430,232	-0.0%	128,430,232	-100.0%
VENTA DE SERVICIOS	2,426,835,307	1.0%	6,400,265,842	2.4%	-3,973,430,535	-62.1%
INGRESOS OPERACIONALES	233,324,439,190	100.0%	270,267,355,366	100.0%	-36,942,916,175	-13.7%
COSTOS DE VENTAS	-126,291,500,867	-54.1%	-155,400,738,294	-57.5%	29,109,237,428	-18.7%
UTILIDAD BRUTA	107,032,938,324	45.9%	114,866,617,072	42.5%	-7,833,678,748	-6.8%
DE ADMINISTRACIÓN	-24,776,143,681	-10.6%	-20,830,770,629	-7.7%	-3,945,373,052	18.9%
DE VENTAS	-51,018,228,375	-21.9%	-55,586,662,467	-20.6%	4,568,434,092	-8.2%
UTILIDAD OPERACIONAL	31,238,566,268	13.4%	38,449,183,975	14.2%	-7,210,617,708	-18.8%
OTROS INGRESOS	5,696,387,925	2.4%	7,443,748,408	2.8%	-1,747,360,483	-23.5%
DETERIORO DE CUENTAS POR COBRAR	0		-71,995,612	-0.0%	71,995,612	-100.0%
DETERIORO DE INVENTARIOS	-12,514,354	-0.0%	0	0.0%	-12,514,354	0.0%
DEPRECIACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-594,149,050	-0.3%	-538,827,895	-0.2%	-55,321,155	10.3%
AMORTIZACIONDE ACTIVOS INTANGIBLES	-958,337,292	-0.4%	-389,439,128	-0.1%	-568,898,164	146.1%
PROVISION LITIGIOS Y DEMANDAS	0		-404,826,201	-0.1%	404,826,201	-100.0%
PROVISIONES DIVERSAS	-2,223,000,000	-1.0%	0	0.0%	-2,223,000,000	0.0%
OTROS GASTOS	-6,722,012,050	-2.9%	-2,333,832,920	-0.9%	-4,388,179,130	188.0%
RESULTADOS (UTILIDAD) ANTES DE IMPUESTOS	26,424,533,610	11.3%	42,154,010,626	15.6%	-15,729,477,016	-37.3%
IMPUESTO A LAS GANANCIAS CORRIENTE	-2,402,864,632	-1.0%	-2,531,079,425	-0.9%	128,214,793	-5.1%
RESULTADOS (UTILIDAD) DESPUES DE IMPUESTOS	24,021,668,978	10.3%	39,622,931,201	14.7%	-15,601,262,223	-39.4%

Proyecto de cierre 2023

PROYECCIÓN CIERRE 2023	**nuevo escenario 37,8 UR**	**Valor en COP**
Ingresos		420.105.659.464
ingresos netos		389.605.659.464
costo	56,0%	218.179.169.300
utilidad bruta	**44,0%**	**171.426.490.164**
Gastos admón		31.500.000.000
Comercial		55.600.000.000



Notas credito		17.536.000.000
Utilidad operacional	**17%**	**66.790.490.164**
deprec / amortiz.		1.800.000.000
EBITDA	**18%**	**68.590.490.164**
otros ingresos	3%	11.150.000.000
otros egresos	4%	16.000.000.000
Utilidad antes de impuestos	16%	**63.740.490.164**
Renta	9%	5.736.644.115
Utilidad despues de impuestos	**15%**	**58.003.846.049**

Con la ejecución del cierre según las proyecciones se estaría logrando un acumulado de utilidades durante el cuatrienio por valor de $231.909 Millones, frente a 180.060 millones del periodo 2016-2019. Para realizar la consulta de los estados financieros completos, remitirse a la carpeta **Dimensión 2,** Política **Gestión presupuestal y eficiencia del gasto público,** anexo **ESTADOS FINANCIEROS 2020-2023.**

2.2.1.5 Vigencias Futuras aprobadas a la fecha

El artículo 11 del decreto 115 de 1996 reza "*Se podrá autorizar la asunción de obligaciones que afecten presupuestos de vigencias futuras cuando su ejecución se inicie con presupuesto de la vigencia en curso y el objeto del compromiso se lleve a cabo en cada una de ellas siempre y cuando se cumpla que:*

a. *El monto máximo de vigencias futuras, el plazo y las condiciones de las mismas consulte las metas plurianuales del Marco Fiscal de Mediano Plazo de que trata el artículo 1º de esta ley*"
b. Como mínimo, de las vigencias futuras que se soliciten se deberá contar con apropiación del quince por ciento (15%) en la vigencia fiscal en la que estas sean autorizadas; se han expedido los certificados de disponibilidad presupuestal correspondientes al 15% de la vigencia actual.

Las vigencias futuras que se han solicitado no superan la capacidad de endeudamiento; se presume que hay dicha capacidad cuando los intereses de la deuda al momento de celebrar una nueva operación de crédito no superen el 40% del ahorro operacional; la ILC no supera ese 40%.

La relación de las vigencias futuras aprobadas para los años 2020, 2021, 2022, se encuentran en la carpeta "anexos documento empalme"; para el año 2023 a corte de septiembre 30 no se han realizado vigencias futuras.

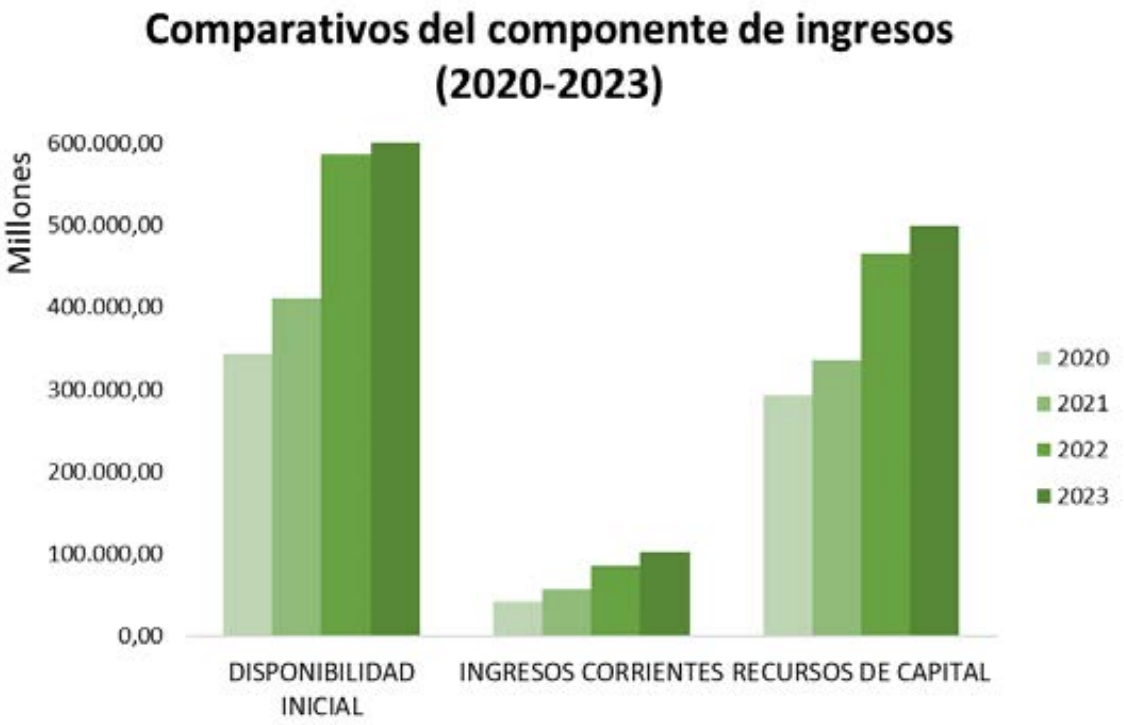


2.2.1.6 Comportamiento histórico presupuestal desde la vigencia 2020 hasta septiembre 30 de 2023

	Ingresos			Gastos		
vigencia	**Aprobado Def**	**ejecutado Def**	**%**	**Aprobado Def**	**Compromisos**	**%**
dic.2020	343.599.609.011,52	331.523.371.695,08	96	343.599.609.011,52	290.088.489.844,02	84
dic.2021	410.220.644.844.51	397.331.924.983,59	97	410.220.644.844.51	377.373.307.876,33	92
dic.2022	586.212.746.577	569.745.125.698,17	97	586.212.746.577	543.347.740.819,49	93
sep.2023	689.560.202.812	336.582.803.098,51	49	689.560.202.812	555.505.810.406,99	80

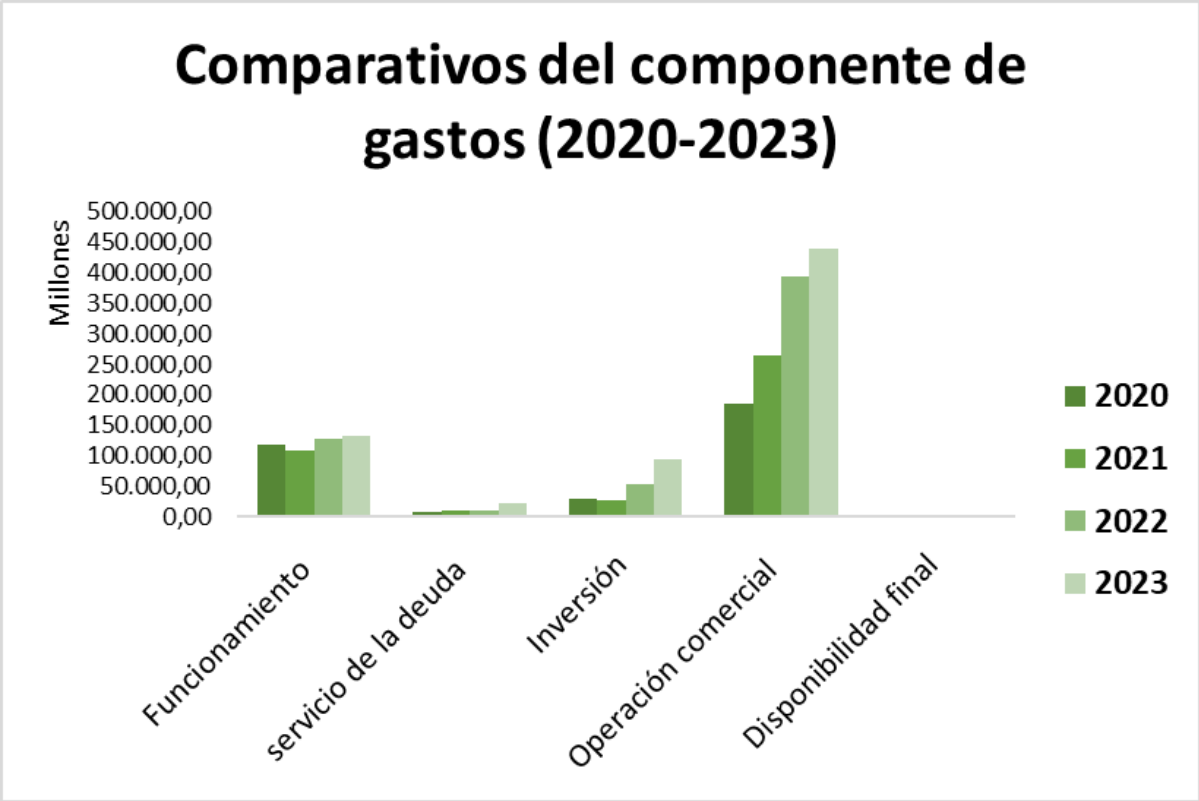
Rubro	Descripción	2020	2021	2022	2023
1	Total ingresos	**343.599.609.011,52**	**410.220.644.844,51**	**586.212.746.577,00**	**689.560.202.812 ,00**
1.0	Disponibilidad inicial	42.684.524.012,52	57.357.820.559,76	84.647.558.933,00	102.925.441.449,00
1.1	Ingresos corrientes	293.495.084.999,00	335.712.824.284,75	466.365.187.644,00	500.541.541.748,00
1.2	Recursos de capital	7.420.000.000,00	17.150.000.000,00	35.200.000.000,00	86.093.219.615,00





Rubro		2020	2021	2022	2023
2.1	**Funcionamiento**	119.092.061.727,00	109.061.988.140,00	128.440.932.934,00	133.454.224.607,75
2.2	**servicio de la deuda**	8.267.733.024,00	9.619.194.569,00	10.983.041.211,00	21.444.028.168,00
2.3	**Inversión**	29.025.538.943,00	26.526.833.249,50	53.114.167.816,00	94.508.759.238,22
2.4	**Operación comercial**	186.214.275.318,00	264.012.628.886,01	392.674.604.616,00	440.153.190.798,03
2.7	**Disponibilidad final**	1.000.000.000,00	1.000.000.000,00	1.000.000.000,00	1.000.000.000,00
	total	**343.599.609.012,00**	**410.220.644.844,51**	**586.212.746.577,00**	**689.560.202.812 ,00**





2.2.1.7 Proyecciones financieras

Las proyecciones financieras hasta el año 2024 se pueden consultar en la carpeta **Dimensión 2,** Política **Gestión presupuestal y eficiencia del gasto público,** anexo **PROYECCIÓN FINANCIERA 2030.**

Se plantean las siguientes recomendaciones:

- Mantener control eficiente de gastos, con la proporción adecuada frente al ingreso.
- Seguir monitoreando oportunidades de ahorro.
- Inversiones con crédito deben hacerse solo para procesos productivos que generen nuevas rentas.
- Promover gestión de costos y gastos que permitan mantener y mejorar márgenes.
- Desarrollo de estrategias que promuevan ventas.

2.2.1.8 Estado de Patrimonio Autónomo

El cálculo actuarial para el 2029 es el siguiente:



Cal. Actuarial Dic. 2020	Cal. Actuarial dic. 2021	Saldo a diciembre 31 2022
$167.117.987.222	$159.661.720.662	$144.624.832.381

Fondeo por vigencias:

CONCEPTO	MONTO 2020	MONTO 2021	MONTO 2022	MONTO SEPT 2023
Fondeo por rendimientos. Miles	7.779.689	(2.936.345)	(1.192.517)	5.457.824
Fondeo x otro concepto ILC. Miles	4.451.503	4.047.984	4.000.000	4.826.027
Total. Miles	**12.231.192**	**1.111.639**	**2.807.483**	**10.283.851**

Saldo de patrimonio:

CONCEPTO	DIC. 2019	DIC. 2020	DIC. 2021	DIC 2022	A SEPT 2023
Saldo de patrimonio Miles.	61.489.926	58.203.622	43.033.662	30.234.113	28.296.736

2.3 Política Participación Ciudadana en la Gestión Pública

La Industria Licorera de Caldas realiza cada año un evento que tiene como finalidad dar a conocer los resultados de la gestión durante el periodo que finaliza. Dicho evento lleva por nombre *"Rendición de cuentas"* a la ciudadanía tanto a nivel interno como externo. Se hacen invitaciones por diferentes medios: correos masivos, página web y redes sociales.



Para conocer la percepción de los asistentes con respecto al desarrollo de la rendición de cuentas y dar solución a las preguntas que estos tengan, se invita a diligenciar dos formatos en pro del mejoramiento continuo en el evento y ser transparentes en la información pública de la Industria Licorera de Caldas.

Los informes de Gestión de cada vigencia se encuentran en la página web de la ILC en el enlace Transparencia, Rendición de Cuentas.

2.3.1 Resultados de la Gestión

Rendición de cuentas 2020

Para el año 2020, a raíz de la pandemia lo cual impidió contar con asistencia presencial de la ciudadanía, se realizó de manera virtual con el apoyo del canal regional Telecafé el día 2 de diciembre y paralelamente por las redes sociales de la compañía; Para esta ocasión no se recibieron preguntas mediante formatos pero con el manejo del presentador, en los comentarios de las redes sociales, se seleccionaron aleatoriamente preguntas y en vivo se dieron trámite, estas estrategias de transparencia y acceso a la información a las partes interesadas, se hacen dada la contingencia de aislamiento preventivo por el COVID-19.

Link YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=MdxquKSvaq8
Link sitio web ILC: https://ilc.com.co/20/seccion

Rendición de cuentas 2021

Para el año 2021, Se continuaron con las restricciones de aforo en eventos masivos, por ello se tomó la decisión de realizar la rendición pública de cuentas de manera similar al año anterior, de nuevo con el apoyo del canal regional Telecafé y transmitido también por las redes sociales de la compañía el día 1 de diciembre de 2021.

Link sitio web ILC: https://ilc.com.co/165/seccion
Link YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=RjbzUZU3tSc

Rendicion de Cuentas 2022

Para la vigencia 2022 se realiza la rendicion de cuentas teniendo como buena practica el uso de las Plataforma digitales y el caanal de television Telecafe, donde el Gerente General evidencia los resultados obtenidos y de la manera como se lograron.

Link sitio web ILC: https://ilc.com.co/seccion/informes-de-rendicion-de-cuentas
Link YouTube: Rendición de Cuentas Industria Licorera de Caldas 2022





2.3.2 Pendientes

- Realizar la rendición publica de cuentas 2023 conforme a los lineamientos de transparencia y acceso a la información pública (Ley 1712 de 2014).

2.3.3 Recomendaciones

- Dejar constancia de la respuesta a las preguntas realizadas por los asistentes y/o teleaudiencia
- Seguir fortaleciendo la comunicación con los grupos de interés.

3. Gestión con Valores para Resultados (de la ventanilla hacia adentro)

PARTE A

3.1 Política Fortalecimiento Organizacional y Simplificación de Procesos

Actualmente el mercado de licores en Colombia viene afrontado nuevos desafíos y exigencias que obliga a la ILC a evolucionar a modelos de negocios más dinámicos, flexibles, innovadores y eficientes. Por lo anterior, las reglamentaciones que se están gestando actualmente y los cambios generados en los procesos por implementación de la nueva plataforma de información ERP, la organización ha emprendido un ejercicio de adaptación, articulación y mejoramiento de todos los procesos de la organización para hacer frente a estos nuevos desafíos.



El proyecto es una iniciativa de la dimensión del HACER, en un esfuerzo por lograr una alineación de la Estrategia con el Modelo de Negocio y la Cultura Organizacional. El diseño de procesos es uno de los principales elementos de integración organizacional, que busca llegar a una visión global de la empresa y la red de actividades que se entreteje entre sí; facilitando el flujo de información, mayor dinamismo y eficiencia en los procesos, al tiempo que se genera una cultura de trabajo por procesos y desarrollo de modelos de mejoramiento.

Estrategia para la adaptación de la red de procesos de la Industria Licorera de Caldas

La primera etapa es el diseño de la Red de Valor donde se definen los ciclos/macroprocesos estratégicos, misionales, apoyo y evaluación y control.

En la siguiente etapa se realiza el diseño y construcción detallada de la red de procesos con sus diferentes procedimientos, articulando y entrelazando cada una de las actividades, las plataformas de información, las mediciones y equipos de trabajo.

Lo mencionado anteriormente permite tener el insumo técnico y objetivo para realizar un mejor dimensionamiento de la estructura organizacional en función de las necesidades y retos de los procesos, en los diferentes roles organizacionales.

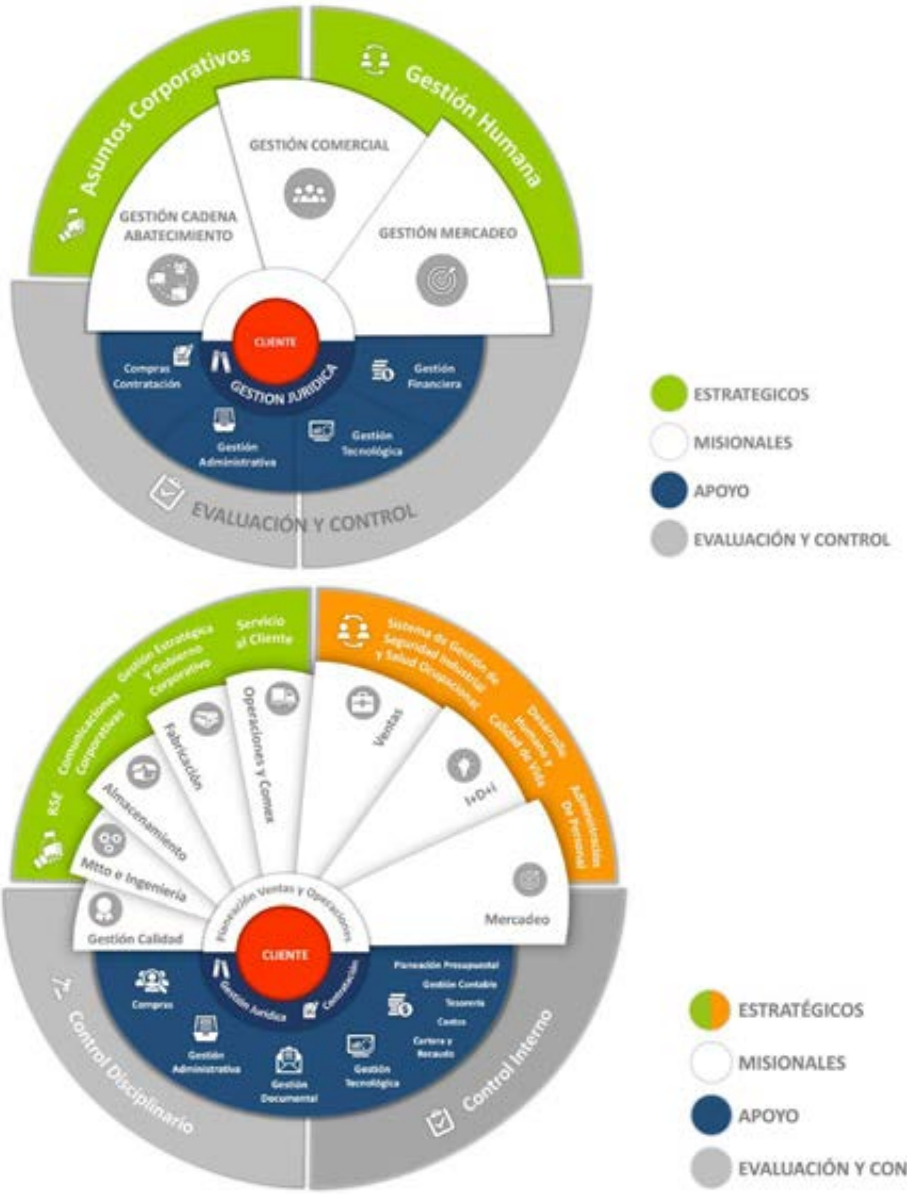
Simplificación del Sistema de Gestión Documental



Fuente: *Entregable Firma Consultora Adylog*

Red de Valor y procesos





Fuente: *MOP*

Para mayor nivel de detalle de la caracterización de los procesos y sus procedimientos, estos se encuentran caracterizados en el modelo por operación por proceso de la empresa.

AÑO 2021 el Mapa de procesos tiene un cambio en el proceso de compras y contratación, ya que luego de analizar las normas HSEQ y el modelo de gestión de proveedores que se quería para los



ciclos del ERP, se divide el proceso para tener mayor trazabilidad y transparencia en la escogencia de los proveedores, quedando como procesos 1. Compras y 2. contratación, ligados a la Gerencia administrativa y financiera y a la dirección jurídica respectivamente. Este proceso desde su implementacion, ha tenido resultados satisfactorios debido al gran volumen de proveedores que tiene la compañía, facilitando y garantizado mayor flujo en las operaciones, confianza y pluralidad, en el proceso de adquisición de bienes y servicios, y obteniendo ahorros significativos para la ILC; actualmente el área de compras tiene a cargo solo la adquisición de bienes y servicios, se espera a corto plazo, afianzar el área para que se puedan centralizar todas la compras que re aliza la Empresa.

3.1.1 Mercadeo y Ventas

El área de mercadeo y ventas en el 2015 estaba conformada por dos gerencias; la gerencia Comercial y la de Mercadeo. La primera estaba enfocada a venta a los distribuidores a nivel nacional e internacional sin tener en cuenta la rotación ni el número de clientes atendidos para mejorar la distribución. Por otro lado, estaba la Gerencia de Mercadeo la cual contaba con jefes de marca los cuales no tenían un perfil idóneo para construir marca ni gestionar sus indicadores.
Teniendo en cuenta lo anterior, y partiendo de un direccionamiento hacia el consumidor y la rotación de producto, se conformó una estructura que soportara estos objetivos con gente idónea bajo una solo Gerencia que integrara las actividades comerciales y de marca. Apoyando este fin se crearon las jefaturas de Trade Marketing para direccionar las activaciones en los canales On y Off que apoyaran la rotación de producto y difundieran las estrategias de marca a partir de actividades contundentes que generaran experiencias positivas en el consumidor. En cuanto al enfoque comercial, se fijó como objetivo principal mejorar la disponibilidad de producto y fue por lo anterior que se cambió el esquema de distribución para llegar a más puntos de venta.
Siendo la base de las tomas de decisiones el consumidor, se creó el área de Investigación, Diseño e Innovación Responsable (I+D+i), la cual profundiza en el conocimiento del público objetivo y determina cuales son los disparadores que acercan la marca a estos. A través de la innovación y el diseño se encuentran nuevas alternativas de mostrar las marcas a los consumidores por medio de empaques, nuevos productos u otras formas con las cuales se fortalece cada vez más las marcas ILC, no solo en las categorías existentes, sino incursionando en productos que ayuden a ampliar el portafolio por fuera del ron y del aguardiente.

Con los diferentes enfoques y con el acompañamiento de las otras áreas y los distribuidores, logramos pasar de 20,3 millones de botellas en UR a una proyección para este año de 41.5 millones de UR, ampliando los mercados en Colombia y los países en los que estamos exportando. Esto también de la mano de los nuevos productos y las campañas tanto de Mercadeo como de Trade. Adicional al volumen se han mejorado los precios promedios, lo cual ha multiplicado la venta por caso 3.5 veces lo que vendíamos en el 2015.



*3.1.1.*1 I+D+i R

Para el año 2016, se contaba con un subproceso denominado Investigación y Desarrollo, cuyas actividades y responsabilidades estaban limitadas a un ejercicio operativo de registros técnicos (Invima y Rentas) y desarrollos tácticos de testeos de mercado, encontrando la necesidad de fortalecer el proceso de forma tal que diera respuesta a las exigencias actuales de conocimiento de mercado, lo que lo ubica como un proceso estratégico que permite a la ILC desarrollar sus actividades con un fuerte foco en el consumidor. Esto significa que la toma de decisiones estratégicas de mercado (producto, packaging y comunicación de marca), se estructura en el conocimiento relevante a través de la investigación y no con base en percepciones personales, encaminados a la optimización de recursos y la potenciación de los valores de marca e institucionales y el diseño y la consolidación de unos procesos convenientes según las características propias de la ILC.

Actualmente Investigación, Diseño e Innovación Responsable (I+D+iR) es un proceso cuyo objetivo es diseñar y/o gestionar la investigación necesaria para el conocimiento del mercado, el desarrollo de producto y los lineamientos de comunicación de marca para el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la dimensión cliente y mercados de la ILC, integrando los conocimientos y capacidades humanas internas y externas en aras de un mercadeo innovador.
Inicia con las necesidades de mercadeo, de producto o de comunicación de marca y termina en el caso de mercadeo con un entregable de investigación y/o análisis crítico de mercado; para producto: con un diseño o ajuste al diseño desde la propuesta de alma de marca en los casos en que se requiera (No aplica para productos de línea ya que son gestionados por Mercadeo); y para comunicación de marca como lineamientos acordes al conocimiento que se tiene del mercado y de las marcas.

En la ordenanza 839 de 2018 se establece que

“para el desarrollo de sus productos y procesos, la investigación, el diseño y la innovación (I+D+i), será un proceso estratégico, obligatorio, permanente y dinámico. Estas actividades, por responder a la necesidad de sostenibilidad de la empresa y en su interés en dar respuesta rápida a las dinámicas cambiantes e inciertas del mercado, son actividades de medio y no de resultados”.

3.1.1.1.1 Resultados de la gestión
En cuanto a investigaciones y desarrollo de productos, se obtuvieron los siguientes resultados por año:

AÑO 2020

Investigación de mercados



Debido a la situación de salud pública mundial generada por la pandemia COVID-19, manifestada en el país aproximadamente durante la segunda quincena del mes de marzo de 2020, desde el comité de gerencia se solicitó suspender, las investigaciones de mercado solicitadas en el plan estratégico para el año 2020, a excepción de la correspondiente al canal retail, que nos permitió monitorear el mercado en dicho canal durante el periodo de la pandemia y sus repercusiones posteriores en el comportamiento de las ventas de las categorías ron y aguardiente, en cuanto a variables como ventas en volumen, ventas en valor, crecimientos, tendencias, competidores, distribución, participación, entre otras.
Lo anterior debido a las dificultades técnicas que los protocolos gubernamentales de aislamiento social generaban para su desarrollo, así como por las medidas de austeridad preventivas internas que asumió la ILC.

Del estudio se destacan algunas conclusiones como:

Aguardiente:
Oportunidad de impulsar rotación en Caldas y desarrollarnos en Risaralda y Quindío.
Oportunidad de recuperar rotación en el canal tradicional.

Ron:
Canal Cadenas: mantener la dinámica con 750 ml, donde nos capitalizamos llegando a máximos en la tendencia.
Canal Tradicional: recuperación de tiendas compradoras de corto plazo e incluso ganando importancia, mientras las compradoras de la FLA pierden relevancia.
Canal Licorerías: excelente dinámica de corto plazo impulsada por la recuperación de tiendas compradoras.

Diseño de productos

Revitalización visual Cheers: en el 2020 se dio continuidad al desarrollo activado en el 2019, terminando el diseño y evaluación de los insumos del producto (etiqueta/contraetiqueta, capuchón y tapa) a partir de su nueva imagen desarrollada.



Nuevo producto/ nueva categoría Gin Bosque de Indias: el boom de la ginebra venía desde 2014 donde se llegan a imponer en todos los bares del mundo los famosos gin tonics, florecieron nuevas ginebras y fueron fortalecidas las aguas tónicas. En Colombia el mercado se pone en evidencia desde 2018 cuando las marcas más comerciales se vuelven virales en las barras, desde ahí la Industria Licorera de Caldas empezó a buscar viabilidad de producir un Gin de tendencia joven y perfil internacional para engrosar el portafolio de la compañía, un licor en la categoría de ginebra que representara un menor



desembolso para el consumidor (frente a alternativas importadas) y/o aplicador (Bartender), es decir, democratizar el producto.
Para que el gin respondiera al contexto acá descrito, se identificó la necesidad de desarrollar los siguientes insumos: tapa corcho, capuchón, caja individual, corrugado, nueva botella y etiqueta frontal y posterior en un papel algodonado con acabados como texturas, relieves y metalizados que generaran experiencias sensoriales en el consumidor.
Los avances del 2020 se concentraron en definir una formulación equilibrada y la creación del alma de marca inspirada en la Real Expedición Botánica del Nuevo Reino de Granada, siendo este el punto de partida para el diseño de todos los insumos.

AÑO 2021

Investigación de mercados

Bajo los efectos de la pandemia que se continuaban viendo en el 2021 y con cambios sustanciales del consumidor en un esfuerzo por adaptarse a las condiciones que este contexto implicaba, se hacía necesario obtener información que nos permitiera una mejor compresión de los hábitos, usos y percepciones del consumo de licor (especialmente en las categorías ron y aguardiente) para una toma de decisiones más precisa y ajustada a estas nuevas realidades, así como el respectivo seguimiento a los indicadores de marca de nuestros principales productos y adicionalmente el planteamiento de pruebas de concepto y producto para los desarrollos proyectados.

El 2021 es el primer año que se incluye el mercado internacional (Estados Unidos) en los ejercicios de investigación, con el fin de tener un acercamiento al comportamiento de este mercado respecto a los productos del portafolio ILC y tener insumos iniciales para planes de acción al respecto.

Se decide entonces realizar los siguientes estudios:
Estudio nacional canal retail (comportamiento de las categorías ron y aguardiente en canal retail): tuvo por objetivo obtener información precisa y relevante sobre el comportamiento del canal retail a nivel país para las categorías ron y aguardiente, en cuanto a variables como ventas en volumen, ventas en valor, crecimientos, tendencias, distribución, participación, entre otras.
Estudio hábitos de consumo de licor (nueva realidad): con el objetivo de identificar nuevos patrones y tendencias en los hábitos de consumo de licor, con énfasis en ron y aguardiente generados bajo el contexto de la pandemia y sus influencias se realizó el estudio de new normal en las ciudades de Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Medellín y Manizales y para el mercado estadounidense en New York, New Jersey, Florida y otros estados, del que se destacan resultados como:
Los espacios personales (hogar propio, amistades. Familiares) adquieren un mayor protagonismo en los momentos de consumo de la categoría.
A pesar de las restricciones de la pandemia, muy pocos consumidores eliminaron el consumo de la bebida; demostrando que las implicaciones generadas en materia de dinero disponible,



restricciones de aforo y mayor cuidado de la salud, no son barreras lo suficientemente fuertes para generar un cambio radical en los hábitos de consumo.
El círculo social cercano (amigos, familiares, pareja) se convierten en los principales influenciadores para estimular consumo de licor durante la pandemia.
Estudio de desempeño de marca (Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Cristal): estudio realizado en Colombia (Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Manizales, Pereira, Cali, Medellín y Cartagena) y Estados Unidos (New York, New Jersey y Florida), con el objetivo de monitorear atributos perceptuales de Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Cristal que permitieran comprende cómo estaban siendo percibidos los elementos de comunicación por nuestros consumidores y compradores. Los resultados fueron socializados con el equipo de Mercadeo y Trade, con el fin de validar y/o ajustar las estrategias de marca y comunicación.
Pruebas de producto y concepto: buscando identificar la aceptación y preferencias en los conceptos y prototipos del proyecto Ready to Drink (RTD), que será explicado en mayor detalle en la sección de diseño de productos, se aplicaron pruebas en Bogotá y Barranquilla, mercado objetivo de los RTD, logrando obtener conclusiones respecto a ajustes necesarios al producto para que tuviera un desempeño superior y la viabilidad o no del mismo desde la aceptación del consumidor (concepto y producto-prototipo).

Diseño de productos

Nuevo producto/ nueva categoría Gin Bosque de Indias:





Dando continuidad al proceso que se inició en el 2020 con la formulación y el alma de marca, en el 2021 se despliega el diseño y desarrollo de todos los insumos que materializarían el nuevo producto, y que traerían consigo 3 retos significativos, una nueva botella, el uso de un nuevo sustrato en la compañía: papel metalizado y el color del licor. Todos ellos fueron resueltos satisfactoriamente y conjunto con el área Técnica: para los dos primeros se buscó el equilibrio adecuado entre las necesidades de imagen/diseño y la viabilidad técnica; para el color del licor, se realizó un ejercicio juicioso con el equipo de maestros roneros y la firma externa de abogados para dar respuesta a todas las inquietudes y observaciones generadas desde el Invima.

En el mes de diciembre se realizó la primera producción del Gin Bosque de Indias, siendo este el hito de cierre del primer producto de la ILC en una categoría diferente a ron y aguardiente, logro que se ratifica con las 3 estrellas al sabor superior, otorgadas por el International Test Institute de Bruselas.

AÑO 2022

Investigación de mercados

El comportamiento del consumidor es dinámico y esta característica se ha enfatizado desde hace algunos años, resultado de acontecimientos mundiales relacionados con esferas como la salud, la economía y la cultura. Esta realidad también ha profundizado la necesidad de la compañía en innovar en su portafolio. Es por esto, que contar con información actualizada de los hábitos, usos y



percepciones de los consumidores de licor a nivel nacional e internacional, el seguimiento a los indicadores de marca de los productos de la ILC y la percepción del mercado frente a nuevos conceptos y productos, son insumos críticos para la toma de decisiones estratégicas.
Se identifica entonces la necesidad de llevar a cabo investigaciones cualitativas y cuantitativas que nos lleven a cumplir los siguientes objetivos:

Quindío: comprensión de su identidad cultural: diseñar estrategias de marketing y publicidad efectivas y con enganche emocional real y actual para este departamento.

Estudio de desempeño de marca (Ron Viejo de Caldas, Aguardiente Cristal y Aguardiente Amarillo de Manzanares): monitorear los indicadores claves de BrandEquity (Conocimiento, Familiaridad/uso e Imagen) para las marcas.

Estudio Nacional canal retail: obtener información precisa y relevante sobre el comportamiento del canal retail a nivel país para las categorías ron y aguardiente, en cuanto a variables como ventas en volumen, ventas en valor, crecimientos, tendencias, competidores, distribución, participación, entre otras.

Pruebas de concepto y producto: identificar aceptación y preferencias en los conceptos y prototipos para desarrollo de producto que se generen durante el año.

Innovación: productos/categorías actuales y nuevas: plantear una plataforma de potenciales innovaciones para la ILC bien sea en productos, presentaciones, comunicación o cualquier escenario emergente.

La investigación en el departamento del Quindío tuvo un componente cuantitativo y cualitativo, este último a través de la implementación de técnicas propias con base en el Design Thinking (pensamiento de diseño: técnicas creativas de co-creación con el consumidor). También se aplicaron técnicas proyectivas para exploración de percepciones no conscientes. A partir de los resultados obtenidos, se plantearon preguntas estratégicas a las áreas de Marketing y Trade Marketing como:

¿Cuál sería la línea estratégica ideal para las acciones de mercadeo en este departamento para cada marca?
¿Cómo debería ser el lineamiento de comunicación general?
¿Cuál debe ser el estilo y tono de voz?
¿Cómo se podrían enfocar las actividades tácticas?





Para el estudio de tracking de marca, realizado en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, se decide incluir por primera vez la marca Aguardiente Amarillo de Manzanares, en vista de su importante crecimiento en ventas, logrando tener unos primeros acercamientos al top of mind, asociaciones de la marca, consumo del producto, imagen, posicionamiento y fidelidad.



En lo que compete a la investigación de innovación, se llevaron a cabo 17 sesiones en 5 ciudades: Manizales, Medellín, Barranquilla, Bogotá y Cali, implementando técnicas propias con base en el Design Thinking y la aplicación de técnicas proyectivas. Esta investigación cualitativa generó insight de valor sobre el consumo de licor, algunos comunes para el país y otros particulares por cada región analizada.

Diseño de productos

Nueva categoría/nuevo producto: Ready to Drink (RTD):





En el mercado existen muchos productos RTD o listos para consumir desde años atrás, sin embargo con el lanzamiento de algunas marcas de Hard Seltzers (sodas fuertes) dentro de esta categoría, este mercado ha alcanzado una rápida popularidad y crecimiento, enmarcándose en los principales valores de las macrotendencias de consumo actuales, dentro de los que se destacan: bajo nivel de alcohol, naturalidad, ingredientes orgánicos, bajas calorías, entre otros, todos apostándole a un estilo de vida con mayor interés por lo saludable, la responsabilidad y el consumo consciente.
Es por esto que en ILC decidió incursionar en esta prometedora categoría explorando inicialmente dos rutas de desarrollo:

Cocteles RTD: realizados bajo dos marcas existentes en el portafolio de la ILC: Ron Viejo de Caldas y Bosque de Indias.
Hard Seltzer (Aguas carbonatadas fuertes, es decir con un pequeño contenido de licor y saborizantes).

El avance del proyecto generó los insumos necesarios para que el equipo gerencial definiera que la incursión a la categoría RTD se hiciera con los cocteles y no con los hard seltzers, teniendo en cuenta los elementos financieros analizados.

La presentación del producto es en lata de 295 ml con 9 grados de alcohol y dado que este formato actualmente no se maneja en la compañía se decide realizar la producción de los RTD con una maquila.

El despliegue de los insumos se dio contemplando todas las pruebas técnicas y elementos de diseño necesarios para lograr tener en el mercado un producto atractivo para el consumidor.
Al cierre del 2022, el proyecto se encuentra en su etapa final, es decir, realización de los pedidos de insumos para la primera producción y lanzamiento.



Ron Viejo de Caldas León Dormido Finalizado:



Teniendo en cuenta que la edición especial León Dormido, constituyó la referencia luxury de la marca Ron Viejo de Caldas, se consideró pertinente desarrollar una nueva versión de ésta con una noticia relevante para el consumidor, basada en la experiencia sensorial de barricas que contuvieron Oloroso.

Para llegar a los rones finalizados se partió de la exploración de barriles de diversas procedencias para con ellos salir a ofrecer una secuencia de sensaciones diferentes. El proyecto contempló todo el diseño de packaging, conservando la misma botella y capuchón del primer Ron Viejo de Caldas León Dormido y ajustando la etiqueta frontal y posterior, el capuchón, la caja individual y el corrugado a la nueva condición de finalizado sin perder la característica luxury del mismo.

Uno de los principales retos para el desarrollo del producto fue la gestión del registro sanitario/rotulado con el Invima, en vista de las regulaciones de denominación de origen que acompañaban el uso de barricas de Jerez para la finalización del ron.

La primera producción de Ron Viejo de Caldas León Dormido Finalizado en barricas que contuvieron Oloroso se realizó en el mes de diciembre del 2022.

Cambio de imagen Ron Viejo de Caldas: Desde su plan estratégico 2021-2023, la Industria Licorera de Caldas tiene planteadas, dentro del objetivo: Crecer y desarrollar mercados basados en el



conocimiento del consumidor y desarrollo de canales, tiene entre otras, las siguientes estrategias: Crecimiento y protección del mercado nacional, Gestionar la innovación en los productos de las categorías actuales, Fortalecer el valor de las marcas.
Con este marco estratégico de acción, se estableció por la Gerencia de Mercadeo y ventas, la iniciativa de la exploración de una posible renovación de la imagen de los productos bajo la marca Ron Viejo de Caldas, que permitiera ajustar el perfilamiento estético de todas las referencias de la marca, ajustándolo a las nuevas tendencias globales reconocidas, así como a la personalidad identificada para la marca y los atributos que se han definido como diferenciales de nuestros productos, tales como el origen, el bosque de niebla donde se producen y de donde son tomadas las aguas para su elaboración, la altura de añejamiento a más de 2200 msnm, el Roble Blanco Colombiano como materia prima de elaboración de los toneles donde se añejan, y sus notas y perfil sensorial característico.
Esta iniciativa, le apuntaría, por consiguiente, a las tres estrategias citadas, constituyéndola en un proyecto que por los retos técnicos que representaba, especialmente a nivel de cambios de dimensiones, se solicitó como apoyo del área de I+D+iR al área de mercadeo por ser productos de línea y no nuevos desarrollos.

Durante el 2022 se dieron avances significativos en la definición de la nueva imagen y su despliegue en todos los insumos de las 6 referencias que componen la familia Ron Viejo de Caldas: tapas, capuchones, sellos, cajas individuales, etiquetas y corrugados. Particularmente, para el desarrollo de las etiquetas se trabajó con el equipo técnico de la ILC para la definición de las dimensiones, acabados y sustratos de modo que respondieran de mejor manera a las necesidades estratégicas del proyecto.

AÑO 2023

Investigación de mercados

Lograr la apuesta estratégica de la Industria Licorera de Caldas de crecer y desarrollar mercados a través del crecimiento y protección del mercado nacional e internacional, fortalecimiento del valor de las marcas y la gestión del portafolio mediante la incursión a nuevas categorías e innovación en las actuales, implica el acceso a información de valor respecto al comportamiento del mercado, en un mundo que cada vez es más acelerado e incierto.
Es en respuesta a esto que el actualizar para el 2023 el conocimiento sobre los indicadores de marca, entender las necesidades del consumidor nacional e internacional, el mantenimiento y fortalecimiento de marcas actuales, la percepción del mercado frente a nuevos conceptos y productos y el consumidor en nuevas categorías, han sido insumos de valor para dar respuesta a preguntas estratégicas en el 2023.

Los anteriores objetivos se lograron a partir de las siguientes investigaciones:



Estudio de desempeño de marca (Ron Viejo de Caldas, Aguardiente Cristal y Aguardiente Amarillo de Manzanares): monitoreo de los indicadores claves de BrandEquity (Conocimiento, Familiaridad/uso e Imagen) para las marcas Aguardiente Cristal, Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Amarillo de Manzanares.

Investigación del mercado internacional: comprensión de los códigos de la categoría de licor en diferentes países, así como una perfilación general del consumidor de licor y su afinidad con algunas marcas, canales, presentaciones.

Pruebas de concepto y/o producto: identificación de la aceptación y preferencias en los conceptos y prototipos de algunas de las innovaciones generadas en el año.

Posicionamiento marca Cheers: identificación de insights como insumo para la definición de estrategias que permitan mejorar el posicionamiento de la marca Cheers en el mercado colombiano.

Estudio de adopción Aguardiente Amarillo de Manzanares: análisis del proceso de adopción de la marca Aguardiente Amarillo de Manzanares en el consumidor de licores a nivel nacional.

Evaluación etiqueta nuevo producto: análisis del posible rendimiento del empaque con el consumidor final.

Evaluación de campaña de lanzamiento de nuevo producto: evaluación del rendimiento de la campaña de publicidad de uno de los nuevos productos, con el fin de identificar su nivel de aceptabilidad en el mercado.

Estudio color Aguardiente Amarillo de Manzanares: investigación de mercados enfocada en conocer si el color del Aguardiente Amarillo de Manzanares es distintivo y reconocido por el consumidor.

Innovación: productos/categorías actuales y nuevas: sesiones de grupo en algunas regiones del país implementando técnicas propias con base en el Design Thinking y la aplicación de técnicas proyectivas, enfocadas en el análisis de la categoría ron.



Diseño de productos



Cambio de imagen Ron Viejo de Caldas:



Dando continuidad al proceso adelantado en el 2022, en el 2023 se definieron los pendientes frente a la gestión de los registros sanitarios de todas las referencias, se finalizaron las fichas técnicas de cada uno de los insumos y se realizaron las primeras producciones de la nueva imagen de Ron Viejo de Caldas.

Coctel Daiquirí fresa: complementando la familia de cocteles de Ron Viejo de Caldas, en el 2023 se realizará la primera producción de RVC Daiquirí Fresa, un coctel de ron con sabor a fresa-limón y que tuvo un desarrollo conjunto con los otros 3 cocteles producidos en el 2022.

Licor de caña Molendero:





El licor de caña pretende e a al/ancestral como el Viche, licor que es recon pu el 2021. Este tipo de



bebidas transmiten la mística y la magia de estos conceptos, amarrados a líneas de evocación étnica y no industrializada, que conmemoran la historia, el origen y la naturaleza.

Sumado a lo anterior, el licor de caña resulta ser una oportunidad para que la Industria Licorera de Caldas ingrese a los departamentos con salvaguarda, ofreciendo al consumidor un licor alternativo al aguardiente.

El proyecto se encuentra en su recta final, es decir, en gestión de los insumos para programación de la primera producción.

NOTA: toda la información soporte de las investigaciones de mercado y diseños de producto acá descritas está disponible en la carpeta compartida I+D+i organizada dentro de carpetas denominadas bitácoras (SharePoint). Ruta: SharePoint/Atendimiento de Clientes/I+D+i.
3.1.1.1.2 Recomendaciones
Continuar con la vigilancia de innovaciones en la categoría de bebidas alcohólicas y la exploración de nuevas categorías, con el ánimo de fortalecer la apuesta estratégica de la compañía por crecer y desarrollar mercados.
Explorar nuevas tecnologías en las metodologías de investigación de mercado, que puedan adaptarse con mayor facilidad a la dinámica propia de los proyectos de innovación de producto en la ILC, ofreciendo mayor flexibilidad, oportunidad y alcance en los resultados obtenidos.
Dar continuidad a los estudios de mercado y monitoreo del comportamiento del consumidor, como insumo relevante para el desarrollo de nuevos productos y empaques, renovación de los existentes y lineamientos para la comunicación de las marcas.
Considerar la exploración permanente de insumos amigables con el medio ambiente, en línea con la apuesta estratégica de innovar responsablemente y con las tendencias actuales del mercado.

3.1.1.1 Mercadeo

3.1.1.2.1Resultados de la gestión 2020-2022

AÑO 2020

Este año fue atípico, nos obligó a cambiar muchas de las estrategias de comunicación que teníamos ya trazadas para seguir afianzando cada una de las marcas a nivel nacional, el covid 19 aceleró la transformación digital de la compañía, lo cual potencializó significativamente las estrategias en los insumos digitales, nos vimos obligados a fortalecer las acciones en redes sociales, creamos una plataforma virtual dedicada a brindar espacios de esparcimiento, fuimos la primer marca del país en organizar un concierto virtual, hicimos acciones con nuestros bar tenders de una forma virtual en la cual enseñaban a preparar cocteles en casa, generamos programas con famosos para interactuar con nuestras audiencias, lanzamos dos nuevos productos enfocados en llegar a nu evas audiencias (Ron Viejo de Caldas Roble Blanco, Licor de Ron Viejo de Caldas), hicimos el



relanzamiento de Aguardiente Amarillo de Manzanares en Cundinamarca, entre otros. Teniendo una situación como la que se presentó en este año, el reto era muy grande ya que el canal consumo estaba totalmente cerrado, por lo cual centramos nuestra estrategia en generar espacios de consumo en los hogares de los colombianos, enseñándoles y demostrándoles que en casa también podían salir de la monotonía y divertirse en familia, siempre recalcando un consumo responsable.

DETALLE DE LAS CAMPAÑAS E INICIATIVAS:

Ron Viejo de Caldas Roble Blanco:



Propósito de la referencia: Complementar el portafolio de la marca Ron Viejo de Caldas con un producto ideal para la coctelería. Llegarles a mujeres.

Ron Viejo de Caldas es la marca líder de rones en Colombia, somos los indicados a innovar, y dinamizar la categoría.

Oportunidad del mercado: Es una oportunidad para poder entrar a los bares donde el consumo de cocteles es alto.

Atributos emocionales:

El poder de la marca Ron Viejo de Caldas como un sello de calidad en el desempeño del producto.

Roble Blanco – Es un nombre que hace alusión a la madera de nuestros barriles, y blanco al color del licor.

El diseño de su imagen es fresca, joven y con colores que ayudarán a llamar la atención tanto de hombres como mujeres dentro de los lineales.

Ventaja competitiva: Es un producto que tiene un buen desempeño en su sabor y podría llevarse al consumo en shots.

Este producto lo lanzamos bajo el concepto: ¡Un tributo a los que saben¡ con el firme propósito de inspirar a los amantes de la coctelería para de esta forma convertir sus casas en espacios para recibir



amigos en el momento en que la pandemia lo permitiera, inicialmente nos centramos en generar contenido digital para capacitar y enseñar a preparar cocteles en casa.
Una vez la pandemia lo permitió, iniciamos capacitaciones presenciales con bartenders a nivel nacional.

Licor de Ron Viejo de Caldas:



Propósito de la referencia: Sería una marca flanker, salió al mercado a competir con Rones y Whisky´s económicos.
Ron Viejo de Caldas es la marca líder de rones en Colombia, no podemos perder participación.
Oportunidad del mercado: Nuestra marca tiene una alta recordación, pero muchas veces nos sustituyen por un producto más económico pero nunca similar, por ende tendremos un licor de Ron de excelente calidad, a un buen precio
Disponible en todos los canales (T.A.T, Supermercados y cadenas. (cercanía con universidades).
Un aliado de las nuevas generaciones (estudiantes) con bajo poder adquisitivo.
Atributos emocionales:

- El poder de la marca Ron Viejo de Caldas como un sello de calidad en el desempeño del producto.
- **Esencial**– Queríamos hacer una relación con las cosas esenciales que tiene la vida, por ende este Ron no podrá faltar en sus mejores momentos y en las rumbas de la gente joven.
- Utilizamos el color azul ya que permite que las personas se sientan tranquilas y relajadas. Simboliza todos los sentimientos que van más allá de la simple pasión y que permanecen en el tiempo. Es el **color** de la confianza y la simpatía.



- La suavidad, nuestro caballo de batalla.

Ventaja competitiva: Precio
Lanzamos este producto bajo el concepto tómala suave, disfruta lo esencial.
El encierro de los jóvenes en pandemia les empezó a generar angustia y frustraciones, esto ya que fueron despojados de la vida cotidiana y de la libertad que estaban viviendo antes de la pandemia. Quisimos ser esa voz de aliento diciéndoles que esto es solo una pausa antes de continuar con sus vidas agitadas y divertidas, que por ahora solo podían relajarse, tomarlo suave, porque muy pronto estarían viviendo de nuevo lo esencial de la juventud.
Con esta campaña quisimos resaltar la alegría, jocosidad y el estado de goce que define a los jóvenes sin dejar de lado la clase y elegancia que caracteriza la marca Ron Viejo de Caldas.

Aguardiente Amarillo de Manzanares:



Propósito de la referencia: Reivindicar el Aguardiente Amarillo a nivel nacional, competir con aguardientes verdes y light.
Oportunidad del mercado: Los jóvenes cada vez exploran más licores, quieren bebidas espirituosas diferenciadoras que les genere identidad y diferenciación, esto es el Aguardiente Amarillo de Manzanares. Solo un Pionero puede contar una historia con mística
Ventaja competitiva: Bajo contenido alcohólico
Este producto se lanzó al mercado bajo el concepto de Pionero de los Aguardientes desde 1885, un producto con una historia única, nos enfocamos en contar su origen, su composición y sobre todo; en mostrar la botella que se desarrolló exclusivamente para este producto. Lanzado inicialmente en Cundinamarca con una estrategia enfocada en ponerlo de moda, organizando fiestas con medios de comunicación, actores, modelos e influenciadores, para que ellos mismos fueran quienes se encargaran de dar a conocer el producto.

Aguardiente Cristal:





Con el fin de seguir reforzando la marca aguardiente Cristal, se hiso un lifting de la campaña o grafica ya existente, ubicamos en sitios estratégicos vallas y visibilidad en tiendas.
Hay que aclarar que en el capítulo digital (más adelante) se hicieron unas inversiones significativas para la marca con diferentes acciones que ayudaron a su recordación y rotación.

Fiestas patronales y ferias:
Estas temporadas son perfectas para afianzar la presencia de las marcas en cada una de las regiones, para cada una de ellas diseñamos una campaña específica para que los asistentes a cada una de estas se sintieran identificados, generando un vínculo emocional, a continuación algunos ejemplos de lo que se implementó.




BARRANQUILLA
CELEBRA COMO LOS QUE SABEN
RON
VIEJO DE
CALDAS
El Ron
de los que saben
RON
VIEJO DE
CALDAS
2020


LA FERIA
de
CAÑA
&
RON
RON
VIEJO DE
CALDAS
RON
VIEJO DE
CALDAS





ESTRATEGIAS DIGITALES:

A medida que el virus se expandía por el mundo, se empezaron a dar cambios en los estilos de vida, viéndose obligados a cambiar drásticamente los comportamientos de compra.

Los artículos que más rotación empezaron a tener fueron:

- Termómetros
- Alcohol antiséptico
- Antisépticos
- Máscaras anti-polución
- Frijoles enlatados
- Jabón de manos
- Guantes
- Arroz
- Cápsulas de café
- Artículos de aseo para la cocina
- Pasta
- Medicina para niños
- Sopas instantáneas

La tecnología empezó a jugar un papel aún más importante, las compañías trasladaron sus oficinas a los hogares de los colaboradores, las salas virtuales empezaron a abarrotarse de ejecutivos tomando decisiones con respecto a la situación que se estaba presentando, los grupos de amigos empezaron a reunirse virtualmente a tomarse unos tragos, las páginas de comercio electrónico



empezaron a colapsar, las ventas por medios digitales se incrementaron entre el 30% y el 50% desde el 3 de marzo, cuando se anunció el primer contagiado de covid-19 en Colombia.

Con todo esto teníamos que reinventarnos; entretener diferente, comunicarnos diferente, generar momentos de consumo diferentes, informar positivamente, facilitarles la vida a los consumidores. Teníamos que empezar a establecer conversaciones diferentes y establecer puntos de contacto diferentes; por lo cual nos propusimos llevar a los hogares colombianos la diversión que antes tenían en las calles, bajo 3 pilares de comunicación: Informar, entretener y hacer; todo esto con un solo propósito y era no dejar caer el consumo:

Guarolandia y Bartual Party:











Creamos la primera plataforma aguardientera del mundo en que la gente podía entrar a jugar, chatear, ver videos, entrar a un bar virtual, escuchar música, ver mensaje de famosos, ver conciertos de las marcas y una de las secciones más importantes fue una sección de streaming, por medio de la cual trasmitimos conciertos en vivo de cantantes famosos con Jessi Uribe, Jeison Jimenes, Paola Jara, Jhony Rivera, Darío Gómez, El charrito negro, entre otros. Para asistir a estos lo único que tenían que hacer era comprar una botella de licor de alguna de nuestras marcas y con un pin de ingreso podían disfrutar del concierto con toda su familia, esta plataforma adopto el nombre de Bartual Party.

Master Drinks:

Creamos un espacio en Instagram para que nuestros bartenders enseñaran a hacer cocteles a las audiencias desde la comodidad de sus casas.







Esta iniciativa la repotencializamos haciendo una alianza con una actriz que creó un formato que se llamaba el cuervo live.



En este espacio invitaba famosos a hablar de temas cotidianos, a contar chistes y a desestresar las audiencias, llegamos a tener invitados tales como:



Fecha de Publicación: 26 de Junio de 2020
Fecha de Finalización: 2 de Julio de 2020
Resultados: 830.252 Personas alcanzadas
Alcance: 830.252 personas alcanzadas
Impresiones: 830.252
Clics: 1.105





Fecha de Publicación: 26 de Junio de 2020
Fecha de Finalización: 9 de Julio de 2020
Resultados: 1.146.806 Personas alcanzadas
Alcance: 1.146.806 personas alcanzadas
Impresiones: 1.425.594



Fecha de Publicación: Del 10 a 16 de Julio
Resultados: 1.226.110 Personas alcanzadas
Alcance: 1.226.110 personas alcanzadas
Impresiones: 1.226.110
Clics: 2.431



Fecha de Publicación: Del 17 al 23 de Julio
Resultados: 635.031 Personas alcanzadas
Alcance: 635.031 personas alcanzadas
Impresiones: 635.031
Clics: 923

Pensando en seguir capturando audiencias y conservar las que teníamos, evolucionamos el formato y lo que hicimos fue contratar personalidades reconocidas de humor e hicimos shows exclusivos para la marca, en los cuales los protagonistas compartían algún licor de nuestras marcas, algunos de ellos fueron:









Plataforma de E commerce:



Este era el año para arrancar con un canal de venta virtual, por ende, con uno de nuestros distribuidores locales empezamos el desarrollo de una plataforma que le permitiera vender licor sin necesidad de salir de casa. Montamos una plataforma web y app llamada licoreraencasa.com, esto nos permitiría conocer de primera mano los gustos de nuestros consumidores y frecuencia de consumo, con lo cual queríamos capturar bases de datos interesantes para posteriormente ejecutar algunas estrategias.



AÑO 2021

Aun en pandemia nos propusimos seguir afianzando la relación marcas- consumidor sacando el máximo provecho de la evolución digital que tuvimos en el año anterior.

Establecimos 5 propósitos para este año:

- Marcar la pauta en innovaciones
- Acercamiento y conocimiento de consumidor final
- Aumento presencia de marca en canales
- Recuperación mercados anisados
- Continuidad y afianzamiento Ron Viejo de Caldas

Establecimos 4 zonas foco para seguir reforzando el posicionamiento de nuestras marcas:
Cundinamarca, Santanderes, Costa Atlántica y Eje Cafetero.

Para este año establecimos 3 focos o lanzamientos; Cheers Crema de Ron Viejo de Caldas, Aguardiente Amarillo de Manzanares (lanzamiento nacional) y lanzamiento Gin Bosque de Indias (Caldas); este último como foco de innovación, sin descuidar el sostenimiento de Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Cristal.



Plataformas como Bartual Party y Master Drinks las seguimos ejecutando hasta que la normalidad empezó a llegar a todos los departamentos del país.
Licorera en casa arrancó en la ciudad de Manizales con el fin de tener aprendizajes del funcionamiento de este tipo de plataformas, análisis de información, adquisición de base de datos para cruzar estrategias para las diferentes marcas.

LANZAMIENTOS:

<u>Lanzamiento Cheers Crema de Ron Viejo de Caldas:</u>

Nos pusimos el reto de inspirar a las mujeres para librar batallas de la vida diaria, empoderándolas para que hicieran pausas inspiradoras logrando dar un siguiente paso

Los tiempos cambiaron, entendimos que la vida es mucho más simple, que estamos en este mundo como pasajeros y quedarnos quietos no es una opción.
Es momento de estar conscientes de que llegó el tiempo de los cambios, de afrontar nuevos retos jamás explorados, de tomar decisiones sabias para reinventarnos y encontrar en Cheers ese aliado que te ayuda a tomar decisiones inteligentes.







La estrategia la centramos en redes sociales, estableciendo conversaciones con la comunidad, presencia en revistas, prensa, radio y H&H (canal de Discovery).
En este último medio pautamos en franjas de alta audiencia de madres de familia y ejecutivas, teniendo como propósito inspirarlas para salirse de la rutina, hacer una pausa, salirse de la vida cotidiana para recargar energías y seguir adelante con todas sus metas.



En las redes sociales del canal lanzamos un concurso para ganarse una tarde Cheers, la cual consistía en que tenían que postular una amiga empoderada, trabajadora y echada para delante y la ganadora podía asistir con una amiga a vivir un momento Cheers.
Con las piezas pautadas en franja prime, logramos impactar más de 1.338.000 personas mayores de 18 años. Estimábamos 104,3 TRPS y logramos 141,6 al cierre de la campaña. Logramos más de 1.497.500 impresiones en la estrategia digital, logrando un promedio de 9 mil impresiones por historia publicada.

Aguardiente Amarillo de Manzanares:
En el año anterior lanzamos en Cundinamarca, poniendo de moda el producto en muchas de las fiestas que se realizaban en esta zona, haciendo que le producto se empezara o posicionar como un producto único, que le da estatus a los momentos de consumo de los consumidores siguiendo con la estrategia implementada en Cundinamarca. Implementamos un plan de medios masivos para dar a conocer el producto, colocación en establecimientos de consumo claves y exhibiciones en canal off, visibilidad en puntos claves de las diferentes zonas.

Vallas:



Con el grupo semana creamos una estrategia para darle visibilidad al producto, la cual consistía en avisos de página para presentarse, campaña de clics y reach media. Dando esto un alcance nacional y segmentado a zonas específicas.

Aviso revista





Campaña de clics:



Reach media:



Toma de home RCN:





En redes sociales hicimos una selección de micro influenciadores para ayudarnos a amplificar la noticia a nivel nacional, trabajando en desarrollo de contenido que le llegara al público joven, por medio del cual ellos se divirtieran, lo replicaran en sus redes y que de una forma orgánica los mismos consumidores empezaran a interactuar con sus redes.










<u>Lanzamiento Gin Bosque de Indias:</u>

Propósito de la marca: Desplegar un momento de transformación alquímica para elevar lo cotidiano a extraordinario.
Oportunidad del mercado: Una categoría que está despertando el interés de nuevas generaciones, estas, buscando explorar y compartir momentos diferentes en su entorno.
Ventaja competitiva: Esencia – mística – origen. Precio vs calidad



La Industria Licorera de Caldas, en los últimos años se ha venido caracterizando por la innovación en su portafolio de productos, como industria líder del sector estamos en la obligación de explorar nuevos consumidores, nuevos mercados, nuevas formas de consumir licor y productos; esto con el firme propósito de acercarnos a consumidores no explorados.
La categoría de licores a nivel nacional también se ha venido dinamizando de forma significativa, los importados están jugando un papel muy importante en esta canasta y tenemos que adoptar medidas para bloquear estos productos en el mercado nacional.
Estos factores despertaron el interés de incursionar en la categoría de ginebras, arrancando un procesos de investigación en conjunto con el departamento de I+D+iR, el cual estuvo trabajando en este proyecto por varios meses; hablando con consumidores, haciendo pruebas de producto; cruzando data con firmas como Nielsen, investigando sobre la historia de este producto, sobre su composición y con todos estos insumos llegando a un alma de marca que hoy en día nos tiene con Gin Bosque de Indias en el territorio nacional.
La estrategia que implementamos fue 360°, presentando el producto en medios masivos como; prensa, revista, redes sociales, canales digitales de los principales medios de comunicación del país, radio, presentando el producto directamente con el gremio de los bartenders, realizando alianzas con bares para darle visibilidad a la marca en estos espacios, también establecimos una estrategia de masificación con influencer marketing, la cual consiste en hacer una selección de influenciadoras reconocidos a nivel nacional invitándolos a eventos exclusivos para ellos, presentándoles el producto y que de esta forma sus perfiles se volvieran una herramienta de masificación; todo esto se ha venido replicando en las diferentes zonas del país, haciendo replicas casi exactas con unos protocolos muy bien establecido.

Fotos evento lanzamiento:






Avisos prensa:

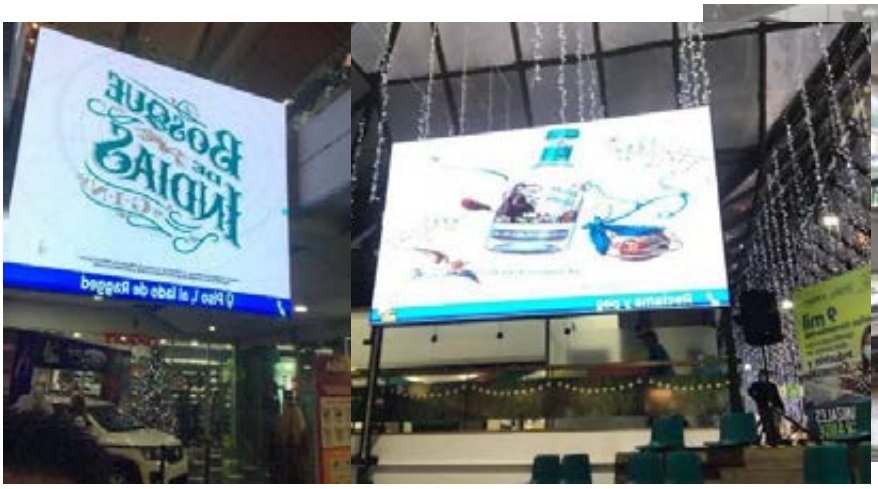
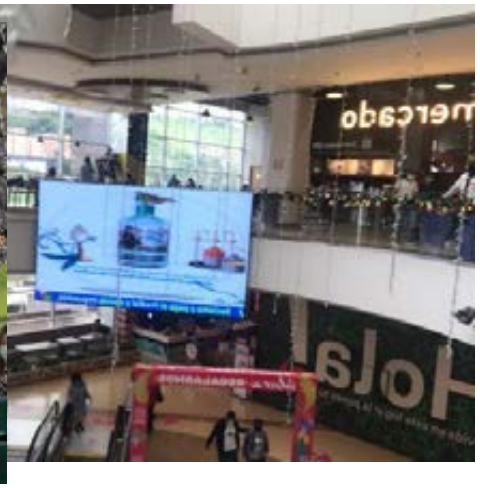








Visibilidad en centros comerciales:

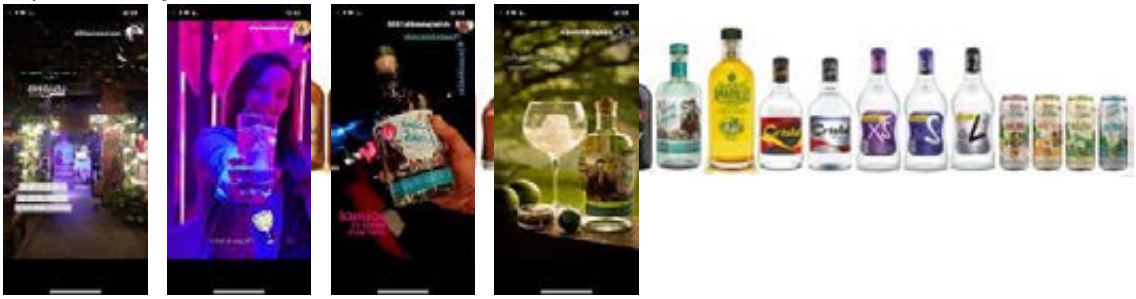





Exhibición punto de venta:




Réplicas de influenciadoras:



Réplicas de medios de comunicación:





Ron Viejo de Caldas:
Con el firme propósito de seguir afianzándonos en el mercado como el Ron #1 del país creamos una estrategia de comunicación masiva exterior informándole a nuestros consumidores que ya éramos el ron con más ventas en el país, esto apalancado de nuestro aliado Nielsen quienes lo certificaron con la última medición del año 2020 y la cual fue socializada a la compañía los primeros días de 2021. Lo que hicimos fue apalancarnos gráficamente en nuestros 3 principales secretos como herramienta visual y esto fue reforzado en mensaje con; los secretos del ron #1 en Colombia, este despliegue se ejecutó en muchas de las zonas del país, lo cual empezó a despertar el interés de los consumidores, ya que les corroboramos que el producto que estaban consumiendo ya era el primero del país “el de moda”.





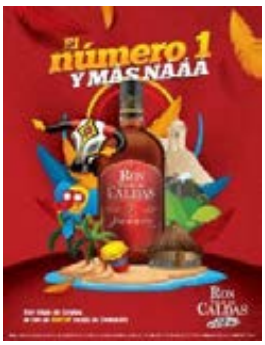






A nivel regional, soportados de las investigaciones que nos entregó el departamento de I+D+iR de la compañía, encontramos insights que nos sirvieron para lograr una verdadera conexión con los habitantes de algunas zonas, con esto construimos una campaña de comunicación enfocada en despertar sentido de pertenencia con Ron Viejo de Caldas.









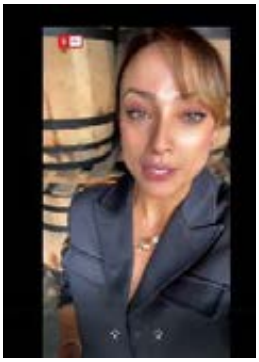
Simultáneamente y hasta donde el retorno de la normalidad (covid 19) nos lo permitió seguimos haciendo conciertos masivos con nuestra plataforma Bartual Party, esta iniciativa fue apoyada en medios de comunicación para lograr el éxito de estos eventos, tuvimos presencia y con un foco muy fuerte en las principales emisoras de radio del país y en los insumos digitales de la marca.

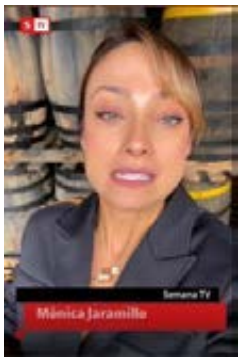




Nota periodística secretos RVC:
Con uno de los principales medios informativos del país (semana) hicimos una colaboración para amplificar y dar a conocer nuestros secretos, trajimos una de las periodistas con más credibilidad del momento (Mónica Jaramillo) y la hicimos vivir una experiencia en la compañía, presentándole nuestros procesos y nuestra reserva que es nuestro secreto más preciado; con este material se hicieron capsulas de video que fueron publicadas en las redes sociales del medio de comunicación.







Aguardiente Cristal:

Este año continuamos potencializando la plataforma Guarolandia para lograr brindarle espacios y momentos agradables a nuestros consumidores, esto pensado en que una gran parte del año no habíamos vuelto a normalidad en su totalidad, permanentemente estábamos refrescando el contenido para lograr visitas recurrentes al sitio.

En nuestras redes sociales continuamos con un estilo de comunicación siempre alegre, con el propósito de que una gran cantidad de nuestras publicaciones se fueran replicando en los diferentes perfiles de nuestros consumidores.









Tuvimos presencia de marca e impulso en los conciertos del Bartual Party







Con el fin de generar más cercanía y refrescar la imagen publicitaria de la marca hicimos un lisfting y este se empezó a implementar en todo el material P.O.P y comunicación OOH











Licorera en casa:

Este año continuamos con la plataforma de e-commerce, en el primer semestre hicimos algunos ajustes en la navegabilidad, ya que consideramos que teníamos que simplificar algunos procesos para lograr enganchar más fácilmente a los usuarios. Con el fin de incentivar los pedidos por esta plataforma, en conjunto con el departamento de ventas se establecieron una seria de amarres y promociones, también creando combos especiales para lograr un valor agregado.

	OFERTA	ARTICULOS	VENTAS
1	Crema de Ron Viejo de Caldas + 12 Shots Crema de Ron Viejo de Caldas	153	$ 10.608.000
2	Crema de Ron Viejo de Caldas + 12 Shots Crema de Ron Viejo de Caldas	89	$ 4.992.000
3	Aguardiente Sin Azucar 750 ML + 4 copas	87	$ 3.992.000
4	Crema de Ron Viejo de Caldas + 12 Shots Crema de Ron Viejo de Caldas	44	$ 2.304.000
5	Ron Viejo de Caldas Juan de la Cruz 750 ML + 2 vasos	36	$ 1.818.000
6	Ron Viejo de Caldas Juan de la Cruz ML + 2 vasos	22	$ 1.300.000
7	Ron Viejo de Caldas Roble Blanco 750 ML 2 copas	35	$ 1.279.000
8	Aguardiente Sin Azucar 750ML + delantal + copas	23	$ 1.150.000
9	Crema de Ron Viejo de Caldas + 12 Shots Crema de Ron Viejo de Caldas	18	$ 1.056.000
10	Aguardiente Cristal Sin Azucar 750ML+ Ron Juan de la Cruz 750ML + 12 Shots A/S + 2 copas	8	$ 669.000
			$ 29.168.000

Durante todo el año estuvimos haciendo seguimiento a las métricas para ver qué tan efectiva estaba siendo la plataforma y estos fueron los resultados.



MES	USUARIOS	NUEVOS USUARIOS	USUARIOS RECURRENTES	SESIONES	DURACIÓN MEDIA	PAGINAS POR SESIÓN
ENERO	2036	1694	342	3347	2:30 MIN	3,49
FEBRERO	380	270	110	759	2:41 MIN	3,59
MARZO	4156	3940	216	6130	2:47 MIN	3,37
ABRIL	5270	4870	400	7311	2:03 MIN	2,95
MAYO	6431	5863	568	8897	1:46 MIN	2,6
JUNIO	5867	5420	447	7862	1:32 MIN	2,49
JULIO	4701	4190	511	7511	2:34 MIN	3.8
AGOSTO	3203	3141	62	4648	1:38 MIN	2,36

Estas fueron algunas de las acciones realizadas por mes:



Tetra Pak:

Con el fin de incrementar la rotación en la referencia tetra pak, lanzamos una iniciativa que se denominaba paga 900 y lleva 1000 ml, lo que hicimos para evidenciar este beneficio fue agregar una chispa en la parte superior de los empaques.







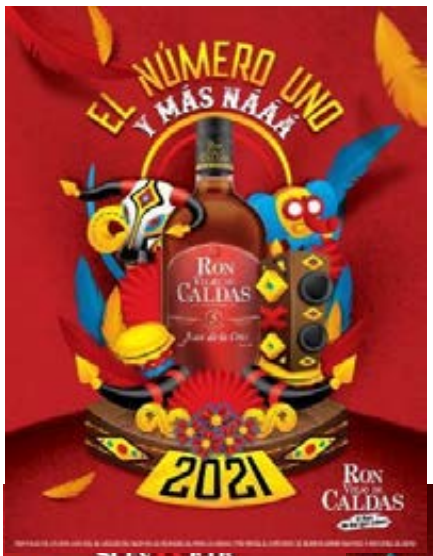






Fiestas y ferias:

Este año también le dimos lineamientos de imagen a nuestros distribuidores con sus fiestas, a continuación algunos ejemplos.

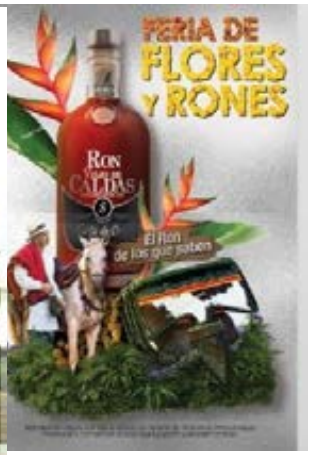












Alianza Junior:

Con el fin de seguir con la estrategia de penetración de RVC en Barranquilla, diseñamos un termoformado edición especial.





AÑO 2022

<u>Aguardiente Cristal:</u>

Este año para la marca establecimos 3 propósitos:

- Comunicarnos con los que están: Amantes del aguardiente y que nos han acompañado desde siempre.

- Las que se fueron: Pero que en el fondo saben y sienten que siguen siendo aguardienteros.



- Nuevas generaciones: Que no conocen la experiencia de un buen aguardiente.

Para poder lograr esto partimos de la siguiente premisa:
Somos el país más feliz del mundo, y aunque somos de diferentes generaciones, la alegría es lo que nos une.
Con esto nos plantemos un reto y fue convertir la alegría en nuestro activo mas valioso, motivando a crear momentos de eterna juventud sin importar la situación, el estrato o la edad.
Dicen que somos el país más feliz del mundo y a veces nos cuesta creerlo.
Sentimos que la adversidad siempre se interpone entre nosotros y la felicidad.
Y no, no somos el país más feliz del mundo porque todo sea fácil, sino porque sabemos sacar lo mejor de cada cosa y a todo le encontramos la gracia.
Así, todos cabemos en un mismo lugar, porque sin importar la edad nacemos y vivimos como una sola generación.



Con este planteamiento creamos un toll kit de piezas que fue socializado con todos los distribuidores que comercializan la marca, para iniciar con una renovación de todos los espacios publicitarios y para que toda acción estuviera encaminada con el mismo concepto.




SIEMPRE
CON UNA SONRISA
Cristal
XS
GENERACIÓN
CRISTAL


SONREÍR
ES GRATIS
Cristal
XS
ASÍ PIENSA LA
GENERACIÓN
CRISTAL







Actualmente hay una tendencia de consumo de aguardiente verde, este lo están consumiendo las nuevas generaciones, ya que tiene una concentración de alcohol más baja, esta generación de cierta forma tiene mucho temor de pasarse de copas, de perder el control, de ser expuesto en las redes



sociales y perder la credibilidad, por esto decidimos transformar un poco la imagen de aguardiente XS y la pasamos a color verde.



Gin Bosque de Indias:
Con todos los parámetros de comunicación establecidos por el departamento de mercadeo, conservando el ADN y el modelo de comunicación (ya presentado en el año anterior), iniciamos lanzamiento en Antioquia, Cundinamarca, Risaralda, Quindío y Bolívar principalmente.

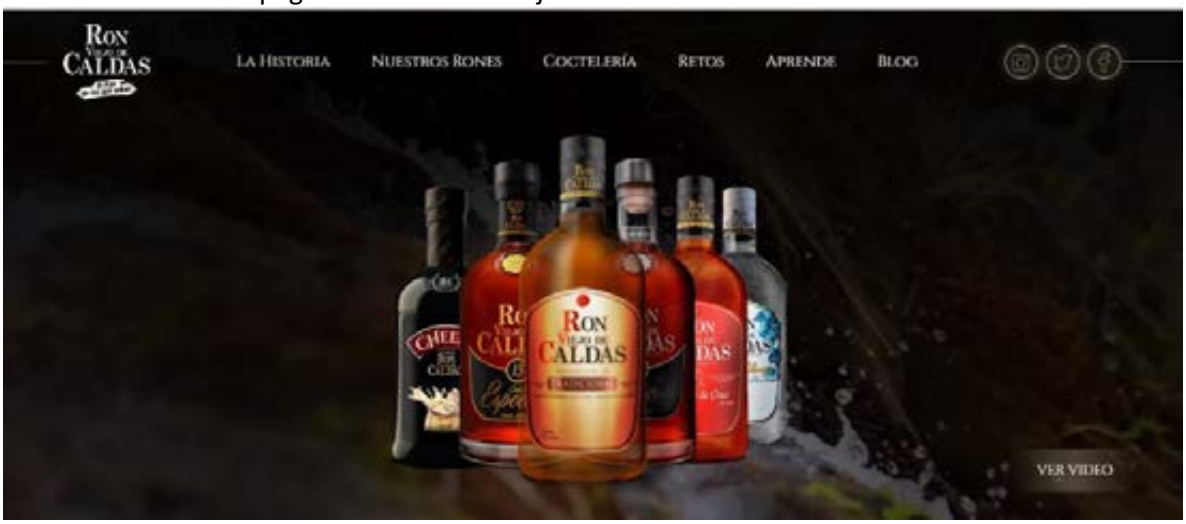
Ron Viejo de Caldas:
Desde el año 2021 en conjunto con el departamento de I+D+iR iniciamos el proyecto de nueva imagen de Ron Viejo de Caldas, esto ya que nosotros al ser la marca #1 en Colombia debemos dinamizar la categoría, debemos vernos como lo que somos ahora (lÍderes), debemos subirles el status a nuestros productos ya que la calidad que tenemos es inigualable. Este proceso es bastante largo ya que se deben hacer los estudios respectivos para que este cambio no afecte la marca, sino que la impulse mucho más, en el capítulo de I+D+iR, evidenciaron en detalle cómo ha sido ese proceso, pero mientras logramos sacar este proyecto adelante la marca debe seguir vigente y acercar a los consumidores mas de lo que están, por lo cual trabajamos una campaña de sostenimiento que se denominó los que saben vivir; un concepto de comunicación enfocado en inspirar a los consumidores alrededor del saber. Encontrar nuevas formas de conectarnos con ellos a través de nuestros productos. Queríamos demostrarle a los roneros que vivir bien es más sencillo de lo que se cree, con lo que reafirmaríamos el propósito de la marca que consiste en ser un vehículo para entender la vida.
Esta campaña la socializamos con los distribuidores para ser implementada a nivel nacional y a la fecha ya muchos de ellos tienen sus negociaciones con los medios que tienen contratados.







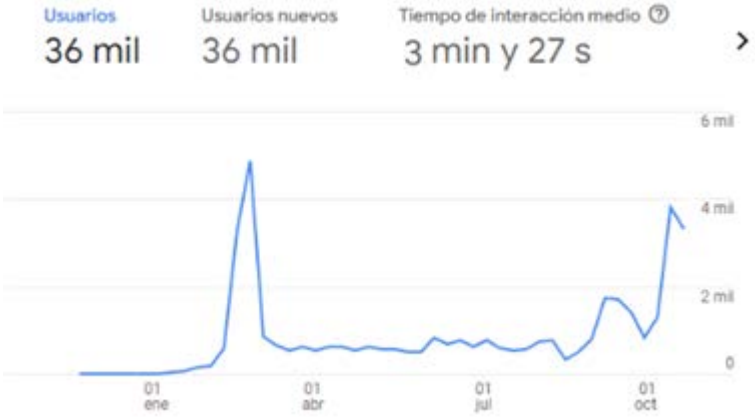
Este año lanzamos la página web de Ron Viejo de Caldas



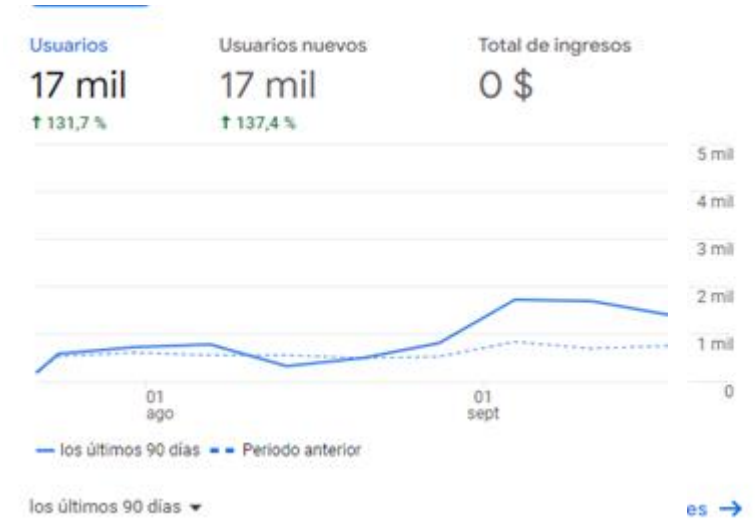
Si bien a la fecha tenemos perfiles en redes sociales como Facebook e Instragram, para completar el ecosistema teníamos que tener un sitio de aterrizaje. Este sitio lo construimos para que nuestros consumidores pudieran ingresar a aprender un poco de nuestra historia, de nuestros rones, como hacer coctelería y poder ingresar a un blog para estar actualizados del mundo del ron. Hemos hecho



un despliegue digital significativo para lograr el posicionamiento de esta el cual ha consistido en una estrategia de seo, sem, ad words y pauta en redes con redireccionamiento.



Usuarios durante este periodo del año



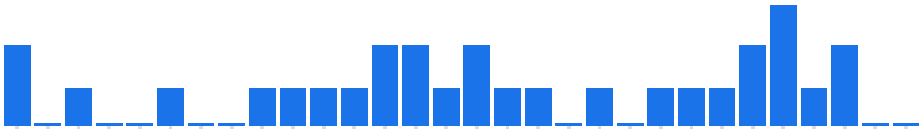
17 mil usuarios nuevos entre finales de agosto, septiembre y octubre



NÚMERO DE USUARIOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 30 MINUTOS

22

USUARIOS POR MINUTO



Un promedio de 22 personas por 30 minutos en los últimos 3 meses

Usuarios ▾ por País



PAÍS	USUARIOS
Colombia	28 mil
Venezuela	1,8 mil
United States	1,3 mil
India	654
Egypt	364
China	321
Spain	313

Usuarios por país



Visitas por Titulo de página y clase de pantalla

TÍTULO DE PÁGINA Y CLASE DE PANT...	VISITAS
Ron Viejo De Caldas -... Ron De Los Que Saben	60 mil
Nuestros Rones - Ron Viejo De Caldas	5,7 mil
La Escuela De Los Que...- Ron Viejo De Caldas	1,3 mil
Preguntas Frecuentes - Ron Viejo De Caldas	997
Coctelería - Ron Viejo De Caldas	987
Blog - Ron Viejo De Caldas	551
Retos De Los Que Saben - Ron Viejo De Caldas	550

Visitas por título de página

Lanzamiento Barrilito:

Este año lanzamos una nueva presentación de Ron Viejo de Caldas tradicional y Licor de Ron Esencial, una presentación de 2 lt, fácil de llevar y apilar.

Llevar a nuestros clientes al máximo nivel para que sus experiencias con los que aman y con los que disfruten, sean memorables.

Una mezcla entre ingenio, placer, sabor y buenas conversaciones, porque es fácil de enfriar y en la mesa queda bien con todo.

¿Qué pasaría si viviéramos nuestra vida solos? ¿Si no pudiéramos compartir con nadie? La vida sería demasiado aburrida. Es por eso que desde pequeños aprendimos a socializar con nuestras familias y compañeros de jardín, luego con compañeros de colegio y trabajo.

Los que saben comparten con el barrilito



Para lograr una adecuada masificación de la nueva presentación contratamos un grupo de influenciadores para que de una forma orgánica postearan contenido compartiendo con el barrilito.



Fiestas y carnavales:
Como lo hemos venido haciendo en los últimos años enviamos lineamientos de comunicación a nuestros distribuidores para sus fiestas.







No se puede mostrar la imagen.





REDES SOCIALES DE LAS MARCAS

Las redes sociales de la marcas han tenido un muy buen comportamiento, han sido redes estables y con seguidores reales, para esto hacemos un proceso de depuración de perfiles falsos periódicamente, los incrementos en todos los indicadores de las redes son visibles, a continuación métricas desde el año 2020 a 2022 (oct).



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

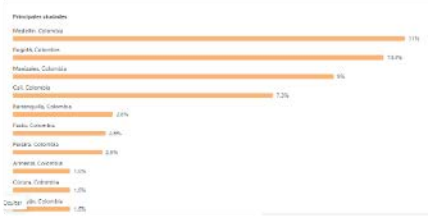
RON VIEJO DE CALDAS

30 de junio 2019:
121.902 seguidores

18 octubre 2022:
222.918 seguidores

TOTAL INTERACCIONES: 115.231
TOTAL IMPRESIONES: 2.347.300
TOTAL ALCANCE: 2.301.632
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 48%

43.7% 56.3%



30 de junio 2019:
32.412 seguidores

18 octubre 2022:
90.900 seguidores

TOTAL INTERACCIONES: 230.000
TOTAL IMPRESIONES: 4.7043.567
TOTAL ALCANCE: 4.599.991
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 63%

43.7% 56.3%

Industria Licorera de Caldas

30 de junio 2019:
11.778

18 octubre 2022:
20.299

TOTAL INTERACCIONES: 167.000
TOTAL IMPRESIONES: 19.002.980
TOTAL ALCANCE: 27.418.579
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 49%

47% 52%



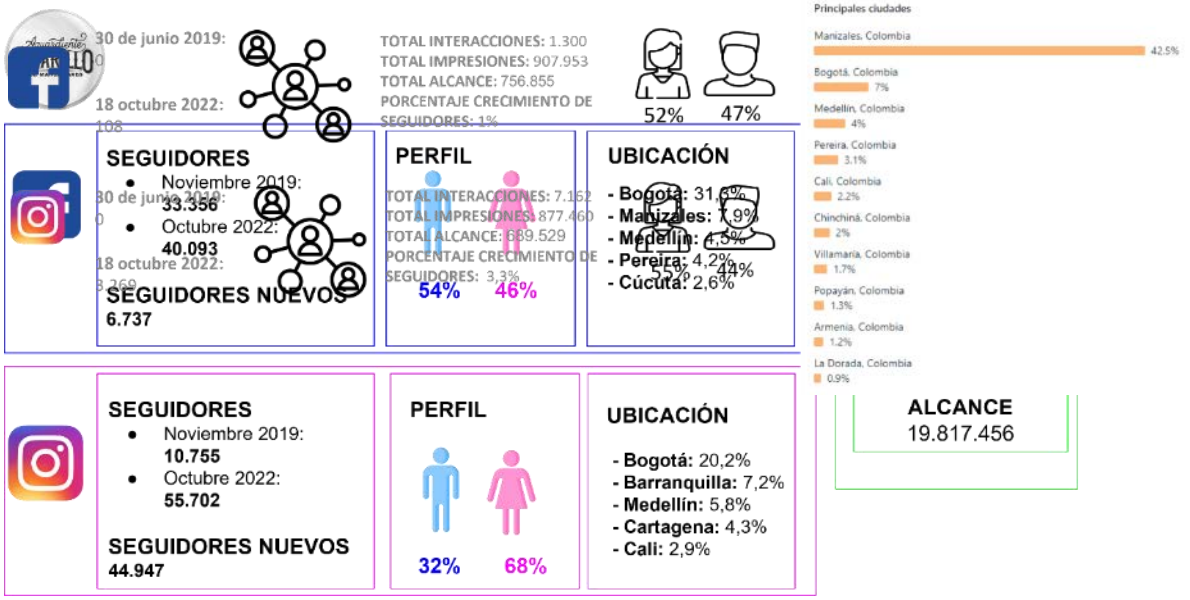
29 de febrero 2020:
4.121

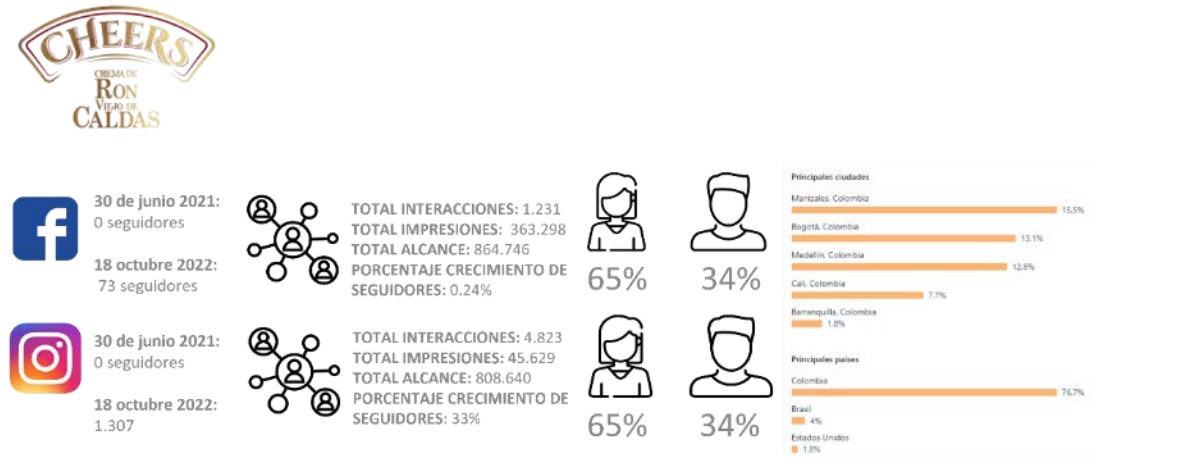
18 octubre 2022:
9.712

TOTAL INTERACCIONES: 60.286
TOTAL IMPRESIONES: 10.038.138
TOTAL ALCANCE: 17.543.271
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 49%

47% 53%

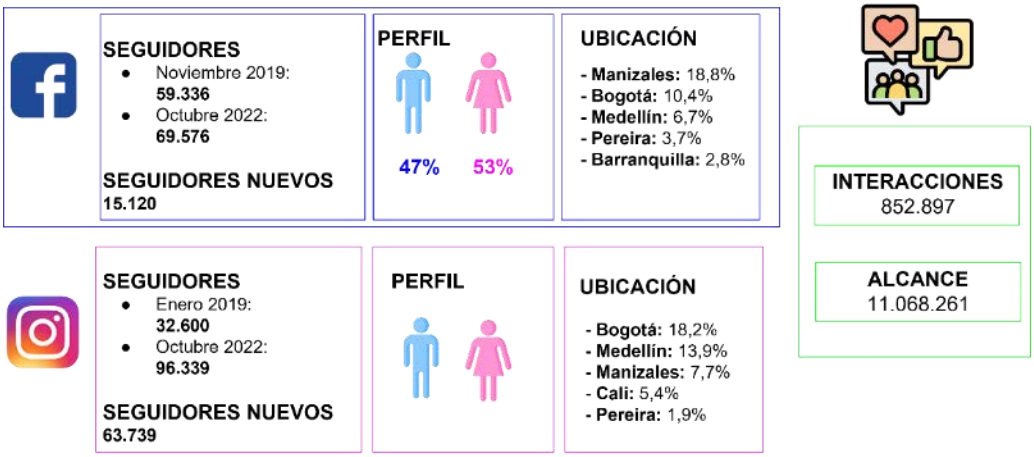



30 de junio 2019:
18 octubre 2022:
TOTAL INTERACCIONES: 1.300
TOTAL IMPRESIONES: 907.953
TOTAL ALCANCE: 756.855
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 1%
52%
47%
Principales ciudades
Manizales, Colombia 42.5%
Bogotá, Colombia 7%
Medellín, Colombia 4%
Pereira, Colombia 3.1%
Cali, Colombia 2.2%
Chinchiná, Colombia 2%
Villamaría, Colombia 1.7%
Popayán, Colombia 1.3%
Armenia, Colombia 1.2%
La Dorada, Colombia 0.9%
SEGUIDORES
Noviembre 2019: 33.356
Octubre 2022: 40.093
SEGUIDORES NUEVOS 6.737
PERFIL
TOTAL INTERACCIONES: 7.152
TOTAL IMPRESIONES: 877.460
TOTAL ALCANCE: 689.529
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 3,3%
54%
46%
UBICACIÓN
- Bogotá: 31,6%
- Manizales: 7,9%
- Medellín: 4,5%
- Pereira: 4,2%
- Cúcuta: 2,6%
55%
42%
ALCANCE
19.817.456
SEGUIDORES
Noviembre 2019: 10.755
Octubre 2022: 55.702
SEGUIDORES NUEVOS 44.947
PERFIL
32%
68%
UBICACIÓN
- Bogotá: 20,2%
- Barranquilla: 7,2%
- Medellín: 5,8%
- Cartagena: 4,3%
- Cali: 2,9%


30 de junio 2021:
0 seguidores
18 octubre 2022:
73 seguidores
TOTAL INTERACCIONES: 1.231
TOTAL IMPRESIONES: 363.298
TOTAL ALCANCE: 864.746
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 0.24%
65%
34%
Principales ciudades
Manizales, Colombia 15.5%
Bogotá, Colombia 13.1%
Medellín, Colombia 12.6%
Cali, Colombia 7.7%
Barranquilla, Colombia 1.8%
Principales países
Colombia 76.7%
Brasil 4%
Estados Unidos 1.8%
30 de junio 2021:
0 seguidores
18 octubre 2022:
1.307
TOTAL INTERACCIONES: 4.823
TOTAL IMPRESIONES: 45.629
TOTAL ALCANCE: 808.640
PORCENTAJE CRECIMIENTO DE SEGUIDORES: 33%
65%
34%



Cristal



AÑO 2023:

RON VIEJO DE CALDAS LEON DORNMIDO FINALIZADO:

Como lideres de la categoría de rones debemos seguir innovando y dinamizándola, para esto en conjunto con el departamento de i+d+i se desarrolla una edición especial llamada León Dormido Finalizado, esta referencia tiene como propósito seguir afianzándonos en un segmento de consumidores con un alto poder adquisitivo el cual es amante de lo exquisito. Lo que hicimos fue crear un modelo de comunicación implementado a nivel nacional y amplificado en los principales medios de comunicación, teniendo presencia en medios tales como; radio, prensa y revista, con un componente de PR significativo en el cual los principales lideres de opinión de país, publicaron y mencionaron el lanzamiento de este gran producto, todo esto fue reforzado con comunicación en nuestras redes sociales segmentando pauta para cada uno de los departamentos en cuales había disponibilidad de producto. Una vez lanzamos producto realizamos una alianza con la marroquinería Mario Hernández para desarrollar un estuche de lujo y venderlo en sus tiendas y con los distribuidores.

Adjunto algunas referencias de concepto de comunicación y amplificación:

Publicación en periódicos:




SÁBADO 31 de diciembre de 2022 | 34 páginas | Edición 35.990 | www.lapatria.com | Manizales-Colombia | $1.500

LA PATRIA

El periódico de casa

PUBLICIDAD

Un ron magnífico transformado en excepcional

A vuelo de Cóndor de los Andes, la historia de Ron Viejo de Caldas León Dormido, uno de los nombres como se conoce a nuestro Volcan Nevado del Ruiz, ¡despierta emociones!

Porque es una Edición Especial cuyo particular encanto nace de la mezcla de dos historias de añejamiento separadas por un océano y una distancia de mas de 8000 km: la primera historia de nobles barricas que añejaron Oloroso en España y fueron embarcadas a Colombia para desembarcar, como en una fantástica historia de piratas, en el Bosque de Niebla de la Industria Licorera de Caldas, donde se encuentra la segunda historia, pues allí contamos con 68 nacimientos de agua, los que dan vida a nuestros incomparables rones, unicos en pasar su prolongado añejamiento en barriles de Roble Blanco Colombiano y que para esta magnífica edicion, se someten a un alquimico proceso de finalizacion durante varios meses en los toneles que añejaron Oloroso, entregándole caracteristicas sin precedentes y añadiendo deliciosos aromas almendrados, y de esta forma lograr un Ron Viejo de Caldas Leon Dormido Finalizado con notas unicas y balanceadas, que haran su incofundible caracter.

Un Leon Dormido que custodia nuestro origen, respeta nuestro legado y conserva nuestros secretos.

Dos historias, dos orígenes y una sola alquimia en nuestro Ron Viejo de Caldas León Dormido finalizado en barrica de roble blanco americano que añejó oloroso proveniente de España.

Rones finalizados



Redes sociales:



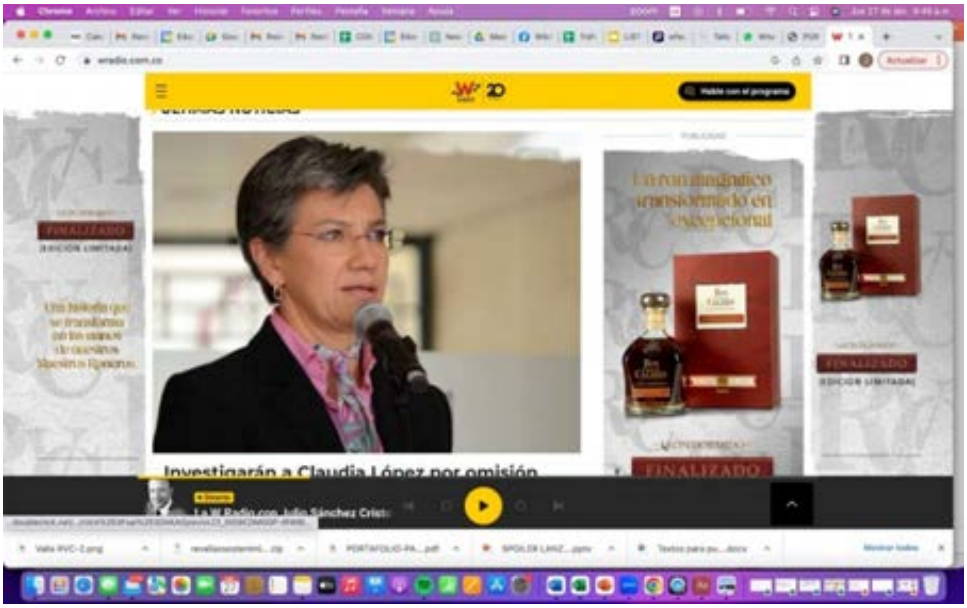



- LEÓN DORMIDO -
FINALIZADO
| EDICIÓN LIMITADA |
Un ron magnífico transformado en excepcional
Barriles que contuvieron Oloroso
Bosque de Niebla
Aguas manantiales
RON VIEJO DE CALDAS
- LEÓN DORMIDO -
FINALIZADO





Presencia en medios de comunicaciòn:






Petro renovó su gabinete: estos son los perfiles de los nuevos ministros
El presidente Gustavo Petro aceptó la renuncia del ministro de Hacienda, la ministra de Salud y la ministra de las TIC.
Últimas Noticias
Petro pide a la Federación de Cafeteros que agilice la elección de su nuevo gerente
¿Qué necesita cambio? #NecesitaCambio
Lotería del Meta: resultados del 25 de abril de 2023
Lotería del Valle: resultados del 25 de abril de 2023
Lotería de Manizales: resultados del 25 de abril de 2023
La W Radio con Julio Sánchez Cristo





Estuche Mario Hernández:





RON VIEJO DE CALDAS NUEVA IMAGEN:

En octubre de este año lanzamos la campaña de la nueva imagen de Ron Viejo de Caldas, una campaña producida por una de las productoras audiovisuales más prestigiosas del país, la cual fue seleccionada después de hacer estudios previos de diferentes productoras nacionales, una vez fue seleccionada la productora arrancamos un proceso de producción audiovisual que duro más de 9 días en las ciudades de Manizales, Santa Marta y Bogotá. Esta campaña es inspirada en los secretos que han hecho que Ron Viejo de Caldas sea el número uno en ventas en el país ya que actualmente contamos con el 70 % de participación de mercado nacional y el quinto a nivel mundial, lo que no obliga a jalonar la categoría, marcar la pauta en innovaciones y a subir el status de nuestros productos y de la misma marca. Para esto lanzamos la campaña con un concepto denominado: Todos tenemos secretos que nos hacen poderosos, explicándole a nuestros consumidores el impacto que tienen estos secretos en la calidad de todo nuestro portafolio.

Para lograr una amplificación de la noticia a nivel nacional hacemos una selección detallada de cuáles son los medios con mayor visibilidad a nivel nacional, tanto tradicionales como digitales, (haciendo una segmentación para los diferentes consumidores que tenemos de todo nuestro



portafolio), dentro de los cuales podemos mencionar: RCN y Caracol radio, olímpica st, mix, blu radio, la w, tropicana, la fm, soho, semana.com, semana impresa, Forbes digital, el tiempo, la patria, la república, tiktok, facebook, instagram, x, entre otros.

Desplegamos una estrategia de comunicación 360 en estos medios a nivel nacional el 19 de octubre de 2023, reforzado todo esto con publicidad exterior, material, p.o.p, estrategias de PR generando noticia en los diferentes medios de comunicación.

Realizamos una reunion virtual con todos los distribuidores nacionales para socializarles la estrategia de masificación e implementación, en la cual les especificamos como deben manejar cada una de las marcas en cada uno de los medios, para esto se desarrolla un nuevo manual de marca, una vez terminamos la socialización de la estrategia les presentamos una plataforma que se desarrolló para que ellos tengan acceso con usuario y contraseña (lo que nos va a permitir tener métricas de quien consulta, quien baja archivos y cuando lo hace), en la cual van a poder encontrar todos los elementos necesarios para implementar la campaña en cada uno de los departamentos, en esta plataforma podrán encontrar los videos, fotos, fondos, fuentes, cuñas de radio, manual de marca, estrategia de comunicación, entre otros.

Algunas imágenes de la estrategia de comunicación:






ESTRUCTURA
DE MASIFICACIÓN
Ron Viejo de Caldas
Medios masivos
Vallas
Avisos de prensa y revista
Radio
Paraderos
Parque automotor
Pantallas centros comerciales
Cines
Conciertos
Medios digitales
www.ronviejodecaldas.com.co
Youtube
Redes propias
Redes distribuidores
Pauta programática
Pauta en portales
Influencer marketing
Podcast
QR code en Botellas
(link a piezas de video)
Plataformas prepagadas
Canales de venta
Material p.o.p.
Avisos fachadas
Fachadas tiendas
Exhibiciones on y off
Transversal a todo el portafolio Ron Viejo de Caldas


MEDIOS ALIADOS
SoHo
LA PATRIA
Semana
EL TIEMPO
LR
Spotify
360º
Olimpica Stereo
MIX RADIO FM
LA FM
La Mega
COLOMBIA
Tropicana
W RADIO
RCN Radio







Visuales campaña:




TODOS TENEMOS
SECRETOS
QUE NOS HACEN PODEROSOS
COMO AÑEJAR A MÁS DE 2.200 METROS SOBRE EL NIVEL DEL MAR.
NUEVA IMAGEN
RON VIEJO DE CALDAS
ESPECIAL
EL RON DE LOS QUE SABEN
TODOS TENEMOS
SECRETOS
QUE NOS HACEN PODEROSOS
COMO TU DISCIPLINA, Y CORAJE.
RON VIEJO DE CALDAS GRAN RESERVA ESPECIAL
NUEVA IMAGEN
EL RON DE LOS QUE SABEN


TODOS TENEMOS
SECRETOS
QUE NOS HACEN PODEROSOS
COMO AÑEJAR EN BARRILES DE ROBLE BLANCO COLOMBIANO
NUEVA IMAGEN
RON VIEJO DE CALDAS
CARTA DE ORO
EL RON DE LOS QUE SABEN
TODOS TENEMOS
SECRETOS
QUE NOS HACEN PODEROSOS
COMO TU INTELIGENCIA, Y CARÁCTER.
RON VIEJO DE CALDAS CARTA DE ORO
NUEVA IMAGEN
EL RON DE LOS QUE SABEN




TODOS TENEMOS
SECRETOS
QUE NOS HACEN PODEROSOS
COMO AÑEJAR A MÁS DE 2.200 METROS SOBRE EL NIVEL DEL MAR.
·NUEVA· IMAGEN
RON VIEJO DE CALDAS
JUAN DE CRUZ
EL RON DE LOS QUE SABEN


TODOS TENEMOS
SECRETOS
EL RON DE LOS QUE SABEN
TODOS TENEMOS
SECRETOS







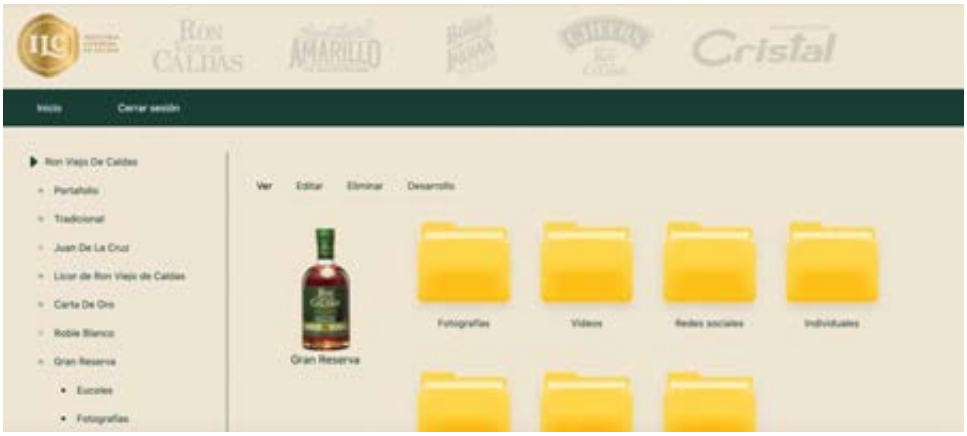
Plataforma distribuidores para descarga de insumos:




Nombre de usuario
admin
Contraseña
INICIAR SESIÓN







Aguardiente Amarillo de Manzanares:
Después de este exitoso relanzamiento y de haber logrado ventas por más de 2 millones de botellas en el año anterior, después de haber implementado la estrategia de lanzamiento se decide refrescar la estrategia de comunicación, esto con el fin de no saturar a los consumidores y continuar con una estrategia de interacción e identificación asertiva.
El objetivo de esto es seguir siendo vigentes, estar presentes en la mente de nuestros consumidores y generar empatía con ellos en el momento en que tengan contacto con nuestro producto tanto en sitios de consumo como medios de comunicación, para esto se contratan influenciadores para generar conversaciones con consumidores, se implementa una estrategia de visibilidad exterior en los departamentos, brandeo de tiendas (canal TAT), presencia en redes sociales propias y de los distribuidores, presencia en conciertos, barndeo de bares, etc.
Todo lo anterior inspirado en un concepto de comunicación que sea cercano a nuestros consumidores





Con el fin de generar más afinidad y de que la comunicación sea más cercana, hacemos producción fotográfica con modelos en diferentes situaciones cotidianos de su vida, disfrutando de la compañía de Aguardiente Amarillo, esta producción las realizamos en Honda Tolima con una productora local, con la cual generamos contenido fotografico y aduiovisual para poder contyar con material sufiente para todos los medios de comunicación.






PONTE AMARILLO.
EL COLOR DE LA FELICIDAD
Aguardiente
AMARILLO
DE MANZANARES
SIN AZÚCAR


PONTE AMARILLO.
EL COLOR DE LA FELICIDAD
PIONERO




PONTE AMARILLO
EL COLOR DE LA FELICIDAD
PIONERO
Aguardiente
AMARILLO


PONTE AMARILLO.
EL COLOR DE LA FELICIDAD
Aguardiente
AMARILLO
DE MANZANARES





Trade marketing logra una negociación con el artista Elder Dayan Diaz, el cantante vallenato de mayo proyección en la actualidad, con la imagen de él se genera comunicación en diversos medios con el fin de que acerque a la fanaticada a la marca, esto mimo se replica con Yeison Jiménez, el cantante popular de moda.






Si el plan es cantar
TODAS LAS
DE ELDER
PONTE AMARILLO.
EL COLOR
DE LA FELICIDAD
PIONERO
DE LOS
Aguardientes


Si te gusta estar en
MODO AVIÓN
PONTE AMARILLO.
EL COLOR
DE LA FELICIDAD
PIONERO
DE LOS
Aguardientes




PONTE AMARILLO.
EL COLOR
DE LA FELICIDAD
PIONERO
DE LOS
Aguardientes
desde 1885
DE VENTA AQUÍ.





CHEERS:

Este año quisimos acercar la marca a nuevas generaciones, para ampliar el espectro y empezar a fidelizarlos. Aumentar el alcance del posicionamiento a través del propósito y demostración de la versatilidad del producto.

Quisimos empoderar a las personas, para que, ante cualquier situación de la vida, siempre se elijan primero.

Para poder amplificar este mensaje contratamos una influenciadora que se denomina la tía clemencia, ella es una figura muy versátil y tiene una comunidad muy grande en sus redes sociales (365 mil seguidores), con los cuales interactúa día a día dando tips de cómo ser feliz, como vivir la vida tranquilos; ella se ha convertido en una especie de consejera para su comunidad y día a día establece conversaciones con sus seguidores, enviamos producto para que en gran parte de su actividad diaria estuviera tomando cheers, ya que ella es amante de licor sobre todo del vino. Esto lo acompañamos con un. nuevo estilo de comunicación y desarrollamos un tollkit de herramientas para poder hacer ejecuciones regionales y tener visibilidad de las marcas en los diferentes canales.

En nuestras redes sociales empezamos a mostrar la versatilidad del producto



con el finde empezar a hablar con nuevas generaciones hicimos una negociación con wikimujeres eje cafetero, para tener presencia de producto todo el tiempo en su perfil y al mismo tiempo entregando atributos de marca, mostrando su versatilidad e invitándolas a unos eventos especiales en la ciudad de Manizales con una coach espiritual.

Toolkit:



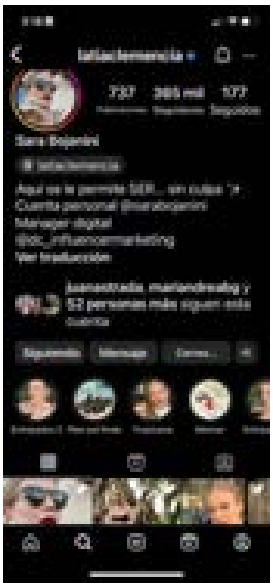








Influenciadora:



Wikimujeres:





Métricas







CUERPO MAIL:







GIN BOSQUE DE INDIAS:
La estrategia de este año se encamino en mostrar la versatilidad que tiene nuestra, de lo fácil que es prepara un coctel o gin & tonic gracias a lo balanceado que es nuestro producto. En este orden de ideas, establecimos dos grupos primarios como foco; bartenders para fidelizarlos, educarlos, presentarles el producto para que ellos mismos se dieran cuenta de la versatilidad de estos y por ende los recomendaran en los bares, sugiriéndole a nuestros consumidores que el coctel o gin que pidan sea a base de gin bosque de indias y el segundo grupo, son los amantes de los cocteles que quieren algo fácil de elaborar y que no tengan que tener ingredientes o maneja sofisticado para poder preparar algo rápido en sus casas.

Un poco de contexto de lo que nos inspiro:
La pandemia más que un giro radical ha sido una aceleración de tendencias que se venían detectando en el mercado desde hace años. Con Estados Unidos a la vanguardia, **las bebidas espirituosas y el vino** llevan años arañando cuota de mercado a la **cerveza** (según datos de Euromonitor).

"Una mayor penetración de las **bebidas espirituosas** en lugar de cerveza y vino en relación con la **'premiumización',** un **cambio de los momentos** para beber desde **altas horas de la noche** en los bares hacia **ocasiones más** relacionadas **con la comida** en casa en los mercados desarrollados; compras 'online' de alcohol y crecimiento en cervezas y licores con bajo o sin alcohol". observan los analistas de la agencia Fitch.

La moda de maridar cócteles y comida comienza a colarse en nuestro país y, lentamente, nos va alejando de la concepción de que esta última no se ha de mezclar con algo más fuerte que el vino o la cerveza. Una tendencia que **gana adeptos** rápidamente gracias al **gin-tonic**, uno de los cócteles más populares en la cultura moderna del beber.

La ginebra, gracias a sus **contenidos botánicos naturales**, es perfecta para acompañarla **con comidas** que lleven muchas especias, asiática o indú. También funciona disfrutarla al compás de sushi, pescados blancos, mariscos y ostras. La marca Beefeater recomienda: mero al horno con coriandro, lemongrass y un shot de Beefeater al horno, maridado con un gin and tonic.

Desde las **hamburguesas más exóticas,** acompañadas de Gin Tonics creativos con aromas a pimienta rosa o cardamomo, hasta las clásicas de siempre que maridan a la perfección con una mezcla simple de ginebra, tónica y limón, esta es una dupla que ha sabido hacernos un hueco en nuestros corazones.



Todo esto nos lleva a Posicionar la marca como un gin para cualquier momento y para todos.
Los ginebras internacionales tienen un recorrido muy largo en el mercado, logrando un posicionamiento relevante para los amantes de los gin tonics.

Gin Bosque de Indias llega como un producto nuevo al mercado para ser el Gin de todos los **exploradores que les gusta crear y darle el toque especial a sus preparaciones en cualquier momento.**

Despertar el alquimista que hay en cada uno de nosotros para que se atrevan a realizar preparaciones con Bosque de Indias.

Nuestro objetivo era despertar el alquimista que hay en cada uno de nosotros para que se atrevan a realizar preparaciones con Bosque de Indias.

Fáciles de hacer y en cualquier momento.

Muchas veces nos dicen que para ser especiales debemos
esforzarnos y hacer las cosas detalle a detalle.

Que lo extraordinario lleva tiempo y que para sorprender
necesitamos darle mil vueltas al asunto..

Pero luego recordamos la famosa frase del arquitecto Mies Van der Rohe “Menos es más” y comprendemos que la magia está en la simpleza.

Porque cuando tenemos las herramientas ideales para sorprender, no necesitamos tiempo ni esfuerzo, solo creatividad y aquí está la clave de todo.

Así es como transmitimos nuestro arte como bebida espirituosa a través de la simplicidad, donde la sofisticación se mezcla y hacen de cualquier preparación una gran sorpresa.

Para poder ejecutar este concepto se diseñó un tollkit para que los distribuidores tuvieran material suficiente para tener presencia de marca en todos los canales y eventos especializados.
La presencia en redes sociales con pauta dirigido fue permanente durante todo el año y direccionada desde el perfil oficial de gin bosque de indias.

El departamento de trade marketing ejecuto un plan de fidelización con bartenders a nivel nacional, que más adelante estará incluido en el capítulo de ellos.

AGUARDIENTE CRISTAL:
Yendo en línea con las nuevas tendencias de consumo de aguardiente, en donde las referencias verdes toman mucha relevancia en la participación de cada una de las diferentes licoreras del país, tomamos la decisión de transformar aguardiente cristal xs en cristal verde, si bien el año anterior se había desarrollado esta referencia en presentación tetra pack, este año se desarrolló la presentación



en botella (750) y media (375), ya que la demanda de esta referencias cada día se incrementa más. Esta tendencia nos motiva a revisar el packaging de nuestra referencias verde y actualmente el departamento de i+d+i está explorando una nueva presentación.
Para poder introducir la presentación de cristal verde y tener material de apoyo en los diferentes canales diseñamos un toolkit para poder tener visibilidad en los diferentes canales de comercialización y eventos.

Igualmente, en las redes sociales propias seguimos diseñando estrategas de interacción con nuestros consumidores con el portafolio actual de la marca.

RTD:
En marzo de este año lanzamos esta referencia con tres sabores; cuba libre, mojito y gin bosque de indias, lo que nos motiva en encaminarnos en esta nueva categoría son las tendencias mundiales de consumo de los rtd, en donde detectamos con estudios realizados por i+d+i que los nuevos consumidores de bebidas alcohólicas están buscando este tipo de referencias. Para esto diseñamos una estrategia de comunicación 360 grados bajo el concepto de disfrutas y ya, en donde invitamos a los nuevos consumidores a tomarse la vida con más calma, hablándoles en un lenguaje cercano y coloquial para ellos.
En marzo de este año citamos a todos los distribuidores de la ILC y les presentamos la estrategia de comunicación para que cada uno de ellos pudiera hacer replicas exactas en cada uno de los departamentos.
Para esta referencia incluimos un capítulo de producción muy importante el cual fue ejecutado al mismo tiempo de la producción de ron viejo de caldas, con el fin de optimizar al máximo los recursos y el tiempo.
En esta grafica se evidencia un resumen de la estrategia de masificación:




Mercaldas
Supermercado
DIS FRÚ TALOS Y YA
DIS FRÚ
DIS FRÚ TALOS Y YA
GTU 432


TALOS Y YA





METRICAS DE CANALES DIGITALES:



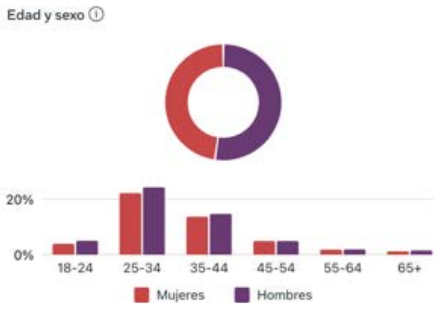
FACEBOOK

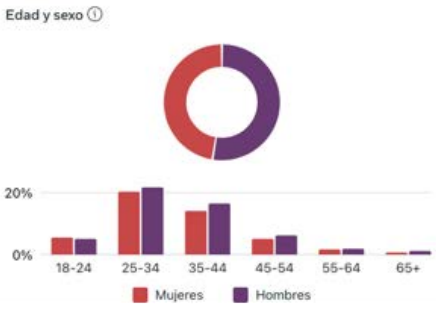
INSTAGRAM

Demografía y seguidores

22.484

11.591





Seguidores Facebook Marzo:
21.095

Seguidores Facebook Octubre:
22.484

Seguidores Instagram Marzo:
10.478

Seguidores Instagram Octubre:
11.591

Ciudades y países

FACEBOOK

Principales ciudades

Manizales, Colombia	36.3%
Bogotá, Colombia	6.7%
Medellín, Colombia	3.8%
Pereira, Colombia	2.9%
Cali, Colombia	1.9%
Chinchiná, Colombia	1.8%
Villamaría, Colombia	1.4%
Armenia, Colombia	1.1%
Popayán, Colombia	1.1%
La Dorada, Colombia	0.8%

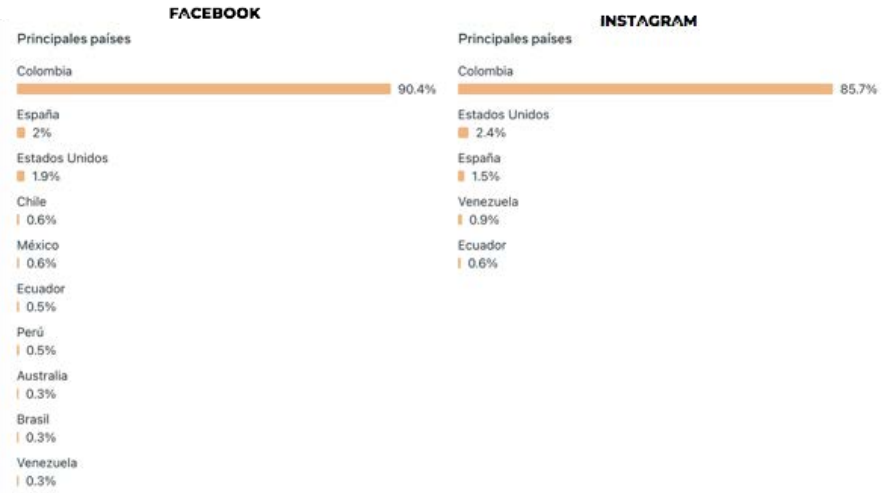
INSTAGRAM

Principales ciudades

Manizales, Colombia	31.6%
Bogotá, Colombia	10.8%
Medellín, Colombia	9.3%
Cali, Colombia	4.5%
Villamaría, Colombia	2.9%



Ciudades y países

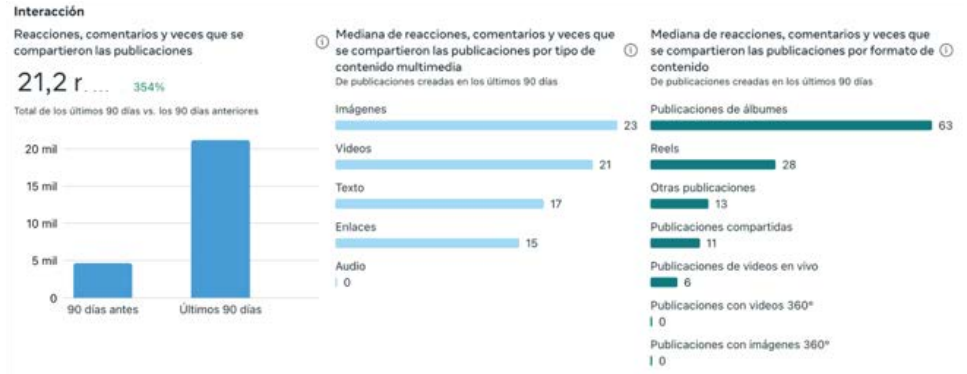


Alcance





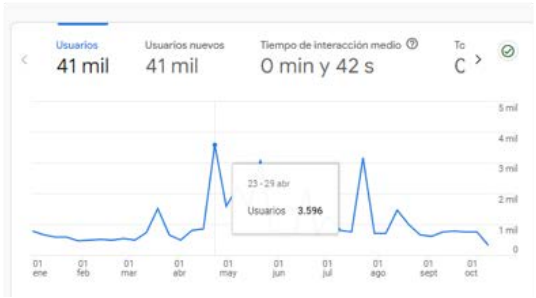
Interacciones

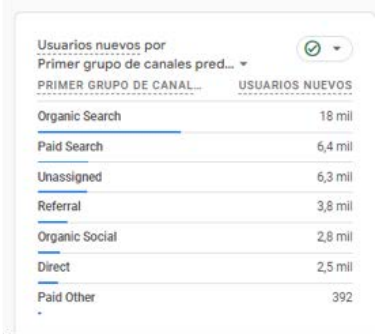




Informe general página web: https://ronviejodecaldas.com.co/

- Hemos tenido hasta el momento 41,000 visitas hasta hoy
- El pico más alto fue del 23 al 29 de abril, con 3.596 usuarios en ese periodo de tiempo




Usuarios nuevos por Primer grupo de canales pred...

PRIMER GRUPO DE CANAL...	USUARIOS NUEVOS
Organic Search	18 mil
Paid Search	6,4 mil
Unassigned	6,3 mil
Referral	3,8 mil
Organic Social	2,8 mil
Direct	2,5 mil
Paid Other	392



- Tiempo de interacción de un usuario por un determinado tiempo

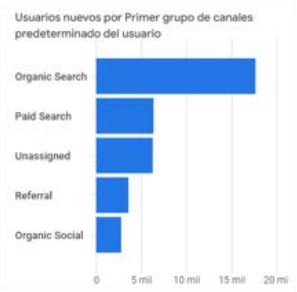


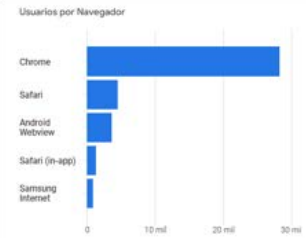


- Número de internas de la página más visitas en la página web

- Tiempo de interacción de un usuario, países donde hacemos presencia







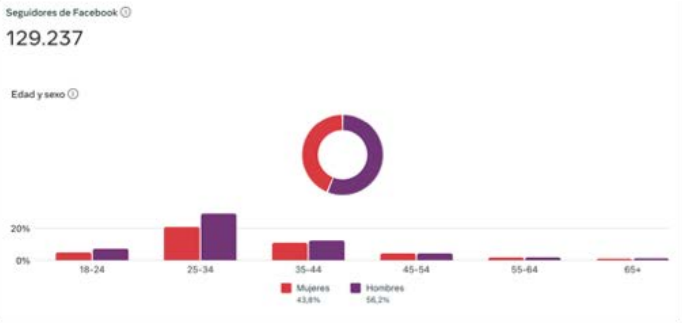
- nuestro tráfico o como llegan a la página web
- el mayor navegaron es chrome



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

FACEBOOK

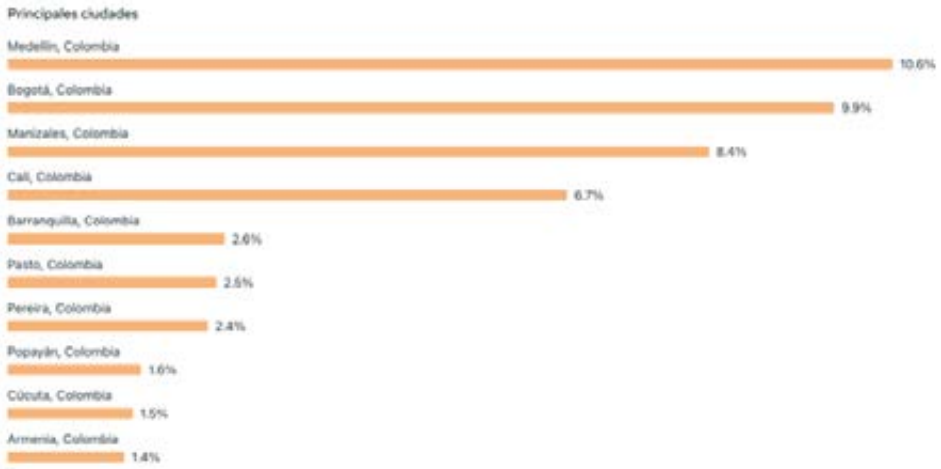
Seguidores y sexo



Con el Facebook de Ron se ha tenido un inconveniente con respecto a los seguidores, no arroja la cifra real ya que si revisamos en el perfil nos aparecen 224.000 seguidores











Alcance Facebook Marzo:
293.770

Alcance Facebook Octubre :
34.142



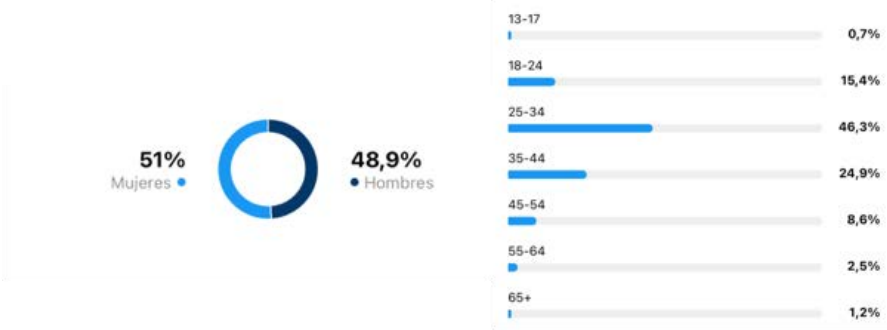


En un periodo aproximado de 180 días, la cuenta tiene alrededor de 2.000.000 interacciones.

INSTAGRAM



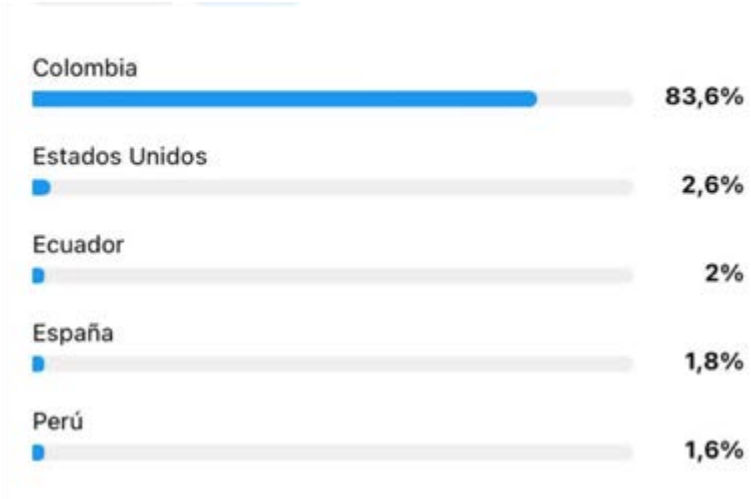
Demografía y seguidores



Seguidores Instagram Marzo: 92.900

Seguidores Instagram Octubre : 95.861

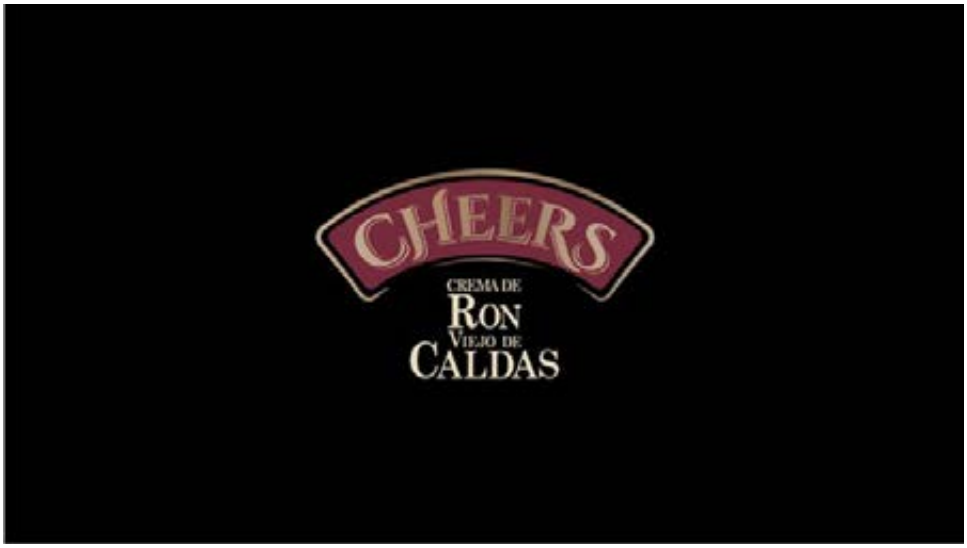
Ciudades y países





Ciudades y países







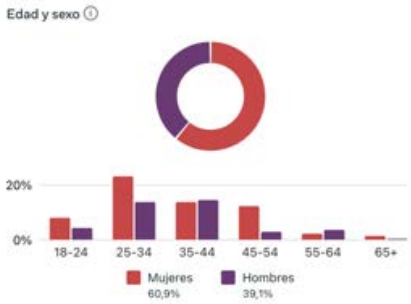
FACEBOOK

INSTAGRAM

Demografía y seguidores

Seguidores de Facebook ⓘ

144

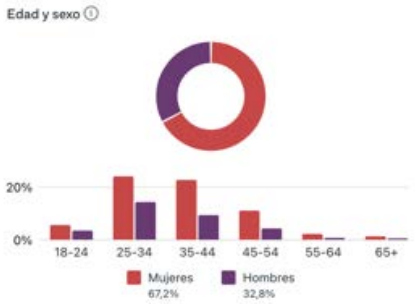


Seguidores Facebook Marzo:
88

Seguidores Facebook Octubre:
144

Seguidores de Instagram ⓘ

1.553



Seguidores Instagram Marzo:
1.460

Seguidores Instagram Octubre:
1.553



Ciudades y países

FACEBOOK

Principales ciudades

Manizales, Colombia	26.4%
Medellín, Colombia	9.7%
Cali, Colombia	6.3%
Bogotá, Colombia	5.6%
Quibdó, Colombia	5.6%
Palmira, Colombia	4.2%
Dosquebradas, Colombia	2.1%
Armenia, Colombia	1.4%
Bello, Colombia	1.4%
Guacarí, Colombia	1.4%

INSTAGRAM

Principales ciudades

Manizales, Colombia	15.5%
Medellín, Colombia	13.2%
Bogotá, Colombia	11.4%
Cali, Colombia	7.1%
Barranquilla, Colombia	1.6%

Ciudades y países

FACEBOOK

Principales países

Colombia	93.1%
Estados Unidos	1.4%
Venezuela	1.4%
Argentina	0.7%
Ecuador	0.7%
España	0.7%
México	0.7%
Pakistán	0.7%

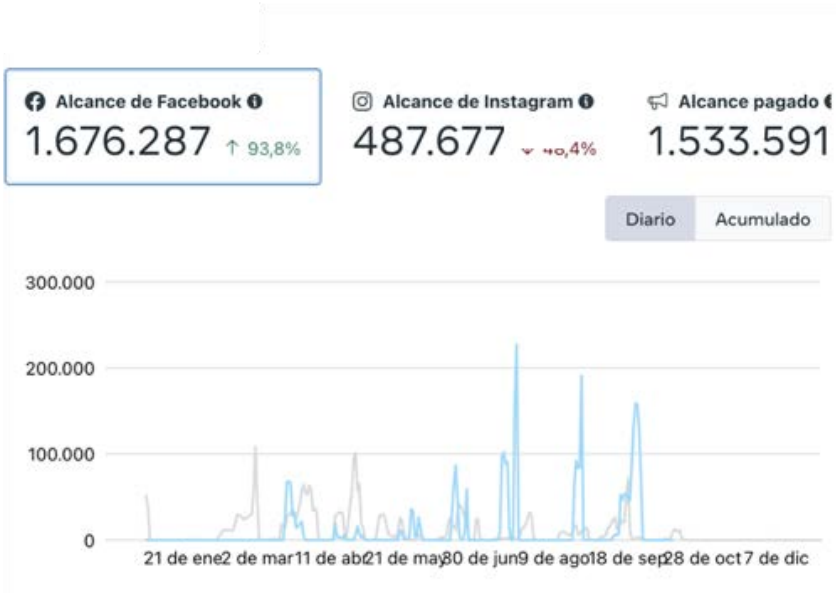
INSTAGRAM

Principales países

Colombia	77.7%
Estados Unidos	2.2%
México	1.9%
Brasil	1.6%
España	0.9%



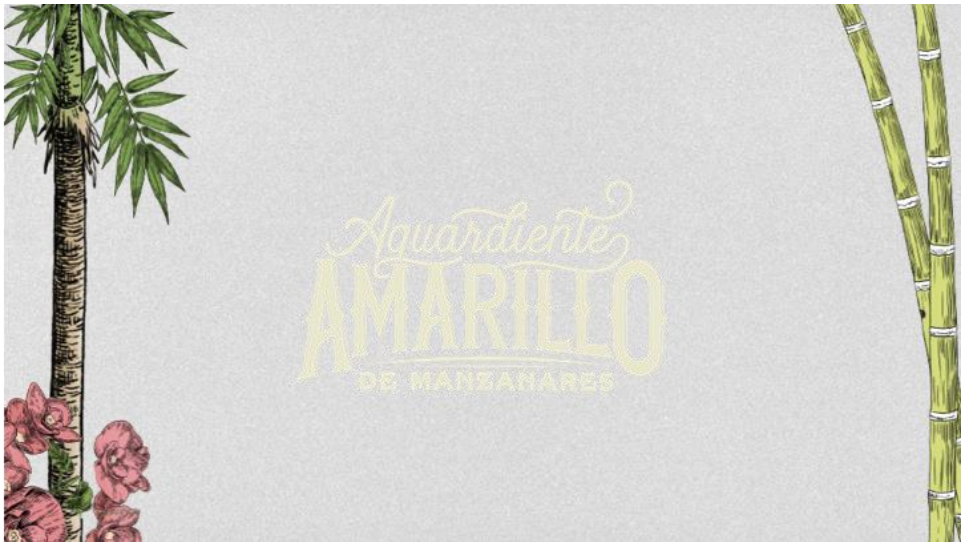
Alcance



Interacciones

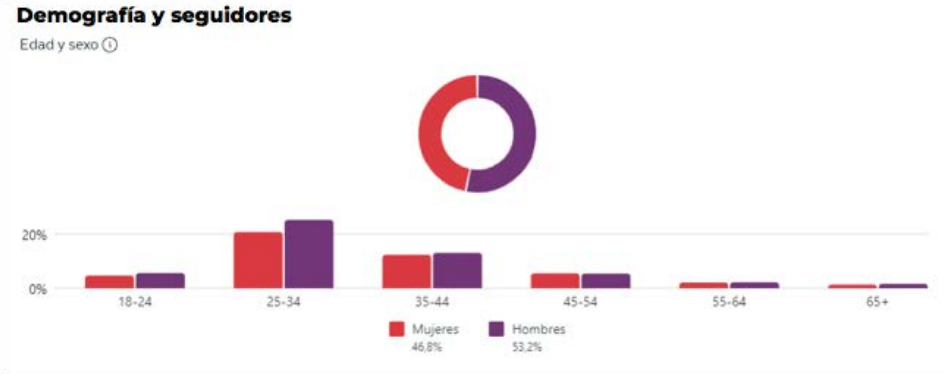






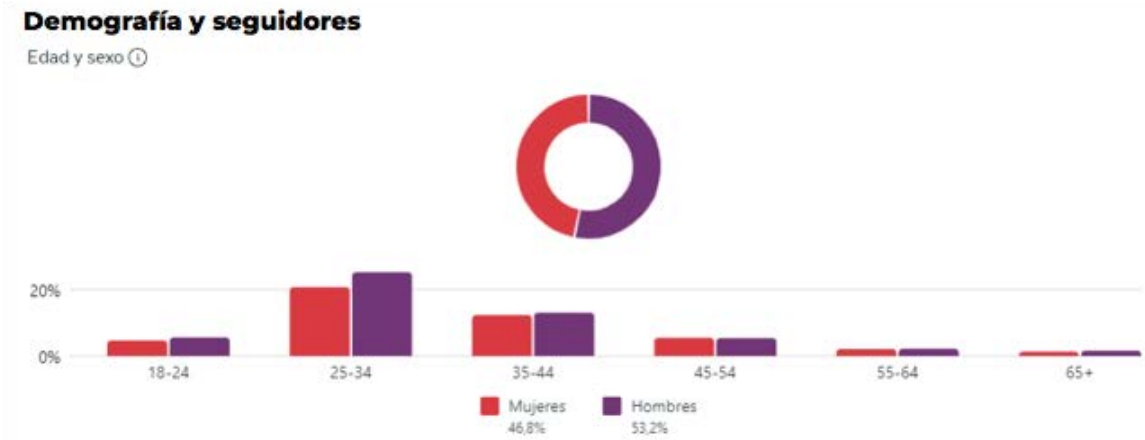
FACEBOOK





Seguidores Facebook Marzo: 40.944
Me gusta en página Facebook Marzo: 38.541

Seguidores Facebook Octubre : 45.399
Me gusta en página Facebook Octubre: 40.484



Seguidores Facebook Marzo: 40.944
Me gusta en página Facebook Marzo: 38.541

Seguidores Facebook Octubre : 45.399
Me gusta en página Facebook Octubre: 40.484



Ciudades y países



Ciudades y países





Alcance



Interacciones





INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

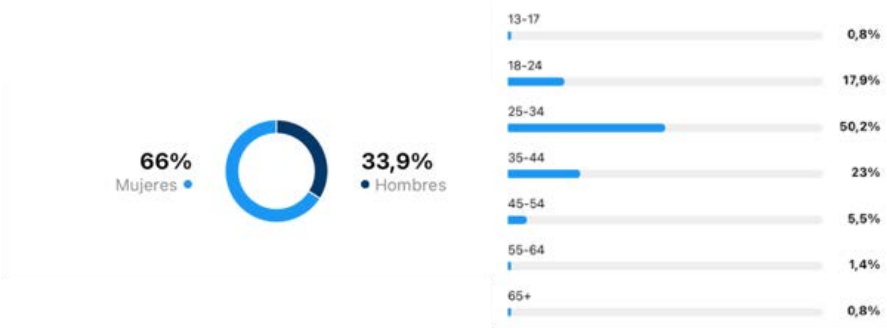
INSTAGRAM

Ciudades y países

Bogotá	18,4%
Medellín	7,2%
Barranquilla	6,3%
Cartagena de Indias	4%
Cali	2,8%



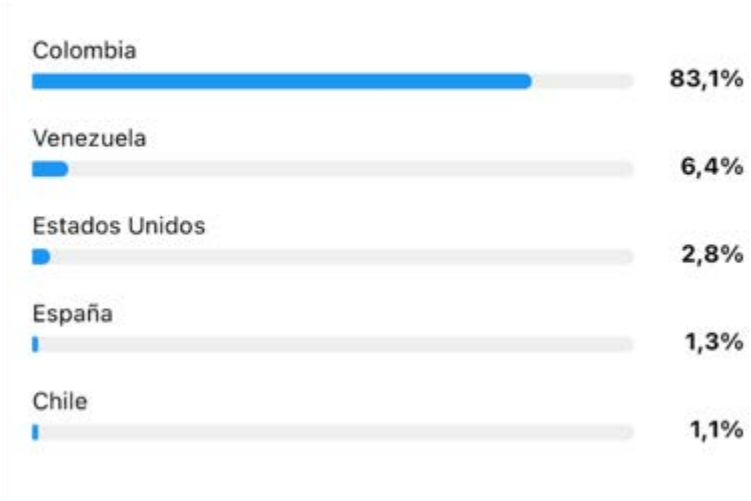
Demografía y seguidores



Seguidores Instagram Marzo: 55.806

Seguidores Instagram Octubre : 59.634

Ciudades y países







FACEBOOK

INSTAGRAM



Demografía y seguidores

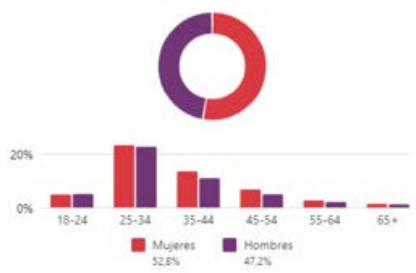
Seguidores de Facebook ⓘ

69.726

Seguidores de Instagram ⓘ

91.943

Edad y sexo ⓘ



Edad y sexo ⓘ



Seguidores Facebook Marzo:
69.422
Me gusta en página Facebook Marzo:
65.856

Seguidores Facebook Octubre:
65.725
Me gusta en página Facebook Octubre:
65.688

Seguidores Instagram Marzo:
94.168
Seguidores Instagram Octubre:
92.943

Ciudades y países

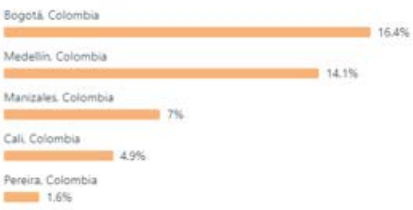
FACEBOOK

Principales ciudades



INSTAGRAM

Principales ciudades

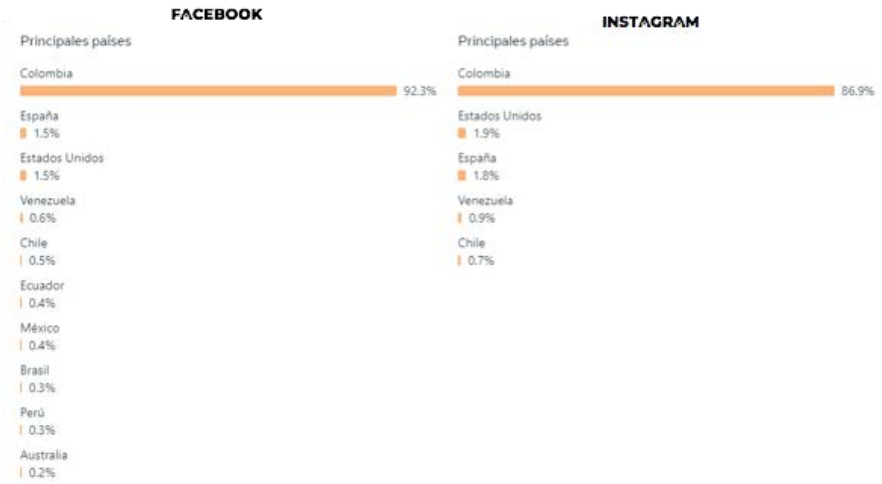




Alcance



Ciudades y países





Interacciones



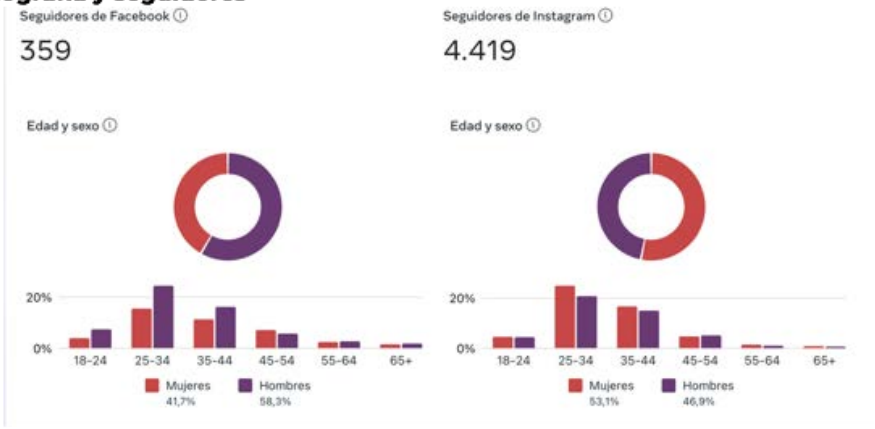


FACEBOOK

INSTAGRAM



Demografía y seguidores



Seguidores Facebook Marzo:
161

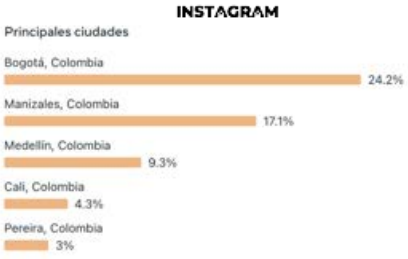
Seguidores Facebook Octubre:
359

Seguidores Instagram Marzo:
3.700

Seguidores Instagram Octubre:
4.419

Ciudades y países







Ciudades y países

FACEBOOK

Principales países

Colombia	97.5%
México	0.8%
Argentina	0.3%
Canadá	0.3%
Ecuador	0.3%
España	0.3%
Estados Unidos	0.3%
Panamá	0.3%
Perú	0.3%
Venezuela	0.3%

INSTAGRAM

Principales países

Colombia	90.2%
Estados Unidos	2.1%
España	1.3%
Chile	1%
Argentina	0.7%

Alcance

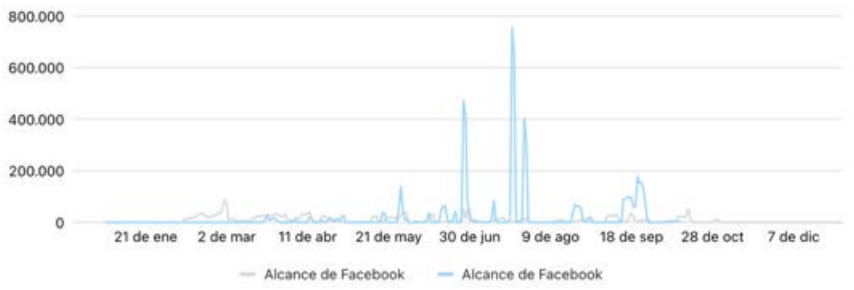
Alcance

Compara el alcance de este período con el anterior.

Consulta más información sobre el rendimiento de tu contenido

Alcance de Facebook	Alcance de Instagram	Alcance pagado
2.845.383 ↑ 262,2%	1.578.646 ↑ 52,2%	1.533.958 ↓ 13,7%

Diario | Acumulado





Interacciones



3.1.1.3Trade Marketing

El área de Trade Marketing se crea para el fortalecimiento de la compañía en los mercados nacionales e internacionales con el fin de llegar al consumidor final y desarrollar actividades en los diferentes canales para generar rotación de producto y fidelización de marca.

3.1.1.3.1 Resultados de la gestión

Objetivos del periodo:

- Diseñar estrategias de marketing con el fin de lograr la mayor fidelización en los canales de distribución (On-Off).
- Realizar un acompañamiento permanente para fortalecer la relación existente entre la ILC y el cliente final.
- Dar a conocer las ventajas competitivas y comparativas al cliente final de los productos de la ILC en comparación a los de la competencia.
- Conocer más a fondo los comportamientos de las personas que intervienen en el proceso de distribución y comercialización de los productos y así conocer las necesidades que se tienen, a través de sugerencias y recomendaciones.
- Mejorar el servicio en los canales de distribución, con el propósito de aumentar el volumen de las ventas.
- Fortalecer la relación con el canal moderno y tradicional, ganando espacio a la competencia con la fidelización de estos.



- Fortalecer el canal Horeca por medio de experiencias y actividades que permitan fidelizar a el consumidor con nuestros productos.

Canales y subcanales: Trade Marketing ON y Trade Marketing OFF



Cómo se logrará: Enfocando en los elementos claves de la toma de decisión del consumidor (precio, producto, plaza y promoción), con una participación activa en la elaboración, puesta en marcha y control de las estrategias comerciales de la Industria Licorera de Caldas.

3.1.1.3.2Sinergia Planes de Acción Distribuidores

Se construyen conjuntamente los planes de inversión para cada Departamento de acuerdo a las necesidades fortaleciendo las estrategias de Trade Marketing. Se valora el costo de producto y se totaliza. Se establecen las cuotas de compra de distribuidores. Se establece cuota de compra de distribuidores.
Después se determinan las fuentes de inversión:

- Inversión licor promocional 7%
- Inversión ILC 6%
- Inversión Distribuidor (6% o 12% o 15% o 18%)

Plataforma Easynet
En esta plataforma generamos las actas de los planes y se firma entre ILC y Distribuidor. También nos facilita el seguimiento a las diferentes actividades en cada departamento ya que es allí donde se suben las evidencias.





Determinación de las "zonas foco"





De acuerdo a las necesidades de la compañía se establecieron zonas foco para realizar estrategias puntuales para combatir la competencia y fortalecer las marcas; para el 2023 las zonas foco fueron la costa Atlántica, Cundinamarca, Santanderes y Eje Cafetero, esta estrategia generó muy buenos resultados para la compañía y distribuidores.

Actividades tácticas

De acuerdo a las estrategias planteadas en el plan de acción se llega al consumidor final con actividades que generen experiencias que motiven a la compra habitual.

Se tienen en cuenta las siguientes fechas comerciales:

- **Día de la mujer**





Activaciones en los canales ON y OFF en los diferentes departamentos









Desde el 2020 hasta el 2023 se han realizado:

- Más de 1300 experiencias cocteleras.
- Más de 700 mil collarines.
- Entrega de tarjetas conmemorativas en más de 14.500 tiendas.
- Fiesta de las mujeres con más de 130 mil asistentes.

Fechas especiales











Activaciones en los canales ON y OFF en los diferentes departamentos









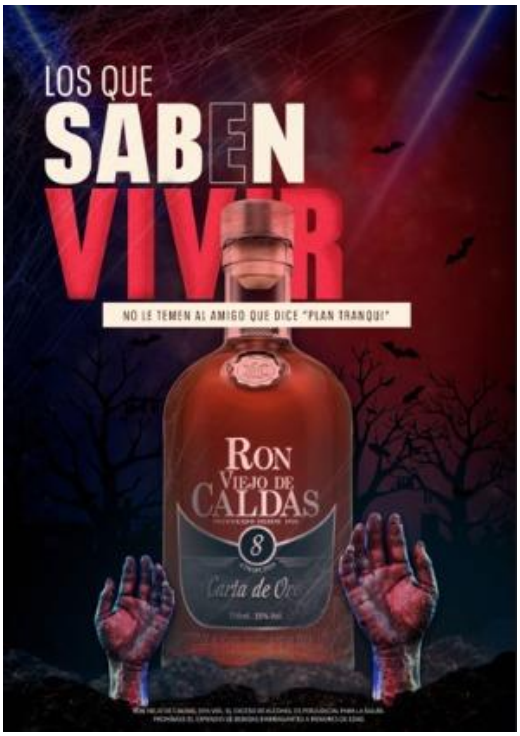
Desde el 2020 hasta el 2023 se han realizado:

- Han sido 32 departamentos impactados en la celebración en estas fechas
- Más de 2500 grandes superficies a nivel nacional.
- Más de 3780 activaciones de marca a nivel país.



Amor y Amistad / Halloween







Desde el 2020 hasta el 2022 se han realizado:

- Han sido 32 departamentos impactados en la celebración en estas fechas
- Más de 1100 grandes superficies a nivel nacional.
- Más de 2530 activaciones de marca a nivel país.









Caravanas decembrinas

Actividad realizada en una de las fechas del año que genera mayor consumo para la compañía. En alianza con las emisoras se llegó a más de 1200 cuadras navideñas visitadas a nivel nacional, 80.000 personas impactadas con la campaña de las cuadras decembrinas.

Parrandas navideñas con artistas de talla nacional con productos de la ILC.





Canal OFF





Se realiza frecuentemente visitas a los canales off con el fin de realizar activaciones de marca que permitan rotación de producto, además se realiza brandeo en los establecimientos TAT y se entregan incentivos que permitan la fidelización del canal.









CANAL ON







Se realiza continuamente presencia, activación y codificación en canal con las marcas de la ILC en los 32 departamentos de Colombia donde distribuimos con más de 80 mil eventos, teniendo un impacto directo de más de 20 millones de personas y un impacto indirecto de 45 millones de personas desde el 2020 hasta el 2023.













Ferias patronales

Patrocinando ferias patronales del país llegamos a cautivar al consumidor final y se dan pasos para tener un reconocimiento en la categoría. Participación más de 420 ferias patronales, con una asistencia de más de 20.000.000 personas a nivel nacional desde el 2020 hasta el 2022.









Carnaval de blancos y negros











Impacto: 2.350.000 personas
Eventos ILC: 264
Focos: plazas principales, avenidas, supermercados, centros comerciales, restaurantes, carpas y discotecas

Carnaval de Barranquilla

Después de 10 años se tuvo presencia y protagonismo en la fiesta más importante de Colombia que es el Carnaval de Barranquilla en los últimos años; donde la ILC participó en los eventos más representativos del Atlántico, Guacherna, Batalla de flores, fiestas de Santo Tomás, entre otros.

Impacto: 7.000.000 personas
Eventos ILC: 140
Focos: supermercados, centros comerciales y discotecas















Feria de Manizales

Impacto: 4.300.000 personas
Eventos generales: 860
Eventos ILC: más de 1050 eventos
Focos: plazas principales, avenidas, supermercados, centros comerciales, restaurantes, carpas y discotecas

















Conciertos:

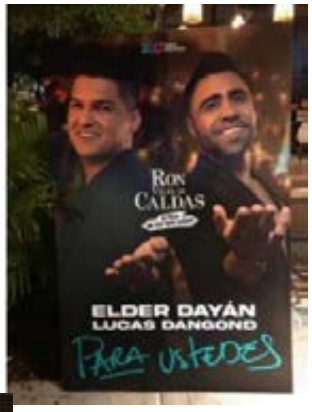
Desde el 2020 hasta el 2023 se han realizado más de 930 conciertos a nivel nacional en plazas principales, estadios y discotecas.

Impacto: 13.500.000 personas

















Feria equina

más de 125 ferias equinas y ganaderas desde el 2020 a 2023 a nivel nacional: **Un promedio de 386.000 asistentes.**









Copa América







Más de 18 departamentos impactados con la campaña el Bar de los que Saben.
Impacto: más de 30.000 personas

Exhibiendo y ganando









Campaña que tiene como fin mejorar la exhibición de los productos de la **Industria Licorera de Caldas** en establecimientos que los comercializan.



Más de 2.850 tenderos inscritos en las diferentes versiones que se ha realizado.



Destapando y ganando

Patrocinio – Once Caldas

Desde el 2016 hasta el 2021 se tuvo una vinculación con las Once Caldas donde se tuvo presencia en más de 108 partidos con un impacto de más de 800 mil personas donde tuvimos;

- Presencia de marca en la camiseta de presentación competencia.
- Presencia en el estadio.
- Activaciones de marca en el partido de local.
- Activaciones de marca en los fans zone.
- Invitación al Palco *Siempre Alegre* a los clientes estratégicos.



Patrocinio – Unión Magdalena

En el año 2019 y 2020 se tuvo una vinculación con el Unión Magdalena donde se tuvo presencia en más de 18 partidos con un impacto de más de 90 mil personas donde tuvimos;



- Presencia de marca en la camiseta de presentación competencia.
- Presencia en el estadio.
- Activaciones de marca en el partido de local.







Patrocinio – Atlético Nacional

Desde el 2018 hasta el 2021 se tuvo una vinculación con Atlético Nacional donde se tuvo presencia en más de 84 partidos con un impacto de más de 3 millones de personas donde tuvimos;

- Presencia de marca en la camiseta de presentación competencia.
- Presencia en el estadio.








Patrocinio – Junior

Desde el año 2019 hasta el 2022 se tiene una vinculación con el Atlético Junior donde se tiene presencia en más de 94 partidos con un impacto de más de 2.8 millones de personas donde tenemos presencia en;

- Presencia de marca en la camiseta de presentación competencia.
- Presencia en el estadio.
- Activaciones de marca en el partido de local.






Deportivo Pasto:

En el año 2017 hasta el 2019 se tuvo una vinculación con el Deportivo Pasto, donde se tuvo presencia en más de 42 partidos con un impacto de más de 300 mil personas donde tuvimos:

- Presencia de marca en la camiseta de presentación competencia.
- Presencia en el estadio.
- Activaciones de marca en el partido de local.







Show Room





El Showroom se realizó desde el 2017 - 2019, en el cual participan todos los distribuidores con el fin de generar economía de escala por compras unificadas de los distribuidores y unificar la imagen de las marcas con material similar en todo el país.

- Más de 350 proveedores de todo el país participando.
- Más de 860 elementos publicitarios.
- Más de $2.500 millones en compras durante los tres años de la realización del Showroom.
- Teniendo como beneficio la unificación de la imagen a nivel país y la economía de escala.

Fidelización: día del tendero

Desde el 2020 hasta el 2023 se ha realizado la fiesta de los tenderos, donde se premian, se llevan artistas y se cuentan con patrocinadores. Hubo participación en más de 73 fiestas del tendero, más de 80 mil tenderos para fidelizar, siendo este el canal más estratégico para las marcas ILC a nivel nacional.









Exterior e interior en establecimientos off

Apoyo en el diseño y producción de avisos exteriores e interiores con las marcas y/o productos de la ILC en establecimientos de comercio del canal ON y OFF (Tiendas, Superetes, Minimercados, restaurantes, cafeterías, bares, discotecas, estaderos, hoteles, graneros, licoreras, etc.) la cual le de visualización de marca a la ILC en establecimientos de los canales On y OFF. Entre el 2020 y 2023 se han instalado alrededor de 8.000 avisos publicitarios para sitios de consumo en el territorio nacional.









Master Drinks

Es una competencia creada por la Industria Licorera de Caldas que busca que bares y gastrobares de todo el país elaboren dos cócteles con productos de la ILC con un valor de $10.000, para que luego los consumidores voten para elegir el mejor en cada ciudad, se hizo presencia en las 11 principales ciudades de Colombia logrando vender más de 73.000 cocteles por todo el país.

- 11.000 seguidores ganados en redes
- 10 millones de cuentas personales alcanzadas
- 9 millones de personas interactuaron con la marca
- 12 millones de impactos alcanzados
- 71 mil personas compartieron la publicidad del evento
- 8 millones de visitas al perfil durante menciones de los influencers.









Lanzamientos



- RON VIEJO DE CALDAS ROBLE BLANCO

Se lanza el Ron Viejo de Caldas Roble Blanco, un ron blanco que llega acompañar la categoría de la familia RVC y se realizan lanzamientos en cerca de 8 ciudades del país llegando a un impacto directo de más de 11.000 personas.





.











- **GIN BOSQUE DE INDIAS**

Se han realizado lanzamientos de GIN BOSQUE DE INDIAS en 8 ciudades de Colombia con éxito en cada una de ellas, obteniendo un impacto directo de más de 15.000.



















Actividad de 2x1 GIN BOSQUE DE INDIAS

Se realizan diversas actividades con el producto Gin Bosque de Indias en diversos establecimientos con el fin de realizar rotación de marca y seguir posicionando el producto en la mente de los consumidores como un producto de alta calidad e innovador.











- AGUARDIENTE AMARILLO

Se realiza lanzamiento de AGUARDIENTE AMARILLO DE MANZANARES en cerca de 12 ciudades del pais logrando un impacto directo a mas de 450 mil personas.








Aguardiente
AMARILLO



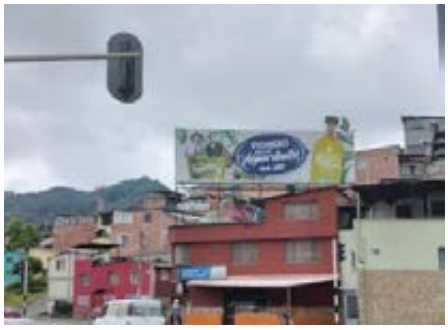



PAOLA JARA
AMARILLO
07 DIC
310 471 7451

ATL




PICKERO
Aguardiente





- **LANZAMIENTO DE CHEERS NUEVA IMAGEN**

Se realizaron activaciones de marca en sitios de consumo, centros comerciales y sitios frecuentados por el target de este producto. Se realizaron más de 90 activaciones en todo el país y degustaciones con el producto impactando más de 8.000 mil personas





Actividades pandemia

Durante el año 2020 el mundo se ve afectado por una pandemia donde desde trade marketing se implementa un plan de acción para reinventar la forma de venta y de consumo de licor en nuestros clientes, es así que surgen estrategias como:

- MASTER DRINKS



Se crea un espacio vía redes sociales donde nuestros embajadores de marca extienden la invitación a diferentes influensers a nivel nacional a realizar cocteles con los productos de la ILC, logrando que nuestros clientes lo repliquen desde casa.





- SHOTEANDO

Se realiza para ofrecer una alternativa de entretenimiento en casa, por medio de un juego de mesa, promoviendo momentos divertidos con familia, amigos y pareja, incentivando el consumo de shots como parte del nuestro compromiso de brindar salud, quedándonos en casa.



- ESTUCHERIA + COCTELERIA



Brindarle herramientas al canal ON para preparación de coctelería en casa y así generar ingresos a través de una estrategia de estuchería, así mismo aprovechando para estandarizar y promocionar la coctelería con las marcas de la ILC, marcando una pauta en el ON.





- <u>BARTUAL PARTY</u>

Se realizan una serie de conciertos virtuales donde nuestros clientes por compra de producto de la ILC reciben código con el cual pueden ingresar a la plataforma y disfrutar de una fiesta en vivo con artistas de talla nacional, llegando a un alcance de más de 250 mil personas en cerca de 12 países.







Medios: cadenas radiales
Convenio con las emisoras más importantes del país

- Más d
- Más d s marcas de la ILC e ir
- Negoc
- Bonific
- Pauta
- Conve



Experiencias de catas y coctelería

En diferentes zonas del país se realizaron activaciones de marca y capacitaciones, como también procesos de formación para el personal de sitios de consumo (Bartenders/Meseros) y capacitación continua al personal de ventas e impulso. El objetivo era realizar experiencias a los consumidores y así mismo especializar a bartenders por zona para generar conocimiento de los productos de la ILC como mayor impacto y presencia de marca.











2020 al 2023 el impacto en las experiencias de marcas a más de **630** mil personas

Torneos de bartenders

Participación en diferentes torneos de bartenders a nivel nacional, más de 1300 participantes y más de 110 mil personas impactadas, fidelizando a este gremio y haciendo los productos de la ILC su mejor y preferida herramienta de trabajo.















Torneo de Bartenders

La ILC realizará 10 torneos de bartenders en diferentes ciudades de Colombia, por cada torneo se tendrá 30 cupos disponibles, donde se invitarán a los bartenders a participar a través de redes sociales, grupos del gremio y de manera personalizada.

En el torneo podrán participar todos los bartenders profesionales que tengan las capacidades y habilidades de competir.
Se realizará el torne conas las marcas Gin Bisque de Indias, Roble Blanco y/o RVC



PIEZAS PUBLICITARIAS



Bartenders Inscritos



Se inscribieron 394 bartenders en diversas ciudades del país para realizar la convocatoria y participar en el Toreno nacional que se llevara a cabo en el mes de noviembre.

De los cuales se seleccionaron 208



Seminario "Expertos del servicio" Presencial

Expertos en administración y gerencia en un seminario de formación de alta calidad avalado por una universidad de alto reconocimiento a nivel nacional, diseñado a la medida de nuestros grupos de interés, que busca entregar conocimientos que les permita potencializar sus competencias en beneficio de sus negocios.

Hemos cuidado cada detalle con el fin de garantizar que cada uno de los participantes tenga la oportunidad no solo de recibir un conocimiento muy valioso, sino además que tenga la oportunidad de vivir una verdadera experiencia llena de emociones.

Como empresa pública enfocada en la construcción y el desarrollo de la región y del país estamos convencidos de que sembrar en educación produce siempre los mejores beneficios

Por medio de estos seminarios transferimos herramientas y metodologías eficaces para el fortalecimiento de los equipos de atención y servicio al cliente de los diferentes grupos de interés de la Industria Licorera de Caldas

En la ILC estamos comprometidos con la responsabilidad social

Le apostamos a la educación como un potencializador de cambio y como construcción de sociedad.

Llevamos 5 años con el seminario dirigido a grupos de interés, inicialmente a meseros y bartenders, ahora a dueños, gerentes y administradores de sitios de consumo.

Es un programa de formación constante, que pretendemos mantener y con el cual esperamos llegar a los diferentes grupos de interés.

El seminario es avalado con universidades privadas de gran prestigio a nivel nacional

Este año se cerrará con más de 1.000 aliados certificados

El comportamiento del seminario a estado por fuera de las estadísticas en cuanto a la deserción, lo que nos valida el buen nivel del ejercicio que se está realizando.

Seminario de expertos nace en el año 2019 con el objetivo de fidelizar y brindarle conocimiento en servicio y atención al cliente a diferentes grupos de interés de la Industria Licorera de Caldas por medio un seminario avalado por una universidad de alto reconocimiento.
Hemos llegado a los diferentes Departamentos de manera presencial y virtual; y graduado a más de 900 administradores, dueños, bartenders y meseros de los sitios de consumos aliados.



Se realiza ejecución satisfactoria del Seminario de Expertos del servicio 2023, con exitosa participación en las ciudades de: Santa Marta, Cúcuta, Valledupar, Barranquilla y donde estará pendiente la realización de otros dos seminarios en el transcurso de fin de año. Los asistentes han quedado completamente fidelizados y las personas hablan muy bien del seminario realizado, así mismo quedaron con
competencias en los siguientes temas:

- Digitaliza tu Negocio
- Inteligencia Artificial para potencializar tu Negocio.
- El lado Oscuro de los Licores.
- Aprendiendo de la ILC.
-Finanzas para no financieros.
-Licores con el Maestro Ronero de la ILC.
-Detrás de la barra.













- SEMINARIO EXPERTOS DEL SERVICIO VIRTUAL

Fidelizar el canal ON ofreciendo un seminario avalado por una universidad, transfiriendo herramientas y metodologías para el fortalecimiento de los equipos de atención y servicio de los diferentes establecimientos de consumo.







Ferias cocteleras

Bares, gastrobares y discotecas fueron parte de las Ferias Cocteleras que llego a 10 municipios de Caldas, y que tenía como propósito impulsar la economía e incentivar el consumo y el retorno seguro a los establecimientos de entretenimiento nocturno.

Esta iniciativa busco realizase en los municipios caldenses con carpas cocteleras en sitios estratégicos, donde se concentren los establecimientos de diversión nocturna, en su mayoría asociados a Asobares (Asociación de Bares de Colombia -Capitulo Eje Cafetero) y artistas vinculados a Sibarca (Asociación de Bares, Restaurantes y Cafés). Se vendieron los cocteles a mitad de precio y el dinero que se recolecto se distribuyó entre los empresarios inscritos previamente en la actividad.









Alianzas líderes de opinión

Se cerraron alianzas con los artistas **ELDER DAYAN DIAZ, JEISON JIMENEZ y JADER EL TREMENDO** artistas de géneros muy variados ya que, por su posicionamiento y reconocimiento social, consideramos que pueden incidir fuertemente en la opinión general del mercado de la Costa atlántica. Y del centro del país ya que cuentan con millones de seguidores.







Se realizo el lanzamiento a nivel nacional de los nuevos cocteles RTD´S, con una aceptación que superó las expectativas de la compañía y del público en general, impactando una gran cantidad de consumidores a nivel nacional





Lanzamiento nuevos productos



Apoyo estratégico en los lanzamientos de nuevos productos con exhibiciones adicionales, puntas de góndola, activaciones de producto etc.









Festival de la Calle 12

Se realizó el festival de la calle 12 los días 18, 19 y 20 de agosto en el barrio el Bosque, donde hubo presencia de la marca, impactando más de 700 personas, realizando diferentes actividades culturales y musicales.




RON
VIEJO DE
CALDAS
El Ron
de los que saben
EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD.
PROHÍBASE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD.
AGUARDIENTE
Cristal
Siempre alegre


RON
VIEJO DE
CALDAS
El Ron
de los que saben
EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD.
PROHÍBASE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD.
AGUARDIENTE
Cristal
Siempre alegre




Feria
de flores
y rones
Ron
Viejo de
Caldas
Licor
de Ron Viejo de
Caldas
Esencial


Feria de
Flores
y Rones
Ron
Viejo de
Caldas



Feria de las flores

Se realizo presencia de los productos de la ILC en la feria de las flores de Medellín con el objetivo de incrementar la presencia de marca en uno de los mercados mas influyentes a nivel nacional.











- Aforo: 1200 personas
- Cliente: Tipo A
- Hora: 9pm -1am
- Activación: Especiales
- Artistas: Ñejo y Mackie

- Aforo: 800 personas
- Cliente: Tipo A
- Hora: 7pm -3am
- Activación: Especiales
- Artista: Nelson Velasquez





- Aforo: 1200 personas
- Cliente: Tipo A
- Hora: 5pm -3am
- Activación: Esencial
- Artistas: Nelson Velásquez, Jean Carlo Centeno, Alex Manga y Jorge Celedón

- Aforo: 6000 personas
- Evento Cultural
- Hora: 3pm -12am
- Activación: Esencial - Tradicional





- Aforo: 800 personas
- Cliente: Tipo A
- Hora: 7pm -3am
- Activación: Especiales
- Artista: Luis Alfonso



- Aforo: 7000 personas
- Cliente: Tipo B
- Hora: 7pm -2am
- Activación: Esencial – Tradicional
- Artistas: Henry Fiol, Luis Aponte y Andy Montañez







• Aforo: 1200 personas • Cliente: Tipo A • Hora: 5pm -3am • Activación: Esencial • Artistas: Luis Alberto Posada, Paola Jara. Yeison Jimenez	• Aforo: 1200 personas • Cliente: Tipo A • Hora: 9pm -1am • Activación: Especiales • Artistas: Grupo Gale, Luis Miguel Fuentes, Alexis Escobar





Se hizo presencia de marca en uno de los festivales más importantes e emblemáticos del país convocando a miles de asistentes que pudieran disfrutar de estas fiestas con los productos del portafolio de la ILC, se patrocinaron numerosos conciertos y actividades alusivas al festival durante todo el tiempo, logrando posicionar las marcas ILC con los visitantes buscando ser el producto numero # 1 del país.









ades al interior d nostrando
esa y dando a c an llevado
riencias coctele









3.1.1.4Ventas Nacionales

3.1.1.3.1Resultados de la gestión

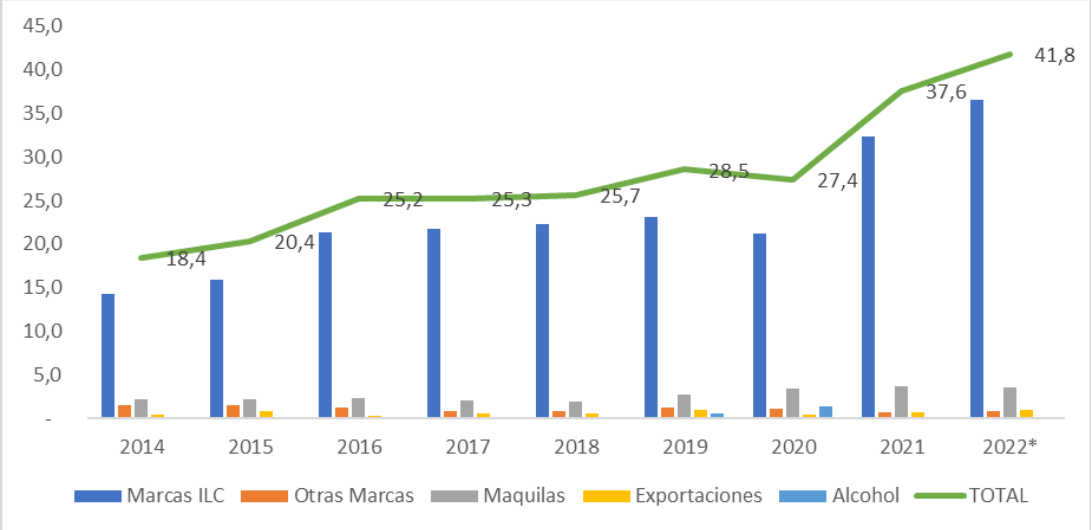
El mayor reto de esta área era ganarse la confianza de los distribuidores, socios comerciales que son los mismos de hace muchos años, pero que con una buena atención se logró crecer las ventas en el mercado nacional. Esto se consiguió generando una mayor credibilidad, evitando agotados, mostrando que la ILC cuenta con un equipo profesional y que debía de haber un cambio: pasar de una distribución basada en la atención a mayoristas a una distribución enfocada a atender tiendas y al canal Horeca, para de esta forma tener un mayor control de los precios, la codificación de productos y las activaciones en canales.

Este incremento en ventas también fue gracias a la apertura de nuevos mercados ya que se pasó de 24 departamentos a 32, donde la Costa Atlántica y Antioquia fueron los que más aportaron a este crecimiento.



Para el cierre del año 2023 al mes de septiembre se presentan una ventas de 21.3 millones de UR 750 ML y se proyectan unas ventas de 37,5 millones, afectado básicamente por el comportamiento de la categoría de ron que presenta un decrecimiento en los principales mercados como lo son Antioquia, Cauca y Nariño, adicional a esto la perdida de la Maquila de Ag Nariño y el regular comportamiento de la Maquila de Diageo.

VENTAS UR 750 ML



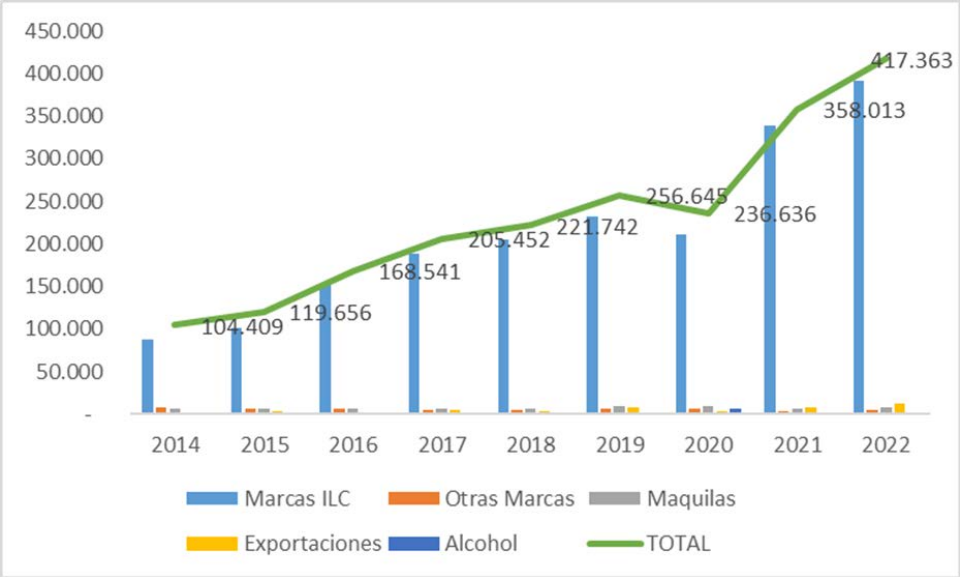
Fuente: *AX Dinamics / Heinson*

En el periodo 2014 a 2022, las ventas de las marcas ILC pasan de 18,4 millones a 41,8 millones de unidades convertidas a 750 ml, lo cual representa un incremento del 127%, para las marcas ILC se presenta una variación positiva del 156%, siendo las que mas aportan al crecimiento. Las maquilas presentan un incremento del 60%, jalonadas en gran medida por la maquila de Diageo que desde el año 2019 inicio la producción de sus productos en la ILC. Las otras presentan un decrecimiento del 47%%, en gran medida afectadas por el comportamiento del Agurdiente Platino que está siendo afectado por la entrada de Ag. Antioqueño al departamento del Chocó.

En cuanto a las ventas en valor, la ILC paso de facturar en el año 104 mil millones de pesos en el año 2014 a cerca de 417 mil millones de pesos para el año 2022, representado un incremento del 300%, en el siguiente cuadro se puede ver la evolución:

VENTAS COP





Para el año 2023 se proyectan unas ventas en COP 400 mil millones de pesos, cifra que estará inferior al año 2022 por los motivos expuestos anteriormente.

- **Ventas por departamento**

UR 750 ML



MARCAS ILC	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	VAR % 2022 Vs 2015
AMAZONAS	24.400	20.228	23.920	41.068	14.240	12.600	12.160	31.940	31%
ANTIOQUIA		1.202.844	2.000.095	1.500.000	5.123.832	8.300.079	11.396.109	11.268.567	#¡DIV/0!
TERRIT. NALES	686.975	484.322	600.233	200.192	211.030	143.120	360.504	467.298	-32%
ATLANTICO	7.148	5.244	50.070	71.312	18.977	23.328	47.052	71.458	900%
BOLIVAR	13.584	13.176	20.280	50.020	80.334	40.008	85.000	210.424	1449%
BOYACA						65.150	113.694	165.062	#¡DIV/0!
CALDAS ZONA 1	2.339.406	3.018.128	1.882.198	2.120.074	1.881.216	993.272	1.803.375	1.997.762	-15%
CALDAS ZONA 2	639.834	558.028	523.724	497.538	437.312	95.586	469.639	626.553	-2%
CALDAS ZONA 3	641.463	625.264	590.614	592.452	517.794	429.772	590.117	625.528	-2%
CALDAS ZONA 4	637.558	439.098	533.808	507.031	477.124	95.984	462.195	578.357	-9%
CAQUETA	73.564	24.000	48.720	73.260	97.640	159.900	316.900	522.280	610%
CAUCA	1.410.780	2.099.188	2.007.284	2.087.574	1.405.284	1.064.320	1.434.264	1.621.404	15%
CHOCO	388.231	496.350	600.100	925.788	802.966	742.570	1.304.717	502.908	30%
CESAR								61.044	#¡DIV/0!
CORDOBA	-	-	3.392	32.666	40.152	60.018	130.186	200.353	#¡DIV/0!
CUNDINAMARCA	1.260.644	1.316.042	1.450.010	1.501.176	1.350.100	603.014	2.226.464	4.027.391	219%
HUILA	172.284	481.260	541.800	541.500	324.060	798.220	1.158.156	1.335.666	675%
MAGDALENA	-	-	46.328	61.932	70.016	23.390	100.834	156.440	#¡DIV/0!
NARIÑO	904.836	1.244.441	1.602.812	2.011.137	1.596.000	1.205.000	1.621.564	1.827.756	102%
N. SANTANDER	244.668	509.968	552.219	650.824	500.380	287.438	565.543	686.518	181%
PUTUMAYO	209.794	137.100	204.012	212.910	228.820	269.324	325.916	367.594	75%
QUINDIO	362.848	452.358	452.544	485.474	501.460	346.405	573.302	643.705	77%
RISARALDA	464.507	662.962	841.869	945.480	1.022.313	971.672	1.146.368	1.482.749	219%
SAN ANDRES	90.150	-	72.010	36.390	22.088	22.904	70.723	124.352	38%
SANTANDER	141.004	148.988	158.720	200.444	90.250	60.640	204.586	275.252	95%
SUCRE	48.240	73.377	83.674	118.722	166.844	178.004	218.883	501.850	940%
TOLIMA	100.882	347.825	271.722	316.928	250.500	164.270	419.896	586.108	481%
VALLE	5.048.266	7.003.854	6.500.012	6.500.048	5.847.848	4.021.962	5.200.560	5.500.008	9%
VAUPES	12.780	20.944	17.808	23.120	14.612	8.920	23.004	33.492	162%
TOTAL	**15.923.846**	**21.384.989**	**21.679.978**	**22.305.060**	**23.093.192**	**21.186.870**	**32.381.711**	**36.499.819**	**129%**

9

Fuente: *AX Dinamics / Heinson*

En cuanto a presencia en los diferentes mercados del país, con las marcas ILC se tuvo muy buen comportamiento, puesto que para el cierre de 2022 se alcanzaron unas ventas de productos marcas propias ILC 36.5 millones de UR 750 ML, las cuales frente a la facturación registrada en el año 2015 de 15,9 millones de unidades representa un crecimiento del 129%, gracias a la apertura de mercados en los departamentos de Antioquia, Atlántico, Boyacá, Córdoba, Cesar y Magdalena y Cesar dentro de los cuales el mayor logro lo constituye el ingreso al mercado de Antioquia cuya rotación en el año 2022 alcanzo los 12 millones de unidades convertidas a la base de 750 ml.

Para el cierre del año 2022, se tuvo presencia en 31 de los 32 departamentos del país, cuando para el año 2015 no se tenía presencia en los departamentos de Antioquia, Boyacá, Cesar, Córdoba, Guajira ni Magdalena y el el primer semestre del año 2023 se inició facturación en el departamento de La Guajira, logrando asi tener presencia en los 32 departamentos del país.



Adicional al incremento de la venta en los departamentos anteriormente mencionados se ha realizado un plan en conjunto con el área de Trade Marketing con el fin de recuperar las ventas históricas en las regiones que se mencionan a continuación:

VENTAS POR ZONA			
OTRAS MARCAS	**2015**	**2022**	**VARIACION**
EJE CAFETERO	5.085.616	5.954.654	17%
ANTIOQUIA	-	11.268.567	#¡DIV/0!
SANTANDERES	385.672	961.770	149%
CUNDINAMARCA	1.260.644	4.027.391	219%
COSTA ATLANTICA	159.122	1.325.921	733%
PACIFICO	7.752.113	9.010.212	16%
OTROS	1.280.679	3.509.440	174%
TOTAL	**15.923.846**	**36.057.955**	**126%**

Como se observa en el cuadro anterior para el cierre del 2022 se presenta una importante recuperación en cada una de las zonas geográficas a nivel nacional, donde se destaca el mercado de Antioquia llegando a 11,2 millones de UR 750 ML en el 2022 y Cundinamarca llegando a 4 millones de UR 750 ML, adicional a los crecimientos de las demás zonas, de las cuales algunas toco recuperar totalmente, iniciando nuevamente desde la escogencia de comercializadores para las diferentes zonas,

- **Maquilas**

La fabricación de productos a terceros (maquilas) en el periodo 2015 al cierre proyectado del año 2022 presenta un crecimiento del 61%, lo cual es importante puesto que este tipo de negocios alternativos le permiten a la empresa no solo absorber costos fijos al incrementarse el porcentaje de utilización de la capacidad instalada de la planta, sino que también contribuyen a incrementar los ingresos y utilidad de la compañía y a fortalecer el posicionamiento y reconocimiento de la ILC como fabricante que cumple a cabalidad en sus procesos con las buenas prácticas de manufactura por lo cual goza de la preferencia de reconocidas y exigentes empresas que contratan la fabricación de sus productos con los mayores estándares de calidad, como es el caso de la multinacional Diageo con la cual se contrató inicialmente la producción de su licor de Vodka Smirnoff.

Es importante mencionar que para el año 2023 las ventas de las Maquilas se han visto afectadas por la perdida de la Maquila de Ag Nariño durante el año 2022 y el bajo nivel de ventas de la Maquila de Diageo en el año 2023.

- **Lanzamientos:**

En los últimos años la ILC ha realizado cambio de imagen a algunos de sus productos lanzado al mercado otros nuevos que antes no existían en su portafolio, tanto en la categoría de ron como en el portafolio de Aguardiente, adicional a esto se incursiono en mercado de Gin y se lanzó el Ron

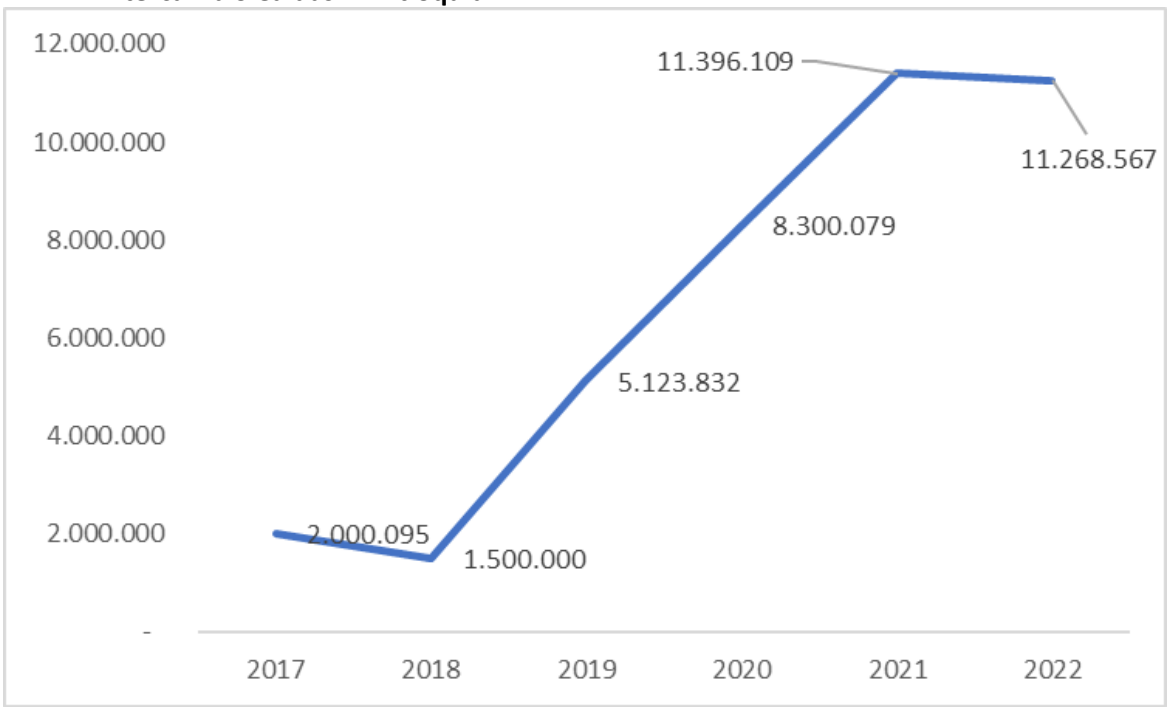


Blanco y recientemente en el año 2023 se lanzaron los RTD, los cuales al mes de septiembre representaban una venta de cerca de 150 UR 750 MLlos cuales han tenido un importante impacto para las ventas de la ILC, ayudando a esta a incrementar los volúmenes de ventas, en el siguiente cuadro se puede ver la evolución en ventas en UR 750 ML de cada uno de ellos:

Submarca	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
AGUARDIENTE AMARILLO DE MANZANARES SA	95.994	246.264	172.271	173.820	826.192	2.913.480	4.317.021
GIN BOSQUE DE INDIAS	-	-	-	-	9.184	52.553	25.546
CREMA CHEERS	-	44.856	21.624	34.965	131.532	124.458	106.873
CRISTAL L	-	93.484	144.612	46.504	117.592	116.304	11.992
CRISTAL S	-	75.832	114.932	25.320	58.571	65.644	23.136
LICOR RVC ESENCIAL	-	-	-	1.158.832	4.398.698	8.218.252	5.460.088
RVC ROBLE BLANCO	-	-	-	1.044.216	239.674	371.057	197.312
COCTELES	-	-	-	-	-	-	149.116
RVC LEON DORMIDO	9.954	8.034	6.732	1.908		1.062	14.334
TOTAL	**95.994**	**460.436**	**453.439**	**2.483.657**	**5.781.443**	**11.861.748**	**10.291.084**

Se puede ver la importancia que vienen ganando los nuevos lanzamientos en el portafolio, en donde para el año 2021 ya pesaban el 21% del total de las ventas de las marcas ILC, en cuanto a el valor en pesos para el cierre del año 2022, estos productos representaban 100 mil millones de pesos, cerca del 26% de la facturación de la ILC.

- **Intercambio Caldas – Antioquia**



Fuente: *AX Dinamics / Heinson*

En el año 2016 se iniciaron las ventas al departamento de Antioquia con una facturación de la ILC al distribuidor de 1.202.844 UR 750 ml, las cuales fueron despachadas durante el último bimestre



de ese año. Para el cierre del año 2022 se facturaron por 11,2 millones de UR 750 ml, ratificando el gran acierto que se tuvo al firmar este convenio, la gran aceptación del Ron Viejo de Caldas por parte del consumidor antioqueño y la excelente labor desarrollada por el comercializador.

Uno de los aspectos más positivos del comportamiento de los productos de la ILC en el mercado de Antioquia lo constituye la excelente colocación de los licores especialmente el Ron Viejo de Caldas en los diferentes canales de comercialización acercando el producto al consumidor final para facilitar su compra y recompra, logrando con ello nuevas compras por parte del comercializador a la empresa, sin que se presente excesos de inventario que afectarían el normal proceso de comercialización.

Para el año 2022 la facturación alcanzo los 126,7 mil millones de pesos y para el año 2023 se proyectan unas ventas de 100 millones de pesos.

En este punto es importante expresar que para el cierre del año 2022 la FLA solo ingreso al mercado del departamento de Caldas un total de 619.790 UR 750 ML de acuerdo con las cifras entregadas por ACIL

- **Listas de precios**

En cuanto a listas de precios se desarrolló un proceso detallado de análisis de costos, márgenes de rentabilidad, precios de venta público de productos propios, la competencia directa e indirecta y otros factores que influyen en el proceso de comercialización, con lo que se logró unificar las listas de precios pasando de 14 listas en el mercado nacional en el 2014 a 2 listas en el año 2022, una para Caldas y otra para el resto del país. La lista de Caldas está un 5% arriba y los incrementos anuales que se han tenido en los precios fábrica de la ILC han estado en promedio en un 6%, manteniendo precios de venta al público competitivos, sin afectar la rentabilidad de la empresa. La homologación de las listas de precios ayudó también a reducir el contrabando técnico entre las regiones que se presentaba habitualmente por las diferencias considerables de precios de venta en los diferentes territorios.



Precio Promedio



Fuente: *AX Dinamics / Heinson*

El precio promedio de portafolio de las marcas ILC, ha presentado desde el año 2015 un incremento del 70%, pasando de un precio promedio en la categoría de aguardientes de $4.899 en el año 2015 a un precio promedio en el año 2022 de $9.317, lo que representa un incremento acumulado durante los 8 periodos del 90% este incremento en el precio promedio es jalonado principalmente por el incremento del Aguardiente amarillo de Manzanares que tiene un precio fabrica. Para la categoría de ron se presenta un incremento acumulado para los 8 años del 61%, pasando de $6.857 a $11.061 el precio promedio de la UR de 750 ml. Lo anterior ha permitido un incremento en el valor de las ventas y en el margen que le representan las mismas a la ILC.

- **Incremento distribución / Enfoque canales HORECA y TAT.**

Desde el inicio de la administración se ha venido consolidando en compañía de los distribuidores un cambio en el modelo de distribución, pasando de un modelo basado en la comercialización por medio de mayoristas a un desarrollo del canal TAT, el cual consiste en la atención directa de esta canal con fuerzas de ventas directas de los comercializadores, lo anterior permite mejorar la distribución del portafolio y así generar una mayor cercanía de las marcas de la ILC tanto con el minorista como con el consumidor final. Esta estrategia está acompañada de acciones del departamento de Trade Marketing.



Adicional a lo anterior se ha venido trabajando en el desarrollo del canal HORECA, el cual ha permitido, al igual que en canal TAT, generar un incremento de las ventas del portafolio de la ILC en el mercado e incrementar la visibilidad de las marcas en el mercado.

- **Programa de fidelización Feria de Manizales**

Desde el año 2017 se ha realizado un viaje de fidelización que tiene como objetivo incentivar a los grupos de interés de la ILC y sus comercializadores, premiando sus resultados con las marcas, aportando así a la rotación de inventario, a tener un ciclo de ventas más sano, a generar fidelización con los vendedores, asegurar la cuota de colocación de la ILC en los comercializadores, crear sinergias y hacer Team Building. Llámese por grupos de interés los siguientes: fuerzas de ventas, clientes, personal de mercadeo o desarrollo de marca, directivos, e influenciadores de marca y comercializadores de la ILC.

En el 2018 se realizó el primer viaje de fidelización como un piloto y se contó con la participación de 12 personas provenientes de Perú. En el 2019 este incentivo para mercado nacional e internacional, y se contó con la participación de 85 personas provenientes de diferentes mercados, para el 2020 se tiene previsto la participación de 100 personas entre nacionales e internacionales, para el año 2024 se realizará la cuarta versión enfocada únicamente tanto en el mercado nacional como internacional.

4. **Pendientes**

- Incrementos de precios del portafolio para el año 2024.
- Definición estrategias con licor de RVC que minimicen el impacto en Ron viejo de Caldas Tradicional.

5. **Recomendaciones**

- Continuar con el modelo de comercialización basado en los canales HORECA y TAT.
- Continuar con el desarrollo de la plataforma TSOL para integración de información de ventas e inventarios con los comercializadores.
- Continuar desarrollando estrategias que permitan el incremento de la distribución numérica de la Costa Atlántico.

3.1.1.5 Ventas Internacionales

Actualmente el área de Mercadeo y Ventas internacionales se encarga del proceso comercial y del proceso de mercadeo de la ILC en todos los mercados internacionales. Dentro del proceso comercial se encuentra la búsqueda, verificación, apertura, recuperación, desarrollo y consolidación de los diferentes mercados en el exterior, solicitud y seguimiento al desarrollo o adecuación de productos según la normativa y los requerimientos de cada mercado, solicitud de trámites legales de registros sanitarios y marcarios, capacitación y motivación al equipo interno y los equipos comerciales y de



mercadeo de los Distribuidores del exterior, seguimiento a ordenes de pedido, ordenes de producción, y confirmación de disponibilidad de producto según los compromisos adquiridos con los clientes hasta el pago a, crédito o de contado y la solicitud de la coordinación logística del despacho de pedidos, el alcance del proceso incluye además el seguimiento a la recepción de los pedidos y el seguimiento a la distribución y ventas en el mercado destino.
En el proceso de mercadeo se consolidan los planes de mercadeo de los diferentes distribuidores, se tramitan registros presupuestales y contratos cuando esto es necesario y se hace seguimiento al correcto desarrollo y posicionamiento de las marcas y de los planes de mercadeo en los diferentes canales, incluida las legalizaciones necesarias de estos.

Para empezar con el mercado internacional vale la pena conocer la posición de la marca Ron Viejo de Caldas a nivel mundial comparada con las marcas más vendidas a nivel internacional, donde ocupamos el quinto lugar, vendiendo más que marcas de renombre internacional como Flor de Caña, Abuelo, Barceló, por mencionar algunas.

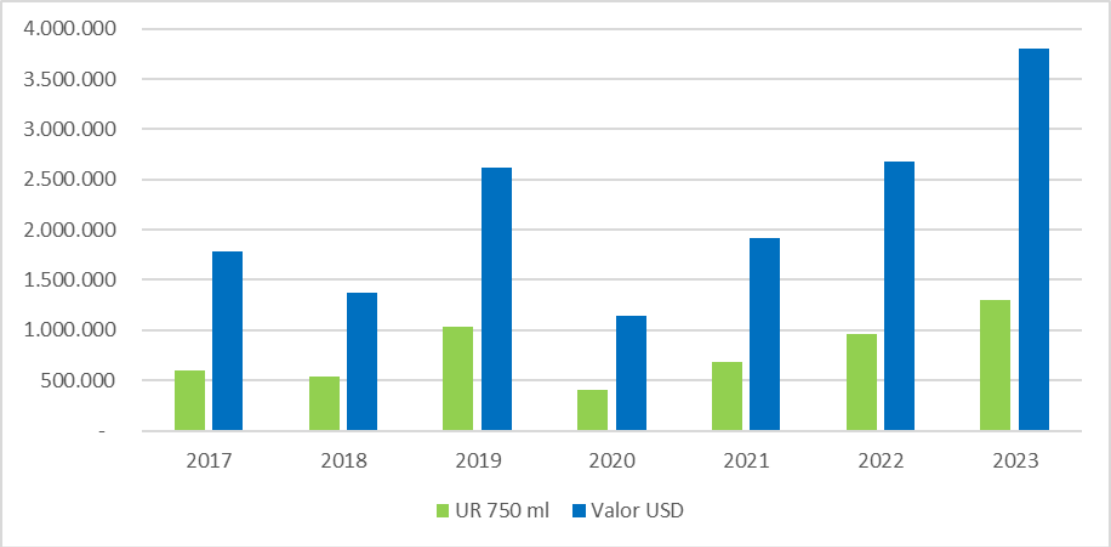
	Volume	**Volume**	**Volume**	**Volume**	**Volume**	**Volume**
Brand	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
	100,000.6	***101,849.8***	***100,761.3***	***103,608.7***	***94,969.5***	***106,224.0***
Bacardi Rum	16,891.8	16,757.1	17,289.2	18,022.4	17,591.7	19,668.3
Captain Morgan Rum	10,851.7	11,593.6	11,608.1	11,875.8	12,062.6	12,637.4
Havana Club Rum	4,177.5	4,419.2	4,593.4	4,529.5	4,075.6	4,326.5
Brugal Rum	2,768.4	2,821.8	2,983.5	3,063.4	3,172.7	3,763.2
Viejo de Caldas Rum	1,342.7	1,399.1	1,762.8	1,955.3	1,814.6	2,468.2
Barcelo Rum	1,968.4	1,898.3	1,719.9	1,878.3	1,559.9	2,223.9
Mandalay Rum	1,815.0	1,852.0	1,895.0	1,795.0	1,652.0	1,830.0
Captain Jacks Rum	490.0	695.0	950.0	1,080.0	1,195.0	1,600.0
Sang Som Rum	1,200.5	1,350.5	1,400.5	1,475.5	1,500.3	1,550.3
Bozkov Rum	1,127.4	1,259.2	1,318.4	1,631.9	1,189.5	1,318.0
Montilla Rum	1,089.3	1,021.4	951.2	957.1	930.9	1,199.1
Flor de Cana Rum	951.9	999.5	997.9	1,066.3	985.6	1,193.8
The Kraken Rum	752.0	830.4	897.3	965.2	1,027.5	1,124.3
Admiral Nelson's Rum	855.0	954.2	976.5	980.9	980.2	970.3
Wray & Nephew Rum	560.4	598.6	678.4	712.6	812.5	906.2

** Informe IWSR al año 2021.

A continuación, se relacionan algunos de los logros más relevante en cuanto a ventas, cobertura y crecimiento y otros temas importantes del área. Adicionalmente se presenta temas pendientes que se encuentran en desarrollo y algunas recomendaciones para el futuro inmediato. Se presenta la gestión realizada en el departamento de ventas internacionales para el periodo 2020-2023, incluyendo en algunos apartes años anteriores para agregar contexto.



Histórico de ventas 2020 – 2023



Precio Promedio	USD 2,99	USD 2,56	USD 2,51	USD 2,76	USD 2,78	USD 2,77	USD 2,92

Fuente: Heinson (2016) y Dynamics AX (2017-2023)
Cifras de 2023 proyección al cierre del año.

Se observa una tendencia de crecimiento constante en el mercado internacional, tanto en unidades como en valor. En el año 2019, están incluidas ventas a los mercados de España y México, que fueron facturadas para ser despachadas a los clientes, pero no fue posible realizar el despacho debido a que los clientes no brindaron la información completa para hacer la gestión.

Para el año 2023 se proyecta superar el millón de unidades reducidas en el exterior y se evidencia un incremento del precio promedio de venta que está asociado al cambio que se está realizando en el mix de ventas, donde los rones más premium empiezan a ganar participación en las ventas internacionales pues a través de ellos estamos construyendo las credenciales de marca RVC en el mercado internacional.

Es claro el resultado positivo que se evidencia en los mercados internacionales, en los cuales con constancia y con un proyecto a largo plazo se ha venido consolidado la presencia internacional de nuestras marcas.



Presencia internacional

Desde 2016, año en el cual se inició el proyecto de internacionalización de la ILC, con el objetivo claro y comprometido del crecimiento de las ventas en los mercados internacionales, entendiendo que es un esfuerzo y una apuesta de largo plazo, puesto que nuestras marcas son poco conocidas a nivel internacional, lo que exige un ejercicio importante de construcción de marcas y constante de posicionamiento.

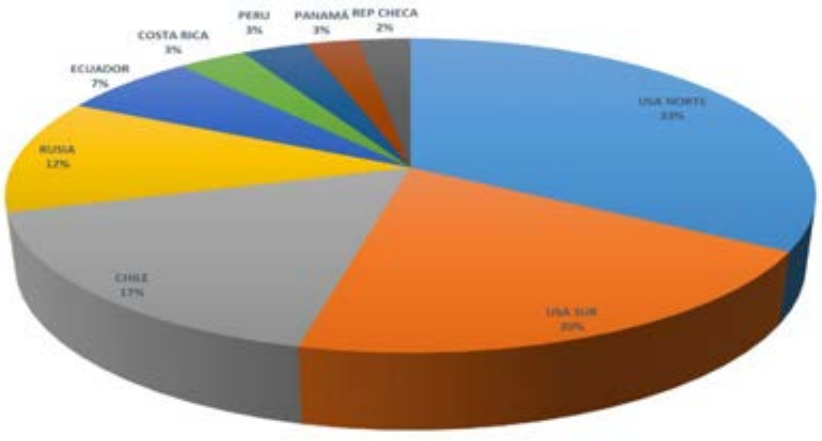
En el año 2016 se despachó mercancía para USA, Holanda, España y Uruguay. A cierre de 2023 esperamos cerrar con despacho a 14 países y presencia en 18 mercados: USA, España, Austria, Australia, Bolivia, Chile, Ecuador, Costa Rica, Panamá, Aruba, Venezuela, Francia, Honduras, Italia, Perú, Portugal, República Checa y Suiza.

Para los periodos 2022 y 2023, se focalizaron los esfuerzos en iniciar el proyecto de consolidación de nuestras marcas en Europa, donde se encuentran países con alto consumo de ron, nuestro producto foco.

En Europa contamos actualmente con presencia a través de distribuidores que operan con venta directa en España, Francia, Portugal, Italia, República Checa y Austria; en el año 2023 se firmó contrato de compraventa con distribuidor que atenderá el mercado de Suiza con productos premium del portafolio y se inició la búsqueda de distribuidores que puedan atender el mercado de Alemania, Bélgica, Reino Unido y Holanda.

A cierre de 2023 esperamos cerrar con despacho a 14 países y presencia en 18 mercados: USA, España, Austria, Australia, Bolivia, Chile, Ecuador, Costa Rica, Panamá, Aruba, Venezuela, Francia, Honduras, Italia, Perú, Portugal, República Checa y Suiza.

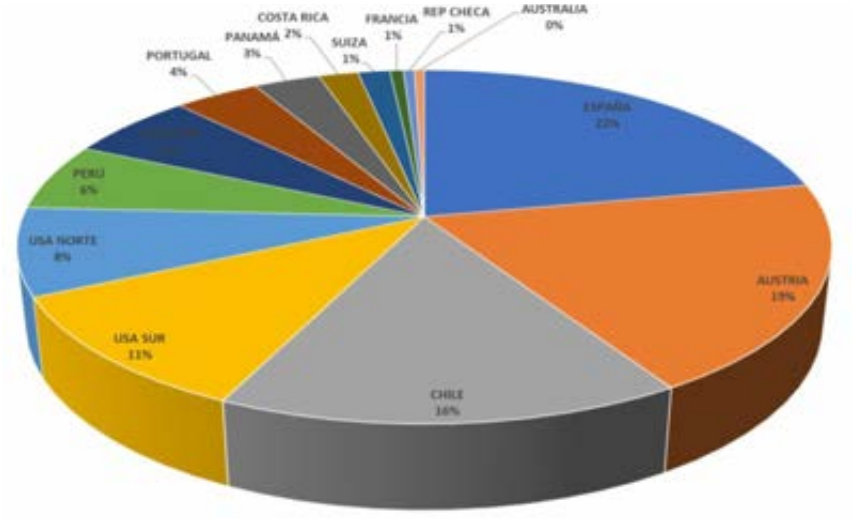
PARTICIPACIÓN POR MERCADO 2020





En el año 2020, año de pandemia, se realizaron exportaciones a 8 destinos, con una dispersión mucho mayor, en la cual el pareto está representado en cuatro mercados, siendo estos, Usa Norte y Usa Sur, Chile y Rusia. Comenzando a consolidarse un mercado con mayor cobertura. En el año 2020 se registraron ventas por 411.827 UR 750 ml y USD 1.038.036,80.

PARTICIPACIÓN POR MERCADO 2023



Cifras de 2023 proyección al cierre del año.

Al cierre del año 2023, se espera terminar el año con despachos a mínimo 14 mercados superando el millón de unidades reducidas, y donde seis mercados representan el Pareto de las ventas en el exterior, fortaleciéndose de manera muy importante el mercado de España, Austria que atiende Europa oriental y Chile.

Se resalta que durante el periodo 2020 a 2023 se realizó la apertura de los siguientes mercados internacionales: Australia, Francia, Honduras, Italia, Republica Checa, Portugal, Suiza y Panamá, este último que atenderá los mercados de Venezuela, Panamá, Aruba y Duty Free a través de la cadena Duty Free of Américas, una de las más grandes en este canal a nivel mundial.

En el año 2019 se cambió de distribuidor para en mercado de Chile y en el año 2022 el de España, en ambos casos con excelentes resultados mejorando nuestra posición en estos mercados e incrementando las ventas de RVC.



Mix de producto exportado

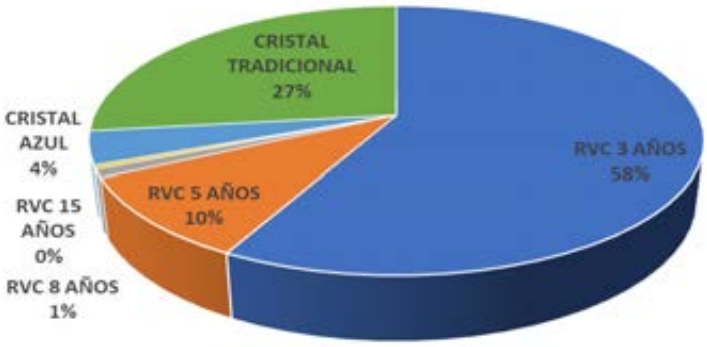
En cuanto al mix de ventas se ha trabajado para centrar los esfuerzos en productos premium, buscando una mayor participación de los rones de alta gama dentro de nuestras exportaciones.

En el año 2016, el RVC 3 años representó un 58% de las ventas internacionales, gracias al trabajo constante y dedicado a través de los años, haciendo esfuerzos por ampliar los portafolios en los diferentes países y énfasis en el desarrollo de nuestra marca en los rones premium, logrando posicionar la marca con una mejor percepción, como una marca aspiracional de alta calidad, se ha logrado que en el año 2023 este mismo producto (RVC 3 años) represente (ventas a Septiembre) el 47% y los rones de mayor añejamiento por ejemplo el RVC 8 años, pasen de un 1% a 13% en 2023. Lo anterior en línea con la tendencia internacional de la premiumización de los licores.

Igualmente se comenzó a exportar otras referencias que no se exportaban como el RVC Roble Blanco, RVC Esencial, Aguardiente Cristal XS, Aguardiente Amarillo de Manzanares y Gin Bosque de Indias y nuestro producto premium edición limitada León Dormido Finalizado.
En 2022 se inició la gestión de registro de Gin Bosque de Indias en 7 países, y entre 2022 y 2023 el registro del Aguardiente amarillo de Manzanares en 9 países, realizando lanzamiento de este producto en el último trimestre del año 2023 en Ecuador y España con una excelente respuesta de ambos mercados, así mismo se exportará en lo que resta del 2023 AAM a Australia, Austria y Costa Rica, y se continuará con el proceso en Estados Unidos ante la entidad TTB (Agencia de Impuestos y Comercio de Alcohol y Tabaco).
De León Dormido Finalizado, se tiene proyectado exportar el 50% de la producción, Suiza es el mercado que más comercializará esta referencia seguido de Estados Unidos.

A continuación, presentamos un comparativo de la composición del mix de los productos de exportación para el año 2016 (año base para la internacionalización) y 2023.

Mix de ventas 2016

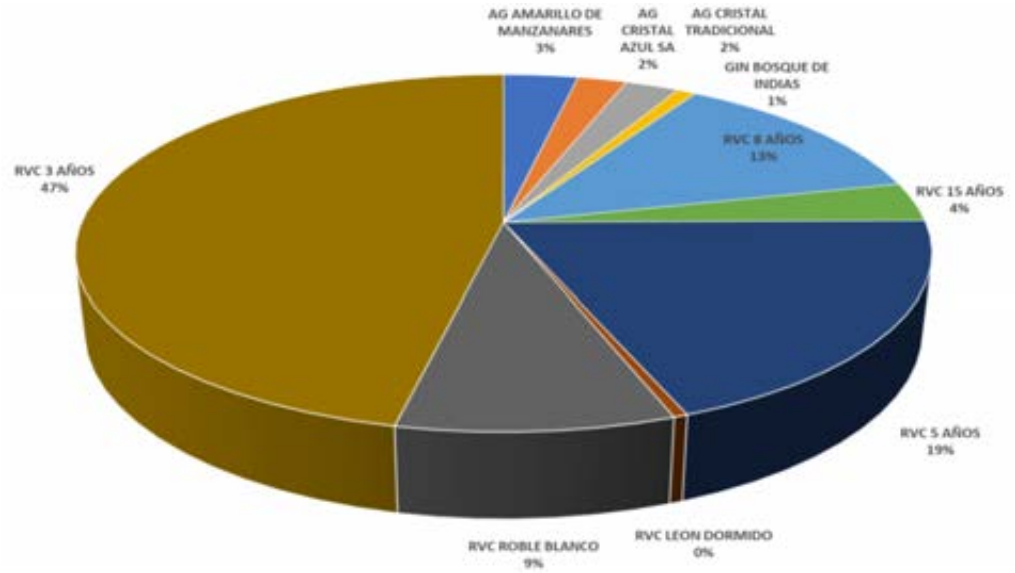


Se hizo una gestión importante respecto a la diversificación del producto exportado, logrando hoy comercializar el portafolio completo de rones de la ILC, e iniciando con la exportación de las



referencias Aguardiente Amarillo de Manzanares, Gin Bosque de Indias en 2022 y en 2023 León Dormido Finalizado.

Mix de ventas 2023



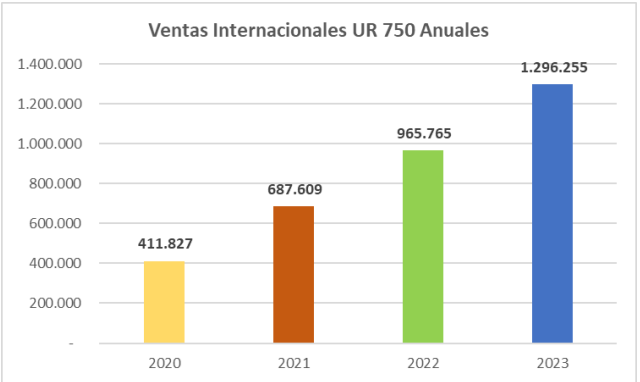
3.1.1.1.1 Resultados de la gestión 2020-2023

3.1.1.1.1.1 Logros

Adelante se relacionan algunos de los logros más relevantes en cuanto a ventas, cobertura, crecimiento y otros temas importantes del área.

- **Ventas Internacionales – UR 750 ml**

En la figura siguiente se pueden observar las cifras y la proyección al cierre del año 2023.





Fuente: *Dynamics AX (2020-2022), Datos 2023 proyectados.)*

Notas:

a. Se evidencia un crecimiento constante en las ventas de UR 750 en el mercado internacional, año a año se han alcanzado crecimientos de doble dígito.
b. El crecimiento que se presentó del 2020 al 2021, se debe a la finalización de la pandemia que permitió que Distribuidores como USA y Perú cumplieran sus cuotas y reactivaran sus mercados y que ingresaran o reactivaran mercados como Australia, Bolivia y México.
c. En el año 2022 Austria fue un mercado que cobró gran importancia y fue un año en el que se focalizaron los esfuerzos en la apertura de nuevos mercados: Italia, Francia, República Checa, Portugal y Honduras.
d. El crecimiento que se proyecta para el cierre del 2023 se debe al buen desempeño de mercados como España (distribuidor que inició con la ILC en 2022), Austria y Chile y el ingreso de Panamá y Suiza.

- **Ventas Internacionales – Valores (USD)**

En la figura siguiente se pueden observar las cifras de las ventas al exterior en dólares americanos y la proyección al cierre del año 2023.



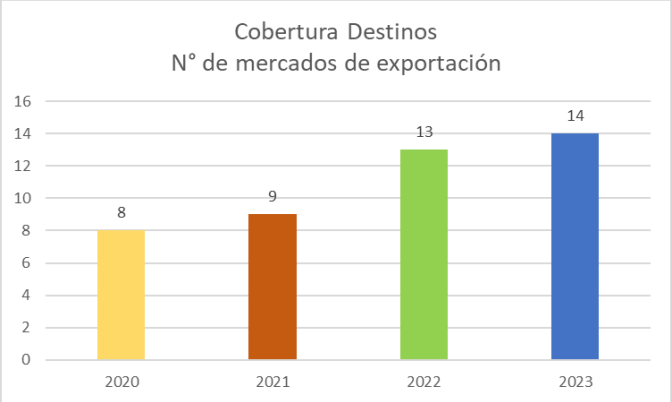
Fuente: *Dynamics AX (2020-2022), Datos 2023 proyectados.*

Notas:

a. El crecimiento en valores es más alto porcentualmente al de UR gracias al esfuerzo de cambio de mix que genera un precio promedio más elevado año a año, los rones premium cobran relevancia en los mercados internacionales con mayor participación en las ventas.
b. Para el año 2023 se proyecta un precio promedio superior debido a la facturación de nuestro producto León Dormido Finalizado y así mismo el ingreso en facturación de Aguardiente Amarillo de Manzanares con un precio superior a los otros aguardientes.



- **Cobertura en países**



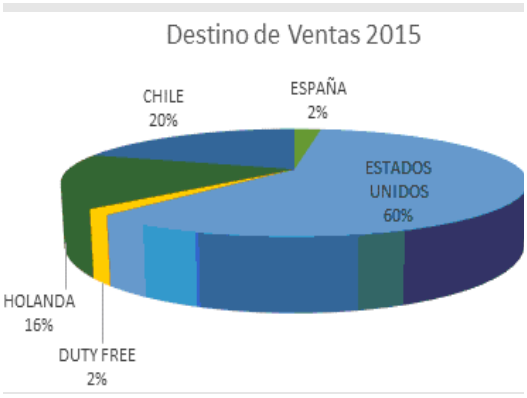
Fuente: *Dynamics AX (2020-2022), Datos 2023 proyectados.)*

Notas:

a. El gran crecimiento presentado en el número de mercados atendidos se debió al foco estratégico de expansión en la cobertura internacional.
b. Para el año 2022 el plan estuvo orientado a la apertura de mercados, se inciaron exportaciones a 5 nuevos destinos (Honduras, Portugal, Francia, Italia, Rep. Checa)
c. En el año 2023 iniciamos exportaciones a Suiza como nuevo mercado orientado a los rones premium y también se exportó nuevamente a Panamá, este distribuidor también atenderá Aruba y Venezuela que elevaría el número de mercados atendidos.

- **Evolución destinos – Dispersión de las Ventas Internacionales – 2020 – 2023**

En la figura siguiente se pueden observar las cifras y la proyección al cierre del año 2023.









Fuente: *Dynamics AX (2020-2022), Datos 2023 proyectados.*

Notas:

a. Se destaca el crecimiento de los destinos de las ventas internacionales, pasando de 5 destinos en el año 2015 a 14 en el año 2023 (Incluyendo Aruba que aunque no aparece en ventas directa a dicho mercado está siendo atendido desde Panamá), contamos actualmente con 15 comercializadores, en USA tenemos dos.
b. Se ha avanzado en gran medida en la dispersión de las ventas, en 2015 se tenían concentradas el 96% de las ventas en tres de los cinco comercializadores existentes, para el año 2020, 82% de las exportaciones se realizaban a 4 comercializadores y 3 países y para el presente año, el 80% de las ventas se concentra en 6 de los 14 destinos.

- **Evolución Ventas por Tipo de Producto**

En la gráfica se pueden observar las cifras históricas y la proyección al cierre del año 2023.

Fuente: *Dynamics AX (2017-2022) Datos 2023 proyectados.*

Notas:

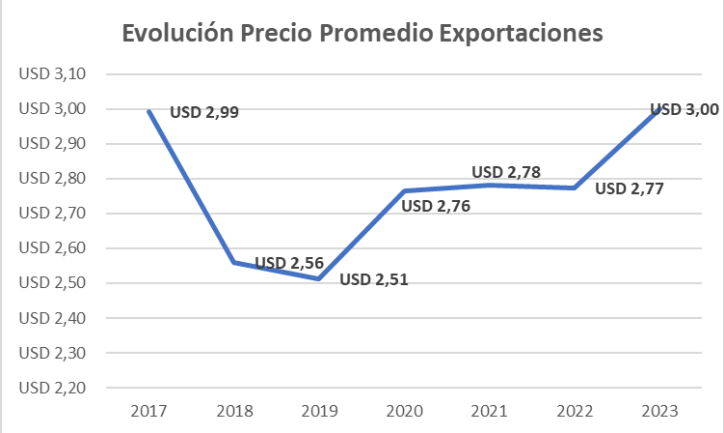
a. La gran concentración de las ventas internacionales se da en los rones jóvenes del portafolio, siendo estos los rones de 3 años, 5 años, en el año 2019 la breca entre estos rones y los especiales fue muy grande, pero para el año 2023 se reduce notablemente y el RVC 8 años toma gran relevancia dentro de las exportaciones permitiendo que los rones especiales incrementen según la proyección al 21% de las exportaciones.
b. Roble blanco para el 2022 representó un porcentaje interesante de las ventas gracias al buen desempeño en Austria a estuchería que permitió codificación en varios mercados.



c. Para el año 2023 se empieza a evidenciar el crecimiento de ventas de Aguardiente Amarillo de Manzanares que se lanzó en Ecuador, España y se proyecta exportar en el último trimestre a Austria, Australia y Costa Rica.

- **Evolución del precio promedio**

En la figura siguiente se pueden observar las cifras y la proyección al cierre del año 2023.



Fuente: *Dynamics AX (2017-2022) Datos 2023 proyectados.*

Notas:

La evolución del precio promedio se debe al cambio del mix de exportaciones mencionado anteriormente, en donde los rones especiales aumentan su participación en las ventas internacionales, también al lanzamiento de Ron León Dormido Finalizado y Aguardiente Amarillo de Manzanares, así mismo al desarrollo de mercados como Suiza que se concentran en el desarrollo de rones premium; lo que permite que en el año 2023 se proyecte alcanzar un precio promedio de USD 3,00.

Margen del negocio

Es de gran importancia el análisis del margen del negocio Internacional, el cual para el año 2020 fue de 52,61% y para el 2023 se proyecta sea del 47,49%.

2020	2021	2022	2023
VENTAS UR 750 ML	**VENTAS UR 750 ML**	**VENTAS UR 750 ML**	**VENTAS UR 750 ML**
411.827	687.609	965.765	1.296.255
VENTAS USD	**VENTAS USD**	**VENTAS USD**	**VENTAS USD**
USD 1.138.037	USD 1.911.833	USD 2.679.203	USD 3.890.585
CRECIMIENTO VS ANTERIOR	**CRECIMIENTO VS ANTERIOR**	**CRECIMIENTO VS ANTERIOR**	**CRECIMIENTO VS ANTERIOR**
67% UR – 68% USD	67% UR – 68% USD	40% UR – 40% USD	34% UR – 45% USD



MARGEN BRUTO	MARGEN BRUTO	MARGEN BRUTO	MARGEN BRUTO
52,61%	47,30%	50,20%	47,49%

3.1.1.1.1.2 Desarrollo de Marca

Inversión: Las fuentes de inversión que se utilizan para los mercados son las siguientes: fuente ILC, fuente comercializadora y licor promocional.

Estas fuentes pueden estar amparadas en diferentes figuras como lo son:

- **Contrato de Compraventa:** En este contrato se estipula una inversión obligatoria, esta puede ser para el comercializador, para la licorera o para ambos, y esto dependerá de lo establecido desde la SPO.
- **Contrato de Vinculación Publicitaria:** Este se utiliza para invertir fuente ILC. Puede ser para comercializadores con quienes se realiza venta directa, o para invertir recursos adicionales a los establecidos en el contrato de compraventa cuando este existe.
- **Licor Promocional:** Bonificación de licor como un % de las compras, se utiliza para sar a conocer el producto mediante degustaciones, catas, entre otros.

El apoyo en la gestión de mercadeo se hace cada vez más importante en la consecución del objetivo de internacionalización de las marcas de ILC. Hemos comenzado a hacer un apoyo mucho más robusto, acompañamiento a la construcción de los planes de mercadeo, y seguimiento a la ejecución, haciendo sugerencias de actividades de alto impacto y brindando herramientas para hacer más eficientes los recursos limitados que de parte de la ILC aportamos para el desarrollo de los mercados.
Desde Julio de 2022 logramos la implementación de Easy Net para la legalización y control de los planes de mercadeo de los mercados internacionales, lo que facilita tanto la labor de interventoría, como la se seguimiento por parte del departamento de trade y de ventas internacionales.
Para el 2022 se invirtió el 29% del valor de las compras en inversión directa de mercadeo, y un total de 36% incluyendo licor promocional y merchandising.

Para el 2023 se proyecta invertir USD$1.377.000, que corresponde al 35% del valor de las ventas de exportación, al incluir el licor promocional y merchandising, la inversión de mercadeo internacional asciende a un total de 46,6%, USD$1.814.700. Lo anterior según las proyecciones para el cierre del 2023 que corresponden a ventas de exportación de 1.296.255 UR750 ml, que se estiman en USD$3.890.585.

Redes Sociales: En los conceptos de los planes de mercadeo para cada país está el rubro de marketing digital, ya que es uno de los medios de comunicación que más relevancia ha cobrado en los últimos años por ser más masivos e influyentes a nivel mundial. En las redes sociales estamos



comunicando datos importantes de nuestras marcas como los secretos, las cualidades y características de nuestros productos y así mismo son utilizadas para contar novedades, reportar presencia en eventos de canal On premise, entre otros.

Las redes sociales actualmente son administradas por los distribuidores de manera directa o indirecta (Agencias) pero todo lo que se comunica respecto a la marca es planeado mensualmente en conjunto con la ILC y se publica por las redes sociales del Distribuidor (Ecuador, Perú, Costa Rica, Suiza) o con nombre de las marcas de la ILC adicionando el mercado o país, normalmente el nombre utilizado es @ronviejodecaldaspais. Los resultados son positivos, ya que tenemos una comunicación alineada a las marcas y llegando a diferentes audiencias a nivel mundial.

Unificación de Imagen: Dentro del ejercicio de internacionalización de las marcas ILC se ha ido realizando una labor importante de unificación de imagen. Esto es unificar el producto de exportación teniendo en cuenta la legislación manejada en los diferentes mercados.

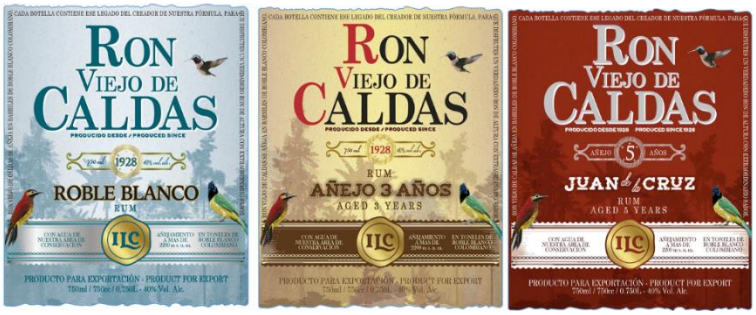
Con el cambio de imagen de RVC hemos buscado además de unificar temas legales, lograr unificación de insumos con 2 idiomas, español e inglés, buscando con esto generar competitividad en los productos por volumen y facilitar el abastecimiento y control de inventarios de insumos.

<u>Rones 3 años, 5 años y Roble Blanco:</u>

- Producto de 40% alc. Vol. para todos los mercados de exportación.

<u>Nueva imagen</u>

- Dos tipos de etiquetas frontales, una para los mercados de 750 ml y la otra para los mercados de 700 ml.
- Contra etiqueta genérica y personalizada en digital para cada comercializador.



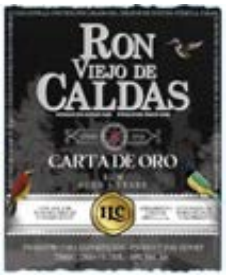
<u>Rones Especiales:</u>

<u>8 años Carta de Oro:</u>

- Producto de 40% alc. Vol. para todos los mercados de exportación.

<u>Nueva Imagen:</u>



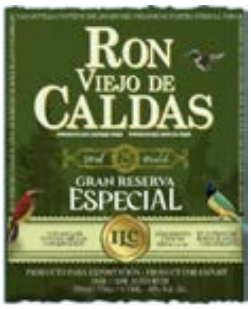


- Dos tipos de etiquetas frontales, una para los mercados de 750 ml y la otra para los mercados de 700 ml.
- Contra etiqueta genérica y personalizada en digital para cada comercializador.
- Dos tipos de cajas individuales; uno para los mercados de 750 ml, otra para los mercados de 700 ml, Se unificaron textos español / Inglés y para el mercado de Perú se adicionará un sticker con los textos legales requeridos.

15 Años Gran Reserva Especial:

- Producto de 40% alc. Vol. para todos los mercados de exportación.

Nueva Imagen:



- Dos tipos de etiquetas frontales, una para los mercados de 750 ml y la otra para los mercados de 700 ml.
- Contra etiqueta genérica y personalizada en digital para cada comercializador.
- Dos tipos de cajas individuales; uno para los mercados de 750 ml, otra para los mercados de 700 ml, Se unificaron textos español / Inglés en todas las cajas individuales y para el mercado de Perú se adicionará un sticker con los textos legales requeridos.
- Se desarrolló 1 Canister para atender oportunamente algunos mercados. (Se descontinuará cuando se finalice el desarrollo de la caja individual).
- Dos tipos de cajas individuales; uno para los mercados de 750 ml, otra para los mercados de 700 ml, Se unificaron textos español / Inglés y para el mercado de Perú se adicionará un sticker con los textos legales requeridos.

León Dormido:

- Producto de 40% Alc. Vol. para todos los mercados de exportación.



- Un tipo de etiqueta frontal. Únicamente se maneja la presentación de 750 ml.
- Contra etiqueta personalizada para cada comercializador.
- Una caja individual para todos los mercados.
- Esta edición limitada de Finalizado se comercializará en: USA, Austria, Suiza, Chile, Ecuador, Costa Rica, República Checa, Perú, Bolivia.

Aguardientes:

Cristal Sin Azúcar Azul, XS y Tradicional:

- Producto de 30% alc. Vol. para todos los mercados de exportación.
- Tres tipos de etiquetas frontales, una para los mercados de 750 ml y la otra para los mercados de 700 ml y la tercera para el mercado de USA, en el cual no fue posible registrar la imagen de la etiqueta de los mercados de 750 ml y fue necesario modificar la imagen para lograr contar con este producto dentro del portafolio de este importante mercado.
- Contra etiqueta genérica y personalizada en digital para cada comercializador. (El proyecto de Contra etiqueta genérica aún está en proceso de ajuste).



Caldas Sin Azúcar Azul y Tradicional:

Por inconvenientes con el registro de marca Cristal en Ecuador, no fue posible exportar Aguardiente Cristal y por la necesidad de contar con este producto en este mercado, se decidió incursionar bajo la marca Caldas.

- Producto de 30% alc. Vol.
- Un tipo de etiqueta frontal, por ahora únicamente para el mercado de Ecuador.
- Contra etiqueta personalizada para el comercializador.





Gin Bosque de Indias:

- Producto de 37.5% Alc. Vol. para todos los mercados de exportación, formulación unificada con el mercado Nacional.
- Un tipo de etiqueta frontal. Únicamente se manejará la presentación de 700 ml.
- Contra etiqueta personalizada para cada comercializador.

Aguardiente Amarillo de Manzanares sin azúcar:

- Producto de 24% Alc. Vol. para todos los mercados de exportación, formulación unificada con el mercado Nacional.
- Por ahora se han desarrollado dos tipos de etiqueta frontal. Una para 700 ml y otra para 750 ml.
- Es posible que se requiera desarrollar 2 etiquetas adicionales pues la entidad de Estados Unidos tiene exigencias puntuales sobre la información y mercados como Chile y Perú no permiten utilizar la palabra Aguardiente en la etiqueta frontal.
- Contra etiqueta personalizada para cada comercializador.

Campus Virtual ILC - Herramienta Capacitación: Actualmente se cuenta con una herramienta de capacitación para el uso de los comercializadores ILC, su personal de ventas, degustadores, mercaderistas y demás personal que se considere deba tener conocimientos de la empresa y los productos; además de los clientes internos.

Se trata de una plataforma virtual de capacitación, en la cual se desarrolló un curso llamado "Un viaje por la Industria Licorera de Caldas", el cual cuenta con 5 módulos:

- Introducción
- Conociendo la Industria Licorera de Caldas
- Nuestros Rones
- Nuestros Aguardientes
- Información Estratégica

Igualmente, cada módulo tiene una evaluación para verificar el aprendizaje del usuario, para aprobar el curso se requiere que este responda correctamente el 80% de la evaluación. Este curso está disponible en idioma inglés y español y se puede acceder a él desde cualquier computador, móvil o tablet, teniendo conexión a internet.
Para ingresar se requiere contar con un usuario personalizado y su respectiva contraseña. Esto permite tener un control de los usuarios, sus ingresos, avances en la realización de los cursos y los resultados de las evaluaciones. Es importante para mantener esta herramienta vigente que se pueda



continuar fortaleciendo los cursos que allí se ofrecen y actualizar continuamente su contenido. Algunos de los temas que podrían incluirse son clínicas de ventas, manejo de objeciones, habilidades de venta y cierre de negocios, como habilidades que pueden aportar al rendimiento y mejores resultados de los comercializadores; y por lo tanto los resultados. En la figura siguiente se aprecia la interfaz inicial del Campus Virtual.

Esta plataforma se encuentra en actualización durante el 2do semestre del 2023, se está revisando toda la información y se incluirá el capítulo de Gin Bosque de Indias y coctelería, la actualización además de fortalecer la información de los módulos incluye una actualización de imagen alineada con la nueva imagen corporativa de la ILC.

Imagen Actual:



Propuesta Look and feel actualización:



Esta nueva imagen llevará fotografías actualizadas de los procesos productivos y los productos con nueva imagen.



Herramientas desarrolladas de apoyo a los distribuidores

Para acompañar adecuadamente a los Distribuidores en el cumplimiento de los objetivos de internacionalización de la ILC, hemos desarrollado las siguientes herramientas:

- **Easynet:** Plataforma para la legalización y seguimiento de los planes de mercadeo. Disponible para los distribuidores internacionales a partir del 1 de Julio de 2022.
- **TSOL:** Plataforma para el seguimiento comercial de ventas e inventarios. Actualmente los distribuidores de España, Ecuador, Italia, Chile, Bolivia, Perú, Costa Rica y Estados Unidos SUR se pueden consultar en la plataforma. En proceso de implementación Austria y USA Norte los cuales esperamos que queden al aire durante lo que resta del 2023. Para el 2024 se espera contar con la información de Panamá y Portugal.
- **Mailing – Plataforma de Capacitación:** Esta herramienta se desarrolló para incentivar el uso de la plataforma de capacitación del punto anterior. Se trata de un correo qque se envía a todos las personas registradas, con preguntas que despierten su interés y de las cuales posiblemente no conozcan la respuesta e invitándolos a ingresar a la plataforma para resolverlas y así terminar los módulos del curso.
- **Plataforma de Básicos de Mercadeo:** Una de las mayores dificultades identificada en la gestión de mercadeo de los distribuidores, era contar con los artes correctos con respecto a logos, botellas y campañas vigentes. Para esto se creó una plataforma con los básicos de mercadeo: logos, campañas, botellas y demás artes que puedan necesitar para generar sus estrategias. Todo en artes editables para que se hagan las adaptaciones necesarias de acuerdo con cada mercado, siempre con aprobación previa del área de mercadeo.
- **Boletín "Bar Abierto"**: El boletín Bar Abierto es una iniciativa para enviar información sobre nuestros productos y nuestra empresa a los distribuidores y que estos la repliquen a sus equipos con el fin de continuar capacitándolos en temas de la industria de las bebidas alcohólicas, nuestros productos, procesos de fabricación, noticias importantes de la ILC. Es un boletín que se envía vía correo electrónico.
- **Pago a crédito 90 días:** Se obtuvo la aprobación por parte de la junta directiva del pago a crédito para los distribuidores internacionales, amparado con tres herramientas que se utilizan indistintamente de acuerdo con la conveniencia en temas de tasa y condiciones. Estas herramientas son póliza de crédito de Segurexpo, Factoring de Bancolombia y Factor con Wells Fargo a través de Bancolombia. Estas herramientas son de gran importancia, pues le facilitan a los distribuidores la gestión del capital de trabajo y el flujo de caja, por esto esta herramienta ha sido de gran ayuda en el crecimiento de algunos mercados clave como Chile y España.



Otra herramienta que se encuentra al momento en desarrollo es el Drink Strategy, esto es una directriz que determina como debe servirse y presentarse cada uno de los productos de licorera, buscando una unificación de la marca, en la mira de crear una marca global, que se presente igual en cualquier parte del mundo. Esta estrategia busca dar enfoque y claridad por canal de ventas, dar soporte al posicionamiento de las marcas, asegurar una oferta rentable para la compañía, para el cliente y para el consumidor. se crea tres criterios de bebida que operan a través de cada canal, volumen serve, que es la bebida que aporta el volumen a la marca y se trata de una bebida o forma se servir simple. Signature serve, es una bebida más aspiracional, que ayuda a elevar el status de la marca, normalmente se usa en comunicaciones. Por últimos el Disruptive Serve, se trata de una bebida provocativas que se usan para crear interés e inspirar a los mixólogos de la alta coctelería. Es una coctelería más avanzada.

Programas de Fidelización Comercializadores Internacionales:

Programa de visita Feria de Manizales:
Desde el año 2017 hemos realizado una actividad de fidelización que consiste en una visita a Manizales durante la semana de la Feria Internacional de Manizales, este viaje tiene como objetivo incentivar a los grupos de interés de la ILC y sus comercializadores, premiando sus resultados con las marcas ILC, aportando así a la rotación de inventario, a tener un ciclo de ventas más sano, a generar fidelización con los vendedores, asegurar la cuota de colocación de la ILC en los comercializadores, crear sinergias y hacer Team Building. Llámese por grupos de interés los siguientes: fuerzas de ventas, clientes, personal de mercadeo o desarrollo de marca, directivos, e influenciadores de marca y comercializadores de la ILC en los diferentes mercados.

Para el 2021 se contó con la participación de 85 visitantes nacionales e internacionales, esta actividad se interrumpió en el año 2022 por pandemia y se retomó en el presente año 2023 con la asistencia de 48 visitantes internacionales.
Para el año 2024 ya se está planificando el evento en el marco de la feria de Manizales, se estima contar con la participación de 84 personas de los diferentes mercados incluyendo Colombia.








Inmersión en los Secretos de la ILC - Embajadores de marca:
Este programa fue diseñado para para brindar las herramientas y el conocimiento necesario sobre nuestros licores, su historia, proceso de producción, características de sabor, atributos, maridajes, así como también sobre nuestra compañía y su filosofía. A través de sesiones de capacitación impartidas por expertos de la ILC, proporcionamos una formación integral que permite conocer en detalle nuestros productos y convertirse en un verdadero **Embajador de marca de la ILC**.
Además, abordamos aspectos clave del marketing y la promoción de nuestros licores, para que puedan desarrollar habilidades efectivas de promoción y representación de la marca en eventos, degustaciones, presentaciones y otras actividades relacionadas.

En el año 2023 ejecutamos exitosamente la primera versión del programa y contamos con la participación de 7 embajadores de marca de 6 países: España, USA Norte, Perú, Ecuador, Costa Rica y Panamá.



Participación de la ILC en eventos internacionales:

<u>Clase maestra – Santiago, Chile:</u>



Participación en Clase Maestra Chile como patrocinadores oficiales del evento, nuestro maestro ronero Luis Alfonso Ríos impartió un curso sobre Rones de Altura, contamos con un Stand con experiencias de cata y coctelería y participación de la marca RVC en los medios de comunicación del evento.

El resultado fue muy positivo, ya que clase maestra está enfocado en el canal ON Premise, logrando posicionar nuestra marca RVC en este Canal en Chile y en especial tuvimos gran aceptación por parte del público objetivo que son los dueños y/o administradores de sitios de consumo y bartenders.

RUM & GIN 2023 – Guayaquil, Ecuador:

Participamos con vinculación publicitaria de la marca RVC en el congreso RUM & GIN donde tuvimos espacio con un Stand como auspiciadores Diamante, con experiencia de la marca durante el evento, al igual que clase/charla por nuestro maestro ronero Luis Alfonso Ríos sobre "Rones de Altura".



Bar Convent Berlin – BCB:

La Industria Licorera de Caldas tuvo presencia en Bar Convert en Berlín, el evento más importante del mundo para presentar las últimas tendencias, innovaciones y técnicas de las bebidas espirituosas.
Un evento que abre la ventana para dar a conocer los atributos de nuestras marcas ante 12 mil asistentes de 88 países y 533 expositores, fue un espacio propicio para llevar nuestros productos de orgullo colombiano a todo el mundo.
Durante BCB se realizaron reuniones de seguimiento con distribuidores actuales y reuniones para evaluación de oportunidades comerciales en nuevos mercados europeos.







3.1.1.1.1.3 Recomendaciones

Clasificación de Mercados:

El crecimiento en cobertura en mercados de la ILC ha sido acelerado en los últimos años. Se considera que no todos los mercados en donde tenemos presencia pueden tener crecimientos exponenciales en el corto plazo, sea esto por temas de mercado o por el tipo de distribuidor. Es por ello que categorizamos a los mercados para poder apoyar el crecimiento de las ventas internacionales de la ILC focalizando adecuadamente los recursos, para lograr el objetivo de que las ventas internacionales pasen de representar el 2.5% de las ventas totales a ser el 10% en el 2027.



Para lograr este retador objetivo se establecieron como mercados foco (crecimiento), Estados Unidos, con su distribuidor de zona Sur, España y Perú y en crecimiento orgánico, Chile, Ecuador y Panamá. El objetivo con estos mercados es hacer un acompañamiento más cercano, mas estratégico, realizar inversiones más altas de parte de la ILC con el fin de potenciar el crecimiento



de estos mercados que tienen mercados de alto consumo de ron, y distribuidores que han demostrado un compromiso con la marca.

Apertura de nuevos mercados:

La apertura de mercados desde el 2018, se ha realizado teniendo en cuenta información de potencialidad de los mercados, basado en información como Euromonitor, Passport y el modelo de potencialidad de ProColombia, este último clasificando las partidas arancelarias y los países de acuerdo a su potencial basado en más de 15 variables.

La última fuente de información utilizada para la clasificación de mercados potenciales fue IWSR y además una matriz construida en conjunto con consultores externos del plan de internacionalización, adelante se presenta el cuadro resumen de la información de la categoría de RON según IWSR con datos a 2021:

Country	Volume 2021	% Part.
TOTAL MUNDO	**106,224.0**	**100%**
United States	22,108.9	20.8%
Cuba	5,823.8	5.5%
France	5,490.0	5.2%
United Kingdom	4,080.2	3.8%
Dominican Republic	4,035.8	3.8%
Germany	3,875.0	3.6%
Colombia	3,335.2	3.1%
Spain	3,315.8	3.1%
Canada	3,299.3	3.1%
Myanmar	2,805.5	2.6%
Mexico	2,725.8	2.6%
Nigeria	2,573.4	2.4%
Czech Republic	2,021.9	1.9%
Thailand	1,584.2	1.5%
Russia	1,565.0	1.5%
Ivory Coast	1,557.2	1.5%
Brazil	1,536.6	1.4%
Peru	1,413.8	1.3%
Australia	1,158.6	1.1%
Chile	955.9	0.9%
Jamaica	915.0	0.9%
Netherlands	808.0	0.8%
Italy	759.9	0.7%
Ukraine	615.0	0.6%
Trinidad & Tobago	556.6	0.5%
Puerto Rico	551.9	0.5%

PAÍSES DE MAYOR CONSUMO DE RON EN EL MUNDO

PAÍSES DE MAYOR CONSUMO DE RON IMPORTADO EN EL MUNDO

Country	Volume 2021	% Part.
TOTAL	**35,062.3**	
France	5,451.3	15.5%
United States	4,231.6	12.1%
United Kingdom	3,903.3	11.1%
Spain	2,735.0	7.8%
Germany	2,439.0	7.0%
Canada	1,845.9	5.3%
Russia	1,342.7	3.8%
Netherlands	790.6	2.3%
Italy	759.9	2.2%
Mexico	679.7	1.9%
Australia	626.2	1.8%
Ukraine	615.0	1.8%
South Africa	535.6	1.5%
Chile	512.2	1.5%
Belgium - Luxem	499.3	1.4%
Peru	430.8	1.2%
Czech Republic	427.4	1.2%
Bolivia	344.4	1.0%
Poland	321.1	0.9%
Sweden	284.8	0.8%
Ivory Coast	273.2	0.8%
China	270.2	0.8%
Greece	251.7	0.7%
Denmark	232.7	0.7%
Austria	222.0	0.6%
Honduras	217.4	0.6%
Ireland	207.3	0.6%

Fuente: IWSR
Case volumes: 000's of 9-litre cases
Origin: Indian, Philippine (excluded)- Category 3: Rum



Según los datos presentados anteriormente, se considera importante validar la oportunidad de apertura de mercados como Reino Unido que ocupa el top 5 de los mercados de mayor consumo de Ron y de Ron Importado, así mismo evaluar Alemania, Canadá y República Dominicana.
Comparando los modelos de potencialidad de ProColombia realizados hace algunos años y la información de IWSR, coinciden mercados como Canadá, República Dominicana, Holanda y México, estos últimos dos ya tuvimos comercializador, pero se suspendieron las exportaciones por temas comerciales.

Según lo anterior la recomendación para nuevos mercados en orden de importancia es:

a. Reino Unido
b. Canadá
c. Alemania
d. Holanda
e. Bélgica y Luxemburgo
f. México
g. República Dominicana

- Continuar con la labor de expansión en mercados internacionales, brindando apoyo a los comercializadores a través de inversión en mercadeo, para que en el mediano plazo la labor de siembra que se ha hecho en los últimos años pueda representar una posición fuerte para las marcas ILC en estos mercados. La labor de internacionalización debe ser continua y constante y con miras en el largo plazo.

- Para dar continuidad al planteamiento estratégico de la Industria Licorera de Caldas de crecimiento en las ventas y posicionamiento de nuestras marcas en los mercados internacionales, es indispensable continuar realizando acompañamiento in situ de los mercados, buscando entender su dinámica y evolución, la gestión comercial y de mercadeo realizada por el distribuidor, las proyecciones de expansión territorial en cada uno de los mercados, la cultura y tendencias de consumo en los diferentes países y la competencia y sus actividades de posicionamiento, con el objetivo de evaluar el desempeño de nuestra marca en cada mercado y continuar estableciendo estrategias encaminadas al logro de los objetivos planteados por la ILC.

- Es importante contar con personal que tenga inglés en nivel avanzado en el área, para poder continuar con la expansión y el correcto apoyo a los aliados.

- Da continuidad al acompañamiento desde Trade Marketing Internacional para garantizar que las acciones en los diferentes canales en los mercados se ejecuten correctamente y siempre respetando los lineamientos de las marcas ILC.

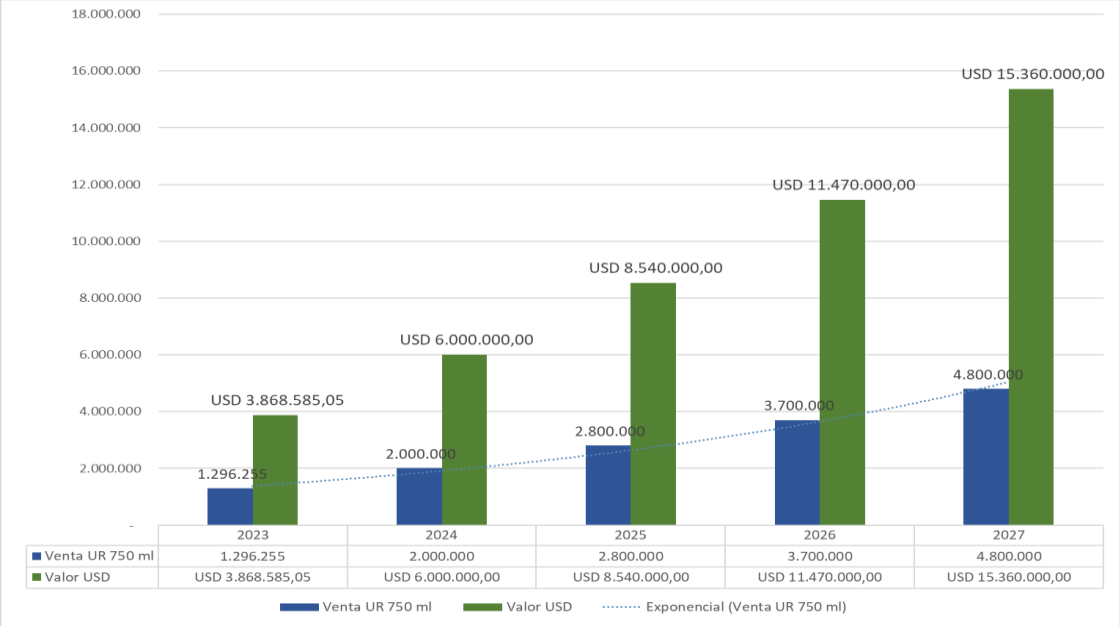


- Mantener vigente el campus virtual ILC fortaleciendo y actualizando su contendido como herramienta de capacitación constante.

- Implementación de KPIs a distribuidores para medir su gestión y a partir de los resultados dar continuidad a los procesos en los mercados mediante contratos de compraventa.

Proyección de ventas

El objetivo de la internacionalización de la ILC debe ser que cada año las ventas internacionales representen un mayor porcentaje de las ventas totales. Nos hemos planteado un gran reto, y es lograr que estas representen en 2027 el 10% de las ventas totales de la ILC, calculando unas ventas de 4.8 millones de UR 750 ml, para esto se deben dar crecimientos exponenciales que presentamos en la siguiente grafica.



Los crecimientos presentados en los últimos años nos permiten considerar posibles los crecimientos objetivo para los próximos 4 años. Del año 2020 al 2021, las ventas internacionales crecieron 66% pasando de 411.000 a 687.000 UR 750 ml, del 2021 al 2022 40% llegando a 965.765 UR 750 ml, para el año 2023, se espera llegar a 1.296.255 UR de 750, crecimiento de representará una variación del 34,22%.

Para lograr la proyección de crecimiento en exportaciones, deberá continuar la alienación de la ILC hacia este norte y establecer al plan de internacionalización como prioridad en la estrategia, pues el crecimiento que se puede dar es infinito, entendiendo que apenas estamos iniciando con este inmenso mercado, siendo esta una apuesta a largo plazo, donde estamos empezando a dar a conocer el producto y a construir marca. Esto implica grandes inversiones de parte de la ILC en el



mercado internacional, no solo hacia los distribuidores y los mercados, sino también al interior para fortalecer directamente el área de ventas internacionales y otras áreas determinantes como el apoyo logístico que implicará este crecimiento.

Proyecto 3j´s

En 2022 se contrató un grupo de expertos en la internacionalización de marcas de licores, con experiencia en empresas como Diageo, Pernod Ricard, Emilio Moro, Dislicores entre otros. Esta contratación se dio continuando con la política de internacionalización y con el objetivo de construir lo necesario para llegar a que las ventas internacionales de la ILC sean en 10% de las ventas totales de la ILC.

En la historia de construcción de negocios de Licores, las marcas más grandes del mundo han logrado ser relevante en su mercado de origen, pero han puesto un foco inimaginable en expandir su fuerza internacional y esto les ha ayudado a tener un negocio sostenible en el tiempo apalancado en monedas duras (dólar, euro).

Hoy ILC ha logrado un liderazgo con la marca Ron Viejo de Caldas en Colombia, donde casi 3 de 4 rones que se venden en Colombia son de esta marca, por lo tanto, el crecimiento que se puede dar comienza a ser limitado, presentando el momento para apostar por el mercado internacional.
En este proyecto se plantearon 3 grandes focos, que se desarrollaron con este equipo:
1. Volcar el foco estratégico del equipo de liderazgo de ILC (Tiempo y recursos) en la expansión internacional
2. Apostar en los mercados clave que generen una gran diferencia y mantener los mercados de menor tamaño. (apuestas y renuncias)
3. Tener un equipo enfocado en la implementación de la estrategia, desde casa Matriz e idealmente en los Mercado Clave (in Situ) para lograr un acompañamiento y foco en la ejecución.

Para el 2023 se le dio continuidad al acompañamiento de este valioso equipo, para lograr establecer la estrategia para implementar el proyecto desarrollado por ellos.

Queda un reto enrome para la ILC en el cual se pueden lograr grandes cosas, con foco y pensamiento a largo plazo, pues aunque la marca Ron Viejo de Caldas en líder en Colombia tanto en ventas como en top of mind, no se presenta la misma situación en el mercado internacional, donde la marca es escasamente conocida, y en el cual además se enfrenta con marcas globales que llevan décadas haciendo un trabajo de construcción de marca a nivel internacional e invirtiendo millones de dólares en este objetivo.

3.1.2. Abastecimiento y producción



3.1.2.1 Planeación de demanda y producción

Con el área comercial se tiene un cronograma establecido de actividades para dar continuidad a la planeación de demanda, donde esta última es clave para la sincronización de la cadena de abastecimiento con la demanda, para esto es fundamental y habilitador el trabajo en conjunto con los clientes (distribuidores):

Actividad principal	Actividades alternas	Periodicidad
Presupuesto anual de Ventas	✓ Construcción de presupuesto anual por referencia y zona. ✓ Definición de los recursos necesarios para cumplir la demanda, balance de capacidades por cada línea de producción. ✓ Construcción del plan anual de compras. ✓ Generación de proyección de añejamiento. ✓ Análisis y toma de decisiones frente a las restricciones de capacidad.	1 vez por año
Forecast Trimestre: Presupuesto Trimestre corrido por referencia y distribuidor, mes siguiente fijo, 2 meses móviles	✓ Definición de la demanda consensuada con el área comercial por referencia y por mes, con base a históricos, efectos causales, información suministrada por los distribuidores, inventarios, etc. ✓ Programación de producción del trimestre, definición necesidades de personal, y ocupación de planta. ✓ Compra de materias primas e insumos.	1 vez por mes
Reunión mensual con distribuidores (Plan Piloto)	✓ Revisión del cumplimiento de los pedidos del mes. ✓ Información de novedades y restricciones. ✓ Asignación de capacidad. ✓ Visualización de inventarios del distribuidor. ✓ Proyección de ventas de los siguientes meses.	1 vez por mes
Reunión Planeación de Ventas y operaciones	✓ Seguimiento a los pedidos del mes para ajustar la producción y coordinar las fechas de despacho. ✓ Programación de ingresos de insumos de acuerdo con las necesidades de cumplimiento con los clientes. ✓ Comunicación de restricciones.	1 vez por semana



Planeación Make to Order	✓ Todos los pedidos de maquilas, marcas cedidas y Exportación, son manejados bajo la modalidad Make to Order, si el pedido en firme no se encuentra en el sistema, se puede diligenciar el formato solicitud de producción de productos MTO, con este requerimiento se solicitan los insumos respectivos y se realiza la programación de producción.	Cada vez que sea necesario

3.1.2.2 Presupuesto anual de Ventas y planeación agregada

El área de ventas envía el presupuesto anual, especificado en UR (Unidades Reducidas) por cada departamento o país y categoría de producto (Aguardiente-Ron-Gin-Cheers-Maquilas, etc), sin discriminar ni referencias ni las cantidades por mes, únicamente total año. Con esta información el área de planeación de acuerdo con históricos y mediante el modelo de pronóstico de promedio ponderado realiza la proyección de ventas por departamento, por referencia y por mes, e incluye los porcentajes de bonificación definidos por cliente.

Con la anterior información y con los inventarios de cierre del año, se realiza la planeación de producción para la vigencia a analizar por cada referencia, y se ejecuta el MRP anual (Material Requierement Planning), con el que se identifican las necesidades de compra de materias primas e insumos para todo el año y se diligencia el plan anual de compras.

De igual manera, se realiza el balance de capacidades de la planta de producción, en donde se tienen en cuenta los estándares productivos por cada tipo de envase y línea de envasado, los días laborales, y los grupos de trabajo, y se realiza el balance de cómo se trabajarán cada una de las líneas durante el año de manera óptima.

Esta herramienta permite visualizar la capacidad disponible y las necesidades de inversión en cuanto a ampliación de la capacidad, así mismo permite identificar los ingresos de los diferentes grupos de trabajo (personal a término fijo) durante el año.

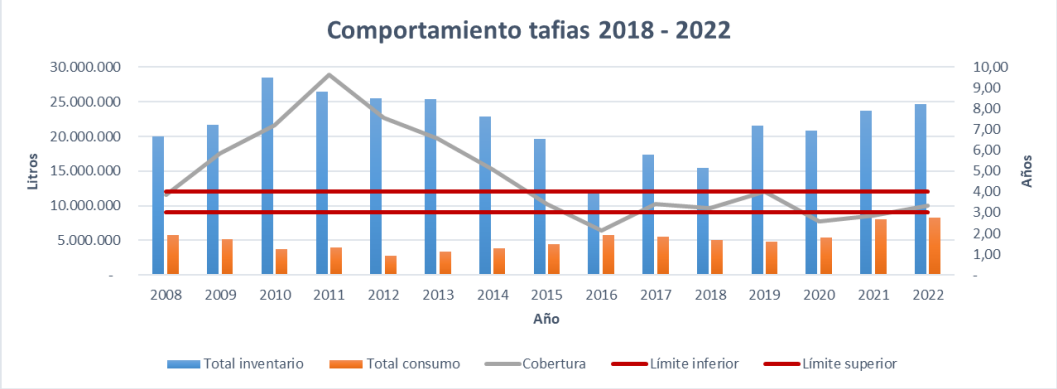
Presupuesto rones (10 años)

Independiente al presupuesto anual de ventas y de manera paralela se solicita al área de comercial la proyección de ventas de rones para los siguientes 10 años, esta información es fundamental y debe ser suministrada por cada tipo de licor, es decir, discriminando Licor de Ron Esencial, Ron tradicional, Roble Blanco, Juan de la Cruz, Carta de Oro, Gran Reserva especial, y cualquier otro licor en desarrollo para la categoría de rones. El objetivo es proyectar el consumo y embarrilado de tafias para este periodo, en conjunto con el área de elaboración de licores, quienes son los conocedores de los diferentes porcentajes en la formulación de cada especie de tafia. Esta actividad es estratégica



y de suma importancia para garantizar los inventarios necesarios de tafias para la producción de rones a mediano y largo plazo.

El inventario de tafias está compuesto por muchas especies que se utilizan en los diferentes rones, sin embargo, para medir el comportamiento de los inventarios, se hace un cálculo con el inventario global de tafias por año, comparado con el consumo del siguiente año, el resultado indica la cobertura de inventario en años.



Fuente: *Elaboración propia*

3.1.2.3 Planeación maestra

Se realiza planeación a mediano plazo, mediante el proceso de planeación maestra, en donde se hace programación de producción a 3 meses partiendo de los presupuestos de venta ya revisados con el área comercial, y posteriormente se realizan el MRP mensual (Material Requierement Planning) para efectuar los pedidos de compra a los diferentes proveedores de acuerdo con el lead time establecido para cada uno.





De manera periódica se revisa la planeación de producción para lo que resta del año y se valida el ingreso del personal proyectado, para realizar los ajustes necesarios, sea de incremento o disminución de personal, adelanto o retraso de fecha de ingreso, etc. De esta manera se pretende garantizar todos los recursos para el cumplimiento de las metas comerciales.

Adicionalmente, se realiza la programación de producción semanal, realizando la validación de disponibilidad de insumos para su ejecución, la programación diaria en coordinación con todo el equipo de manufactura, en donde se define la elaboración de los licores, los cambios de formatos de las diferentes líneas, los mantenimientos correctivos y preventivos que se tengan durante la semana y la programación del personal (horarios, turnos y grupos de trabajo por turno)

- **Modelo de stock**

Se construyó el modelo de stock de mínimos y máximos, tanto de productos terminados como de insumos, teniendo en cuenta variables como ciclo de aprovisionamiento o lead time, clasificación ABC, confiabilidad de los proveedores y venta o consumo promedio, además se realiza de manera constante la depuración de referencias, categorizando cada producto como Activo o No Activo para no cometer errores en la planeación.

Este proceso se ejecuta o se actualiza cada 6 meses para tener en cuenta los diferentes cambios en el mix de ventas, como se observa a continuación:

CATEGORIAS /AÑO	2018	2019	2020	2021	2022	2023
RONES	72,91%	0,00%	67,73%	66,24%	54,89%	42,89%
LICOR DE RON	0,33%	73,33%	4,46%	11,94%	20,12%	26,07%
AGUARDIENTES	15,29%	0,41%	6,15%	9,12%	13,91%	23,45%
MAQUILAS	7,78%	11,69%	12,59%	9,99%	8,73%	4,75%
COCTELES	0,00%	10,17%	0,00%	0,00%	0,00%	1,19%
MARCAS PROPIAS	3,50%	0,00%	8,93%	2,33%	1,93%	1,09%
CREMAS	0,18%	0,00%	0,13%	0,36%	0,30%	0,43%
GINEBRAS	0,00%	0,08%	0,00%	0,02%	0,13%	0,11%
Total general	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Presentación /Año	2019	2020	2021	2022	2023
50	0,06%	0,01%	0,04%	0,17%	0,20%
250	1,18%	0,86%	1,34%	1,16%	1,66%
295	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,70%



375	37,01%	26,29%	34,59%	36,36%	28,67%
700	0,69%	0,18%	0,74%	1,36%	2,91%
750	42,27%	48,47%	38,13%	39,87%	42,27%
1000	9,62%	13,26%	14,37%	9,69%	14,87%
1750	9,18%	10,90%	10,77%	10,25%	8,69%
2000	0,00%	0,00%	0,00%	1,14%	0,03%
20000	0,00%	0,03%	0,01%	0,00%	0,00%
Total general	100%	100%	100%	100%	100%

- **Definición de niveles de servicio**

De acuerdo con el lead time establecido para cada tipo de insumo, la definición de los mínimos y máximos por producto terminado, los tiempos de planeación y producción, se definieron los niveles de servicio para la atención de pedidos.

Para pedidos Nacionales MTS (Make to Stock)	25 días máximo si supera el stock de seguridad medido por referencia de acuerdo con la temporada del año.
Para pedidos Nacionales MTO (Make to Order)	45-60 días máximo
Para pedidos Exportación MTO (Make to Order)	45-60 días máximo

Por otro lado, para apoyar de manera oportuna la atención de los pedidos de exportación, se han construido varias estrategias durante los últimos años para lograrlo:

- ✓ Compra de contraetiquetas en impresión digital, disminuyendo los tiempos de 30 días a 7 días.
- ✓ Manejo de inventarios de seguridad de semiterminados y producto terminado por país o categoría de producto, que permite atender los pedidos en menor tiempo.
- ✓ Unificación de producción de productos para exportación para la disminución de costos.

3.1.2.4 Gestión de proveedores

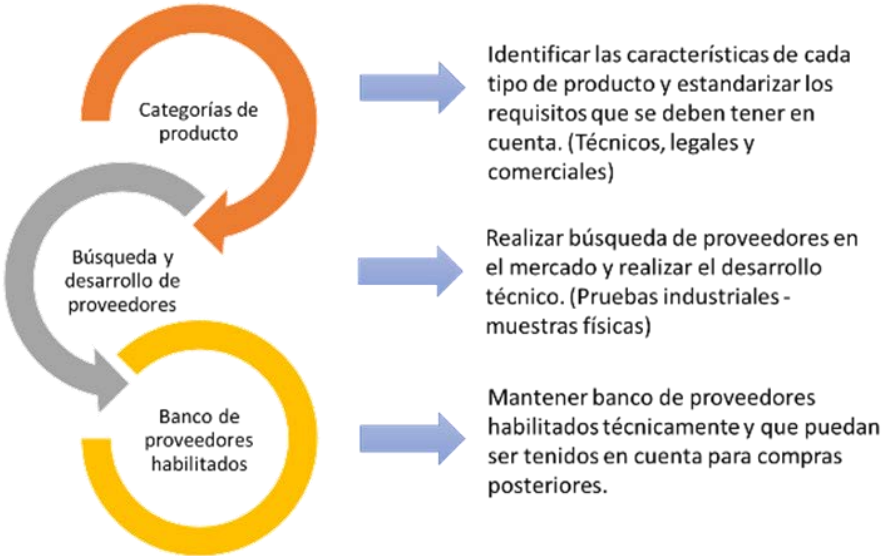
En los últimos años, durante y después de la pandemia se han presentado diferentes situaciones de disponibilidad de insumos, afectaciones en capacidades productivas, impactos logísticos y en general desabastecimiento de muchos materiales e insumos que han cambiado en algunas ocasiones los niveles de servicio por los aumentos de tiempos en las cadenas de suministro. Esta situación se presenta a nivel mundial, donde se han evidenciado impactos en la mayoría de los



sectores productivos; adicionalmente, el panorama económico presenta un fenómeno inflacionario generalizado, incrementando los precios de insumos y materias primas en los últimos años.

Como parte de la estrategia de la compañía para mitigar los riesgos derivados de la situación expuesta anteriormente, se tiene el proceso de desarrollo de proveedores de la ILC, el cual ha sido fundamental para la continuidad del negocio.

Modelo desarrollo de proveedores.



Beneficios de la gestión de proveedores:

- ✓ Mejor poder de negociación con los proveedores.
- ✓ Negociaciones a largo plazo, Rebate, descuentos y beneficios económicos.
- ✓ Se han logrado abastecer los diferentes insumos a pesar de las diversas situaciones de desabastecimiento de materias primas o incrementos de la demanda.
- ✓ Mejor servicio al cliente, mayor proactividad e iniciativa por parte de los proveedores.
- ✓ Mayor transferencia de conocimiento entre ILC y proveedores.
- ✓ Oportunidad en la entrega.

Actualmente la empresa tiene varios proveedores desarrollados o en proceso de desarrollo en los siguientes insumos:

- Envase de vidrio
- Caja de embalaje y embalaje interno



- Cajas individuales
- Etiquetas de papel
- Etiquetas adhesivas
- Tapas corcho
- Cápsulas de seguridad
- Capuchones plásticos

3.1.2.5 Sistema de información Dynamics 365

Planeación maestra:

La estandarización del proceso de planeación en el sistema Dynamics 365, ha tenido 2 fases, en la primera fase por parte de la ILC, se realizó la configuración de los requerimientos iniciales: mínimos y máximos definidos, lotes de pedido de insumos, configuración específica de productos, lead time de proveedores, validación de listas de materiales y actualización de estándares de producción, sin embargo, no se pudo lograr la configuración óptima debido a que se presentaron errores en el sistema que no fueron resueltos en su totalidad por el equipo consultor.

Durante el año 2022, como segunda fase, se realizaron las diferentes configuraciones para la salida en vivo de la migración del sistema de información Dynamics AX 2012 a 365, en donde se espera hacer uso del módulo de planificación maestra a partir del año 2024, el cual brindará la ayuda para realizar la planeación de manera automática y en tiempo real.

Por otro lado, el proceso de ingeniería de producto ha continuado apoyando de manera transversal todos los ciclos de negocio durante la migración del sistema de información y la puesta en marcha de la herramienta Dynamics 365.

3.1.2.6 Iniciativas

Se conformó un equipo de trabajo interdisciplinario para realizar el seguimiento a las iniciativas y proyectos, integrando los procesos de mercadeo, ventas y el área investigación, diseño e innovación responsable con el área técnica, compuesta por planeación, calidad, elaboración de licores, envasados y mantenimiento, teniendo en cuenta todos los componentes y factores que involucran cualquier cambio o iniciativa.

Este comité es el soporte de las innovaciones que durante los últimos años se han ejecutado, adicional a esta reunión, el equipo técnico trabaja de la mano con las áreas de mercadeo e I+D+I, con sesiones más frecuentes de nuevos proyectos, haciendo seguimiento al cronograma de ejecución para lograr los objetivos de innovación.

Como resultado se han logrado lanzamientos de nuevos productos o cambios de presentación como:



- Licor de Ron Viejo de Caldas Esencial (50ml, 375ml, 750ml, 1000ml Vidrio, 1000ml Tetra, 1750ml)
- Aguardiente Amarillo de Manzanares (50ml, 375ml, 750ml, 1000ml Tetra)
- Gin Bosque de Indias (50ml, 700ml)
- Cambio de imagen Ron Viejo de Caldas (Ron tradicional, Juan de la Cruz, Carta de Oro, Gran Reserva Especial, Licor de Ron Esencial, Roble blanco, en todas las presentaciones)
- León Dormido Finalizado (750ml)
- Xs Verde (250ml, 375ml, 750ml, 1000ml Tetra)
- Cambio de Imagen de Crema de Ron Cheers (50ml, 700ml)
- Línea de productos antisépticos durante la pandemia.
- Estuchería, bolsas de papel, fundas termoencogibles para el atendimiento de las diferentes ediciones especiales.
- Cambios de imagen y nuevas presentaciones de las diferentes maquilas y marcas cedidas.
- Bag in Box de Licor de Ron Esencial y Ron tradicional (2.000ml)
- Cocteles y Hard Seltzers

Adicional a coordinar los cambios o lanzamientos, se realizan los diferentes planes de agotamiento en el caso de que aplique, de los diferentes insumos o productos terminados.

3.1.2.7 Proyectos

3.1.2.7.1 Ingeniería de producto

Desde el área de planeación se consolida de manera formal el proceso de ingeniería de producto, para mantener el sistema de información Dynamics AX debidamente configurado y actualizado. Dentro de este proceso se realiza:

- Creación de fichas logísticas de productos terminados: permite al cliente identificar la presentación, el peso, los empaques intermedios, el grado alcoholímetro, los factores de arrume, etc.
- Creación y actualización de listas de materiales de productos terminados y semielaborados.
- Creación y actualización de rutas de fabricación de los productos.
- Actualización de pesos de los productos terminado en conjunto con el área de calidad.
- Creación de códigos de insumos, materias primas, suministros, material POP, y producto terminado.
- Creación de códigos de barras
- Aprobación de fichas técnicas de insumos.

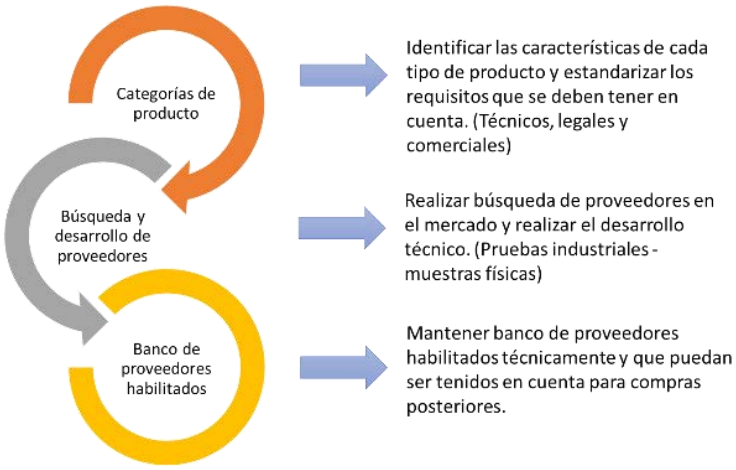
3.1.2.7.2 Gestión de proveedores



Dentro del proceso de Planeación de Abastecimiento (gestión de proveedores) para los insumos y materias primas, se ha consolidado durante los últimos años, la política de desarrollo de proveedores, la cual tiene como objetivos y principales beneficios, lo relacionado a continuación:

- Disminución del riesgo de desabastecimiento al no depender de unos pocos proveedores
- Disminución de los tiempos de entrega de insumos y materias primas
- Disminución del precio de compra, reduciendo los costos de fabricación.
- Mejora el poder de negociación de la ILC
- Aumenta la exigencia y el conocimiento de las condiciones técnicas del producto

La siguiente gráfica, ilustra el procedimiento de manera resumida:



En febrero del año 2020, la política de compras y contratación fue modificada para incluir la modalidad de compra "Desarrollo de proveedores" a través de la política que fue presentada y aprobada por la junta directiva, es por ello, que para la mayoría de los insumos se tienen 2 o más proveedores habilitados.

En el año 2021, frente al desabastecimiento nacional y mundial de vidrio, como consecuencia de la pandemia Covid-19 y posterior sobredemanda de este insumo, se logró desarrollar de manera ágil proveedores en China y Chile, logrando la compra de aproximadamente 6 millones de unidades de envases para finalizar el periodo, asegurando de esta manera el crecimiento en ventas. Para el año 2022, se importó cerca del 35% de la necesidad de envases de vidrio de la vigencia, lo que representa cerca de 16 millones de envases; para los siguientes años se espera reducir de manera paulatina la cantidad de vidrio importado en la medida que el productor nacional PELDAR logre ejecutar sus ampliaciones de capacidad en las plantas de Zipaquirá y Soacha.



Para el año 2024, las importaciones de vidrio se redujeron considerablemente debido a que el proveedor local PELDAR cuenta con la capacidad instalada para cubrir la demanda de envases de vidrio definida para la vigencia, cabe mencionar que esta demanda se ha visto afectada por la contracción de los mercados y del consumo, especialmente por la disminución de la categoría de rones en Colombia. Los proveedores de vidrio importado se mantendrán como habilitadores de nuevos proyectos y lanzamientos que realice la ILC, debido a la respuesta oportuna y ágil que tienen en comparación con el productor local PELDAR.

En aras de mejorar el flujo de información y el oportuno abastecimiento de las materias primas, desde el año 2022, desde el área de planeación se inicia la gestión de los proveedores de materias primas como: esencias, colorantes, azúcar, etc.

Adicionalmente, se desarrollaron herramientas para la correcta gestión de proveedores y compras de materiales:

- Ficha técnica de la categoría (Envase vidrio, envase Tetra Pak, caja corrugada, cajas plegadizas, capsulas, etc.) que permita conocer los requisitos de la categoría, los principales temas, los montos de la contratación, normas de empaques, etc.
- Matriz de impacto: Permite la evaluación por categoría de producto según el impacto económico en la negociación y el impacto en el abastecimiento, clasificando las categorías en productos apalancados, estratégicos, rutinarios cuellos de botella.



- Banco de proveedores para cada categoría indicando el estatus de desarrollo y si se encuentra habilitado o no para la proveeduría a la ILC. En construcción de la herramienta.
- Matriz de riesgos que describa según los tipos de contratos que riesgos se pueden tener y formas de gestionarlos. En construcción de la herramienta.

3.1.2.7.3 Producción Envasados



A principios del año 2021 se realizaron ajustes en la data del área de producción de envasados para que los indicadores de productividad fuesen más claros y así analizar el comportamiento de la planta y tomar acciones focalizadas en mejorar los índices de eficiencia, calidad y desperdicios que permitieran mejorar los costos de producción.

Así mismo se ha ido fortaleciendo el equipo de trabajo con cultura de mejoramiento continuo, maquinaria con tecnología de punta, lo cual garantiza la disponibilidad de las líneas de envasados y la seguridad del personal operativo y la buena calidad de los productos fabricados.

La planeación de la producción se ha logrado ajustar la toma que ya no se tienen las debilidades históricas enfocadas en problemáticas de agotados, cambios súbitos de las producciones, faltantes de materias primas, entre otros. Lo que conllevaba directamente al incumplimiento de las producciones. Este equipo de planeación ha logrado cambiar la cultura organizacional e implementar proyectos enfocados en mejoras integrales de toda el área de manufactura, las cuales han llevado a tomar decisiones más ajustadas a las verdaderas necesidades de la planta y por consiguiente mejoramiento de los indicadores

3.1.2.7.4Plan de Relevos

Las líneas de producción cuentan con unos tiempos convencionales como son: desayuno, almuerzo, comida, refrigerio y salida. Estos tiempos implican que la línea esta parada. Todo el personal de planta utilizaba este tiempo a la misma vez lo que llevaba a que en estos momentos toda la planta de producción se encontraba fuera de servicio. Además, con relación a la alimentación se presentaba acumulación de personal en el casino y el tiempo utilizado para esto que era de 30 minutos, se podía ampliar a 40 o 45 min.

Acción de mejora: definir una línea como prioritaria.

- Planeación define cual va a ser la línea más importante durante la semana, teniendo en cuenta las necesidades de los pedidos.
- Esta línea al definirse como prioritaria, a la hora de la alimentación no se para, ya que es relevada por otra de las líneas que se encuentra en producción.
- Cuando una línea de envasados requiere un ajuste desde el área de mantenimiento, se aprovecha el horario de alimentación para realizar esta labor y se hace relevo en otra línea

Beneficios

- Cumplimiento con los pedidos de producción más urgentes
- Mayor eficiencia global de planta
- Tiempo de alimentación dentro de lo estipulado, ya que no hay acumulación de personal en la zona de alimentación y las personas se sienten comprometidas a recibir el puesto de trabajo más rápido para que su compañero de desplace a casino a alimentarse



3.1.2.7.5 Plan de alistamiento

Como se mencionó anteriormente el personal cuenta con unos tiempos convencionales; dentro de ellos se encuentra el de desayuno que corresponde a 20 minutos antes de ingresar a la planta de producción. Esto hacía que todo el personal llegaba las líneas de producción a las 7:20am (ejemplo si la jornada es de 7:00am a 4:00pm). En ese momento se prendían los equipos se tomaban las muestras de producto, se llevaban a control de calidad para su aprobación y luego de un tiempo la línea iniciaba su funcionamiento de manera continua (esto podía tardar entre 20 y 40 minutos) cuando todo transcurría normal. Este tiempo hacía que la eficiencia de la línea sea menor

Acción de mejora: ingreso de personal para alistar la línea.

- Se determina que ingrese un equipo de personas 1 hora antes del resto del personal. Este equipo está conformado por dos operarios de planta, dos personas de mantenimiento, una persona de calidad, una persona de elaboración de licores
- Este equipo de trabajo garantiza que la Línea de Producción esté lista a la hora del ingreso del personal
- Con el paso del tiempo esta actividad se fue tecnificando y afinando; desde el año 2021 y hasta la fecha se viene ejecutando una lista de chequeo donde el funcionario de envasados, el técnico de mantenimiento y el inspector de calidad realizan una validación del estado de la línea para dar inicio de la misma, desde el prealistamiento, garantizando la limpieza, los insumos correctos y la puesta a punto de los equipos.

Beneficios

- Disminución en el tiempo de arranque de la Línea de Producción
- Incremento de la eficiencia

3.1.2.7.6 Entrenamiento y Capacitación

Al personal que ingresaba a laborar a la Planta de Producción se le realizaba una inducción y entrenamiento muy básico. Esta consistía en una explicación general de los equipos y seguido a esto iniciaba su proceso productivo. Esto hacía que se presentaran maniobras inseguras, ineficiencias de planta debido a la falta de competencia, deterioro de materia prima y riesgos de calidad en el producto final. Este proyecto es importante fortalecerlo y mejorarlo cada vez más, pues los incrementos en las ventas implican que al año exista una gran cantidad de personal temporal que debe adquirir las curvas de aprendizaje rápidamente y afectar la productividad de la planta lo menos posible.

Acción de mejora: inducción, estándares operativos y padrinos de entrenamiento.



- Se realizan conversatorios por parte de profesionales en las áreas de recursos humanos, procesos disciplinarios, calidad, BPM, seguridad industrial, producción, al personal para que conozcan la importancia de estas áreas para la empresa y las directrices que se deben tener en cuenta.
- Se construyó un material denominado "Estándares operativos y de seguridad", con la ayuda de los profesionales de las áreas de producción, mantenimiento, calidad y seguridad y salud en el trabajo.
- Este material muestra en detalle todo lo que se debe saber de cada equipo.
- El personal calificado explica de manera detallada este material a las personas que van a formar parte del equipo de producción, aclarándoles cualquier duda que pueda surgir. Solamente cuando se tenga todo claro se ingresa a la planta.
- Se definen personas con experiencia en el manejo de equipos para que apadrinen al nuevo personal y les enseñen con toda la disposición a los nuevos operarios, él se hará responsable del buen desempeño de su nuevo aprendiz.

Beneficios

- Disminución en la posible accidentalidad del personal nuevo
- Mayor eficiencia debido a que la curva de aprendizaje va a ser más rápida
- Estandarización de los procesos de manejo de equipos
- Disminución de pérdidas de materias primas
- Menor riesgo de productos con problemas de calidad

3.1.2.7.7 Gestión basada en Indicadores

Los indicadores de procesos son herramientas utilizadas para medir y evaluar el desempeño de los procesos en una organización. Estos indicadores proporcionan información importante que permite tomar decisiones claras para mejorar la eficiencia, la calidad y la productividad. Desde principios del año 2021 se ha venido fortaleciendo la DATA para lograr la información suficiente de las líneas de producción para poder hacer seguimiento al proceso productivo. De igual manera poder determinar de una forma clara las debilidades y fortalezas de este.

Acción de mejora: planillas para la planta de producción.

- Se ajustan planillas de acuerdo a las necesidades de la planta, las cuales tuvieran los tiempos paros por área y de cada equipo que conforma la línea, lotes de los diferentes insumos, problemas de no calidad.
- Análisis de la información: se realizó una base de datos la cual contiene una información muy completa y actualizada de la información de planta (cantidad de producción, tiempos de operación, eficiencias de líneas, entre otros).

Beneficios



- Información confiable para la toma de decisiones
- Información clara importuna
- Análisis de debilidades y fortalezas de la planta
- Todo lo anterior permite llegar a tener los dos indicadores principales de una Planta de Producción: OEE: Eficiencia Global de Planta e INEFICIENCIA DE PLANTA (análisis de tiempos de parada por concepto). Estos indicadores definen las directrices de los procesos productivos. La visualización de los mismos se hace en una herramienta de Microsoft office denominada Power bi

Es importante continuar generando la cultura de indicadores en planta que permita medir y generar planes de acción en el mejoramiento para lograr ser cada vez más eficientes, es fundamental que esta información se comparta con todos los colaboradores de planta y que entiendan su impacto. Se han revisado y realizado benchmarking para buscar tecnologías que permitan ayudar la adquisición y el procesamiento de los datos para tener mayor confiabilidad en los mismos.

Como parte del programa de mejora continua, en los últimos años (2020 - 2024) se modificaron los formatos de análisis de tiempos paros, en compañía con los mismos operarios de las líneas de envasados en las cuales diariamente y por turno se lleva la bitácora del minuto a minuto de la producción. Se registran lotes de insumos usados para procesos de trazabilidad, se diligencian los conceptos básicos y tiempo de los paros de línea, y las validaciones u observaciones que los inspectores de calidad de línea pueden tener de la producción.

3.1.2.7.8 Gestión de novedades

El personal de planta manifestaba diferentes inquietudes referentes a la planta como son: acciones de mejora, peligros potenciales; entre otros. De manera informal se recibían estos comentarios, pero como no se llevaba un registro, se olvidaban y por consiguiente no se le hacían seguimiento. Por esta razón se presentaba poca motivación para la generación de ideas, ya que el personal manifestaba que para que hacían sugerencias si no se hacía nada.

Acción de mejora: implementación de formatos.

- Se crean formatos de novedades, los cuales son diligenciados por parte de los operarios de planta
- El coordinador de este proyecto se encarga de realizarle el seguimiento con el área correspondiente (mantenimiento, seguridad, calidad, bienes; etc.)
- Mantener informado al gestor de la novedad
- Se da por terminada la novedad cuando se logra el objetivo inicialmente trazado



Beneficios

- El personal de planta siente que es parte del equipo de producción
- Mejora de los procesos
- Disminución de posibles accidentes
- Incentivos para los operarios que más aporten a mejoras en planta

Para darle manejo y orden a las novedades de planta, se implementaron tableros de gestión visual donde se lleva el control de las novedades, adicionalmente, se viene usando una plataforma interactiva (list office 365) en la cual se registran las novedades, se realiza el seguimiento, evidencias y cierre de la mismas.

3.1.2.7.9Mejoramiento Continuo

Con los proyectos de indicadores, gestión de novedades, entrenamiento, modernización tecnológica, gestión visual de planta y buenas prácticas de manufactura se ha iniciado un proceso de cambio de cultura hacia el mejoramiento continuo y la inclusión del personal en estos procesos, en este sentido la planta se encuentra preparada para pensar en fases iniciales de modelos de gestión de la producción basados en 5´s, TPM y Manufactura Esbelta.

Durante los años 2020 a 2024, se iniciaron consultorías externas con una empresa especializada en búsqueda de planes y programas de mejora continua, que tiene como objeto la productividad y eficiencia de la planta. Inicialmente se realizaron asesorías con la empresa IMPULSO Colombia y luego en un convenio con la CAMARA DE COMERCIO, en un programa denominado FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD.

Fábricas de Productividad es un programa bandera del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, liderado por Colombia Productiva, entidad aliada de las industrias para producir más, con mejor calidad y mayor valor agregado. El programa busca que las pequeñas, medianas y grandes empresas que hacen parte de los sectores de manufacturas, agroindustria y servicios, mejoren sus indicadores de rentabilidad y eleven su capacidad para competir dentro y fuera del país.

El proyecto consistió en el levantamiento inicial de la información que tenía el equipo de Manufactura, comprendiendo la situación actual de la empresa y determinando el nivel de productividad frente a los indicadores asociados al proyecto. Se realizó de un mapeo de la cadena de valor y análisis del OEE

- Data
- Comunicación con los equipos de trabajo
- Elaboración de Informes
- Competencias del Recurso humano

Acción de mejora: levantamiento de la información



- Determinar el nivel de profundidad de la información de las áreas de manufactura
- Análisis de la comunicación de los equipos de trabajo
- Elaboración de informes
- Análisis de las competencias del personal de planta

Beneficios

- Integración de la información ya que se realizan los informes de manera independiente
- Lograr de forma más rápida la solución de los problemas que se presenten en la planta
- Los informes integrales y con acciones de mejora más efectivas
- Ver las fortalezas del personal y así poderlos potenciar en búsqueda de mayor eficiencia en la planta

3.1.2.7.10 Reunión de 5 minutos (inicio de turno)

Esta reunión se realiza con todos los empleados de planta (operarios, técnicos, inspectores, supervisores, etc) de manera diaria y tiene principalmente 3 objetivos:

- Informe de la producción del día anterior (líneas que operaron, OEE, aspectos destacados, como son los tiempos de parada más sobresalientes y su análisis respectivo
- La producción que se debe hacer en el día (líneas que van a trabajar, que producto con su ficha de despiece y cantidad)
- Recordarle a todo el personal del cumplimiento de las normas de Calidad, Ambiental, Seguridad y Salud en el Trabajo)

Adicionalmente, se pueden abordar otras temáticas generales de la planta como son proyectos, pruebas específicas, etc.

3.1.2.7.11 Gestión diaria de Planta

En la planta de producción se presentan diferentes situaciones diariamente; es por ello que en la búsqueda de lograr soluciones de la mejor manera y una dinámica orientada a la mejora continua se implementa un proyecto de nominado Gerencia del día a día, el cual busca que todo el personal del Área de Manufactura esté involucrado de manera directa en todas las actividades del área; ya que ellos son los pilares fundamentales para el logro de los objetivos.

Acción de mejora: Gerencia del día a día

- Formación y capacitación constantes para el personal
- Socialización de procedimiento cada que se actualicen o se cambien (estándares al día)
- Implementación de la Reunión diaria con datos reales y toma de decisiones de manera oportuna
- Definición de herramientas para la consolidación de resultados, informes y análisis mediante una herramienta empresarial de Microsoft denominada POWER BI



Beneficios

- Disminución accidentes y mayores aportes en el momento de la toma de decisiones
- Mayor conocimiento de los diferentes documentos del área y así lograr disminuir los errores
- Que el personal este enterado de la eficiencia de la planta, las dificultades que se presentaron en el día anterior y lo que se va a envasar en el día con las recomendaciones y/o ajustes correspondientes
- Tener información actualizada y dinámica para la toma de decisiones de manera oportuna

3.1.2.7.12 Análisis de Tiempos Paros y Disponibilidad de Líneas

Dentro de las mejoras que se vienen trabajando, está el tener un análisis detallado de los tiempos paros de las líneas de envasados, sus causas y el manejo de los mismos.

Para tener mayor precisión, en los tiempos paros de comunicación (tiempo de respuesta para atende un llamado de la línea, en un equipo determinado)

Para poder validar este tiempo paro, se implementó un proyecto con la tecnología "Llamado al Supervisor", el cual es un método de llamado digital desde el equipo al técnico, supervisor o inspector de calidad. Este tiempo paro deja un registro en el wi-cloud, que permite llevar una estadística real del atendimiento de las eventualidades. Esta tecnología en el 2021 se mejoró con la implementación, de un nuevo llamado para llevar el tiempo de intervención de los equipos, cuando los técnicos o electricistas lo requieren.

3.1.2.7.13 Análisis diario de Rendimiento y Tiempos Paros

Ya para el segundo semestre del 2022, se viene desarrollando unos espacios de discusión con el equipo de manufactura, en el cual semanalmente se estaban revisando las condiciones de operación, la programación, las necesidades de planta, desarrollos de insumos, aspectos de calidad e inocuidad y proyectos de corto plazo que impacten la productividad.

Adicionalmente, como parte de la gestión diaria de planta se hace la reunión de los líderes de manufactura todos los días, donde se analiza el rendimiento (OEE) de cada línea, los tiempos paros, se priorizan las labores que realmente le generen valor a la producción para ejecución de manera inmediata.

3.1.2.7.14 WMS (sistema de gestión de almacenes)

A partir de la actualización de Dynamics Ax 2012 a la versión Dynamics 365 surgió desde la gerencia de abastecimiento y producción la necesidad de implementar la herramienta WMS o gestión de almacenes para toda la cadena de valor de la compañía que abarca desde la recepción de materias primas e insumos hasta el despacho de producto terminado. Para el proceso de PRODUCCIÓN se genera un impacto importante en las ordenes de producción con la incorporación de definiciones claves como lo es el PICKING desde los diferentes almacenes; envases y empaques y materia prima para las líneas de producción en envasados los cuales generan TRABAJOS (Ordenes generadas por



el sistema de información y ejecutadas por el dispositivo móvil) y así abastecer las líneas de producción.

Posteriormente, se notifica COMO TERMINADO se imprime La MATRICULA (identificación única de pallets) que generan a su vez los TRABAJOS para que los montacarguistas realicen el almacenamiento del producto terminado. CONCILIACION este concepto nace de la necesidad de balancear las ordenes de producción en cuanto a las cantidades consumidas de insumos en las listas de materiales ya que como definición de costos nuestras ineficiencias en roturas son llevadas a final de mes sobre la producción acumulada del mismo. Con la implementación del WMS en la compañía nace la necesidad de nuevos roles llamados PLANNERS quienes son los encargados de gestionar en cada uno de los almacenes y en producción el correcto desempeño del módulo.

3.1.2.2 Elaboración de licores y añejamiento

En el Área de elaboración de licores la principal problemática que se tenía es el desabastecimiento de tafias para la producción de ron en el año 2016 como consecuencia de no embarrilar alcohol durante el 2014, 2015 y parte del 2016, dicho esto y ante la urgencia manifiesta de requerimientos de tafia se procedió a realizar un estudio para la búsqueda de proveedurías capacitadas para esta materia prima y posteriormente la realización de los estudios. En este orden, el Área de compras y contratación procedió a realizar la contratación del proveedor con base en los estudios técnicos para iniciar el abastecimiento, es así como a finales del 2016 y durante el 2017 se cumplió con el plan inmediato y se inició un proyecto para fortalecer el inventario que permitiera mantener la empresa en nivel sanos que no pongan en riesgo las futuras producciones, siendo conscientes que los volúmenes en los años en los cuales no se embarriló no se recuperarían. Como parte del proyecto para fortalecer los inventarios de tafias la ILC empezó a adquirir tafia añeja de 1 año, desarrollada a partir de un estudio técnico donde cumpliera con todas las características fisicoquímicas y sensoriales de los perfiles de nuestros rones. Desde el año 2017 la ILC viene adquiriendo alcohol tafias añejo con el objetivo de elaborar con el mismo la referencia de RVC de mayor volumen de producción que es Ron Viejo de Caldas Tradicional y Esencial, el cual se elabora con tafias relativamente jóvenes y de esta forma garantizar que una porción importante de los volúmenes que se están embarrilando en cada una de las vigencias se conserve en los barriles para cubrir de nuevo los déficit generados por no embarrilar en los años anteriores.

Al igual que el área de envasados, no se contaba con indicadores de mejoramiento que permitieran realizar seguimiento y tomar acciones de mejora enfocadas en las problemáticas, no se tenían sistemas de control que ayudaran al personal a realizar de una manera más estandarizada sus producciones y no se tenían los estándares mínimos de calidad BPM.

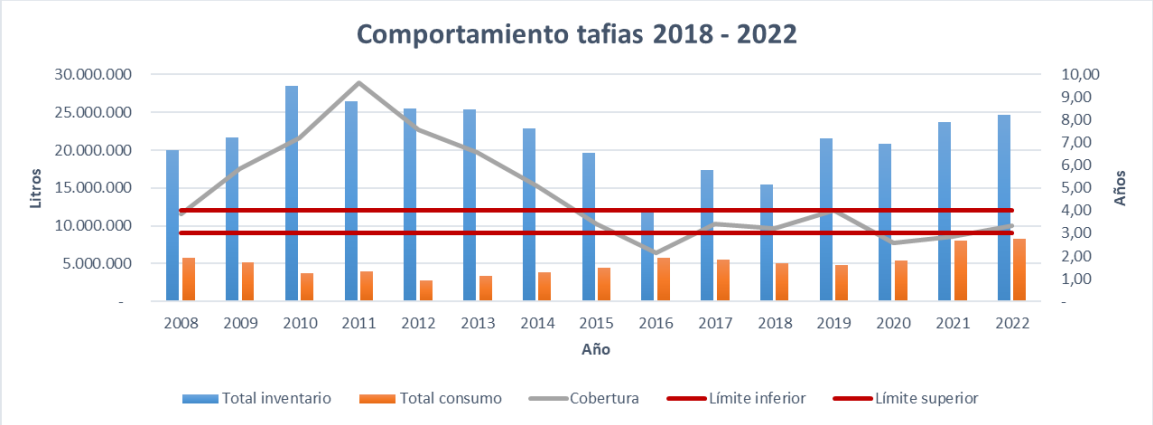
3.1.2.2.1 Plan de añejamiento

El inventario de tafias está compuesto por muchas especies que se utilizan en los diferentes rones, sin embargo, para medir el comportamiento de los inventarios, se hace un cálculo con el inventario



CONFIDENCIAL

global de tafias por año, comparado con el consumo del siguiente año, el resultado indica la cobertura de inventario en años.



Fuente: *Elaboración propia*

Nota: Se debe tener en cuenta que aproximadamente el 70% del consumo corresponde a Ron Tradicional y Esencial, con el mix actual de venta el inventario debería estar entre 3 y 4 años de inventario aproximadamente. Este ejercicio está de manera constante evaluándose y ajustándose según el comportamiento del mix de ventas de la compañía y la incursión de nuevos productos como el Licor de Ron Esencial, lo que implica modificaciones de la franja (rango de años) en la que debe estar el inventario.

A continuación, se presentan los volúmenes embarrilados desde el años 2019 y los esperados a embarrilar el año 2023:

	2019	2020	2021	2023
ALCOHOL EMBARRILADO(70% V/V)	9.861.720	5.949.960	7.860.600	8.000.000
FLEMAS COMPRADAS(92% V/V)	2.238.502	2.753.877	3.799.151	4.000.000

Estas cantidades mencionadas están calculadas bajo el esquema de tener flemas concentradas o tafias pesadas a más de 93°GI que permitan realizar una dilución entre (30% y 40%) extra neutro y (60% y 70%) flemas, en caso tal que la proporción cambie o el producto o se cambie la forma de operar estas cantidades deben ser recalculadas. Las anteriores cantidades deben ser validadas semestralmente según el comportamiento de la demanda que permita ajustar las mismas según las proyecciones comerciales.



CONFIDENCIAL

Para el año 2024, se espera embarrilar entre 6 y 7 millones de litros de alcohol para añejar; este volumen depende directamente de la demanda de rones para la presente vigencia.

3.1.2.2.2 Transferencia de conocimiento Maestro Ronero

Este proyecto consistió en disminuir el riesgo que se tiene por la concentración de conocimiento y experiencia para la formulación de rones lo cual todavía tiene un componente bastante artesanal y basado en los sentidos sensoriales, los cuales son de alta complejidad para su estandarización por la dependencia de factores poco controlables como la temperatura, el quemado de los barriles, las maderas, el alcohol, entre otros.

En este sentido se buscó una persona con habilidades sensoriales para que iniciara un proceso de entrenamiento con el Maestro Ronero de Elaboración de licores Orlando Duque y aprendiera los diferentes procesos de fabricación logrando disminuir los riesgos sobre una sola persona y hacer un proceso de relevo generacional en este proceso tan importante para la producción de rones. En la actualidad este rol lo desempeña la Ingeniera Martha Guevara, garantizando la transferencia del conocimiento tan valioso para la ILC.

3.1.2.2.3 Bodegas de Añejamiento

Teniendo en cuenta que en el 2011 se incendiaron dos bodegas fue necesario sacrificar espacio de almacenamiento de producto terminado para contar con espacio suficiente para el añejamiento de las tafias en los barriles, sin embargo, el comportamiento de las ventas en los últimos años y el nivel de ocupación de las bodegas durante los picos de ventas harían deseable contar con mayor espacio para la estacionalidad de las ventas y lograr separar algunas bodegas que tienen espacios compartidos entre logística y añejamiento.

Es importante tener en cuenta que el proyecto de la red contra incendios en sus diseños evidenció que los techos actuales de las bodegas de añejamiento, producto terminado, envases y empaques no cumplen el nivel de pendiente que debería ser para que los rociadores que se monten en fases posteriores de la red contraincendios operen adecuadamente y sean efectivos en la extinción del conato de incendio. En este sentido, se realizó un estudio para la validación estructural de la resistencia de los techos de las bodegas de añejamiento, teniendo en cuenta todos los requerimientos de la Red Contraincendio.

Para el año 2023, se espera finalizar la construcción de una bodega de añejamiento nueva que estará ubicada en la zona que ocupaba la Bodega No.4 que se incendió; con esto la compañía estará incrementando su capacidad de añejamiento de alcoholes como respuesta al crecimiento de las ventas y demanda de los mercados; en el 2016, la cantidad de barriles que conformaban el inventario correspondía a 75.000 barriles y para el 2022 se espera finalizar con cerca de 125.000 barriles. Adicionalmente, con la construcción de esta bodega se espera liberar espacios necesarios en las bodegas restantes para poder realizar las intervenciones en los techos y las cubiertas.



Es importante realizar seguimiento continuo por parte del área de bienes y servicios para el mantenimiento de los techos, sistemas de drenaje de aguas lluvias (canales) y sistemas de alcantarillado, pues las goteras e ingresos de agua a las bodegas deterioran los anillos de los barriles, ocasionando en algunas oportunidades filtraciones de alcohol que afectan a su vez otros barriles. En este aspecto se definió un plan de intervención para los techos de las bodegas de añejamiento, donde a finales del 2023 se espera finalizar con la intervención del techo de la bodega No.2 de añejamiento.

3.1.2.2.4 Maquila Diageo

La maquila de Diageo trae para Elaboración de Licores una serie de cambios operativos que implican un cambio de cultura y procedimientos con el ánimo de tener unos estándares mucho más exigentes en procesos de limpieza y desinfección para todo el proceso productivo relacionado con el producto en mención, teniendo en cuenta que se incorporan equipos para CIP (Clean In Pleace) con soluciones alcalinas o acidas que implican riesgos que se deben controlar, adicionalmente, equipos de preparación de jarabes que son nuevos para la ILC, incursionando en otras categorías de licores diferentes al Ron o Aguardiente, esto supone entonces un reto adicional para los colaboradores del área. Para lo anterior construyeron los manuales de operación, los procedimientos de LyD y procesos de liberación que permita producir de manera adecuada y conservando la calidad, tanto de las maquilas como la de los productos propios.

Desde el año 2019 se han elaborado cerca de 7.4 millones de unidades, con una inversión cercana a los 4.000 millones de pesos. En el segundo semestre del 2022 se renovó el contrato de maquila por 3 años más, esperando llegar al 2025 a cerca de 12 millones de unidades producidas; Para la vigencia 2024 se espera finalizar con una producción cercana a 1.5 millones de unidades reducidas de un presupuesto total estimado en 4 millones, esto es claramente una muestra de la contracción que está teniendo el mercado de los licores donde la multinacionales como Diageo no son la excepción; en la actualidad Diageo es la principal maquila de la compañía, donde el aprendizaje continuo y la adopción de nuevos estándares permiten una evolución constante de los procesos productivos, generando capacidades técnicas para que la ILC incursione en un futuro en nuevas categorías de licores.

3.1.2.2.5 Maquila Filling Colombia

Uno de los pilares fundamentales para la ILC desde el 2016 ha sido la innovación en nuevas categorías de licores, donde la búsqueda constante de nuevas oportunidades de negocio, nuevas tendencias del mercado y estudio del consumidor han hecho que la ILC dinamice el mercado de los licores en Colombia. Las bebidas RTDs o Ready to Drink no son la excepción y en los últimos años se ha evidenciado el crecimiento de esta categoría en los mercados. Para el año 2021 la ILC comienza el desarrollo de este tipo de bebidas especificando Hard Seltzers y Cocteles con diferentes sabores y grados alcoholimétricos, incursionando en el mundo de las bebidas carbonatadas. Debido a que los procesos productivos de elaboración y llenado de la ILC no son aptos para bebidas carbonatadas,



se toma de decisión de maquilar este producto con la empresa Filling Colombia en su fase inicial, con el fin de evaluar su comportamiento del mercado y de manera posterior, cuando se evalúe la reacción del mercado y los volúmenes de venta alcancen los niveles requeridos se realizarían las inversiones necesarias en equipos para producirlos en las instalaciones de la ILC.

Para el mes de marzo del 2023 se realizó la primera producción de cocteles en las instalaciones de Filling Colombia, con el acompañamiento del equipo técnico de la ILC. En esta primera producción se esperan tener 135.000 unidades de los 3 primeros cocteles (sabores), quienes se lanzarán al mercado bajo las marcas de Bosque de Indias y Ron Viejo de Caldas.

Debido al éxito que se viene presentando con el lanzamiento de los cocteles y la incursión de la ILC en esta nueva categoría, se definió una segunda producción para el mes de octubre del 2023 cercana a la 1.3 millones de unidades y compuesta por 4 sabores, de esta manera se empieza fortalecer esta referencia dentro del del portafolio y mix de venta de la compañía.

Este modelo de maquila supone un nuevo reto desde el punto de vista técnico para el personal de Elaboración de la ILC, donde se incursionarán en nuevas categorías de licores muy diferentes los tradicionales rones y aguardientes, generando una evolución del equipo de manifactura de la ILC. Para la vigencia 2024, se evaluará el comportamiento de esta referencia en el mercado y se relaizarán los estudios de viabilidad técnica, financiera y comercial para realizar la producción local (ILC) de los cocteles y bebidas carbonatadas, para la cual será necesario realizar inversiones en equipos y adecuaciones en los procesos productivos de la ILC (Planta de producción).

3.1.2.2.6 Creación de estándares de productos

Este proyecto consiste en crear unas fichas técnicas con los estándares de fabricación para cada uno de los licores que se tiene, con el propósito de guardar el conocimiento de una manera estandarizada y organizada, en donde se indique el orden de adición de los ingredientes, insumos usados, temperaturas, velocidades de agitación, tiempos, y demás variables importantes en el proceso de fabricación.

Lo anterior tiene el ánimo de mejorar la gestión del conocimiento, crear el listado de material clasificado con secreto industrial y tener una fuente de consulta para el personal de Elaboración de Licores.

3.1.2.2.7 Sistema de información

En el sistema de información Dynamics AX en su versión 365 se parametrizó un manejo del inventario de barriles y alcohol que permitiera llevar el control de una manera más precisa, en el que permita visualizar el volumen embarrilado nominal, el estimado del volumen aplicando las mermas, el uso del barril en el que se encuentra, el lote, entre otros.



Desde el área de costos desarrollaron un proceso que permite ir afectando los costos del alcohol en añejamiento asociados a los CIF y mermas, de tal modo que el alcohol tenga un valor mayor según su añejamiento.
Se incluyeron rutas de producción y costeos por especies que permite diferenciar los costos del producto en proceso según la referencia (tradicional, 5 Juan de la Cruz, 8 Carta de Oro y 15 Reserva Especial), esto permite tener mayor claridad en los costos de producción para cada producto.
Es importante realizar seguimiento a los ajustes que están realizando al sistema de información para mejorar la operatividad del módulo sobre todo en los relacionados con el manejo de barriles y emisiones de informes. En este sentido, se realizó la migración de Dynamics a su versión 365 donde quedaron resueltos dichos ajustes y deben seguir monitoreándose en la vigencia 2024.

3.1.2.2.8 Ampliación del portafolio: Ron Blanco
Este proyecto fue liderado por el área de I+D+i con el propósito de ampliar el portafolio de productos que tiene la ILC y la familia de Ron Viejo de Caldas, el mercado objetivo es la costa atlántica en el cual tradicionalmente se ha tenido alto consumo y el canal ON para su uso en coctelería aprovechando que es incoloro.
Tradicionalmente este producto se produce al tomar un ron y realizar un proceso de filtración con carbón activado el cual retira el color, pero a su vez extrae sabores y olores que son deseables tenerlo en los rones, en este sentido el área de elaboración de licores y envasados realizaron un proceso de separación del color de un ron tradicional a través de temperatura, con esto se garantiza un comportamiento de congéneres similar al de los rones ILC, pero en un producto incoloro.

3.1.2.2.9 Ampliación del portafolio: Licor de Ron
Este proyecto fue liderado por el área de I+D+i en compañía del área de Elaboración de licores, con el propósito de ampliar el portafolio de productos que tiene la ILC y la familia de Ron Viejo de Caldas, tiene como objetivo generar una alternativa más económica al Ron Tradicional de un menor desembolso, manteniendo las características que definen un RVC y atraer nuevos consumidores de otras categorías. Según la normativa colombiana, los rones deben tener mínimo 35° alcoholimetricos, dado que este Esencial tiene 29° se debe denominar Licor.

3.1.2.2.10 Ampliación del portafolio: Gin Bosque de Indias
Este fue liderado por el área de I+D+i en compañía del departamento técnico, con el propósito de ampliar el portafolio de productos que tiene la ILC incursionando en nuevas categorías; fue el primer producto diferente a las categorías de Ron y Aguardiente, tiene como objetivo incursionar en la categoría de ginebras donde en Colombia la mayoría son importados y ocupar una porción del mercado de los licores para coctelería.

3.1.2.2.11 Ampliación del portafolio: León Dormido Finalizado
Este fue liderado por el área de I+D+i en compañía del departamento técnico, específicamente con Elaboración de Licores (añejamiento) con el propósito de ampliar el portafolio de productos



premium que tiene la ILC, incursionando en ediciones limitadas pero con alto valor; este producto consistió en la importación de barriles desde España donde se añejaron Pedro Ximenez y Oloroso, en la ILC se reservaron tafias con edades superiores a 12 años de añejamiento y se embarrilaron en los toneles importados por un año más, logrando un producto que combina lo mejor del añejamiento de ILC con un finalizado en jerez. Se espera producir en el mes de diciembre de 2022 con 24.000 unidades.

3.1.2.2.12 Repotenciación de barriles

La repotenciación es un tratamiento que se aplica a un barril que ya ha perdido su potencial para ceder componentes al alcohol para aumentar la vida útil del mismo, dejándolo con características similares a un barril nuevo para entregar de nuevo componentes. La madera que se utilice para reemplazar duelas o fondos dañados debe ser de roble blanco colombiano (Quercus Humbolti). El proyecto comenzó en el 2017 con una prueba piloto la cual consistía en realizar la comparación entre los aportes que puede hacer un barril nuevo (Contrato No 479-2017) frente a los que puede hacer un barril repotenciado (Contrato No 457-2017), toda vez que un proceso de repotenciado es mucho más económico que la compra de barriles nuevos, y permite alargar la vida útil, evitando la necesidad de talar árboles para la producción de barriles.

Una vez realizados los análisis el área de elaboración y el laboratorio determinaron que el barril repotenciado queda en similares condiciones que uno nuevo, y por lo tanto podría tener 4 usos más (12 años adicionales aproximadamente de vida útil).
De manera que durante los años 2018 no se realizaron compras de barriles nuevos sino únicamente repotenciados (Contrato No 291-2018) buscando generar ahorros importantes para la organización y cuidar el medio ambiente. En este mismo orden de ideas se realizó un contrato de reparación para aquellos barriles que aún no se encontraban en su último uso y se requería ajustar (contrato No 290-2018).

Para mediados del año 2023 se finalizó con la repotenciación y/o reparación de cerca de 35.000 barriles que estaban en desuso como consecuencia de no haber embarrilado en años anteriores al 2016; se espera para el 2023 continuar con el ejercicio de repotenciación enfocado en los barriles que vayan saliendo de la operación normal de desembarrilado, donde la cantidad estará determinada por la demanda de ron que exista.

3.1.2.2.13 Uso de roble americano

Durante las vigencias 2023 y 2024 la ILC tiene como objetivo adquirir barriles de roble americano de segundo uso, esto con el objetivo de tener líquidos en añejamiento en diferentes maderas que aportan características deseables en los perfiles de Ron Viejo de Caldas en sus diferentes presentaciones; adicionalmente, se está explorando la adquisición de diferentes maderas (cadenas, chips, entre otros) y diferentes niveles de tostado que sirvan como complementos en el proceso de



añejamiento dentro de los barriles de roble blanco colombiano, habilitando nuevos desarrollos en la categoría de rones.

3.1.2.2.14 Proyecciones de embarrilado

Teniendo como insumo la proyección de rones a 10 años y el monitoreo constante de esa proyección, desde el área de añejamiento se deben tener claros los volúmenes para garantizar de manera adecuada las compras de tafias, flemas, tafias añejas la cantidad de barriles según la formulación y el porcentaje de utilización de los diferentes usos de los barriles con el propósito de mantener la proporción requerida y a su vez contar con suficientes barriles en buenas condiciones para el llenado de estos.

El cumplimiento del plan de embarrilamiento de la compañía es de carácter estratégico (aprobado por la Junta directiva de la ILC), garantizando la continuidad del negocio para los años siguientes.

3.1.2.2.15 Instructivo uso de barriles

Con el área de elaboración de licores se construyó un instructivo que permitiera dar claridad del uso, la identificación, el manejo a los barriles, las técnicas, entre otras. Lo anterior con el propósito de permitir comprender a las diferentes personas que lo requieran.

3.1.2.2.16 Proyectos - Elaboración de licores

- **"Pig Pusher":** este proyecto aún no se ha realizado. Consiste en montar unos sistemas para realizar el empuje de producto en las líneas de llenado que permita aprovechar todo el licor que queda en las tuberías y que las bombas no son capaces de arrastrar, lo anterior permitiría tener ahorros significativos evitando perdidas de productos y alcohol debido a los cambios de referencias entre una referencia y la otra.
- **CIP otras líneas:** este proyecto consiste en aprovechar que el proyecto Diageo montó un sistema de limpieza automático y eficiente para los tanques y las líneas que intervienen en el proyecto, y el objetivo sería empezar a modificar y ajustar las otras líneas para poder también realizarles estos tipos de limpiezas que nos mejoren las condiciones de inocuidad de los productos y los equipos, adicional a disminuir los costos debido a que en la actualidad se realiza con alcohol y solo en algunos lugares.
- **Ampliación de capacidad Ron Mezcla:** Este proyecto consiste en seguir ampliando la capacidad de producción de Ron Mezcla el cual se encuentra en la actualidad definido por 4 tanques de 200.000 litros cada uno; con la ampliación se lograría la construcción de un quinto tanque de 200.000 litros para el año 2023 el cual está definido para entrar en funcionamiento en el mes de diciembre del 2023, quedando dispuesta la zona para la construcción de un sexto tanque para los años 2024 o 2025, según el comportamiento de RVC y sus diferentes referencias.

- **Ampliación de capacidad Producción de Cheers:**



Este proyecto tiene como objetivo, ampliar la capacidad de producción de Rones ya que en la actualidad la crema de Ron se elabora en la misma marmita de cocimiento de Ron, Independizar la producción de ambos productos, aprovechamiento del sistema para preparar otros productos y generar una operación segura en la producción de Rones. Entró en funcionamiento la nueva marmita en el mes de septiembre del 2023.

- **Tanques de preparación de 20.000 litros**
  Este proyecto tiene como objetivo ampliar la capacidad y flexibilidad del área para la producción de licores, permitiendo la preparación de lotes más pequeños y flexibilizando el almacenamiento. Se tiene pensada una expansión del proceso de elaboración de licores hacia la bodega No.13, la cual cuenta con la cercanía suficiente para habilitar allí una extensión de los procesos de elaboración y envasado de la compañía: este proyecto se tiene definido para los años 2024 y 2025.

- **Cambios de filtros prensa**
  Este proyecto consiste en la modernización de los filtros de placas (prensa) por donde se filtran todos los licores que produce la ILC. Para la vigencia 2023 ya fueron adquiridos y se espera que para la vigencia 2024 continue su modernización.

- **CIP móvil**
  Este proyecto consiste en adquirir un equipos de limpieza CIP, que permita lavar los diferentes tanques y tuberías donde se preparan los diferentes productos de la ILC; esta inversión cobra relevancia debido a la incursión de la compañía en nuevas categorías de licores y donde se debe mitigar el riesgo de contaminación cruzada.

3.1.2.3 Abastecimiento de Alcoholes

Abastecimiento Tafias: En el 2019 se recibieron alcoholes para añejamiento de los contratos suscritos con AFD (1.150.000 Litros de tafias), Yazoo (1.600.000 litros de tafias añejas de 1 años) y Knights Capital Group (3.000.000 Litros de Flemas); las 3 proveedurías ya finalizaron con las entregas en las instalaciones de la ILC y en la actualidad se está realzando el proceso de mezclas con alcohol extra neutro para finalizar el embarrilado de alrededor de 5.7 Millones de litros.
En este sentido, es necesario actualizar el análisis de las necesidades de alcohol según el comportamiento de embarrilado y del inventario de añejamiento de las diferentes especies y las ventas del portafolio para determinar las compras que se requieran. Este ejercicio siempre se realiza con el insumo fundamental y son las proyecciones de ventas de rones por los próximos 10 años que determina el departamento comercial de la ILC, donde se especifica el mix de venta de los mismos y las cantidades. A partir de este insumo se calculan los alcoholes a adquirir en cada una de las vigencias.

Abastecimiento Alcohol Extra neutro: es importante conocer que los precios del alcohol extraneutro están muy ligado al comportamiento del precio del azúcar en las bolsas de Nueva York



CONFIDENCIAL

y Londres y al comportamiento de la demanda de alcoholes carburantes, por esta razón vale la pena mantener referenciado este valor y poder tener parámetros de referencia. Durante el 2018 se logró aprovechar los bajos precios del azúcar, la entrada de nuevos competidores como Raizen en el país, los volúmenes producto de negociaciones con vigencias futuras y los aumentos de los requerimientos por las mezclas con las flemas para obtener precios históricos en la ILC, esto se logró con el proveedor Silcompa quien proveerá cerca de 13.700.000 litros de alcohol extra neutro entre los años 2018 y 2019.

En febrero del 2020 se logró una negociación por volumen de los alcoholes Extraneutro y Flema con el proveedor Silcompa, la cual fue fundamental para la competitividad y aseguramiento de la proveeduría durante año de pandemia (2020) y el siguiente (2021) con las afectaciones en la operaciones productivas y logísticas que vivió el mundo entero, negociación que se repitió para los años 2022 y 2023 garantizando el suministro pare estas vigencias.

Durante los años 2019 a 2023, se han recibido la siguiente cantidad de Alcoholes:

	2019	2020	2021	2022	2023
Alcohol Extra Neutro (L) Proveedor SILCOMPA	5.009.518	6.022.146	10.288.260	7.500.000	2.933.711
Alcohol Crudo (L) Proveedor KNIGHTS CAPITAL GROUP	2.668.815				
Alcohol Crudo (L) Proveedor ALCOHOLES FINOS DOMINICANOS	1.109.542				
Alcohol Crudo (L) Proveedor SILCOMPA		2.753.878	3.799.151	4.000.000	2.447.336
Tafias un (1) Año Añejamiento (L) Proveedor Yazoo	1.838.800	796.788	2.446.893	2.200.000	996.002

Es importante anotar que la prioridad para la ILC es garantizar las cantidades requeridas cada año para la producción de sus Licores, dada la falta de disponibilidad de Alcohol Potable en el mundo debido principalmente a: Altos precios del Alcohol Carburante ya que los gobiernos con sus políticas han aumentado el porcentaje en los combustibles, altos precios del azúcar, crisis energética en el mundo agudizada por la guerra Rusia – Ucrania y finalmente huracanes y condiciones climáticas que han afectado los cultivos de caña del Caribe y América, reduciendo notablemente el volumen de caña a procesar en la zafra.

Analizando las condiciones del mercado de Alcoholes durante los últimos años, se han presentado evidencias que existe de la limitada disponibilidad de Alcoholes Potables debido a que las grandes destilerías del mundo, donde las de Latinoamérica no son la excepción, se están enfocando a la



CONFIDENCIAL

producción de Alcohol Carburante, el cual presenta alza constante en sus precios, debido entre otros a las políticas gubernamentales de países productores para destinar su producción a combustibles, precios al alza regulados por los gobiernos y cuotas mínimas de producción cada vez más altas. Adicionalmente, como este tipo de Alcohol tiene menores exigencias en las especificaciones técnicas y por ende en su producción, lo que compite con el alto precio del azúcar en el mercado, lo que ha impulsado a los Ingenios productores de Alcohol a centrar su producción en azúcar. Esta situación viene impactada además por las crisis energéticas en Europa provocadas por el conflicto Rusia – Ucrania, haciendo que la demanda de alcoholes carburantes de estos países se incremente, así como por unas condiciones medioambientales adversas para los productores en zonas de centro y sur América, donde las constantes lluvias de los últimos años han afectado los campos de caña y por ende las zafras.

Es fundamental que la ILC realice varias veces en el año el monitoreo de los precios del mercado de los alcoholes, estableciendo parámetros de negociación y competitividad frente a otras licoreras del país, donde se propende por tener negociaciones por volumen que garanticen la disponibilidad de la principal materia prima a precios competitivos.

3.1.2.4 Mantenimiento e Ingeniería

3.1.2.4.1 Estructura establecida

La estructura establecida en la actualidad permite independizar los procedimientos de planeación de mantenimiento, ejecución del mantenimiento preventivo, la administración de los servicios industriales y los proyectos de ingeniería, pero a su vez interactuar de manera ordenada conforme el ciclo de mejoramiento PHVA, fortaleciendo actividades como; la generación de programas de mantenimiento, la planificación de las intervenciones, la gestión de suministros y repuestos, la gestión de las necesidades de servicios industriales y la mejora continua. Todo lo anterior apoyados en profesionales de la ingeniería encargados de atender las solicitudes de todos los procesos productivos, coordinando las actividades técnicas que allí se realizan, gestionado el personal técnico y administrando los datos, indicadores y hojas de vida de los equipos continuamente.

Para el 2021 se creó el perfil del profesional que administra los servicios industriales como planta de agua, producción de vapor, equipos de generación de aire comprimido, generador de energía eléctrica, distribución de energía eléctrica y redes de gas natural. Este ingeniero se encarga de gestionar el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos de servicio industrial, definir los repuestos e insumos requeridos, generar ordenes de producción de agua, recolectar la información de consumos y generar las acciones de mejora, para garantizar los diferentes servicios a los procesos productivos.

En febrero del 2022 se realizó un estudio para justificar la necesidad de personal técnico polivalente en los procesos productivos de elaboración y envasados. Este estudio se realizó bajo la metodología



CONFIDENCIAL

que relaciona la criticidad de maquinaria y equipos actuales con la atención requerida por personal técnico en actividades de mantenimiento preventivo, correctivos, predictivos, cambio de presentación y ajustes varios. Se le presento a la Gerencia de Abastecimiento y Producción y a su vez a la junta directiva de la empresa, con el fin de estudiar la viabilidad de crear cuatro cargos oficiales, esperando que para el 2024 podamos contar con el personal necesario para atender las actividades de los procesos productivos.

En el siguiente cuadro se aprecia el personal técnico requerido para atender todas las necesidades de la maquinaria según su criticidad.

Criticidad	**Personal técnico por cantidad de máquinas**
A	1 técnico por 1 máquina
B	1 técnico por 2 máquinas
C	1 técnico por 5 máquinas
D	1 técnicos por 9 máquinas

De acuerdo con el cuadro anterior se clasifica cada una de las máquinas de las líneas de envasado y los equipos de elaboración. Cabe mencionar que la maquinaria de envasados por tener sistemas dinámicos, sincronizados e integrados con cada línea, poseen una criticidad más alta y requieren de una mayor intervención que los equipos de procesos ubicados en elaboración de licores.



L1	L2	L3	L4	L5	Elaboración de licor	Servicios Industriales	Bodega 13 y 91
Armadora de cajas	Armadora de cajas	Armadora de cajas		Línea Tetra Pak 1000 mL	Sistema de Elaboracion ILC	Compresor Atlas Copco	Tunel de termoencogido 1
Depaletizadora	Depaletizadora	Depaletizadora	Depaletizadora		Sistema de Elaboracion Diageo	Compresor Ingersoll Rand	Tunel de termoencogido 2
Lowerator	Lowerator	Lowerator				Energía Iluminación otros	
Transportadores de botellas	Transportadores de botellas	Transportadores de botellas	Transportadores de botellas				
Monobloque	Monobloque	Monobloque	Monobloque				
Capsuladora	Capsuladora	Capsuladora	Capsuladora				
Etiquetadora	Etiquetadora	Etiquetadora	Etiquetadora				
Divisor de botellas	Divisor de botellas						
Encajonadora	Encajonadora	Encartonadora	Insertadora de capuchon				
1,7	**1,7**	**1,6**	**1,3**	**1,0**	**0,4**	**0,3**	**0,2**

CONCLUSIONES

Al final de cada columna del cuadro anterior, está el número de técnicos que deben atender cada línea de producción. Se puede combinar cualquier escenario de producción de planta de acuerdo con la demanda de los diferentes productos, de esta manera se calcula el número de personas cualificadas que deben atender las actividades de mantenimiento.

- El escenario más frecuente en planta de producción de la ILC es operar tres líneas en un turno, si consideramos la L1, L2, L3, Elaboración y Servicios Industriales, se deben tener 5,7 técnicos, por aproximación **6 técnicos en cada turno**.
- Otro escenario probable, es operar dos líneas en un turno, si consideramos la L1, L4, Elaboración y Servicios Industriales, se deben tener 3,7 técnicos, por aproximación **4 técnicos**
- Si combinamos los dos escenarios anteriores en turno 1 y turno 2, se debe contar en planta de producción con **10 técnicos de mantenimiento**, con el fin de garantizar la disponibilidad de la maquinaria en planta de producción, por medio de la ejecución de actividades preventivas, correctivas, predictivas, cambios de formatos y otros ajustes.
- Si consideramos el escenario 1 en ambos turnos (1 y 2), se debe contar en planta de producción con **12 técnicos de mantenimiento**, con el fin de garantizar la disponibilidad de la maquinaria en planta de producción, por medio de la ejecución de actividades preventivas, correctivas, predictivas, cambios de formatos y otros ajustes

3.1.2.4.2 Metodología Mantenimiento



Para la gestión de mantenimiento industrial de los procesos productivos y los servicios industriales de la ILC, se definió como referencia normativa utilizar ISO-14224 en su versión 2016, precisando una gestión de activos mantenibles adecuada. Esto consistió en realizar el censo de todos los activos (maquinaria y equipos) que componen los procesos productivos de la ILC y Servicios Industriales, con el fin de tener un inventario para definir aspectos como:

- Taxonomía (clasificación), en la que se definieron tres niveles así: maquina, sub-equipo y componente. Esto permite en el análisis de falla, identificar con mayor precisión las oportunidades de mejora para disminuir los tiempos de parada, esto sobre todo en los equipos de las líneas de envasado.
- La criticidad de la maquinaria para definir el tipo de mantenimiento que se debe realizar, definiendo cual es crítica para el proceso.
- Codificación estandarizada de los componentes, sub-equipos y maquinaria, para una mejor identificación del área técnica, esto va ligado a identificar de manera adecuada todos los componentes, repuestos, máquinas y, en conclusión, activos mantenibles.

En el año 2020 se continuo la administración del mantenimiento en cuatro módulos del ERP (Microsoft Dynamics AX), se actualizo la taxonomía definiendo claramente los niveles y las hojas de vida de los equipos objeto de servicio, garantizando la organización de la información de mantenimiento y cruzándola con la gestión de las demás áreas del proceso en tiempo real. En la herramienta se ingresan las ordenes de trabajo preventivas y correctivas de los técnicos, así como las planeaciones de intervenciones técnicas y gestión de suministros. Para el año 2022 se inició la etapa de migración al **Dynamics 365.**
Otro aspecto fundamental en la metodología planteada es cómo gestionar la información de los equipos diariamente, se recolecta la información de las intervenciones realizadas por los técnicos de mantenimiento, se cruza con los tiempos paros asociados a fallas en máquinas, especificando aspectos como duración, componente o máquina relacionada (acá se une con la taxonomía realizada), posible causa, entre otros. Con esta información se retroalimenta la estrategia definida, se ajusta en función de la evidencia (el dato) que el personal técnico registra, con esto se busca gestionar el número de intervenciones, duraciones, frecuencias, así como definir los planes de acción en los equipos para solucionar problemáticas repetitivas.

Se continúa realizando el Comité de Mantenimiento, escenario donde se reúnen el Planeador, el Coordinador, el ingeniero de servicios industriales, el profesional de apoyo en los proyectos de ingeniería y el líder de Ingeniería y mantenimiento de la ILC. En este espacio se están presentando los indicadores del departamento, se planean las actividades próximas a realizar, se revisan las nuevas solicitudes, de acuerdo con los datos de planta se generan las de acciones de mejora, se ajusta el cronograma de mantenimiento preventivo si es necesario y se actualiza sobre el estado de proyectos de modernización y optimización.



Por último, es fundamental la participación del departamento de mantenimiento en la reunión diaria con el equipo de manufactura (Control Proceso, Producción y Mantenimiento), con el fin de gestionar de manera más adecuada los tiempos paros de la planta; se evalúan las eficiencias por líneas de envasado, se describen las causas de los paros, se clasifican las responsabilidades de cada una de las áreas que intervienen en el proceso y se definen las actividades o estrategias de mejora que permitan mejorar la eficiencia y productividad.

Para el año 2024 se planea introducir a la metodología actual, la práctica de ingeniería de confiabilidad, esto significa una constante búsqueda de nuevas y novedosas formas de incrementar la disponibilidad y vida útil de plantas y equipos industriales, siempre a través de un control efectivo de costes. Esta práctica requerirá de recurso humano capacitado, con buenos conocimientos en mantenimiento industrial, capacidad de trabajo en equipo, análisis de información y dedicación en planta de producción. Generando planes de acción que conduzcan a la mejora continua en los procesos productivos de la ILC.

3.1.2.4.3 Indicadores actuales

Para la gestión adecuada del mantenimiento industrial y de los proyectos que lleva el departamento de ingeniería, se tienen 5 indicadores claves con el fin de realizar el seguimiento adecuado de la metodología que se está implantando, adicionalmente realizar análisis y planes de acciones en pro de la mejora continua y el cumplimiento de los objetivos del área de Ingeniería y Mantenimiento. Los indicadores que se tienen actualmente son los siguientes:

- **Tiempos paros por Mantenimiento MTO01:** Este indicador es uno de los más importantes para garantizar la disponibilidad de la maquinaria y equipos de los procesos productivos. La información recolectada para este indicador es analizada y filtrada para encontrar causas y oportunidades de mejoras de acuerdo con el modo de falla de las maquinas.
- **Porcentaje de mantenimiento correctivo MTO02:** Con este indicador obtenemos el porcentaje de efectividad en la ejecución de acciones correctivas en maquinaria de planta con respecto al total de ordenes de acciones correctivas que se generan mensualmente (pedidos de servicio y/o reportes de trabajo). La gestión de este indicador consiste en prestar un adecuado servicio, cerrando y ejecutando las actividades correctivas
- **Cumplimiento en cronograma proyectos de ingeniería MTO03:** Este indicador nos muestra en porcentaje la ejecución real de las actividades de los proyectos de modernización tecnológica, con respecto a las actividades planificadas o la ejecución teórica de estos. Indicador informativo, se gestiona con el seguimiento y control en la ejecución de las actividades planificadas de los proyectos.
- **Cumplimiento en presupuesto proyectos de ingeniería MTO04:** Este indicador nos muestra en porcentaje la ejecución real del presupuesto para los proyectos de modernización tecnológica, con respecto al presupuesto planificado o apropiado para la ejecución de estos.



Indicador informativo, se gestiona con el seguimiento y control al presupuesto de los proyectos.

- **Cumplimiento plan de mantenimiento preventivo MTO05**: Este indicador de cumplimiento nos muestra el porcentaje de efectividad en la ejecución del mantenimiento preventivo en la maquinaria de planta con respecto a las ordenes o pedidos de servicio preventivas planificadas en cada trimestre. Se gestiona coordinando la planificación con las áreas cliente, la consecución de los repuestos y la ejecución de las actividades. Este indicador se afecto notablemente al inicio y durante el periodo de pandemia, ya que se tubo que replantear la producción de la empresa y por ende la planificación de los mantenimientos preventivos.

3.1.2.4.4 Mantenimiento preventivo

En la planificación de los mantenimientos preventivos, se continúa trabajando con los horómetros (contadores de horas) en las líneas de envasados, con el fin de obtener medidas precisas de las horas que realmente trabajan las líneas y de acuerdo con ellas programar los mantenimientos, actualmente, se encuentra en desarrollo una herramienta que permite supervisar remotamente variables de producción en la línea 1.

Se continúa gestionando el programa de mantenimiento preventivo de lubricación que se desarrolló en 2018 para todas las máquinas de las líneas de envasado, con la asesoría de personal especializado en tribología, en el que se definieron: puntos a lubricar, frecuencia de intervención en horas de funcionamiento, tipo de lubricante, cantidad de lubricante, ubicación, recomendaciones.
En la actualidad, este define el plan maestro anual de mantenimientos preventivos, basándonos en la disponibilidad de los equipos en la temporada baja y realizándolos por etapas, con el objetivo que las labores de producción como las de mantenimiento se puedan realizar de una manera planificada, donde no se incurran en posibles contratiempos que puedan afectar la producción y a su vez la demanda. Considerando de igual manera que ambas áreas requieren de la maquinaria para efectuar sus labores, el trabajo estructurado y bien planificado representa un pilar de gran importancia en la compañía, por tal motivo se trabajó en el tema de una manera colaborativa entre áreas. La planeación del mantenimiento se establece, divulga y acuerda con el área de planeación de la demanda y producción, estableciendo las ventanas de mantenimiento necesarias durante el año.

Con base en el plan maestro de mantenimientos preventivos y en acuerdo con el área de planeación de la demanda (producción), se generan desde el 365, modulo “Administración de activos” las Ordenes de mantenimiento preventivo, estas órdenes son transferidas al coordinador de mantenimiento para que sea él quien asigne a sus técnicos la correspondiente ejecución de las Ordenes de Trabajo, las cuales desde el área de planeación de mantenimiento se les hace seguimiento de cumplimiento.



Con el paso del tiempo se van identificando necesidades de tipo preventiva en los equipos, como en su momento (año 2019) fue el mantenimiento de los instrumentos de medición de proceso, que incluyen variables como presión, nivel, flujo y temperatura, para realizarles mantenimientos, ajustes, verificación, calibración por trazabilidad y con certificación ONAC. En 2021 se implementó el mantenimiento eléctrico especializado para equipos de generación de energía eléctrica, equipos de transformación, subestaciones eléctricas, redes de media tensión, puesta a tierra y apantallamientos. Las actividades de estas implementaciones han permitido aumentar la fiabilidad eléctrica en la empresa, garantizando la continuidad de las operaciones e incursionando en la gestión energética.

3.1.2.4.5 Módulo de mantenimiento AX

En el ERP Microsoft Dynamics AX, actualmente se desarrollan 4 módulos del programa de gestión de mantenimiento preventivo, con el fin de que la gestión de mantenimiento y los módulos transversales a la empresa estén conectados y comunicados en tiempo real desde el mismo software, esto permite en tiempo real conocer disponibilidad de repuestos existentes en el almacén de suministros para realizar los mantenimientos, consumo de repuestos a través del pedido de servicio (orden de mantenimiento) para gestión de costos, mano de obra, activos fijos, entre otros. Otra ventaja es que las áreas cliente pueden crear un pedido de servicio, con el fin de solicitar formalmente la atención o solución a una problemática, y esta es se visualiza en tiempo real por el coordinador o planeador de mantenimiento.

Finalizando el año 2022 el ERP migró a la versión 365, de tal forma que la información estuviera en la nueve y no en servidores propios de la ILC, esta implementación permitió mejorar la seguridad de la información de la empresa, tener acceso remoto al ERP o fuera de la empresa y mayor dinamismo con la implementación de WMS en la operación logística. El área de mantenimiento fue capacitada en el nuevo módulo de administración de activos para gestionar el mantenimiento de la maquinaria y equipo, iniciando las ordenes de trabajo en marzo de 2023. En 365 se tiene un módulo específico para la gestión de mantenimiento y es mucho más ágil la generación de las ordenes de trabajo y su respectivo cierre al culminar las actividades de mantenimiento.

3.1.2.4.6 Gestión de suministros e insumos

Con la planificación de los mantenimientos preventivos, se realiza un estudio que permitió identificar previamente la necesidad de insumos y repuestos, según la criticidad de estos, con el fin de tenerlos de manera oportuna y previa a las fechas de mantenimientos programados a través de los contratos de suministros y realizar la gestión administrativa requerida. En esta gestión, se apoya la organización del almacén de suministros con la clasificación correcta de los mismos, definición de familias para codificación, nombres técnicos, identificación de suministros de baja rotación y alta rotación, suministrar toda la información necesaria para la definición de; repuestos consumibles, activos de control y activos fijos, todo esto a través del sistema ERP.



Con la entrada del 365 y la normatividad del DANE sobre la Clasificación Central de Productos (CPC), se debe realizar una planificación y clasificación minuciosa de los suministros para comprar el siguiente año. Esta normatividad nos exige inscribir las compras específicas, definir los diferentes rubros que requiere la compra, clasificar por CPC, incluso definir que elementos serán activos fijos y activos de control, abarcando buen tiempo de la gestión administrativa de los repuestos.

3.1.2.4.7 Servicios Industriales

Para los servicios Industriales se tiene definido un plan de mantenimiento anual definido por los fabricantes de los equipos o por empresas especializadas técnicamente en los mismos como es el caso de las calderas que se intervienen una vez al año de manera integral, los compresores de aire de acuerdo con las horas de funcionamiento, las subestaciones eléctricas se intervienen una vez al año así mismo las plantas eléctricas y los transformadores de 1,6 MVA, sistema de gas natural industrial se le realiza mantenimiento anual y certificación de la red de acuerdo con la normatividad, entre otros. De igual forma, estas empresas especializadas son las encargadas de ejecutar las actividades y la supervisión de las intervenciones está a cargo del ingeniero de servicios industriales. En la planta de aguas se tienen definidas los ciclos de limpieza de los diferentes tanques que intervienen en el proceso, para las unidades de producción de agua desmineralizada y suavizada, se tienen definidas las frecuencias de regeneración y retro lavados, igualmente estos procesos se controlan diariamente las variables fisicoquímicas y de microbiología, para garantizar la calidad e inocuidad del agua con la que se producen los diferentes licores de la ILC. Este departamento tiene la responsabilidad de gestionar las ordenes de producción de agua potable, desmineralizada y suavizada, a través del sistema ERP 365, incluyendo los materiales utilizados para la elaboración, las horas de producción y los centros de costos donde se distribuye el servicio

3.1.2.5 Proyectos de optimización en curso y finalizados

Durante los años 2020 a 2023, se formularon y ejecutaron de manera constante proyectos de optimización desde las dependencias de Mantenimiento y Producción, a través de lo que se va evidenciando en planta, proyectos que se orientan en soportar los objetivos estratégicos de la compañía, enmarcados en la mejora continua de los procesos en términos de seguridad y eficiencia. A continuación, se presentan algunos de los proyectos que se están desarrollando en los procesos productivos, orientados a cumplir objetivos como ajustar y corregir, incrementar eficiencias, minimizar los tiempos de parada, aseguramiento de la calidad, entre otros.

- **Sincronización Llenadora y Capsuladora L1:** el objetivo de es mejorar la transición de envases entre la salida de la llenadora y la entrada de la capsuladora, ya que estas máquinas no están acopladas mecánicamente, por ende, se debe controlar o (modular) la acumulación de envases en un espacio de poco más de 1 metro, esto en la instalación de sensores y modificación de las rampas de aceleración y desaceleración de ambas maquinas. Ejecutado.



- **Monobloque L1 bloque de electroválvulas neumáticas:** Debido a un número repetitivo de fallas en los elementos neumáticos del monobloque de la línea 1 se estructuro un proyecto de optimización que consistió en modernizar el bloque de electroválvulas neumáticas y realizar los ajustes necesarios para su integración en el controlador PLC. Con este proyecto mejoramos la disponibilidad de esta máquina solucionando de raíz la problemática Enel sistema neumático. Ejecutado.
- **Enfilamiento envases planos L1:** tiene como objetivo mejorar el flujo y tránsito de envases planos entre la despaletizadora y el descensor de botellas al inicio de la línea, esto con la instalación de nuevas guías y transportes automatizados que garantizan un abastecimiento continuo de envase a la llenadora. Finalizado.
- **Migración de la interfaz de usuario (HMI) de la despaletizadora línea 1:** Se realizó la migración del control de operación del equipo a una pantalla táctil HMI, esto con el fin de garantizar la continuidad de la operación en caso de falla del control (obsolescencia). Igualmente, esta optimización se puede replicar exactamente en la despaletizadora de la línea 3. Ambos equipos son iguales, es decir la misma marca y especificaciones técnicas. Ejecutado.
- **Envases planos Enfilador L1: Se cambiaron los transportadores y el sistema de control de velocidades con el fin de** incrementar la eficiencia del proceso de encajonado de envases planos, disminuyendo riesgos en la salud de la operación al realizar actividades manuales repetitivas, este proyecto se realizó de la mano con los fabricantes Bortolinkemo y su representante para latam Omega Packing. Ejecutado.
- **Transportadores de caja final de línea 1, 2 y 3:** Consistió en integrar el control de los motores de los transportadores de cada línea en un solo tablero eléctrico, de esta forma se facilita la operación y las intervenciones técnicas, así como la seguridad de los equipos. Ejecutado.
- **Aumento velocidad L2 (sincronismo de máquinas):** Este proyecto consistió en sincronizar de la mejor manera las velocidades de los trasportadores que componen la línea, esto con el fin de poder incrementar la velocidad de trabajo de la línea, esto se hace a través de la adquisición y programación de variadores de velocidad y el enlace de las señales de cada uno de ellos. Acompañado esto con la instalación de sensores de acumulación. Ejecutado.
- **Actualización de control de la armadora de la línea No.2:** Se realizó una migración a control automático con PLC. El control de esta máquina era con lógica cableada, con elementos obsoletos, por lo que se dificultaba encontrar la causa de fallas eléctricas. Ejecutado.
- **Reajuste de Encajonadora L2:** el objetivo de este proyecto consistió en optimizar el sistema de control de velocidad del motor principal, se instaló un nuevo variador de frecuencia, sensores y sincronización de la máquina, mejorando el ciclo de trabajo.
- **Actualización del control del despaletizadora de la línea 2:** se cambió todo el hardware de control de la máquina, ya que estaba obsoleto, descontinuado por el fabricante y generaba



paradas inesperadas por no tener compatibilidad con el HMI, esta optimización permito garantizar la confiabilidad y seguridad del equipo al actualizar la arquitectura de control. Finalizado.

- **Tablero eléctrico para línea 3:** Este proyecto consistió en independizar la alimentación eléctrica de la línea 3 y otros circuitos de planta, con el fin de ordenar los circuitos, gestionar la eficiencia energética de la línea 3 con medición de consumos y garantizando la seguridad de la operación y los equipos. Ejecutado.
- **Aumento velocidad L3 (sincronismo de máquinas):** Este proyecto consistió en sincronizar las velocidades de los trasportadores que componen la línea, esto con el fin de poder incrementar la velocidad de trabajo de la línea, se reprogramó el sistema de control y variadores de velocidad enlazando las señales de cada uno de ellos. Acompañado esto con la instalación de sensores de acumulación. Ejecutado.
- **Actualización del sistema de control y seguridad de la armadora de la línea No.3:** Se cambio el controlador PLC, migrando el programa desde cero, ya que se encontraba obsoleto y no contaba con respaldo del fabricante, además estaba generando fallas electrónicas que generaban largas paradas de máquina. Ejecutado.
- **Sensores de nivel en tanques de elaboración de licor:** se instalaron sensores de nivel capacitivos en los tanques de elaboración con lógica redundante de nivel alto, para evitar derrames de licor accidentales ante la falla de alguno de estos. Finalizado.
- **Elaboración de licores interfaz nueva:** El sistema de supervisión de la ILC (Freelace de ABB) se encuentra desactualizado y además esta soportado en Windows XP, por tal razón se están actualizando a nuevas tecnologías en interfaces que permitan una fácil adaptación e interacción con marcas reconocidas con Rockwell Automation o Siemens. Por tal razón y debido a la obsolescencia se cambió la interfaz gráfica del sistema de control de elaboración de licores y se generó la respectiva capacitación al personal operativo.
- **Sistema de control de Planta de aguas:** El sistema de supervisión de la ILC (Freelace de ABB) se encuentra desactualizado y además esta soportado en Windows XP, por tal razón se están actualizando a nuevas tecnologías en interfaces que permitan una fácil adaptación e interacción con marcas reconocidas con Rockwell Automation o Siemens. Por tal razón se cambió el PLC a Siemens, se cambió la red Profibus y se realizó una nueva interfaz gráfica en 3D, además, se integró a la red para poder visualizar y dar soporte remotamente.
- **Sistema de conteo de cajas:** En planta de producción se interconectaron a la red las maquinas más importantes de cada línea de producción, con el fin de recolectar la información que se requiera para analizar la eficiencia de planta, entre ellas se llevó a una interfaz gráfica las cajas con las unidades producidas de tal forma que se pueda verificar en tiempo real las unidades de producción. Ejecutado.



3.1.2.6 Futuros proyectos

- **Interfaz gráfica para patio de alcoholes:** El patio de alcoholes también está conectado al sistema de supervisión (Freelace de ABB) que esta desactualizado y soportado en Windows XP, por tal razón se debe actualizar por una nueva interfaz gráfica en 3D, se llevaran las señales a un nuevo PLC de la marca SIEMENS que es compatible y un estándar de marca en la ILC. De esta manera se tendrá información de inventarios mas confiable y en tiempo real.
- **Actualización del control del monobloque de la línea 1:** Se debe actualizar el PLC de este equipo ya que es una versión antigua de Rockwell Automation, ha presentado problemas en algunos módulos I/O y su memoria está al límite, presentando fallas y bloques de maquina lo que genera retrasos de la producción.
- **Instrumentación nuevo Tanque de Ron Mezcla Bodega 6:** Se deben instalar los interruptores de nivel y transmisor de radar, para integrarlos al tablero y conocer en tiempo real su volumen y minimizar riesgos de rebose.
- **Sistema de control capsuladora del 1:** Se debe cambiar el PLC y Pantalla ya que están obsoletos y limitados, con esta migración y optimización se solucionan las fallas y bloqueo del esquipo y se sincronizará con la línea de producción.
- **Control encajonadora de la línea 2:** Esta maquina pose un control con lógica cableada, lo que dificulta encontrar la causa raíz de fallas recurrentes, si bien recientemente se actualizó el sistema de velocidad del motor principal, es importante remanufacturar la parte de control para aumentar la confiabilidad del equipo y su vida útil.
- **Sistema de control de las Encintadoras:** Se debe integrar al tablero de modulación de transportadores de caja, los mandos de las encintadoras. Actualmente, estos equipos cuentan con controladores Arduino (No industriales) y motores monofásicos, lo que no permite proteger los motores ni variar velocidad. Con esta optimización, se podrá tener el control integrado y variar velocidad para las presentaciones cajas de los diferentes tipos de licor.

3.1.2.7 Ingeniería

3.1.2.7.1 Metodología de proyectos

Para principios del año 2016, no existía una gestión de proyectos adecuada; para abordar esta problemática se utilizaron herramientas que permitieron tener un mejor control de los mismos, estructurando las inversiones en modernización tecnológica que apalanquen los objetivos estratégicos de la ILC para los próximos años; dichas herramientas se implementaron bajo algunos lineamientos del PMI y están orientadas en formar el marco de gestión sobre el cual la compañía puede evaluar, desarrollar y cerrar proyectos tecnológicos, los cuales se discuten en primera instancia en el Comité de Iniciativas (si tienen alcance con nuevos desarrollos respecto a los productos) o si cubre una necesidad expresa de la compañía en términos actualización tecnológica.

Adicionalmente, se viene estructurando la gestión documental de los proyectos, definiendo un esquema de carpetas tipo, para el desarrollo en toda la vida del proyecto, desde su nacimiento hasta



su cierre, en donde se tiene una visión clara de todas las etapas, así como también un formato de acta de seguimiento a proyectos en donde se evidencian los temas relevantes de las reuniones sostenidas con el equipo primario del proyecto.

3.1.2.7.2 Proyectos de modernización tecnológica en curso y finalizados

A continuación, se listan y se describen los objetivos principales de los proyectos tecnológicos en curso o finalizados desde el año 2020 hasta la fecha por parte del equipo de ingeniería:

- **Modernización Subestación eléctrica de envasados:** consistió en cambiar todos los equipos de maniobra de la subestación de 13,2 kVAC a 220 VAC, esta inversión estuvo fundamentada en cambiar equipos de medida, celda de media tensión, , ya que estos equipos tenían una obsolescencia tecnológica avanzada (25 años aproximadamente) y no garantizaban las condiciones de seguridad y operación adecuadas, además no había una confiabilidad del servicio eléctrico en el área productiva ante un corte de energía, o protección de cortocircuito; una vez finalizado el proyecto se cuenta hoy en día con unas instalaciones cumpliendo la normativa RETIE y de última tecnología, que le permiten dar continuidad a todos los procesos productivos un servicio eléctrico confiable y seguro. Inversión final $ 1.884’464.085 COP.



- **Enfilador de botellas planas L1:** Este proyecto consistió en cambiar los transportadores de botellas posterior al depaletizado, integrado a un sistema de control de velocidad de los motores para orientar las botellas planas con el fin de aumentar la velocidad nominal de la línea con referencias que utilicen envases planos, disminuir la mano de obra en el enfilamiento de envase plano a la salida del despaletizador, garantizar la calidad, posicionamiento y encarrilamiento hacia en Lowerator de la línea 1. Inversión $ 132.700 USD.





- **Etiquetadora estaciones autoadhesivas línea 2:** Este proyecto consistió en modernizar la etiquetadora de la línea 2, esta última por tratarse de una línea flexible (adaptable a múltiples presentaciones) se migro a la etiqueta autoadhesiva con el fin de; equilibrar la producción de etiquetas autoadhesivas en las dos líneas flexibles 1 y 2, mayor variedad de referencias de producto que se pueden obtener, garantizar la calidad, posicionamiento y pegado de etiquetas. Inversión $ 565.449 USD.



- **Bombas centrifugas para elaboración de licores:** Este proyecto consistió en cambiar las bombas para la producción de licor y alimentación hacia las líneas de producción, ya que las anteriores no eran sanitarias y algunas no cumplían para áreas clasificada (proof Explosion). Con este proyecto se da cumplimiento a normatividad alimentaria BPM y seguridad Industrial para ambientes explosivos. Inversión $ 352’950.000 COP.





- **Agitadores para elaboración de licores:** Este proyecto consistió en cambiar (por daño y obsolescencia) dos (2) agitadores para los tanques de elaboración de licores con motores que cumplan para áreas clasificadas (proof Explosion). Inversión $ 79’909.999 COP.



- **Túnel de termoformado para producto semiterminado:** Debido a la alta demanda de producto con decorados alusivos a fiestas, entre otros, se adquirió un segundo equipo que termo-encoge al envase cualquier plástico decorado para las diferentes festividades. Inversión $ 85’799.000 COP.





- **Equipo codificador (impresión de trazabilidad) Videojet VJ1610:** Desde el año 2017 se han venido actualizando los equipos Videojet de la planta de producción por la nueva tecnología de la serie VJ1610, VJ 1580 y VJ 1710. Ya que las impresoras Videojet de la familia Excel están descontinuadas desde el año 2015 y la disponibilidad de partes (repuestos) fue hasta el año 2020. Inversión $ 122'981.740 COP.



- **3 Encintadoras automáticas Línea 1, Línea 2 y Línea 3:** Se adquirieron 3 Encintadoras automáticas para las líneas 1, 2 y 3, aumentando la productividad con equipos más confiables, seguros en su operación y automáticos al no requerir de un pre-doblado de caja manual. Inversión $ 219'166.607 COP





- **Iluminación área productiva (B. Envases y empaques - Envasados - B. Producto Terminado):** Este proyecto consistió en cambiar la iluminación que se tenia en la planta y bodegas por luminaria moderna, en led, con menor consumo energético e incluyo la centralización en un tablero eléctrico, con una distribución apropiada en cumplimiento de normatividad. Inversión $302’460.365 COP.



- **Cámara de visión artificial para inspección en línea 3:** Se instaló un sistema de inspección de cajas con producto terminado con el fin de identificar faltantes en la caja antes de pasar a bodega de almacenamiento, este sistema genera una alerta lumínica y sonara para que el operador revise y ajuste la caja de ser necesario. Inversión $ 80’522.838 COP.





- **Estación de carga de baterías para montacargas eléctricas:** Este proyecto inicio en 2020, reemplazando las máquinas de combustión interna por maquinas eléctricas en renting, esto con el fin de ser amigables con el medio ambiente al no utilizar combustibles fósiles y cumplir con BPM en plantas de producción. Posteriormente se construyó una estación de carga de baterías, con capacidad de 8 equipos al tiempo, garantizando la seguridad de la operación logística en las bodegas de envases y empaques, planta de producción y bodegas de producto terminado. Inversión $ 304'490.007 COP.



- **Adecuación y traslado de servicios Industriales:** Los compresores de aire que requieren los sistemas neumáticos de planta se encontraban instalados en la sala de envasados, lugar inapropiado por tratarse de equipos ruidosos, generadores de polución e inseguros por su acumulador de varios años de uso sin certificación. Contiguo a la subestación eléctrica de envasados se adecuo techo e iluminación, se adquirió un nuevo acumulador y se trasladaron los equipos, generando un espacio aprovechable en la sala de envasados, cumpliendo con las BPM y generando espacios seguros para la operación. Inversión $ 429'164.997 COP.





- **Generador de energía por paneles solares:** Las bocatomas de agua de la ILC están ubicadas a unos 1.500 metros de distancia de la planta física, hasta esa zona llegaba una red de media tensión que presentaba múltiples cortes por la vegetación de la zona, razón por la cual se justifica tener una generación independiente y se implementó a través de paneles solares. Inversión $ 34’031.200 COP.



- **Reubicación de etiquetadora en línea 3:** Debido a la obsolescencia de la etiquetadora de la línea 3, se instaló allí la maquina que recién se cambió en línea 2. Esta etiquetadora tiene estaciones de etiquetas de papel con pegante en frio, con mejores condiciones mecánicas que la anterior, por esta razón se decidió este traslado y la inversión fue por $ 52’010.010 COP.





- **Modernización de puerta de bodega 14:** el objetivo es aumentar la eficiencia en la operación y garantizar la seguridad del proceso de logística. Actualmente las puertas están funcionando correctamente y se mantiene un seguimiento mensual con el área de logística, seguridad y mantenimiento, con el fin de garantizar su funcionalidad y correcciones en caso de tenerlas. Inversión $ 73’251.111 COP.



- **Tecnificación de la preparación de crema de Ron Cheers:** Este proyecto tiene como objetivo, ampliar la capacidad de producción de Rones ya que en la actualidad la crema de Ron se elabora en la misma marmita de cocimiento de Ron, Independizar la producción de ambos productos, aprovechamiento del sistema para preparar otros productos y generar una operación segura en la producción de Rones. Los equipos necesarios para la preparación de la crema de Ron son; una marmita de 12.000 Litros, un mixer tipo blender, un sistema de intercambio térmico, Instrumentos de medición, tuberías e integración del sistema. Este proyecto se encuentra en fase de contratación. Inversión $ 1406’211.100 COP.







- **Tanque para Ron Mezcla Bodega 6:** Este proyecto le apunta a la ampliación en capacidad de producción de Rones, se tiene proyectado realizar un dique para contener cuatro tanques de manera visionaria, inicialmente se instalará uno este año con capacidad de 200 mil Litros. Este proyecto se encuentra en fase de contratación. Inversión $ 998'268.000 COP.



- **Suministro de un compresor de aire comprimido:** Se adquirió un equipo de mayor capacidad, con velocidad variable y libre de aceite, ya que, con el aumento en la demanda de nuestros productos, se aumenta la actividad de planta de producción y por ende la demanda del este servicio. La necesidad también obedece a la obsolescencia de uno de los equipos actuales. Inversión $ 791'136.668 COP.





- **Pick and Place - formatos máquinas Línea 2 para envasado de Aguardiente Amarillo de Manzanares:** Este proyecto se activo de manera urgente para responder a la alta demanda de Aguardiente Amarillo. Inicialmente, para dar solución inmediata se adquirieron los equipos necesarios y piezas de manejo para envasar en la Línea 2. Inversión $ 288.197 USD.
- **Equipos para modernización Línea 3:** La alta demanda y las proyecciones comerciales de Ron carta de Oro y en especial de Aguardiente Amarillo de Manzanares, han generado una ocupación del 100% de la línea No. 4. Por tal motivo es necesario activar un plan para abastecer la producción actual y futura de estos productos. Este proyecto consiste en la adquisición de máquinas y equipos necesarios para reemplazar los existentes en la línea de envasado No. 3, ya que esta línea tiene 36 años de uso lo que imposibilita obtener repuestos originales y servicio técnico, no cumple a cabalidad con Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), posee algunas deficiencias en la seguridad operacional, no es una línea versátil para envasar más presentaciones y en general ya tiene una baja fiabilidad en sus componentes. Se debe adquirir armadora de cajas, monoblock (rinse, llenadora y tapadora guala-corcho), secador de botellas, etiquetadora autoadhesiva frente-posterior, insertadora de capuchón, divisor de botellas, encajonadora, transportadores de botellas, integración de los equipos y automatización. Inversión aproximada $ 4’667.600 USD. Este proyecto se encuentra finalizando la fase de fabricación de equipos, con una fecha estimada de pruebas FAT en noviembre de 2023 e instalación y puesta en marcha para los meses de enero y febrero del 2024.

- **Modernización de la Subestación Eléctrica Servicios Industriales y Destilería:** Este proyecto tiene como objetivo modernizar las instalaciones de la subestación eléctrica del edifico de destilación, de la cual dependen la zona de calderas, taller de mantenimiento, departamento médico, gestión humana, casino y Vestier, la actual subestación no ofrece las condiciones de seguridad y operación adecuadas, adicionalmente tiene equipos obsoletos y sin cumplimiento de normativas eléctricas, el objetivo entonces es modernizarla bajo las normativas RETIE y contar con un suministro eléctrico confiable, que garantice la continuidad de las operaciones, en especial el cuidado de los equipos del laboratorio de calidad. Inversión $ 1’999.791.645 COP.

- **Montacarga de bodegas de Añejamiento:** Actualmente se tiene un montacarga en bodegas de añejamiento, cuenta con 15 años de uso y ha venido presentando problemas. El objetivo de este proyecto es atender la alta demanda de producción de Rones y que esta no se vea interrumpida por la falta de un montacarga. Ambas van a complementar la operación de barriles de añejamiento que sirve al área de elaboración de licores. Inversión estimada $ 650’000.000 COP.

- **Tubería de planta de agua hacia elaboración:** Este proyecto tiene por objetivo reemplazar las tuberías que llevan el agua desde la planta de aguas hasta la planta de producción, ya



que las actuales llevan muchos años de uso, están en materiales inadecuados, no sanitaros, entre otros. Inversión estimada $320’000.000 COP.

- **Secador de aire comprimido:** Debido a la alta demanda de aire comprimido en la planta de producción se adquirió un compresor de mayor capacidad ya que el equipo de respaldo estaba obsoleto, de la misma manera es necesario obtener un secador de aire de la capacidad del nuevo compresor. Inversión estimada $ 115’000.000 COP.

3.1.2.7.3 Futuros proyectos

En la actualidad, el departamento de ingeniería se encuentra construyendo el Plan Maestro de Modernización, donde se identifican mejoras a los procesos y las necesidades de las áreas cliente, como lo es Producción, Calidad, Mantenimiento, I+D+i y logística. Los proyectos identificados a desarrollar en los próximos años son:

- **Tanques para elaboración de licores:** Se requieren tanques para ampliar la capacidad de producción de Rones debido a la alta demanda de este producto. Se requieren 2 tanques fabricados bajo diseños y materiales que cumplan con los parámetros de calidad deseados para una planta de producción (BPM) que permitan realizar procesos de limpiezas robustos y generar cambios de sabores que den flexibilidad a las líneas.
- **Segundo tanque para Ron Mezcla Bodega 6:** Este proyecto le apunta a la ampliación en capacidad de producción de Rones, aprovechando el dique ya instalado y el rack de servicios (tuberías sanitarías, acometida eléctrica).
- **Equipos de inspección en líneas de envasado:** Con el objetivo de seguir garantizando la calidad del producto terminado, es necesario tener en línea equipos que puedan verificar el volumen, tapado y contenido de la caja de cartón, a través de visión artificial y pesaje dinámico.
- **Filtros de arena elaboración de licores:** Los actuales filtros se encuentran con la lámina deteriorada, producto de golpes de ariete, presión de vacío, entre otras. Es necesario fabricarlos en acero inoxidable, mejorando las condiciones de seguridad alimentaria y seguridad industrial.
- **Filtros prensa para elaboración de licor:** Los filtros prensa por placas se han venido modernizando por sistemas hidráulicos, en acero inoxidable, cumpliendo con normatividad alimentaria BPM y seguridad en la operación.
- **CIP móvil:** Con el fin de realizar limpiezas en tanques y tuberías, se requiere un equipo de limpieza que se pueda trasladar para en diferentes sitios de la planta. Este proyecto le apunta a la higiene e inocuidad de los productos de la empresa.
- **Ampliación de planta de producción bodega 13:** Bajo la premisa de la alta demanda, las proyecciones y crecimiento en ventas que ha tenido la empresa, se visualiza a corto plazo una ampliación de planta de producción. Ya sea porque se compre la línea de producción



No. 5, se instale una línea para RTD's, se deban reubicar Bag in Box o la máquina de shot, se deban instalar tanques para ampliar la capacidad de producción de Rones, entre otras. Esta ampliación ya se encuentra modelada y proyectada en la bodega No. 13 donde se encuentran los equipos de reproceso. La idea es remodelar y adecuar dicha bodega para cumplimiento de BPM y fabricar un rack de servicios que pase desde la planta actual hasta dicha bodega, con el fin de pasar las acometidas eléctricas y de servicios.

- **Línea de envasado planta de reproceso Bod. 13:** De acuerdo con el item anterior, la empresa le apunta a la diversidad de producción y la expansión de la planta de producción, es por eso que se busca adquirir una línea de producción de baja velocidad para envasar en vidrio (realizar reprocesos o producción), o incluso se pueda adaptar para envasar RTD (Ready-to-drink) se han vuelto cada vez más populares en los últimos años debido a su conveniencia y portabilidad, lo que las hace ideales para consumir en cualquier momento y lugar.
- **Paletizado automático:** este nace de acuerdo con la necesidad de mejorar las condiciones de operación de la planta en cuanto a salud ocupacional, lo que se busca es instalar un sistema que estibe de manera automática en el final de línea de producción evitando así el levantamiento de cargas de manera repetitiva.
- **Calderín para Elaboración de licores:** la demanda actual de vapor es sólo de una marmita en donde se realiza el cocimiento de materia prima para la elaboración de Ron y el CIP de los equipos para la producción de DIAGEO, esta demanda implica el encendido de una caldera que están calculadas para altas demandas de vapor, lo que vuelve el proceso muy ineficiente y costoso, con la instalación de un calderín se reducen los costos de operación de servicios industriales y se hace más eficiente el proceso de producción.

3.1.2.8 Calidad

En el primer semestre de 2016 la administración en cabeza de la Gerencia de Abastecimiento toma la decisión de modificar la forma como se estaba llevando a cabo el proceso de implementación de las Buenas Prácticas de Manufactura de acuerdo con los requerimientos del Decreto 1686 de 2012 y con miras a lograr la certificación, teniendo en cuenta el plazo establecido por el INVIMA del 09 de febrero de 2017. Para lo cual se designó un equipo de trabajo liderado por el Ing. Germán Andrés Estrada, con el objetivo de dar cumplimiento a todos los requerimientos de la normatividad del Decreto 1686 de 2012 en cada una de las áreas involucradas. Este nuevo proceso contaría con totalidad apoyo de la administración en términos de presupuesto y de exigencia para generar los cambios que se tuvieran que dar.

3.1.2.8.1 Buenas Prácticas de Manufactura

El 02 y 03 de febrero de 2017 se realizó la auditoría de certificación por parte del INVIMA. La ILC fue certificada en BPM de acuerdo con el Decreto 1686 de 2012 con un resultado FAVORABLE, SIN OBSERVACIONES, como se observa en las siguientes figuras.







7.- EXIGENCIAS
Para ajustar la planta a la reglamentación sanitaria, debe atenderse y presentar acciones de mejoramiento a las observaciones consignadas (citar numerales): 1.7 – 4.4.1 – 6.5.1 – 5.7.1 – 6.1.8 XXXXXXXXXXXXXX

8.- EXIGENCIAS ADICIONALES (Cuando sea requerido)

Ninguna

CALIFICACIÓN: Cumple completamente: 2; Cumple parcialmente: 1; No cumple: 0; No aplica: NA; No observado: NO.

De conformidad con lo establecido en la reglamentación sanitaria vigente, especialmente la Ley 9 de 1979 y su reglamentación, en particular el Decreto 1686 de 2012, para el cumplimiento de las anteriores exigencias se concede un plazo de Treinta (30) días (máximo 30 días a partir de la notificación).

En caso de incumplimiento se procederá a aplicar las medidas previstas en la legislación sanitaria.

CONCEPTO:

FAVORABLE ___x___ Cumple las condiciones sanitarias establecidas en las normas sanitarias.

FAVORABLE _____ CON OBSERVACIONES, las cuales son consignadas como exigencias en el numeral 7 de la presente Acta. No se encuentra afectada la inocuidad.

DESFAVORABLE _____ No admite exigencias. Se procede a aplicar medidas sanitarias de seguridad.

EL DIRECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

CERTIFICA

Que la empresa INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS con NIT 890.801.197-6, ubicada en el Kilometro 10 Vía al Magdalena – Zona Industrial Juanchito en la ciudad de Manizales (Caldas), dedicada a la elaboración de alcoholes y bebidas como aguardientes, ron, aperitivo crema de ron, crema de café colombiano, vodka, licor de aguardiente y licor de ron, tiene implementadas y cumple con las BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA de conformidad con lo establecido en la Legislación Sanitaria vigente: Ley 09 de 1979, Decreto 1686 de 2012 y Decreto 1506 de 2014.

Según Acta de Visita de Inspección Sanitaria a Fábricas de Bebidas Alcohólicas con concepto FAVORABLE, de fecha 03 de febrero de 2017, elaborada por el INVIMA.

Certificación vigente hasta el día 02 de febrero de 2021

La presente Certificación perderá su validez por: cambio de dirección, actividad económica y de las condiciones sanitarias que el interesado deberá informar para la expedición o ajuste por parte del INVIMA.

ESTA CERTIFICACIÓN ES VÁLIDA ÚNICAMENTE EN SU ORIGINAL

420-001-17

SERGIO ALFONSO TRONCOSO RICO

La certificación otorgada por el INVIMA, tenía como fecha de vencimiento 02 de Febrero de 2021, pero el mismo año 2017, se emite la circular 000011 de 2017, en la cual se amplía en dos años más el certificado a las empresas que se hayan logrado certificar antes del plazo de vencimiento de acuerdo con el decreto 1686 de 2012 (9 Febrero de 2017), así las cosas la Industria Licorera de Caldas, cuenta con su certificación hasta el 02 de Febrero del año 2023.

Seguimiento al estado de cumplimiento de BPM certificado

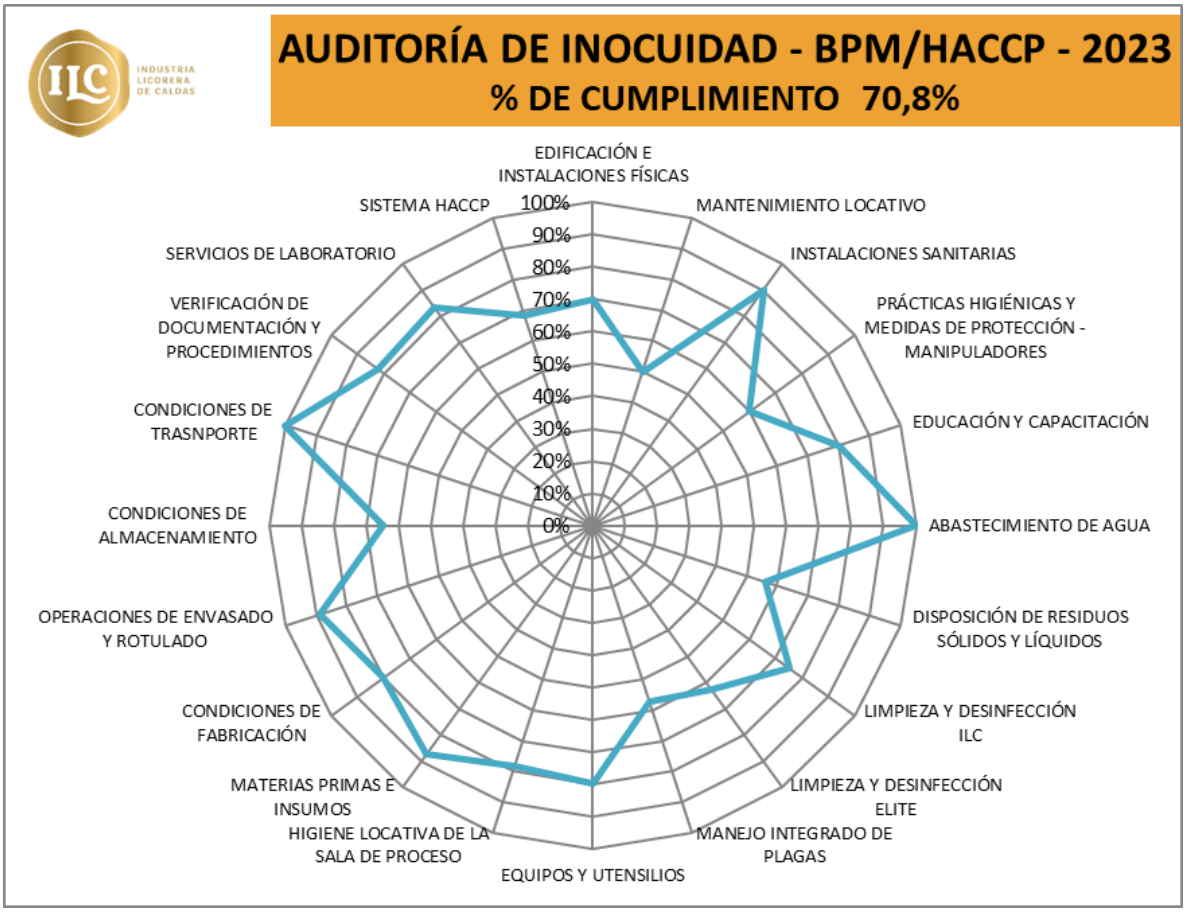
Después de la certificación en BPM, se continuó con el seguimiento y afianzamiento de la CULTURA BPM, se siguieron realizando auditorias mensuales, capacitaciones, talleres, actualizaciones de procedimientos y ajustes a programas, para continuar cumpliendo con los requisitos de la normatividad.

El proceso de seguimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura e Inocuidad de producto presenta un crecimiento y madurez en cuanto a la cultura BPM que se viene implementando desde el año 2017 que se logró la certificación. Prueba de ello es que en junio de este año el INVIMA recertificado los procesos productivos de la ILC, validando el cumplimiento de la norma bajo el decreto 162 de 2021.



Seguimos encontrando muchas fortalezas, pero también opciones de mejora sobre todo en programas del plan de saneamiento, en las cuales se viene trabajando con los lideres de áreas y el apoyo de la administración en cuento a recursos y disponibilidad presupuestal.

Para el futuro inmediato hay temas importantes que deben tener la prioridad para continuar con el cumplimiento de la normatividad y el desarrollo de la producción cumpliendo los estándares de calidad e inocuidad que nos caracterizan.



Bajo el cumplimiento de la normatividad, pero a causa de analizar nuevos programas como manejo de vidrio roto, funcionalidad de los rinses (lavado de envases) en los procesos productivos, flujos de proceso y trazabilidad de producto.



Durante el segundo semestre del año 2020, en el mes de Septiembre tuvimos noticias del INVIMA a través de una revisoría virtual que se llevó a cabo, con un resultado positivo sin observaciones.



Por lo anterior se procede a elaborar la presente acta de reunión virtual y se firma por quienes intervinieron en ella.

FIRMA QUIEN ATIENDE LA REUNIÓN

NOMBRE: Rodrigo Chica García / Nestor Ivan Falla Aldana
Profesional Especializado Invima

FIRMA DEL CIUDADANO

NOMBRE: Germán Andrés Estrada O.
Líder BPM

FIRMA DEL CIUDADANO

NOMBRE:

Nota: La información suministrada en atención al usuario constituye simplemente un criterio orientador y no compromete la responsabilidad de la entidad, de conformidad al artículo 28 de la ley 1755 de 2015.

Anexo: Formato Listado de Asistentes GDI-DIE-FM002 (Solo anexar si se requiere)

CONCEPTO:

FAVORABLE X Cumple las condiciones sanitarias establecidas en las normas sanitarias.

FAVORABLE ___ CON OBSERVACIONES, las cuales son consignadas como exigencias en el numeral 7 de la presente Acta. No se encuentra afectada la inocuidad.

DESFAVORABLE ___ No admite exigencias. Se procede a aplicar medidas sanitarias de seguridad.

Se informa que en el marco de la estrategia de la lucha contra la ilegalidad y contrabando de productos competencia del Invima, toda persona se puede comunicar a la línea 7422121 Ext 2065 o denunciar en la página web www.invima.gov.co en el formulario de denuncias https://tuvoz.invima.gov.co:444/Portal/peticiones/solicitud - Para denunciar posibles hechos de corrupción de funcionarios y/o contratistas del Invima puede llamar a la línea anticorrupción 745 8585. *Los teléfonos se encuentran ubicados en la ciudad de Bogotá.

OBSERVACIONES O MANIFESTACIONES DEL RESPONSABLE O REPRESENTANTE DE LA PLANTA:

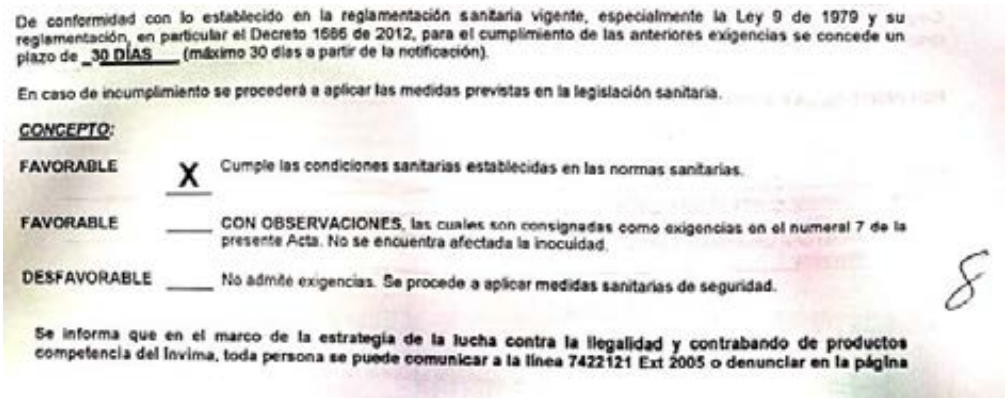
A pesar de haber tenido un año 2020, con la presencia de la pandemia Covid 19, los procesos de inversión y mejorar locativas no se detuvieron, es así como para finales de año se desarrolló un nuevo proyecto de obra civil con una inversión de $400.130.133 enfocado al manejo de aguas residuales al interior de la planta de producción, continuar con el cerramiento y cambio de celosías, accesos, pisos de planta y arreglo de pisos en bodega de insumos y producto terminado.

Ya para el año 2021, y después de haber superado un año de pandemia Covid -19, trabajo virtual y demás situaciones, se vuelve a retomar todos los temas de capacitación con el personal operativo, actualización de los programas del plan de saneamiento, y crear un proceso de trazabilidad de producto basados en la información que tiene el nuevo ERP Dinamics AX.

Se da una nueva fase de inversión en obras civiles, por un valor de $ 369.705.687, enfocado en el cierre perimetral de la planta de producción, mejoras en las áreas de descarga de alcohol.

Para el mes de noviembre del año 2022, el INVIMA realiza un nuevo seguimiento, bajo una auditoria express, ratificando el trabajo que se viene realizando en tema de calidad, BPM e inocuidad de producto (HACCP), con un concepto favorable sin observaciones destacadas, lo cual valida en continuar con la certificación hasta febrero del año 2023. Realiza un nuevo ejercicio de trazabilidad y modelo de recall, y valida los conceptos de reglamentación en etiquetado de productos, basado en el nuevo decreto 162 de 2021.





De conformidad con lo establecido en la reglamentación sanitaria vigente, especialmente la Ley 9 de 1979 y su reglamentación, en particular el Decreto 1686 de 2012, para el cumplimiento de las anteriores exigencias se concede un plazo de 30 DÍAS (máximo 30 días a partir de la notificación).

En caso de incumplimiento se procederá a aplicar las medidas previstas en la legislación sanitaria.

CONCEPTO:

FAVORABLE X Cumple las condiciones sanitarias establecidas en las normas sanitarias.

FAVORABLE ____ CON OBSERVACIONES, las cuales son consignadas como exigencias en el numeral 7 de la presente Acta. No se encuentra afectada la inocuidad.

DESFAVORABLE ____ No admite exigencias. Se procede a aplicar medidas sanitarias de seguridad.

Se informa que en el marco de la estrategia de la lucha contra la ilegalidad y contrabando de productos competencia del Invima, toda persona se puede comunicar a la línea 7422121 Ext 2005 o denunciar en la página

En el segundo semestre del año 2022, se ejecutó un contrato de inversión en Buenas Practicas de Manufactura, enfocado en las mejoras locativas de las áreas de trabajo, para esto se inició con el área de mantenimiento, el cual llevaba años sin ninguna intervención de fondo, mesanine de madera y mala distribución en los puestos de trabajo. Se llevo a cabo un contrato por $691.395.927.

A principios del año 2023, se acuerda con e INVIMA realizar la auditoría de recertificación en los días de 27 y 28 de Junio, la cual se llevó a cabo, obteniendo una resultado favorable con observaciones, y obteniendo la recertificación de Buenas Prácticas de Manufactura, hasta el 27 de Junio de 2027.



COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Invima | Te Acompaña

EL DIRECTOR TÉCNICO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS DEL INVIMA

CERTIFICA

Que la empresa INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS con NIT 890801167-8, ubicada en Km 10 vía al Magdalena Zona industrial Juanchito de la ciudad de Manizales en el departamento de Caldas (Colombia), dedicada a la elaboración de Ron, Aguardiente, Licor, Cremas, Ginebra, Cocteles y Vodka, tiene implementadas y cumple con las BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA, de conformidad con lo establecido en la Legislación Sanitaria vigente: Ley 09 de 1979 y Decretos 1686 de 2012 y 162 de 2021.

Según Acta de acta de visita de certificación en buenas prácticas de manufactura (BPM) a establecimientos que fabriquen, elaboren, hidraten y envasen bebidas alcohólicas con concepto Favorable con Observaciones de fecha veintiocho (28) de junio de 2023, elaborada por el INVIMA.

Certificación vigente hasta el día 27 de junio de 2027.

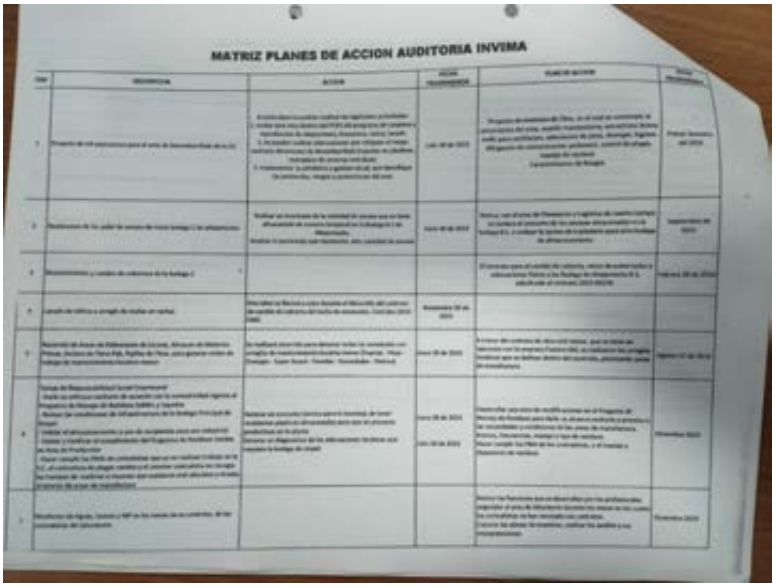
La presente Certificación pierde su validez por cambio de dirección, actividad económica y de las condiciones sanitarias que sirvieron de soporte para su expedición y podrá ser cancelada por el INVIMA.

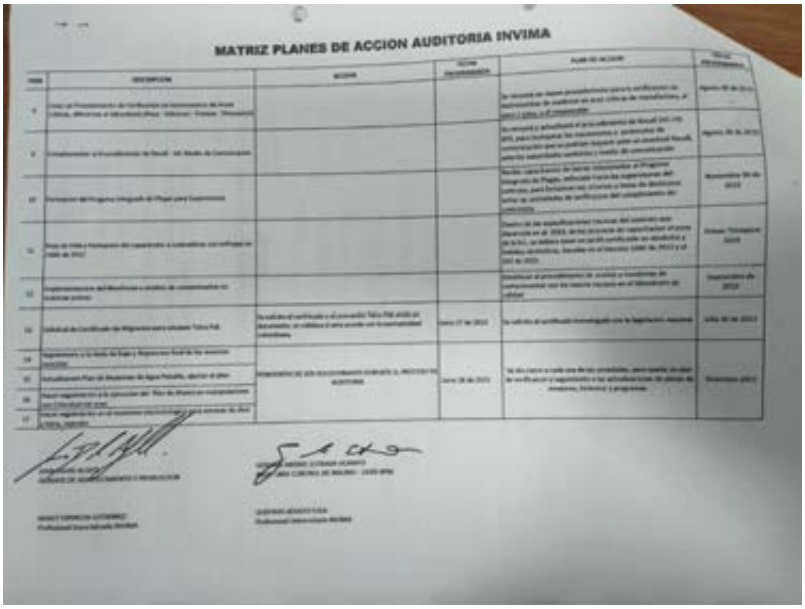
ESTA CERTIFICACIÓN ES VÁLIDA ÚNICAMENTE EN SU ORIGINAL

CARLOS ALBERTO ROBLES COCUYAME

Dentro de las observaciones encontradas para este nuevo periodo, se encuentran actividades de gestión documental, actualización de programas y temas relacionados con inversión, que se tienen proyectadas para el año 2024. Cabe mencionar que el proceso es un ciclo de mejora continua, donde constantemente se están evaluando los procesos productivos en el cumplimiento de los pilares de la normatividad y es allí donde se identifican estas oportunidades de mejora.







Las acciones y planes de acción se vienen desarrollando y los seguimientos a las mismas, están plasmadas en el aplicativo de Office 365, llamado LIST, en el cual se gestionan todos los procesos de no conformidades internas y externas.



3.1.2.8.1 Resultados 2020 – 2023

- Mantener y fortalecer todo lo referente a Buenas Practicas de Manufactura, desde el momento de la certificación (Febrero 2017) hasta la actualidad.
- Actualizaciones y gestión de los programas de saneamiento, compuesto por los programas de: Manejo Integrado de Plagas, Manejo de Residuos, Limpieza y Desinfección, Calidad de agua.
- Proceso de formación permanente en BPM a todo el personal operativo y contratista, basado no solo en la reglamentación del INVIMA (decreto 1686 de 2012 y decreto 162 de 2021), sino en nuevos temas de inocuidad de producto.
- Contratos de inversión en obras civiles que generan valor en términos del cumplimiento de la normatividad.
- Trabajo en conjunto con el área de bienes y servicios, para contar con recurso para el mantenimiento de la infraestructura, con arreglo de obras civiles menores
- Remodelación del filtro sanitario (único acceso autorizado a la planta de Envasados y Elaboración)
- Construcción e interiorización de la cultura BPM
- Diagnostico e inicios de implementación de un modelo basado en riesgos, como es la metodología de HACCP.
- Fortalecimiento de los planes de muestreo en la recepción de insumo y líneas de producción.
- Mejoras en el procedimiento de trazabilidad de producto, al involucrar toda la información generada por los sistemas de Dynamics 365 y el módulo de WMS.
- A partir del año 2020 y hasta la fecha, la data y seguimiento de toda la información del área de control proceso se lleva a través del aplicativo Power bi, el cual de manera interactiva permite analizar en términos de calidad el OEE del área de manufactura, permite tomar decisiones en tiempo real, y mejoras en el proceso.

3.1.2.8.2 Mejoras realizadas en el área de Control Proceso

- Implementación de la agenda tipo (ruta de calidad) para inspectores
- Creación de archivos para manejo y análisis de la información de control proceso y producto terminado
- Diseño e implementación de documentos técnicos tales como: catálogos de despiece de productos terminados, catálogos de defectos de insumos, presentaciones para capacitación del personal de planta y laboratorio, entre otros.
- Creación de indicadores de gestión tanto de calidad en proceso como de inocuidad
- Construcción y estructuración del cuarto de contramuestras de producto terminado
- Proceso de formación de Inspectores de Calidad
- Diagnóstico del modelo de HACCP, revisión de peligros y planes de acción para controlar las desviaciones.



- Creación de un modelo para el manejo de análisis de No Conformes y Desviaciones de Calidad.
- Desarrollo del protocolo para el manejo de trazabilidad y lotes de insumos.
- Nuevos Planes de Muestreo
- Indicadores de Proceso y Producto Terminado
- Manejo de No Conformes y seguimiento a Planes de Acción

El trabajo del área de control proceso, no solo fue al interior, sino que también se desarrolló una gran interacción con las otras áreas, al conformar un gran equipo con las áreas de manufactura (envasados y mantenimiento), donde se dio inicio al proceso de análisis de información diariamente, la sinergia con la información de las áreas de producción con las otras áreas logísticas.

Dentro de esta interacción desde el año 2019 se viene trabajando a través de la información disponible en planta de producción, divulgarles a todos los operarios las fichas de despiece de todas las referencias de producto. Una herramienta visual que se actualiza cada vez que cambia un código o diseño de los insumos que conforman todos y cada una de las referencias del producto…. Estas fichas de despiece van enfocadas a minimizar los errores, de fortalecer la data y conservar los lotes usados para cada producción.





Con la gran interacción creada entre las áreas, ha permitido entrar a desarrollar proyectos enfocadas a la eficiencia e inocuidad de los productos:

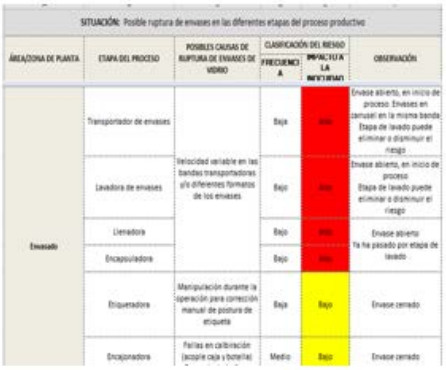
- Manejo de desviaciones de proceso, cuantificación y análisis por parte de los operarios de las líneas de producción.
- Control de lotes de insumos en líneas de producción, para el manejo de la trazabilidad a través de las Ordenes de Producción, la liberación de calidad (PCL) y los procesos a través del modulo de calidad de Dynamics 365, para realizar el seguimiento y trazabilidad de los insumos, materias primas y producto terminado.
- Proyecto Manejo de Vidrio y Quebradizos
- Proyecto Verificación Funcionalidad de los Rinses de Lavado de envase.
- Desde finales del año 2021 se viene realizando el diagnóstico del modelo HACCP



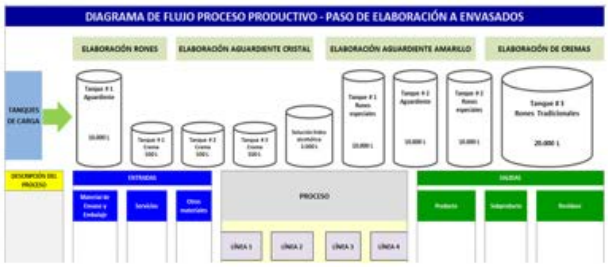
DIAGNOSTICO DEL MODELO HACCP

HACCP: Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control.

Análisis de riesgos químicos, físicos y biológicos en cada una de las etapas de los procesos, desde la recepción, procesamiento y producción de los licores, hasta su comercialización, a través de un equipo multidisciplinario.
Para poder determinar los Puntos Críticos de Control.



SITUACIÓN: Posible ruptura de envases en las diferentes etapas del proceso productivo					
ÁREA/ZONA DE PLANTA	ETAPA DEL PROCESO	POSIBLES CAUSAS DE RUPTURA DE ENVASES DE VIDRIO	CLASIFICACIÓN DEL RIESGO FRECUENCIA	IMPACTO A LA INOCUIDAD	OBSERVACIÓN
Envasado	Transportador de envases	Velocidad variable en las bandas transportadoras y/o diferentes formatos de los envases	Baja	Alto	Envase abierto, en inicio de proceso. Envases en carrusel en la misma banda. Etapa de lavado puede eliminar o disminuir el riesgo
	Lavadora de envases		Baja	Alto	Envase abierto, en inicio de proceso. Etapa de lavado puede eliminar o disminuir el riesgo
	Llenadora		Baja	Alto	Envase abierto. Ya ha pasado por etapa de lavado
	Encapsuladora		Baja	Alto	
	Etiquetadora	Manipulación durante la operación para corrección manual de postura de etiqueta	Baja	Bajo	Envase cerrado
	Encajonadora	Fallas en calibración (acople caja y botella)	Medio	Bajo	Envase cerrado



Es de resaltar el compromiso que tienen los operarios de las líneas de producción, en la recolección de la información, para poder tener información validada de planta, para que el área de producción pueda analizar el OEE, analizar los tiempos paros y mantener el control de loteos y desperdicios de insumos. Por su parte el área de control proceso con esta información puede analizar las causas de tiempos paros, revisar los defectos de calidad que se reprocesan en línea y verificar las condiciones de calidad e inocuidad con la que están saliendo las referencias a productos terminados.

Se han realizado ejercicios de trazabilidad que han mostrado el gran avance con la captura de información desde el ingreso de la materia prima y los insumos, el seguimiento a las órdenes de producción, liberaciones de calidad y el poder verificar el despacho al cliente final. Todo esto apalancado en los módulos de calidad y producción del ERP Dynamics 365.

Se viene trabajando en conjunto con el Laboratorio de Calidad y el área de Producción, en todo lo referente a los planes de muestreo microbiológicos, enfocado al control de los manipuladores y de los equipos de lavado de rinse ambientes y superficies. Se está realizando muestreo permanente y aleatorio para el seguimiento y cumplimiento de los parámetros establecidos para cada muestreo.

Desde el año 2021, post pandemia covid 19 el programa de microbiología ha cobrado vital importancia sobre todo en los temas de inocuidad de planta. Se viene realizando con el Laboratorio de Calidad y el testeo de un laboratorio externo, análisis permanente de manipuladores, superficies, ambientes e insumos, los niveles de contaminación microbiológica.



Como parte de los protocolos de trabajo bajo los lineamientos de covid 19, los análisis microbiológicos cobraron relevancia. El programa de microbiología también tiene su enfoque en las condiciones y características del agua suavizada que se usa para el lavado de botellas en los rinses de los equipos…. Las validaciones confirman la calidad de los lavados en los tanques y la funcionalidad de las lámparas UV.

Así mismo, valida y verifica la eficacia de los POES del programa de limpieza y desinfección.



3.1.2.8.3 Proyecto de gestión visual de planta

Para el año 2019 se implementó un proyecto de mejora visual en planta, enfocado a integrar aspectos de producción, control de calidad del proceso, seguridad del proceso y de las personas, así mismo la construcción de tableros para la gestión de indicadores. Los cuales se integran con todo el análisis de la data de manufactura y novedades.

Con este proyecto que se ha implementado por fases, se busca organizar y ordenar las líneas de producción, optimizar espacios, el tener una mejor forma de comunicación con los operarios de planta y el darle cumplimiento a normatividad vigente.

Ya para los años 2021 y 2022 , las herramientas de gestión visual que se han implementado en las diferentes áreas han logrado mejorar la comunicación en planta, mejorar los flujos de las líneas de producción, optimizar la recolección de data para la estadística de planta y organizar los puestos de trabajo.











Dentro de la renovación de la imagen corporativa de la ILC, durante el segundo semestre del año 2023, se viene trabajando un proyecto de gestión visual basado en la actualización de la señalética y áreas de proceso, para estar acordes con los nuevos lineamientos de la compañía.









3.1.2.8.4 Mejoras realizadas en el área de Aseguramiento de Calidad

3.1.2.8.5 Proyecto de Modernización Laboratorio

Durante el periodo 2016 -2019 se realizó una modernización al laboratorio instalando equipos que permitan mejorar los procesos de análisis de los productos y materias primas. Es así como se puso en marcha el equipo Olfato métrico conectado al cromatógrafo de gases masas, se adquirió un equipo generador de hidrogeno, equipos para mejorar las condiciones eléctricas, y se compraron kits de olores para la preparación y entrenamiento del panel de catación.

Para los años 2021 y 2022 de definió la modernización de las instalaciones físicas del laboratorio, modernizando las diferentes áreas que lo componen y cumpliendo con los estándares establecidos para un recinto de estas características. La inversión fuer cercana a los 2.000 millones de pesos.

- Se adecuó el cromatógrafo de gases acoplado a masas con puerto olfato métrico, para desarrollar los perfiles olfato métricos de todos los productos elaborados en la ILC y realizar control de calidad de las materias primas a adquirir.
- Se adquirió un generador de aire con el propósito de garantizar este compuesto de manera permanente el cual es necesario para el funcionamiento de los cromatógrafos de gases y el cromatógrafo de gases acoplado a masas.
- Se adquirió un espectrofotómetro de última tecnología para la realización de análisis de aguas y licores.
- Se adquirió un densímetro de mesa con muestreador y bomba de vacío lo que bajará notablemente el tiempo de medición de grado alcohólico de licores y alcoholes.
- Se adquirieron generadores de Hidrógeno, Nitrógeno y Aire lo que reduce sustancialmente el costo de Operación de los Equipos de Laboratorio
- Se adquirió un Sistema PAL, el cual es un Sistema de inyección Automatizado para el Cromatógrafo de Gases acoplado a Masas
- Se adquirió Cromatógrafo Líquido (HPLC) con el fin de analizar compuestos No Volátiles en el Alcohol y así dar cumplimiento a la Normatividad Vigente sin depender de un Laboratorio Externo.
- Proyecto aprobado por el Consejo Nacional de Beneficios Tributarios a través del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, relacionadas con el tema de Estudios del Perfil de Congéneres y Propiedades Físico Químicas de los Rones de las ILC TRANSFORMACIÓN DIGITAL 4.0 PARA MEJORAR LA TRAZABILIDAD, EL CONTROL DE CALIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS,



3.1.2.8.6 Proyectos en ejecución

- Segunda etapa de implementación del sistema de gestión de inocuidad – **HACCP**
- Planes de Muestreo para la realización de la nueva maquila con la multinacional DIAGEO (nuevas referencias)
- Estudios de comparación de peso y volumen en productos terminados
- Estructura del plan de inspección para control del proceso en el área de Elaboración de Licores
- Documentación de los estándares de composición y elaboración de rones, aguardientes y cremas de ron
- Fortalecimiento de los indicadores de gestión implementados y diseño e implementación de nuevos indicadores
- Mejoras y cambios en el proceso de PQRS, tendientes a optimizar el tiempo de respuesta y las acciones que realmente conduzcan a mejoras en procesos y productos
- Exploración de maderas: se está realizando con el área de I+D+i y el área de elaboración de licores, el cual consiste en desarrollar añejamiento en otros tipos de maderas y finales de otros licores como Coñac, Jerez, Vino, entre otros. El propósito es poder contar con productos premium generando innovación en la categoría y contenidos para mercadeo logrando posicionar cada vez mejor la marca Ron Viejo de Caldas.
- Abastecimiento de alcoholes de forma coordinada y alineada a las proyecciones de ventas de los próximos años, el cual está siendo ejecutado por la supervisora técnica y el área de elaboración de licores y cumplir con el plan de añejamiento proyectado.

3.1.2.9 Destilería

Es importante contextualizar lo ocurrido previo a la vigencia actual de administración (2020-2023) con respecto al proceso productivo de Fermentación y Destilación, especificando algunos hitos relevantes que ayudan a entender de manera integral la situación de la destilería de la ILC y el contexto ambiental. Adicionalmente, qué planes se adoptaron para garantizar la proveeduría de alcoholes para los años posteriores.

3.1.2.9.1 Antecedentes





- **2004:** La Industria Licorera de Caldas cuenta con una Planta de Tratamiento de Agua Residual (PTAR). Fue construida y puesta en marcha por Cenicafé.
- **2008:** La firma internacional IBTech realizó evaluación de la PTAR existente, donde concluyó que el sistema es ineficiente en el tratamiento de las vinazas.
- **2013:** CORPOCALDAS inició un proceso sancionatorio por los incumplimientos medioambientales de la ILC.

La Junta Directiva de la ILC se abstuvo de manera preventiva de producir los alcoholes, dado la sanción inminente que se venía por parte de la autoridad ambiental. Se contrató una firma nacional (Carboetil) que reafirma el informe de IBTech y concluye que la PTAR no cumple con la remoción de carga contaminante. A su vez se realizó un informe, en el que se evaluaron las diferentes alternativas que tenía la ILC para la reducción de costos de la producción de alcoholes, frente a las problemáticas ambientales de la destilería y el desarrollo de dos pruebas Piloto Electroflox en convenio con la Universidad del Valle.

En el año 2008, se realizó un análisis por la empresa IBTech y tuvo como parámetro el decreto ambiental 1594 de 1984, el cual proponía remover el 80% de la carga química y orgánica de las aguas residuales de la ILC, encontrando que los reactores de flujo horizontal anaerobios no eran óptimos para vinazas de destilerías. Estos podían funcionar en fincas cafeteras, que eran el campo de experiencia de Cenicafé. Que la PTAR existente no estaba acondicionada para tratar el 100% de las vinazas generadas, solo era apta para tratar 5,39kg DQO/m3, representando la tercera parte de la carga orgánica volumétrica existente, lo cual obligaba a verter el excedente directamente a la quebrada Manizales: CONTAMINACIÓN AMBIENTAL, las fases de la PTAR existente son incompletas dado que presentan un problema de arrastre de lodos, deficiencia de nutrientes y requieren manejo



de Biogás. Finalmente se sugirió la instalación de un nuevo reactor de flujo vertical (UASB) y un sistema de deshidratación de lodos optimizando el proceso de remoción con ingeniería de detalle.

Propuestas PTAR

Antes del año 2016 se realizaron estudios de mercado con los proveedores más relevantes, se recibieron 12 propuestas con inversiones cuantiosas y de diferentes tecnologías. Posterior a esto, el departamento técnico y ambiental del momento inició las evaluaciones técnicas de cada una de las propuestas evidenciando dificultades en la elección de las tecnologías a utilizar y factibilidad de estas. De las propuestas revisadas ninguna cumplió con los requerimientos, dado que éstos proponen procesos biológicos continuos y la ILC requiere un flujo estacional (3 meses en el año), esto significa tener detener biológicamente la PTAR generando ineficiencia.

Durante los años 2016 y 2017, la Industria Licorera de Caldas estableció dentro de sus procesos de Gestión Ambiental el cumplimiento de los requerimientos por parte de CORPOCALDAS para la renovación del permiso de vertimientos con sus respectivas inversiones:

- Evaluación y plan de Gestión del Riesgo de los Vertimientos $35.000.000
- Separación de las redes de alcantarillado: Aguas Lluvias, Aguas Residuales Domesticas y Aguas Residuales Industriales $1.232.883.599
- Paralelamente se inició un estudio de mercado para el tratamiento de las aguas residuales de la ILC, encontrando diferencias en precios bastante altas debido a las metodologías de tratamiento; por experiencia se filtraron 5 de 10 presentadas.

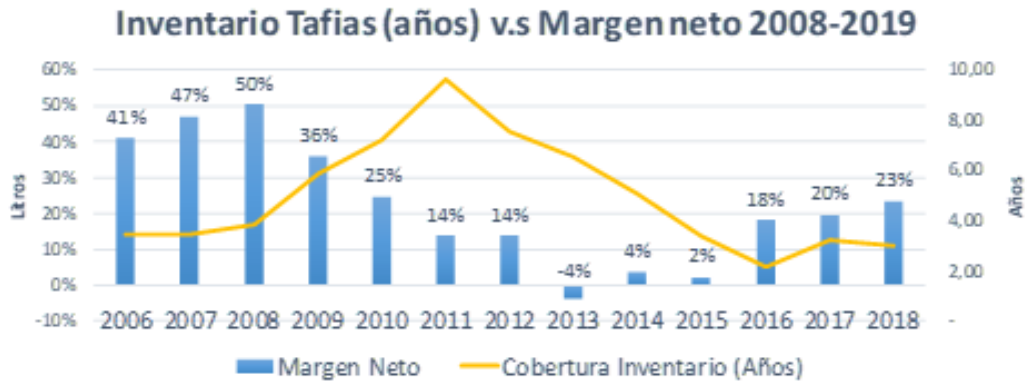
Una vez fue recibida la resolución 912 del 21 de agosto de 2015 *"por medio del cual se impone una sanción ambiental y se dictan otras disposiciones"* por parte de CORPOCALDAS el 6 octubre de 2015, se procedió a realizar solicitud formal el 5 de abril de 2017 a dicha corporación para renovar permiso de vertimientos, toda vez que se tenía como finalidad dar de nuevo apertura a la destilería, solicitud que fue negada por la entidad reguladora. Sin embargo, mediante la resolución 2817 expedida el 24 de mayo de 2017, renovó el permiso de vertimientos de aguas domésticas, las generadas en portería y báscula, excepto las industriales, es decir, **destilería.**

CONFIDENCIAL



3.1.2.9.2 Planes realizados

- **Plan inmediato 2016 - Abastecimiento de alcoholes**
  En el 2008 se trazó una estrategia de incrementos en ventas que justificaban los aumentos en los inventarios, que durante los años siguientes no lograron cumplir y dejaron gran parte del capital de trabajo en inventarios.



Fuente: *Elaboración propia*

En el año 2016 la situación era realmente crítica, dado que los inventarios de tafias estaban demasiado bajos para el Ron Viejo de Caldas: Tradicional (2 y 3 años de añejamiento) el cual representa cerca del **90%** de las ventas de ron y grandes cantidades de inventarios para productos de bajo volumen de venta.



INVENTARIO 30 JUNIO - 2016				
	TAFIAS AÑEJAS			
PORTAFOLIO	Año	Existencia	Inv Real	
Leon Dormido	1997	28.400	15.258	
Ron Gran Reserva	2005	16.800	12.389	
	2006	885.400	673.109	685.497
Ron Carta de Oro	2007	3.089.240	2.421.171	
	2008	1.292.500	1.044.318	3.465.489
Ron Juan de la Cruz	2009	1.996.340	1.662.895	
	2010	3.941.520	3.384.717	
	2011	2.112.000	1.869.738	6.917.351
Ron Tradicional	2012	99.000	90.355	
	2013	1.399.200	1.316.507	
	2014	1.316.040	1.276.559	
	2015	709.720	709.720	3.393.141
En añejamiento	2016	330.660	330.660	
	TOTAL	17.214.820	14.807.396	

CONSUMO TAFIAS ANUAL		
Portafolio	Litros	Cobertura (Años)
Ron Tradicional	4.600.000	0,74
Ron 5 Años	300.000,00	23,06
Ron 8 años	250.000	13,86
Ron 15 Años	50.000	13,71
Año total	5.200.000	2,8

Fuente: *Elaboración propia*

Frente a la imposibilidad de producir sus alcoholes en ese momento debido a las restricciones medioambientales, se inició un plan de contingencia inmediato que le permitiera a la ILC abastecerse mientras encontraba una solución medioambiental, por lo cual se iniciaron unos estudios para la búsqueda y selección de proveedores ideales de alcoholes tafias que pudieran servir como materias primas para la producción de sus productos sin que se deteriorara la calidad de los mismos. Como resultado del estudio se realizó la contratación de 6.8 millones de litros de alcohol tafia, siendo la mejor alternativa arrojada.

- **Estudio Carboetil**

Este estudio consistió en la evaluación de los diferentes aspectos que involucraba la proveeduría de una materia prima como el alcohol tafias de la ILC: aspectos técnicos del proveedor, condiciones fisicoquímicas y organolépticas de las materias primas y costos de las mismas. Como resultado del estudio en el que participaron los asesores expertos (maestros roneros y destiladores exfuncionarios de la ILC) y el panel de catación, se calificaron y ponderaron en tablas cada uno de los posibles proveedores. Como complemento al estudio antes realizado, la ILC hizo una calificación por parte de los maestros roneros, para saber cuál de las muestras enviadas por los diferentes proveedores tenían mejores condiciones sensoriales para los productos. Tanto el estudio realizado por Carboetil en conjunto con el panel de catación, como el concepto de los maestros roneros,



coincidió en que el mejor proveedor es AFD. Se procedió con la contratación de 6.8 millones de litros de alcoholes tafias.

Principales conclusiones:

- Carboetil y los maestros roneros sugirieron la compra de tafias sin añejamiento de 6.8 millones de litros para subsanar el déficit.
- Carboetil y los maestros roneros sugirieron la compra de tafias jóvenes con añejamiento para subsanar déficit y poder darle continuidad al negocio.
- El uso de tafias diferentes a la ILC no es un impedimento para continuar produciendo rones de excelente calidad, siempre y cuando se garanticen la calidad fisicoquímica y organoléptica de las mismas.
- Para suplir el déficit de tafias en añejamiento durante los años 2014, 2015 y 2016 Carboetil sugirió hacer un cambio en la formulación del Ron Viejo de Caldas, empezando en el segundo semestre del año 2016, utilizando tafias con más años de añejamiento y comprando tafias de un año de añejamiento para aplicarlas inmediatamente al proceso de elaboración. El objeto de esta recomendación es nivelar la edad promedia ponderada del Ron Viejo de Caldas.

Acciones realizadas:

- Se seleccionó el proveedor de tafias sin añejamiento con el mejor resultado de la evaluación.
- Se hizo el desarrollo en conjunto con los maestros roneros y destiladores, para la posterior compra de 6.8 millones de litros en el 2016 y 2017.
- Se seleccionó el proveedor de tafias con un año de añejamiento. Se realizó el desarrollo en conjunto con los maestros roneros para la posterior compra de 1.4 millones de litros para el 2017 y 2018.
- Se continúa realizando el plan de abastecimiento y mezclas para balancear las existencias y mejorar los perfiles de los rones, con los maestros roneros y el departamento de calidad.
- Se balancearon los inventarios acordes a las ventas y proyecciones, garantizando que la mayor proporción del inventario sea para los rones de mayores volúmenes de venta.

CONFIDENCIAL



	PORTAFOLIO	TAFIAS AÑEJAS Año	Inventario (Litros)	
21	Leon Dormido	1997	16.000	
13	Ron Gran Reserva	2005	985	
12		2006	318.911	319.896
11	Ron Carta de Oro	2007	1.173.025	
10		2008	1.042.404	3.151.561
9		2009	936.132	
8	Ron 5 Años	2010	2.488.291	
7		2011	219.939	
6		2012	55.705	
5		2013	61.708	2.825.643
4	Ron Tradicional	2014	85.923	
3		2015	200.195	9.754.841
2		2016	413.924	
1		2017	9.054.799	
	En añejamiento	2018	667.626	
		TOTAL	16.735.567	

CONSUMO TAFIAS ANUAL			
Portafolio	Litros	Cobertura (Años)	
Ron Tradicional	3.900.000	2,50	85,46%
Ron 5 Años	305.136,00	9,26	6,69%
Ron 8 años	308.416	10,22	6,76%
Ron 15 Años	50.000	6,40	1,10%
Año total	4.563.552	3,7	

Fuente: *Elaboración propia*

- **Plan a corto plazo (Re destilación)**

El proyecto de re destilación inició en el año 2017 y consiste en la consecución de un alcohol crudo o flema bastante, cargado de compuestos y congéneres, que le permita a la ILC realizar un proceso de re destilación para obtener un alcohol tafias o alcohol extraneutro.

Ventajas:

a. La vinaza queda en los ingenios: este subproducto se usa para abonar los cañaduzales.
b. Al no requerir la construcción y operación de una planta de tratamiento del tamaño que se requiere para la fermentación, se reduce drásticamente los costos de inversión y operación para la obtención de los alcoholes.
c. La cantidad de mano de obra en el escenario de re destilación frente al escenario de fermentación se disminuye significativamente. Se requiere mínima operación de la PTAR y ninguna operación de la fermentación.
d. Le permite a la ILC iniciar operación para la producción de alcoholes en un escenario de corto plazo puesto que no se necesita la construcción de una PTAR de grandes dimensiones (lo que supone tiempos muy largos de construcción).
e. La ILC puede volver a abrir la unidad de negocio de producción de alcoholes, para la producción interna y externa cumpliendo la normatividad.
f. La ILC continúa siendo coherente con sus políticas de conservación con el medioambiente.



CONFIDENCIAL

Para el desarrollo de la proveeduría de flemas, se contrató una firma que apoyó a la ILC en el desarrollo de proveedores. Se realizaron visitas a diferentes destilerías nacionales e internacionales, a las cuales se les evaluó desde el punto de vista de las condiciones técnicas de la proveeduría y desde la calidad del producto entregado.

Algunos de los elementos evaluados fueron:

a. Materias primas usadas para la producción de alcohol.
b. Confiabilidad del suministro.
c. Capacidad de producción.
d. Procedencia del vapor y la energía.
e. Distancia frente a la ILC.
f. Tratamiento de afluentes.
g. Esterilización de materias primas.
h. Recirculación de vinazas.
i. Enfoque hacia alcoholes potables.
j. Condiciones fisicoquímicas de las muestras enviadas.
k. Condiciones organolépticas de las muestras enviadas.

Las empresas mejor calificadas fueron las empresas productoras de alcoholes potables por su vocación a la producción de alcoholes para la producción de rones como lo fue Alcoholes Finos Dominicanos (AFD), adicionalmente un factor determinante fue el uso de jugo de caña como materia para la producción.
Las opciones que ofrecieron los ingenios RIOPAILA y PROVIDENCIA como proveedores de alcohol flemas para la obtención de alcohol tafias son muy esperanzadoras, pero aún tienen que cumplir con una etapa de desarrollo de proveedores, durante la cual aprendan a subsanar las falencias que tienen sus alcoholes, la más importante de ellas es la concentración de acetato de etilo, cuyos valores son muy bajos para los estándares de la ILC. Asimismo, deberán llevar a cabo las modificaciones en sus equipos para atender adecuadamente el suministro del producto a la ILC.

Pruebas de re destilación realizadas
En los meses de septiembre de 2017 y febrero del 2018 se realizaron pruebas en la destilería de la ILC para obtener alcohol tafias a partir de alcoholes crudo (flemas).

Las etapas del ensayo fueron:

a. Re destilación de alcohol flemas de un ingenio colombiano (Ingenio Risaralda), para la obtención de tafias.
b. Re destilación de alcohol flemas de una destilería con experiencia en alcoholes potables (AFD), para la obtención de tafias.

Las principales conclusiones de dichos ensayos fueron:



CONFIDENCIAL

- El proceso de re destilación es una alternativa viable técnicamente para la producción de alcoholes tafias y extra neutro.
- Los ajustes que se deben realizar a la planta para el cumplimiento medio ambiental son mínimos frente al tratamiento de las vinazas que anteriormente se tenían.
- Los resultados obtenidos con flemas provenientes de destilerías con experiencia en alcoholes potables arrojaron resultados con mejores especificaciones de calidad y eficiencia operativa que las destilerías de alcoholes carburantes.
- Existen alternativas para disminuir los costos durante el proceso de re destilación como lo son recircular la flemaza, cambiar la fuente de generación de energía para vapor de gas a carbón y el desarrollo de proveedurías de flemas más económicas.

3.1.2.9.3 Actualidad

Posterior a la realización de las pruebas de re destilación, se evidenció por parte del equipo técnico de la ILC que cuando el alcohol flemas de empresas productoras de alcoholes potables eran sometidos al proceso de re destilación, este "redondeaba" sus compuestos, quedando dentro de los rangos aceptables, cumpliendo con los parámetros definidos en la Ficha Técnica. Posterior a desarrollos y ensayos por parte equipo técnico, se encontró una alternativa adicional a la re destilación, que redondea de igual forma los compuestos de un alcohol flemas con una dilución del mismo en alcohol extraneutro; logrando un alcohol que cumple con todos los requisitos fisicoquímicos y organolépticos sin afectar la calidad del mismo.

Según lo anterior, es fundamental que la ILC realice varias veces en el año el monitoreo de los precios del mercado de los alcoholes, estableciendo parámetros de negociación y competitividad frente a otras licoreras del país, donde se propende por tener negociaciones por volumen que garanticen la disponibilidad de la principal materia prima a precios competitivos.

A continuación, se presenta el estado de los inventarios de tafias en añejamiento para la vigencia 2023, donde se puede evidenciar los siguientes aspectos:

- Déficit de tafias del 2017 hacia atrás, lo que impacta en la actualidad a las referencias Carta de Oro y Gran Reserva Especial.

- Estabilización del inventario de tafias a partir del 2017 como resultado del Plan de Embarrilamiento establecido por cada vigencia, siendo clave y determinante para la continuidad del negocio de los rones en la ILC.

- Es fundamental el aseguramiento de los alcoholes para los siguientes años, garantizando la cobertura del déficit existente para tafias con edades superiores a 7 años.



CONFIDENCIAL

	TAFIAS AÑEJAS			
	2023			
Portafolio	**Edad tafia**	**Año de embarrilado**	**Inventario < L >**	
León dormido	26	1.997	14.850	
RVC Reserva especial	14	2.009	214.113	
RVC Carta de oro	13	2.010	181.208	
RVC Juan de la Cruz	6	2.017	1.467.535	4.884.525
	5	2.018	1.036.944	
	4	2.019	2.380.045	
RVC Tradicional / Licor de Ron	3	2.020	2.401.626	8.123.627
	2	2.021	5.722.001	
En añejamiento	1	2.022	7.298.042	12.370.374
	0	2.023	5.072.332	
		TOTAL	25.788.696	

CONSUMO TAFIAS ANUAL			
Portafolio	**Litros**	**Cobertura (Años)**	**% Particip**
RVC Tradicional / Licor de ron	3.958.366	2,05	78,04
RVC Juan de la Cruz	479.676	10,18	9,46
RVC Carta de Oro	542.290	0,33	10,69
RVC Reserva Especial	92.000	2,33	1,81
Año Total	5.072.332		

3.1.2.10 Alcoholes

- **Mezclas con extra neutro**

  El decreto 1686 de 2012 *"por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir para la fabricación, elaboración, hidratación, envase, almacenamiento, distribución, transporte, comercialización, expendio, exportación e importación de bebidas alcohólicas destinadas para consumo humano"*, que define:

  - **Flemas:** son alcoholes que no han sido sometidos a operaciones de rectificación o purificación o, aunque lo hayan sido, tienen un contenido de impurezas superiores a 500 mg/dm^3 de alcohol anhidro. Si se obtiene a más de 70 grados alcohol métrico, se denominan de alto grado y a menor de 70 grados alcohol métrico, de bajo grado.

  - **Tafia:** es el alcohol de caña que no ha sido sometido a operaciones de rectificación o que, aunque lo haya sido, tiene un contenido total de congéneres mayor de 150 mg/dm^3 de alcohol anhidro y cuya destilación se efectúa entre 70 y 94 grados alcohol métricos.



CONFIDENCIAL

Teniendo como base las definiciones anteriores, se puede concluir que la Flema es una Tafia más pesada o con mayor cantidad de congéneres, para lo cual según las condiciones sensoriales con las que llega el producto se define el proceso industrial a aplicar:

- Destilación en caso de tener cantidad de congéneres o presencia de compuestos volátiles no deseados con el fin de mejorar los perfiles sensoriales y fisicoquímicos.
- Ajustes fisicoquímicos con alcoholes potables neutros para obtener los perfiles de congéneres requeridos por la ficha técnica interna de la ILC dado que sensorialmente los productos cumplen y no presentan notas no características.

- **Convenios de cooperación Ingenios azucareros**

  Durante los años 2019 y 2021 la ILC suscribió convenios de cooperación con el Ingenio Riopaila con el objetivo de desarrollar un proyecto para la producción de flemas de alcohol, alcohol extraneutro y alcohol tafias para licores, orientado a que de lograrse los desarrollos del producto afín a las necesidades técnicas de la ILC, finalizado el convenio, el ingenio pueda llegarse a convertir en proveedor de estos tipos de alcoholes para la ILC sin que esto último sea una obligación derivada del convenio, ni obligue a ningún tipo de negociación futura con los ingenios. El resultado del anterior convenio se vio frustrado por la imposibilidad de los ingenios ubicados en el departamento del Valle del Cauca de producir alcoholes potables destinados a la elaboración de licores. En la actualidad se está construyendo el proyecto de convenio con el Ingenio Risaralda, con el cual se continue en a búsqueda del objetivo mencionado.

- **Convenios de cooperación con productores de bebidas alcohólicas**

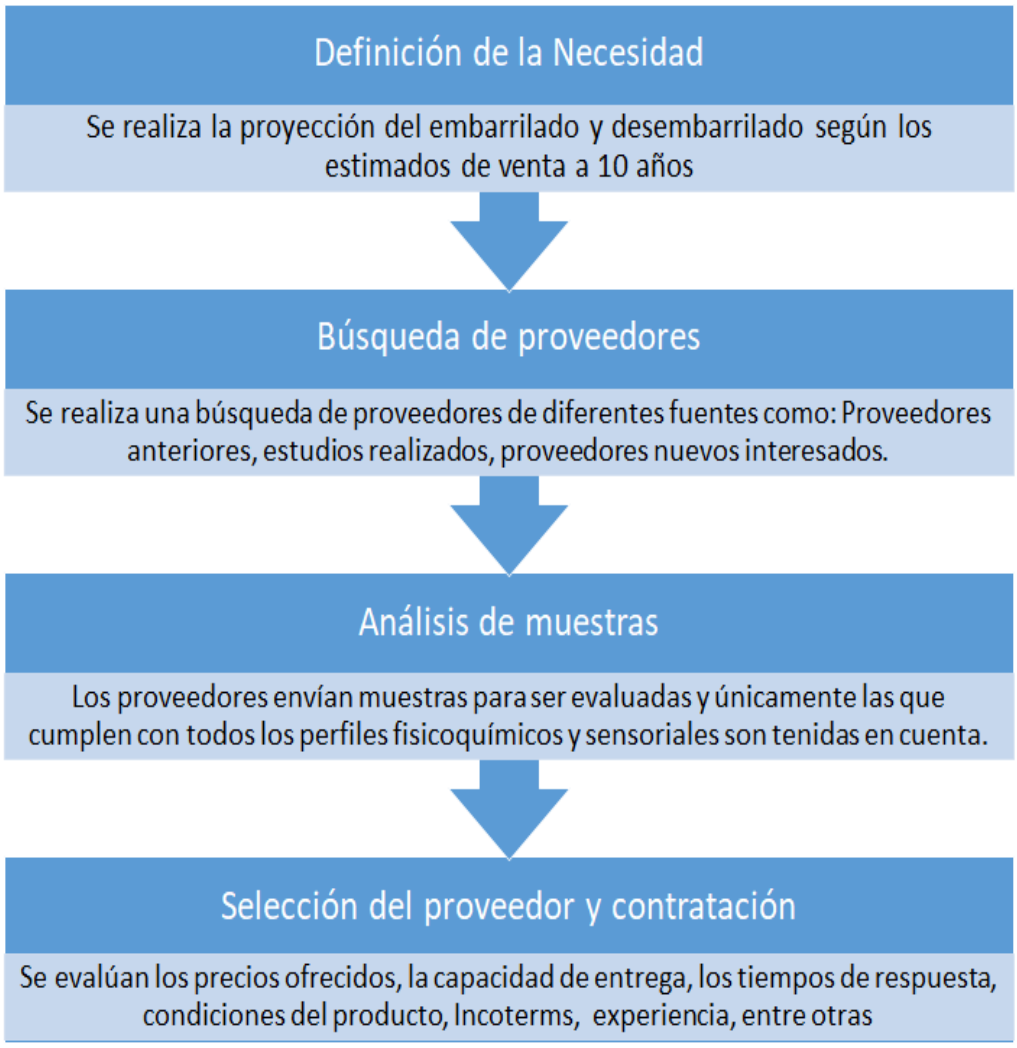
  Debido a las condiciones actuales de los mercados de bebidas alcohólicas y a los jugadores que existen en ellos como productores y/o comercializadores, es conveniente que la ILC esté explorando factores de competitividad y sostenibilidad de manera constante, es allí donde nacen alternativas de negocio que puedan dar respuesta a esas necesidades de los mercados a través de modelos de manufacturing en otros países, generando habilitadores para la estrategia de internacionalización de los productos de la ILC.

- **Proceso de compra y recepción de alcohol**

En el flujograma siguiente se expone los pasos a tener en cuenta durante el Proceso de Compra: definición de la necesidad, búsqueda de proveedores, análisis de muestras, selección del proveedor y contratación.



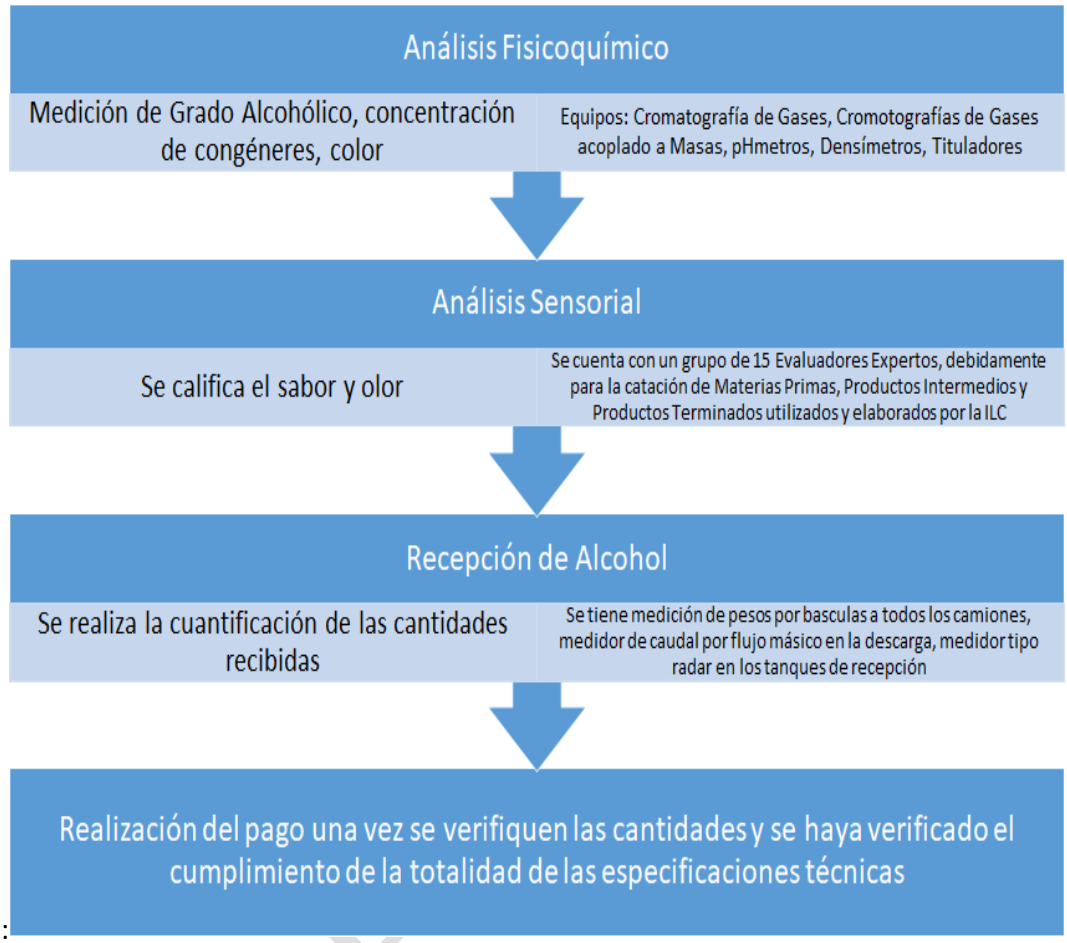
CONFIDENCIAL



Fuente: *Elaboración propia*

En el flujograma siguiente se expone los pasos a tener en cuenta durante el Proceso de Recepción: análisis fisicoquímico, análisis sensorial, recepción del alcohol y la realización del pago una vez se hayan verificado cantidades y cumplimiento con requerimientos técnicos.





:

Fuente: *Elaboración propia*

3.1.2.11 Operaciones logísticas y Comercio Exterior

3.1.2.11.1. Personal logístico

Se logró conformar un equipo de trabajo en cada uno de los almacenes y bodegas que permitan ejecutar los controles y niveles de servicios adecuados, de la tal manera que en la bodega de producto terminado y la bodega de envases y empaques cuentan con un supervisor y un operario de conteo que velan constantemente por mantener controlados los inventarios en cada entrega y recepción. Así mismo se cuenta con un nivel asistencial que conoce muy bien el manejo de la herramienta Dynamics AX 365 y que se relevan entre los diferentes cargos, lo que permite cubrir vacaciones y ausencias sin necesidad de desajustar otras áreas.



En cuanto a los montacarguistas se han realizados varias brigadas de capacitación para aumentar la competencia de trabajadores que manejan montacargas para poder cubrir las temporadas altas y los dobles turnos cuando se requiere. En este orden de ideas tam bién se ha generado un cronograma de rotación entre los diferentes montacarguistas para permitir que todos conozcan de los diferentes cargos y nivelar la carga de trabajos entre todos los operarios.

El personal de montacarguistas, operarios y asistentes al proceso han actualizado conocimientos a raíz de la norma OEA, en Terrorismo, Contrabando, Trafico de Estufepacientes, Tráfico de Armas, manejo seguro de montacargas, restricción de áreas críticas y buenas prácticas de Almacenamiento.

3.1.2.11.2 Comercio Exterior (Exportaciones e Importaciones)

Se estructuró un área de comercio exterior que se encarga de realizar los procesos logísticos de importaciones y exportaciones con el fin de tener este proceso centralizado y darle mayor orden y control. El propósito es poder focalizar el área de ventas en sus procesos de ventas y mercadeo y para las importaciones permitirle a la ILC buscar eficiencias en las compras abriéndose a nuevos esquemas de negociación internacional en las operaciones internacionales.

Para lo anterior se han venido realizando una serie de adecuaciones como es el caso de contratar agencias aduaneras y operadores logísticos que realicen los procesos que se requieran. Teniendo en cuenta lo anterior se han adquirido algunos equipos para aqu ellos clientes que piden embalajes especiales como estibas, zunchos y strech.

A través de la Oficina de Operaciones y Comercio Exterior se ha especializado y encargado a una profesional en Negocios Internacionales para que centralice todas las operaciones y documentación de todas las importaciones bajo los distintos términos de nego ciación (INCOTERMS) de la ILC. Incluyendo todos los alcoholes, las materias primas y los repuestos que se importan cada año. Hoy en día se tiene la trazabilidad operativa y documental de los años 2020,2021, 2022 y lo corrido del año 2023, lo cual ofrece tranquilidad en el momento de ser requeridos por la autoridad aduanera en Colombia (DIAN). De igual manera el proceso de Exportación cuenta con una profesional universitaria, Profesional en Mercadeo Nacional e Internacional quien se encarga de revisar las necesidades de la Oficina de Ventas Internacionales para facilitar la entrega oportuna de los productos exportables, coordinando operaciones con Agentes de Carga, transportistas y agentes aduaneros para entregar bajo el INCOTERM FOB (puerto de país de origen) a los clientes internacionales.



3.1.2.11.3. Proyectos

- **Proyecto WMS:**

A partir de la actualización del EPR Dynamics Ax 2012 a la versión Dynamics 365 surgió desde la Gerencia de Abastecimiento y Producción la necesidad de implementar la herramienta WMS o gestión de almacenes para toda la cadena de valor de la compañía que abarca desde la recepción de materias primas e insumos hasta el despacho de producto terminado, pasando por la fabricacion.

Para la implementación del WMS la compañía tuvo que realizar inversiones en dos tipos de infraestructuras; una de red de internet que abarcara todas nuestros almacenes (Bodegas) y pudieran estar conectados con Puntos de Acceso mediante una red WIFI y otra en la infraestructura física demarcando cada posición de nuestros almacenes tanto en piso con pintura como con letreros en códigos de barras todo esto con el fin de que los dispositivos móviles estén interconectados y en línea con el sistema de información.

En el proceso de RECEPCIÓN de materias primas e insumos se introducen dos nuevos conceptos MATRICULA Y TRABAJOS. Las matrículas son generadas en la recepción con el fin de identificar cualquier materia prima o insumo en el almacén y estas a su vez son las encargadas de generar los trabajos para que los montacarguistas realicen el almacenamiento de los mismos.

Para el proceso de PRODUCCIÓN (Fabricación) se genera un impacto importante en las ordenes de producción con la incorporación de definiciones claves como lo es el PICKING desde los diferentes almacenes para las líneas de producción en envasados, NOTIFICACION COMO TERMINADO se imprime LA MATRICULA que generan a su vez los TRABAJOS para que los montacarguistas realicen el almacenamiento del producto terminado.

En el procesos de DESPACHOS también tenemos nuevas definiciones como lo son la CARGA,TRABAJOS, MATRICULA. Al liberar la carga desde el pedido de ventas se generan los trabajos para que los montacarguistas tomen del almacén de producto terminado y lleven a cada muelle de despacho y cuando las matrículas son impresas por producción estos almacenen el producto.

Características del WMS:

- El WMS gestiona los trabajos de los colaboradores, mediante asignaciones de tareas en los almacenes.
- Una vez asignados los trabajos, determina el mejor lugar para ubicar las materias primas, los insumos y el producto terminado
- Se gestionan las labores de cargue, descargue, capacidad de la bodega, ubicación de Materias primas, insumos y Producto Terminado
- Se introduce la “matrícula” para cada unidad pallet de almacenamiento. Definición lograda en la ILC.



- Cada unidad lleva una etiqueta diseña por la ILC con el código de barras de la matrícula
- Se utiliza el dispositivo móvil para consultas y operaciones en las diferentes bodegas
- Se realiza el registro de la producción en tiempo real lo que nos permite tener un inventario en vivo

Esta herramienta ha permitido:

- Tener trazabilidad con una confiabilidad superior para las operaciones en tiempo real, actualizando la información con los demás módulos del ERP, como: Compras, Inventarios, Costos, Facturación y Ventas.
- Tener un inventario real y en vivo de todas las materias primas e insumos así como también del producto terminado
- Disminución de tiempos y movimientos en las operaciones

Adicionalmente, se han desarrollado los siguientes pasos para contribuir con el plan general de implementación de WMS:

- Gestion del Cambio: Sensibilización a los asistentes y almacenistas de las nuevas tecnologías de información aplicadas en los almacenes de la empresa. La oficina de gestión humana también debe hacer su aporte en esta etapa con capacitaciones que ayuden a que la curva de aprendizaje sea más rápida al adoptar nuevas formas de trabajo diario.
- Procesos y procedimientos: se deben hacer ajustes a los pasos, etapas, procedimientos de los almacenes donde impactará el WMS, adicionalmente a los procesos que se afectan con la implementación como lo son: compras y contratación, planeación, calidad, producción, despachos comerciales, contabilidad, presupuesto, costos, entre otros.
- Adecuación de infraestructura de Almacenes:
  - Desde el punto Logístico: Se han hecho parametrización de capacidad de cada almacén, ubicaciones, marcación de lotes, plantillas y arquitectura.
  - Desde el punto de TI: se parametrizó la necesidad de las cantidades de obra en cableado estructurado, fibra óptica, puntos de acceso, la compra de dispositivos, impresoras y tabletas y conexión WIFI.
- Software: en este momento se encuentra la etapa de configuración y parametrización con salida en vivo en el mes de enero del 2023.
- Pruebas Unitarias e integrales: en cada almacén por productos e insumos, para salir en vivo el 16 de enero de 2023.

3.1.2.11.4 Actividades realizadas



- **Fortalecimiento de controles en la recepción y entregas:** durante los años 2020 a 2023 se ha venido fortaleciendo el proceso de recepción y entrega de materiales en las diferentes bodegas y almacenes en aras de tener controles más estrictos del inventario. En este orden de ideas se implementaron formatos y documentos necesarios para la recepción de materiales como: facturas, remisiones, órdenes de compra en el sistema, de recepción de materiales, órdenes de producción, listas de materiales y ajustes de procedimientos.
- **Adecuación de bodega para semiterminados y acondicionamiento:** se adecuó una zona especial en la bodega 13 para realizar los acondicionamientos y reprocesos que se les deban realizar a los productos con el objetivo de no realizar esos procesos en el interior de la planta que generaban riesgos de inocuidad, desorden, condiciones inseguras de trabajo, cuellos de botella en las líneas de producción. En este mismo lugar se instaló un túnel de termo encogido con vapor para realizar internamente el proceso sin necesidad de contratarlo y mejorar las condiciones técnicas del mismo, pues anteriormente se hacía con túneles de resistencia que no permitían formar adecuadamente las fundas en las botellas, en especial los envases curvos como el V2. En el año 2017 la bodega 91 o bodega de reprocesos tuvo un cierre de aproximadamente de 450.000 unidades / año, con 6 operarios. El crecimiento de este proceso está justificado en el portafolio de productos que se han aumentado en los últimos años, razón por la cual esta bodega procesa poco más de 5 millones de unidades con 30 personas aproximadamente.

- **Inventarios Cruzados:** se implementó en el 2018 con el propósito de realizar unos inventarios adicionales a los semestrales que permitieran internamente llevar un control mucho más detallado del inventario y realizar el análisis de las causas de las diferencias para poder tomar planes de acción enfocado en la mejora continuo.
  Es recomendable que los anteriores inventarios se hagan cruzados, es decir que los de un almacén auditen al otro, esto ayuda a que se evidencien oportunidades de mejorar al no ser juez y parte a la vez.

- **Sistema de información:** con el nuevo sistema de información se montó un proceso para darle orden a los diferentes despachos con el propósito de hacer un agendamiento previo con horas y tiempos estimados de cargo que permitiera agilizar y programar previamente las cargas de trabajo del equipo logístico. En este mismo orden de ideas se adecuó el espacio para que a partir del agendamiento previo se realice un alistamiento de los pedidos en la zona de picking para lograr el despacho eficiente de los productos.

- **Zona de Botello (cajas completas):** teniendo en cuenta que el sistema de información se programó para realizar solo pedidos de cajas completas para evitar los despachos de unidades sueltas que generaban problemas para el manejo de inventarios y complejizaba los despachos. Por lo anterior, se acondicionó un espacio físico y virtual para las botellas que por alguna razón no están en cajas completas (roturas, colas de productos, entre otras



causas) para tenerlas mejor controladas y hacer el proceso de acondicionamiento para tener cajas completas.

- **Controles en Almacenes y Bodegas:** con la implementación del sistema de información Dynamics AX 365 se realizaron una serie de controles virtuales y físicos en el sistema para garantizar los controles adecuados de los inventarios:
    - Para el proceso de recepción de materiales se exige la orden de compra y la factura o remisión según el caso para poder hacer el ingreso.
    - Para la entrega a producción se exige la lista de materiales relacionadas a las órdenes de producción previamente abiertas.
    - Para la recepción de producto terminado se debe hacer una conciliación diaria entre producto terminado y envasados para realizar la entrega de PT.
    - El proceso de facturación de degustación también se incluyó en el sistema de información para los despachos de este.

- **Seguridad Industrial:** teniendo en cuenta que las bodegas de producto terminado y los almacenes son lugares sensibles para la seguridad fisca por los altos precios de los productos que se almacenan y los riesgos altos desde la salud ocupacional y la seguridad industrial por los equipos móviles con los que se cuentan se creó una reunión periódica entre el equipo de logística y el profesión responsable de BASC y la seguridad industrial con el propósito de evaluar y generar planes de acción para el mejoramiento de los diferentes temas.

- **Operador Económico Autorizado (OEA):**

La Gerencia de Abastecimiento y Producción, desde la oficina de Operaciones y Comercio Exterior lideró el diagnóstico, implementación y sostenimiento de la Acreditación como Operador Económico Autorizado ante la DIAN. Desde al año 2019 se comenzó a estructurar el proyecto de Acreditación, se hicieron mesas de trabajo con los procesos implicados, para dar inicio con un contrato de Asesoría para el diagnóstico e implementación en noviembre de 2020. Después de ese diagnóstico empezó en enero de 2021 la etapa de implementación y reingeniería de los procesos al interior de la empresa que hacen parte de la acreditación OEA, esta etapa de implementación tardo hasta el mes marzo de 2022. De ahí la siguiente etapa era recibir en las instalaciones de la ILC, la visita de verificación de requisitos de la DIAN, de la cual quedaron 10 observaciones a ser cumplidas de manera inmediata para lograr la acreditación. Finalmente el dia 15 de septiembre de 2022, se logro la certificación , mediante resolución 1585 de la DIAN.

Esta acreditación indica que la ILC posee practicas con altos estándares de confiabilidad en toda la cadena de suministro internacional, quedando acreditados como operador económico autorizado (OEA) ante la DIAN para importaciones y exportaciones, y seguridad sanitaria. Lo anterior permitirá agilizar las operaciones internacionales en la aduana nacional y las otras 169 aduanas adscritas a la Organización Mundial del Comercio (OMC) pues existe una confianza en la seguridad de la cadena



de custodia de la mercancía y sus obligaciones aduaneras y fiscales ante la DIAN y ante la organización mundial de aduanas (OMA).

DIAN

POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA

RESOLUCIÓN NÚMERO 0 0 8 5 6 5

(15 SEP 2022)

Por la cual se autoriza a la sociedad INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS sigla ILC identificada con NIT. 890.801.167-8 como Operador Económico Autorizado para los tipos de usuario Importador en la categoría OEA Seguridad y Facilitación y Exportador en la categoría OEA Seguridad y Facilitación Sanitaria.

DATOS DEL SOLICITANTE:

Razón Social:	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS sigla ILC
NIT:	890.801.167-8
Representante Legal Principal:	LUIS ROBERTO RIVAS MONTOYA
Identificación del Representante Legal Principal:	C.C. 10.260.813
Domicilio Fiscal:	Zona Industrial Juanchito Km 10 Vía Magdalena en la ciuda de Manizales - Departamento de Caldas
Correo Electrónico:	ilctributaria@ilc.com.co

DATOS DE LA SOLICITUD:

No. Solicitud:	49-2021
Fecha de presentación de la solicitud:	11 de noviembre de 2021
Tipo de Usuario para el cual se concede la autorización:	Importador
Categoria OEA para la cual se concede la autorización:	Seguridad y Facilitación

No. Solicitud:	209000384988
Fecha de presentación de la solicitud:	11 de noviembre de 2021
Tipo de Usuario para el cual se concede la autorización:	Exportador
Categoría OEA para la cual se concede la autorización:	Seguridad y Facilitación Sanitaria

En la siguiente gráfica se ilustran los tiempos en los cuales se llevó a cabo la implementación OEA desde el diagnóstico hasta lograr la Acreditación.



IMPLEMENTACION DE LA ACREDITACION COMO OPERADOR ECONOMICO AUTORIZADO (OEA)

FASE 1: DICIEMBRE DE 2020
- **DIAGNOSTICO**

FASE 2: ENERO – DICIEMBRE 2021
- **IMPLEMENTACION (ABRIL –MAYO –JUNIO)**
- **PREAUDITORIA INTERNA ANALDEX - ILC (AGOSTO)**
- **IMPLEMENTACION DE REQUISITOS – AJUSTES (SEPT-OCT)**

- **FASE 3: ENERO – JUNIO 2022 DIAN**
- **PRESENTACION ANTE LA DIAN (ENERO)**
- **VISITA Y AUDITORIA DIAN (ABRIL – MAYO)**
- **OBTENCION DE LA ACREDITACION (SEPTIEMBRE)**

Fuente: Elaboración Propia

Vale la pena mencionar que la Acreditación OEA es otorgada por la DIAN como la máxima autoridad aduanera en Colombia. Adicionalmente, la Policía Antinarcóticos, el ICA y el INVIMA también hacen parte de algunos capítulos de la NORMA y ellos también hacen parte integral de la acreditación.



3.2 Gestión administrativa

La gestión administrativa tiene como objetivo gestionar la infraestructura de la ILC, garantizando espacios adecuados que soporten la continuidad del negocio y la administración de activos, cumpliendo con los requerimientos legales vigentes.

El proceso inicia con la gestión de la infraestructura física, velando porque esta se mantenga en óptimas condiciones a través de la modernización, mantenimiento preventivo y correctivo, incluyendo el adecuado control y administración de sus activos fijos, finaliza con el aseguramiento y continuidad del negocio.

Este proceso es el encargado de gestionar oportunamente las solicitudes de servicio de los diferentes procesos de la ILC, a través de acciones preventivas, correctivas y de mejora, brindando soluciones adecuadas para cada una de las necesidades.

3.2.1 Resultados de gestión

3.2.1.1 Administración de bienes y activos fijos

Objetivo: Garantizar el adecuado manejo, control y conservación de los bienes y activos de la propiedad de la Industria Licorera de Caldas, a través del reconocimiento y la administración de los activos fijos en el sistema de información MS Dynamics AX 2012.

Cuando la organización decide implementar un ERP en el año 2017, dentro del cual se encuentran relacionados los activos fijos de la compañía, es necesario revisar la información que se encontraba en el sistema anterior Heinsohn, así mismo, es importante anotar que pesar de haberse adelantado un proceso de valoración de activos en el 2015, estos resultados no habían sido actualizados en la información financiera, siendo este motivo de salvedad por parte de la auditoría externa y la Contraloría Departamental.

Es así como se procede a realizar una depuración de la base datos extrayendo 6.212 activos que se encontraban en el software anterior, la misma se filtró por los activos que aún tenían depreciación, identificando 1.300 activos, estos activos fueron los elegidos para el proceso de migración. Dicho proceso consistió en reemplazar los códigos alfanuméricos por códigos de plaquetas actuales, así como la actualización del valor histórico de los activos que se les había realizado avaluó en el año 2015 por el valor del avalúo, de igual forma fue necesario realizar ajustes en la depreciación de dichos activos.

Gracias a lo anterior fue posible validar la data para ser cargada en el sistema de información MS Dynamics AX 2012, en la ruta Modulo Activos Fijos – Informes –Presupuesto - Informe Auditoria Activos Fijos.



En la carpeta **Dimensión 3,** Política **Fortalecimiento organizacional y simplificación de procesos,** anexo **ACTIVOS FIJOS** se evidencia el inventario de los bienes de la ILC con corte al 30 de septiembre de 2023.

Durante los siguientes años se ingresaron todos los activos adquiridos por la organización, así como las construcciones en curso que obedecieron a importantes inversiones de modernización de la industria licorera de Caldas, ejecutando de forma correcta las depreciaciones.

Es importante mencionar que, a partir del 2019, atendiendo los lineamientos de la contraloría general de Caldas, empezó a ingresar al sistema de información Dynamics AX 2012 de manera independiente los barriles que se repotenciaban o se adquirían.

En atención a la actualización de las políticas contables, las recomendaciones de la auditoría externa se realizó en el 2022, la reclasificación de los barriles del grupo de muebles y enseres al grupo denominado otra maquinaria y equipo, teniendo presente que nuestros barriles hacen parte de nuestro proceso productivo y almacenan a lo largo de los años nuestra principal materia prima.

Durante esta misma vigencia se presentó por parte de la administración la decisión de migrar a una versión actualizada del Dynamics, denominada Dynamics 365, brindando mayores beneficios como aplicación y permitiendo conservar y acceder a la información en la nube.

Lo que requirió de un gran esfuerzo para revisar, depurar y organizar la data del módulo de activos fijos para el proceso de migración, actividades que continúan en proceso debido a la gran cantidad de datos, algunas de las actividades que se continúan realizado son validar tiempos restantes de depreciación, vidas útiles, deterioros, reclasificaciones y la identificación de mejoras y adiciones a los activos.

Actualmente los activos se encuentran registrados en el módulo de activos fijos del sistema de información Dynamics 365, lo que permite una adecuada administración y gestión de los mismos. Se continua con la depuración de la data y actualización de hoja de vida de los activos



3.2.1.2Custodia de activos.

Custodia de activos.

Objetivo: Asignar correctamente la responsabilidad del cuidado, la conservación y el buen uso de los bienes y activos fijos de la ILC, bajo lineamientos estructurados, atendiendo las políticas internas, logrando la actualización oportuna de las custodias tanto físicas como en el sistema de información.

En el desarrollo de los objetivos propuestos por el área se han realizado varias acciones tendientes a determinar el número de activos que tiene la empresa, así como su estado y sitio de ubicación, se debe aclarar que esta tarea corresponde a los activos fijos y los activos de control; este propósito se llevó a cabo mediante la elaboración de custodias de los bienes asignados al funcionario que hace uso de ellos.

Para el 2016 se realizaron 196 custodias relacionando los bienes encontrados y el responsable de estos, se inventariaron alrededor de 2800 bienes entre muebles y enseres, maquinaria y equipo, equipo médico, vehículos, entre otros. Mas los 123.449 barriles que se encuentran en la bodega de añejamiento, de los cuales 86.965 están registrados en el sistema AX y 36.484 en la base de datos de Excel.

En cuanto al registro fotográfico de los bienes inventariados mediante las custodias realizadas se levantaron fotografías de las áreas de: destilación, fermentación, calderas, planta de oxígeno, patio de alcoholes, planta de agua, ingeniería y mantenimiento, elaboración de licores, bodegas, casino y oficinas del área administrativa, es de anotar que en el edificio central debido a la uniformidad del espacio no se tomaron fotografías de los muebles y enseres de los funcionarios, sino que se hizo una toma general del espacio del área del segundo y tercer piso. Para las oficinas de gerencia y de subgerentes se realizó el respectivo registro fotográfico.

Los activos que fueron ingresados por contabilidad entre el 2018 y lo que va corrido de 2019 al Sistema Dynamics AX y reportados por el área de contabilidad al área de bienes se les diligenció la hoja de vida en el módulo de activos fijos con la información solicitada en los diferentes campos que conforman el aplicativo: cantidad, unidad de medida, costo unitario, información técnica, seguro, ordenación de informes. Igualmente, de estos bienes se realizó la respectiva custodia.

Se comparó el archivo de los bienes inventariados con los bienes ingresados al Sistema AX para establecer cuáles de estos no fueron ingresados a dicho sistema y así mismo determinar cuáles de los que están en el sistema no se encuentran en las custodias realizadas, con el fin de hacer el respectivo avalúo de dichos bienes no incluidos en AX, ya que representan un activo para la empresa y todavía se encuentran en uso.



Se genero un archivo depurado con las custodias firmadas por cada funcionario y un archivo con el registro fotográfico de los bienes custodiados, así como la hoja de vida de cada activo debidamente diligenciada en el módulo de activos fijos con la información de la cual se dispone, lo que garantizará una identificación real, clara y acertada de cada uno de los activos propiedad de la empresa.

Para el 2022 como uno de los proyectos principales del proceso de gestión administrativa y gracias al fortalecimiento que se brindó al proceso, se lograron revisar el 100% de las custodias, evidenciando la necesidad de actualizarlas en su totalidad, tendiendo en cuenta las novedades del personal, las diferentes adquisiciones que realizo la ILC, proyectos de inversión y modernización en los últimos años.

Dentro del alcance del proyecto se lograron analizar las políticas y los lineamientos internos para la custodia de activos fijos. Se estructuro un trabajo de campo para validar los activos en sitio y valorar el estado de estos.

Se implementaron 3 formatos, donde fue posible identificar el código del activo en el sistema de información, la descripción, la plaqueta, el estado y registro fotográfico. En el primer formato se relacionan los bienes propiedad de la ILC, asignados. El segundo los bienes arrendados por la ILC y el tercer formato los bienes propiedad del funcionario.

Se realizaron 165 custodias físicas, socializadas con los responsables y firmadas respectivamente, de igual forma se actualizo en el sistema de información MS Dynamic AX en la hoja de vida de los activos, ubicación, responsable y fecha y validación del inventario.

Así mismo se realizó una capacitación para los responsables de activos fijos en la ILC, donde se socializaron temas como alcances de las responsabilidades, deterioro, perdida, traslados, entre otros.

Para el año 2023 se continuo con la depuración de la data y la actualización de la hoja de vida de los activos

Avalúos

Para el año 2022 con el apoyo de un contratista externo con experiencia en avalúos, se realizó el avalúo e inventario de 700 activos fijos incluidos los activos de la reserva actuarial que respaldan el patrimonio autónomo, indicando clase, descripción, localización, registro fotográfico, costo de reposición, valor actual, valor razonable, aplicando normas, procedimientos, parámetros, vida útil remanente, medición y porcentaje de deterioro.



Objetivo: retirar de forma definitiva los bienes muebles e inmuebles, las mercancías, los insumos, los elementos de consumo y demás bienes de propiedad de la empresa a cargo de los diferentes almacenes y áreas, buscando encontrar la mejor disposición de estos.

Para contribuir con el propósito del plan de Modernización de esta Administración, el Área de Bienes y Servicios también ha realizado un número importante de Bajas de elementos, que se derivan de dicha modernización tales como maquinaria y equipos de las áreas de producción, de infraestructura, de subestación eléctrica, en la parte administrativa (renovación física de oficinas y de muebles y enseres de oficina), en el área de informática, en el parque automotor, entre otras. De éstos procesos resulta una serie de elementos que ya no representan ningún beneficio para la Industria Licorera de Caldas por su obsolescencia, por estar inservibles o por otro motivo que se encuentre listado en el procedimiento de bajas, por lo que cada uno de los responsables de área solicita se den de baja, ya no aportan para el buen desempeño en la parte productiva ni administrativa de la compañía, dando lugar a la baja de esos activos cuando los cuales al finalizar el proceso son retirados definitivamente tanto de forma física como contable.

El proceso para la baja de elementos de la empresa se encuentra debidamente documentado en el aplicativo MOP. A continuación, se relacionan las bajas realizadas en la presente administración con número de resolución, fecha y destino final.

A continuación, se relacionan las bajas realizadas por vigencia, con su disposición final y precio de venta.

2015

Fecha	Número de resolución	Baja bien	Destino Final
3/10/2016	766	Muebles y enseres	Venta
3/10/2016	765	Ingeniería y Mantenimiento	Venta
3/10/2016	763	Aire acondicionado	Venta
3/10/2016	764	Filtro prensa	Venta



14/12/2016	905	Dos montacargas	Venta
14/12/2016	906	Baja transformador	Venta

2016

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
03/10/2016	0766	Muebles y enseres	Venta	$950.000
03/10/2016	0765	Ingeniería y mantenimiento (Chatarra)	Venta	$5.500.000
03/10/2016	0763	Aire acondicionado	Disposición ecológica	$0
03/10/2016	0764	Filtro de prensa	Venta	$3.500.000
14/12/2016	0905	Dos montacargas	Venta	$3.050.000
14/12/2016	0906	Baja transformador	Venta	$25.780.000

2017

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
13/01/2017	0020	Equipos área de informática	Disposición ecológica	$0
14/03/2017	0168	luminómetro para monitoreo de higiene	Venta	$866.098
05/09/2017	0547	Inservibles (Chatarra y otros)	Venta	$10.050.000
26/09/2017	0596	Muebles y módulos de oficina	Venta	$2.050.000
12/10/2017	0629	Crema de ron Cheers	Redestilación	$0

2018

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor



13/01/2018	0015	Etiquetas	Destrucción	$0
09/03/2018	0138	408 barriles	Venta	$20.400.000
06/06/2018	0307	Elementos de informática	Disposición ecológica	$0
06/06/2018	0308	Ambulancia	Venta	$13.050.000
23/07/2018	0412	Chatarra	Venta	$4.100.000
21/08/2018	0473	Etiquetas XS y Azul	Destrucción	$0

2019

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
14/01/2019	0025	Producto no conforme Bodega 98	Venta	$27.205.868
22/01/2019	0049	Producto no conforme Bodega 98	Venta	$35.869.060
06/03/2013	0154	408 barriles	Venta	$20.400.000
09/05/2019	0311	Elementos y equipos área de elaboración de licores	Venta	$5.000.000
29/08/2019	0599	Elementos subestación eléctrica venta de chatarra	Venta	$17.700.000

2020

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
03/10/2020	0144	Chatarra Bodega No3 por inservibilidad	Venta	$14.500.000
03/10/2020	0145	Insumos eléctricos almacén de suministros por inservibilidad	Destrucción	$0



03/10/2020	0146	Insumos eléctricos almacén de suministros por inservibilidad	Destrucción	$0
12/10/2020	0461	Chatarra área de Ingeniería y mantenimiento	Venta	$30.150.000
12/10/2020	0462	Chatarra área de Ingeniería y mantenimiento	Venta	$22.080.000
09/11/2020	0412	Equipos y elementos área de informática	Destrucción	$0
04/16/2020	0188	Elementos del taller de mantenimiento por inservibilidad	Venta	$500.000

2021

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
01/06/2021	0012	Etiquetas, contraetiquetas obsoletas área de logística	Destrucción	$0
17/03/2021	0121	Camioneta Kia Sorento EX AT 3.800 Mod 2009	Venta	$25.000.000
30/08/2021	0382	Camioneta Toyota Hylux OVM 208	Venta	$30.000.000

2022

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
04/25/2022	0247	Etiquetas, contraetiquetas y capuchones por obsolescencia	Destrucción	$0
04/25/2022	0246	Cápsulas obsoletas	Destrucción	$0
04/25/2022	0245	Caramelos, esencias vencidas y obsoletas	Destrucción	$0
02/09/2022	0393	Camioneta OVM 311	Venta	$56.311.000

2023



Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
10/05/2023	0310	Elementos informáticos y electrónicos por inservibilidad	Destrucción	$0
14/12/2022	0796	Elementos de madera inservibles propiedad de la ILC	Venta	$572.000

Fecha	Número de resolución	Descripción del bien	Destino Final	Valor
10/05/2023	0310	Elementos informáticos y electrónicos por inservibilidad	Destrucción	$0
13/09/02023		Venta lote Calarcá	Venta	$ 145.000.000





Para un total de $519.012.026 pesos recaudado por las bajas realizadas.

3.2.1.3 Administración de Riesgos, seguros y siniestros

Objetivo: realizar la transferencia de los riesgos asegurables de los bienes e intereses de la entidad, mediante la suscripción de pólizas de seguros con el fin de evitar la generación de perjuicios y soportar la ocurrencia de siniestros.

Para el adecuado proceso de aseguramiento de los bienes fue necesario iniciar con un proceso de estimación del riesgo y determinación de la probabilidad de ocurrencia; con esta información fue posible determinar de manera precisa la necesidad y alcance de las coberturas. esta actividad se llevó a cabo durante la vigencia 2016; no obstante, el proceso de contratación para esta vigencia fue declarado desierto y finalmente fue contratado con la unión temporal Premaxa, integrada por Previsora, AXA y Colpatria.

Es así como con el fin de poder obtener una mejor valoración del riesgo y generar confianza en las aseguradoras se desarrolló un estudio sobre la continuidad de negocio, que permitió establecer una priorización de inversiones que dieran seguridad al funcionamiento de la empresa y mayor capacidad de reacción frente a cualquier tipo de amenaza que afectara a la continuidad.

Entre las inversiones realizadas con impacto en la continuidad y seguridad del negocio se encuentran:

- Tratamiento de talud, instalación de drenes y filtros sector cancha y muro de contención linderos puente de acceso a la ILC
- Cumplimiento de normas ambientales: Separación aguas residuales, conexión al interceptor y permisos de vertimientos ajustados a la operación
- Subestación eléctrica y estabilización de talud
- Mantenimiento de techos y canales
- Análisis de espesores de columnas de destilación
- Instalaciones eléctricas en elaboración de licores explosión proof
- Instalaciones eléctricas certificadas en la norma retie en edificio administrativo – área de talento humano y planta de envasados
- Cerramiento perimetral en malla eslabonada a las instalaciones de la ILC
- Diseño red contraincendios
- Construcción fase 1 red contra incendios



Estas inversiones, asociadas a mínima siniestralidad, a los buenos resultados financieros y mejora en las calificaciones de riesgo crediticio y dictamen limpio de los estados financieros, ha unido a una estrategia comercial de venta del estado del riesgo. Se logró para la vigencia 2019 un proceso de contratación de seguros con pluralidad de oferentes, siendo la unión temporal SURA- ALIANZ Y BBVA SEGUROS los contratados para el mayor porcentaje del programa de seguros de la ILC.

Entre los principales logros en la contratación de seguros se encuentran

- Disminución en las tasas de riesgo generando ahorros para la empresa
- Contratación del programa con coberturas adicionales como valor agregado Mayor límite de cobertura para la planta industrial
- Disminución de deducibles
- No aplicación de garantías
- Obtención de límite agregado de indemnización hasta $200.000.000, es decir, para pérdidas hasta ese valor no se aplicará deducible
- Disminución de deducibles en el seguro de IRF, pasando de toda y cada pérdida de $60.000.000 a $40.000.000
- Mejora de límites de cobertura en los seguros de Manejo Global, Infidelidad y Riesgo Financiero y Responsabilidad Civil para Servidores Públicos

A continuación se relación la evolución en la tasa de riesgo :



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

Póliza Todo Riesgo Daños Materiales- Planta Industrial

INFORME PROCESOS CONTRATACION PROGRAMA DE SEGUROS 2.016-2.022

VIGENCIA		Tasa
Desde	Hasta	
5 de agosto de 2016	8 de diciembre de 2017	4,37510%o
8 de diciembre de 2017	8 de diciembre de 2018	3,86%o
8 de diciembre de 2018	31 de mayo de 2020	2.9585%o
1 de junio de 2020	23 de noviembre de 2021	2.9585%o
23 de noviembre de 2021	24 de enero de 2022	2.9585%o
24 de enero de 2022	23 de marzo de 2023	2.9040%o

Página 1

Programa de Seguros vigencia 2023-2024

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

Programa de Seguros Vigencia 2023-2024

Aseguradora Expedidora	Poliza No	Inicio Vigencia	Fin Vigencia	Valor Prima Total Incluido IVA	Bienes e Intereses Cubiertos	Valores Asegurados	Riesgos Cubiertos
Allianz Seguros S.A.	23242845	20/04/2023 a las 00:00	04/05/2024 a las 24:00 Horas	$ 2.967.445.828	Propiedad real o personal de cualquier tipo (edificaciones, maquinaria y equipo, equipo electrico y electronico, muebles y enseres, mercancias, materias primas, inventarios e	$ 748.983.701.349	Incendio, Terremoto, Rotura de Maquinaria, Equipo Electrico y Electronico, Hurto y Hurto Calificado, AMIT , HMCCoP y Terrorismo y cuyo Cesarde, extender cosenage entre otros
LA PREVISORA S.A.	1001176	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 8.996.123.629	Propiedad real o personal de cualquier tipo (edificaciones, maquinaria y equipo, equipo electrico y electronico, muebles y enseres.	$ 16.055.089.697	Incendio, Terremoto, Rotura de Maquinaria, Equipo Electrico y Electronico, Hurto y Hurto Calificado, AMIT , HMCCoP y Terrorismo.
LA PREVISORA S.A.	1001174	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 2.075.143.284	Montacargas, cargadores, mini cargadores y otros similares.	$ 2.870.000.000	Incendio, Terremoto, Rotura de Maquinaria, Equipo Electrico y Electronico, Hurto y Hurto Calificado, AMIT , HMCCoP y Terrorismo y RCE .
MAPFRE SEGUROS	1801122900101	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 339.981.500	Automoviles de placas OVM318	$ 219.281.500	RCE, Perdidas totales y parciales por Daños y por Hurto, AMIT, HMACCOP,Terrorismo y Terremoto, asistencia en viaje, amparo patrimonial, asistencia juridica en procesos
LA PREVISORA S.A.	3000127	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 1.100.000.000	Menoscabo de los fondos o propiedad del asegurado causados por acciones u omisiones de sus servidores, que incurran en delitos	$ 1.100.000.000	Delitos contra la administracion publica, gastos de reconstrucción de cunetas, Gastos de rendición de cuentas, juicios de
LA PREVISORA S.A.	3000159	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 600.000.000	Amparar todas las movilizaciones de Mercancias nuevas y usadas, por cualquier medio de transporte, de los bienes de su	$ 10.000.000.000	Perdidad totales y/o daños materiales, Falta de entrega, Averia particular, Sequeo, Guerra Internacional , Huelga, motin, conmocion civil o



LA PREVISORA S.A.	3000277	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 5.500.000.000	Perjuicios Patrimoniales y Extrapatrimoniales que cause el asegurado o terceros, generados como consecuencia de la RCE originada dentro o fuera de sus instalaciones, en el desarrollo de sus actividades o en lo relacionado con ella, incluido los perjuicios que el asegurado cause a contratistas y subcontratistas, lo mismo que los actos de sus trabajadores, servidores y funcionarios.	$ 5.500.000.000	Predios, Labores y Operaciones, Parqueaderos, Errores de puntería, uso de armas de fuego, RC Patronal, RC cruzada, Actividades y eventos sociales, Participacion del asegurado en ferias y exposiciones nacionales e internacionales, RC productos, Propiedad, uso de manejo de gruas, malacates, montacargas y equipos similares, entre otros.
AXA COLPATRIA	89	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 6.660.000.000	Gerente General, Gerente Administrativo, Gerente Financiero, Gerente de Abastecimiento y protección, Gerente comercial, Gerente de mercadeo, Asesor juridico (jefe oficina asesora juridica), lider de compras y contratación, dos profesionales universitarios de interventoría, Asesor de innovación y desarrollo y los miembros de junta directiva y Profesional Especializado en Exportaciones	$ 5.200.000.000	Cobertura Básica, Actos Incorrectos, Actos que generen juicios de Responsabilidad Fiscal, Cauciones Judiciales y Gastos y costos Judiciales
LA PREVISORA S.A.	1001068	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 9.000.000.000	Patrimonio de la Entidad	$ 9.000.000.000	pérdidas y/o daños a los bienes propios y no propios por los cuales el asegurado sea responsable, incluyendo dinero en todas sus formas y denominaciones, títulos reales o virtuales y títulos valores, a consecuencia de los riesgos a que está expuesta la Entidad en el giro normal de su actividad, por empleados o

LA PREVISORA S.A.	1001068	20/04/2023 a las 00:00	20/04/2024 a las 00:00	$ 9.000.000.000	Patrimonio de la Entidad	$ 9.000.000.000	pérdidas y/o daños a los bienes propios y no propios por los cuales el asegurado sea responsable, incluyendo dinero en todas sus formas y denominaciones, títulos reales o virtuales y títulos valores, a consecuencia de los riesgos a que está expuesta la Entidad en el giro normal de su actividad, por empleados o
MUNDIAL DE SEGUROS	2000306168	15/04/2023 a las 00:00	05/05/2024 a las 00:00	$ 8,996,123,629	Trabajadores oficiales y Publicos de la ILC.	Muerte e ITP = 20 SMMLV Auxilio Funerario = 17 SMMLV	Vida, Incapacidad total y permanente y auxilio funerario
LA PREVISORA S.A.	[redacted]	12-nov-22	11-nov-23	$ 1.038.600	Automovil de placa OVM318	1740 SMMLV	Gastos Médicos, quirurgicos y farmaceuticos 800 SMMLDV; Incapacidad Permanente 180 SMLDV; Muerte y Gastos Funerarios 750 SMLDV y Gastos de Transporte y Movilización de Victimas 10 SMLDV
SEGUREXPO	83213	1-feb.-23	1-feb.-24	USD 10.914	Riesgo Comercial Exterior	USD 700,000	Deudores en el exterior
SEGUREXPO	81691	1-sep.-23	31-ago.-24	$ 299.880.000	Riesgo Comercial Interior	30.000.000.000	Deudores nacionales
SEGUROS DEL ESTADO	1010054436/101 0009437/101009 438	6-Abr.-22	6-Abr.-23	$ 1.421.178	Responsabilidad Civil Médica Dr. Alvaro Agón Llanos, Dr. Jaime Yepes, Enfermera Diana Marcela Diaz	1.000.000.000	Perjuicios patrimoniales que cause el Asegurado con motivo de la responsabilidad profesional en que incurra en el ejercicio de la especialidad médica, por actos médicos.

3.2.1.4Administración de la infraestructura

Como línea base sobre el estado de la infraestructura, es importante anotar que la infraestructura de la ILC se encontraba en una estado muy alto de deterioro; es por esto que desde el inicio de esta administración se tuvo presente la importancia de realizar un Plan de Modernización de la Industria Licorera de Caldas, orientado a fortalecer las capacidades de la empresa para afrontar las condiciones vigentes y futuras del mercado de licores en el mundo, para lo cual la empresa contrató un ingeniero civil como consultor para el diagnóstico, estudios y presupuestos para las obras de infraestructura que se requieren en la Industria Licorera de Caldas, de esta Consultoría salieron Proyectos tales como:

- Obras para cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura
- Mantenimiento de la fachada del Edificio Administrativo
- Reconstrucción del restaurante por fallas estructurales en muros y pintura



- Construcción de puestos de trabajo y divisiones en vidrio, drywall y modulares para las oficinas del Edificio Administrativo
- Terminación de la Bodega No. 14
- Adecuación y reparación en la cubierta del Área de Calderas
- Reparaciones locativas que tienen como finalidad la restauración sectorizada de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las Bodegas 1, 5, 6, 11, Materias Primas, Envases y Empaques, Almacén General, Fermentación y Edificio de Destilación
- Cerramiento provisional del inmueble ubicado en Calarcá
- Adecuaciones en la bodega del nivel inferior de la bodega de envases y empaques
- Reparación sectorizada de techos, estructura de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las Bodegas 2, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, envases y empaques, elaboración de licores, envasados, y edificio de destilación.
- Construcción De Lindero Entre La Hacienda Manzanares y La Industria Licorera de Caldas para la protección de la Reserva Hídrica
- Construcción de la batería de drenes para la cancha de futbol
- Construcción muro reforzado y anclado en el talud oriental de la subestación eléctrica
- Muro de construcción y drenaje de la cancha
- Cerramiento perimetral en malla eslabonada a las instalaciones de la ILC
- Construcción, reparación y señalización patio de maniobras en frente de la bodega de producto terminado y patio de maniobras diagonal a la zona de descargue de Alcoholes en la ILC
- Mantenimiento locativo a las Instalaciones donde funciona el Casino
- Construcción Cabaña Ruta del Ron
- Retiro de cubierta existente en asbesto cemento, suministro e instalación de cubierta aislante térmico, instalaciones eléctricas, reparaciones en pisos y reparaciones generales en la bodega No. 6
- Construcción y Reparación de Andenes y Accesos a la ILC

Los proyectos de inversión son los que se observan en la tabla siguiente:



TIPO	PROYECTO	VALOR
Infraestructura	Obras para la certificación en BPM	$ 1.351.180.851
	Modernización edificio administrativo - obras civiles - electricas y mobiliario	$ 1.334.133.247
	Separacion de aguas residuales: domesticas e industriales	$ 1.220.314.780
	Realizar obras tendientes a la construcción de muros, obras de estabilidad y drenaje para los sectores de: cancha de fútbol y puentes vehiculares de ingreso a la ILC	$ 1.545.072.406
	Servicio de interventoría en la construcción de muros, obras de estabilidad y drenaje para los sectores de la cancha de fútbol y puentes vehiculares	$ 219.974.838
	Acondicionamiento bodega 14	$ 941.420.243
	Ejecución de obras civiles y reparaciones locativas que tienen como objeto la remodelación de las edificaciones de desarrollo humano, gestión humana, capacitación, seguridad industrial, auditoria médica y salud ocupacional incluyendo enfermería de la ILC	$ 996.001.395
	Reparación sectorizada de techos	$ 1.163.924.141
	Construcción pavimentos y señalización - Muelle descarga	$ 400.000.000
	Construcción de obras - BPM	$299.897.336
	Interceptor - Aguas residuales	$ 266.000.000
	Modernización puertas bodegas	$ 228.480.000
Modernización elaboración de licores	Sistema Automático de Dosificación de materias primas	$ 503.458.240
	Contratar el servicio de repotenciación de hasta 5.550 barriles vacíos de roble blanco colombiano que reposan en las bodegas de añejamiento de la ILC	$ 1.257.496.800
	Repotenciación de barriles	$ 2.332.400.000
	Modernización del sistema de desembarrilado	$ 1.362.550.000
Modernización envasados	Modernización línea 1 de envasado (etiquetadora, encajonadora y armadora de cajas)	$ 4.500.000.000
	Adquisición de línea 4 de envasado (nueva)	$ 3.081.000.000
	Adquisición de línea de envasado tetra pak	$ 3.460.381.200
	Modernización de los servo-sistemas (servomotores y servodrivers) y desarrollo de programación para la máquina repartidora de botellas de la línea de envasado N°2	$ 74.321.000
	Suministro, instalación y puesta en marcha de un sistema automático de lubricación de cadenas transportadoras de botella para las líneas de envasados	$ 98.162.929
	Suministro de set de piezas originales de cambio para el equipo monoblock bertolaso olimpia 16/16/1 y etiquetadora p.e. labellers modular plus 540-6-4p-0-2 de la línea de llenado no.4 de la planta de envasados para los envases: Aguardiente Amarillo 375 ml, garrafa 1750 ml y RVC 21 años León Dormido	$ 172.956.840



TIPO	PROYECTO	VALOR
Modernización envasados	Transportadores de cajas PT	$ 354.974.396
	Estanterias Smed	$ 183.260.000
	Pesaje Dinámico de Cajas	$ 175.760.858
	Estibadores eléctricos - Planta envasados	$ 137.041.190
	Levantamiento neumático línea 4	$ 120.000.000
	Equipo video jet	$ 105.319.760
Modernización servicios industriales	Modernización Planta de Aguas	$ 326.092.808
	Modernización tecnológica sub-estación eléctrica	$ 1.901.526.050
	Modernización eléctrica (sub envasados)	$ 1.849.876.704
	Modernización báscula camionera	$ 80.371.444
Modernización TI	Modernización Plataforma Informática: ERP y Networking, servidores, equipo de cómputo	$ 3.366.000.000
Seguridad	Video vigilancia y control de accesos	$ 600.000.000
	Red contra incendios Fase 1, construcción del LOOP Perimetral necesarios para la protección de la integridad de las personas y activos de la compañía	$ 4.415.840.104
	Obras civiles para la fase 1 de la red contraincendios, que incluye adecuación de la infraestructura civil tales como cárcamos, dados que suportan el Loop Perimetral	$ 1.196.000.000
	Ambulancia	$ 193.000.000
TOTAL		$ 41.514.292.224

Actualmente se está realizando el proceso para la contratación de la obra de Construcción de la Cancha de fútbol Sintética con Grama Importada, por un valor de **$ 972.435.827**.

A continuación, se anexan fotos del antes y el después de algunos de los contratos ejecutados:

CONTRATO N° 497-2017

Objeto del contrato: Ejecución de obras civiles y reparaciones locativas que tienen como objetivo la terminación de la bodega No 14.

Fecha de inicio: 30/10/2017

Fecha de finalización: 30/04/2018

Valor ejecutado: $ 941.417.199






CONTRATO N° 567-2017
Objeto del contrato: Cerramiento provisional de casa ubicada en la Cll 39 # 28-60 Calarcá - Quindío, propiedad de la ILC.
Fecha de inicio: 01/12/2017
Fecha de finalización: 30/12/2017
Valor ejecutado: $ 15.590.678








CONTRATO N° 427-2018

Objeto del contrato: Adecuaciones y reparaciones para la cubierta del área de calderas.

Fecha de inicio: 06/09/2018

Fecha de finalización: 31/12/2018

Valor ejecutado: $ 60.114.397



CONTRATO N° 586-2018



Objeto del contrato: Reparación sectorizada de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las bodegas 1, 5, 6, 11, materias primas, envases y empaques, almacén general, fermentación y edificio de destilación - al interior de la ILC.
Fecha de inicio: 14/11/2018
Fecha de finalización: 30/03/2019
Valor ejecutado: $ 302.746.357



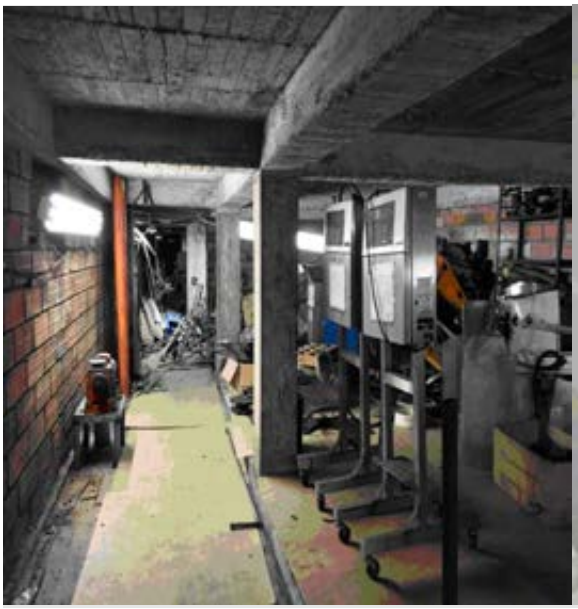



CONTRATO N° 249-2019



Objeto del contrato: Realizar adecuaciones en la bodega del nivel inferior de la bodega de envases y empaques de la ILC, e instalación de película polarizada anti reflejo en ventanal de envasados.
Fecha de inicio: 22/05/2019
Fecha de finalización: 31/12/2019
Valor ejecutado: $ 68.624.396







CONTRATO N° 504-2019

Objeto del contrato: Reparación sectorizada de techos, estructura de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las bodegas: 2, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, envases y empaques, elaboración, envasados, y edificio de destilación - al interior de la ILC.

Fecha de inicio: 02/08/2019

Fecha de finalización: En ejecución

Valor del contrato: $ 599.859.094







CONTRATO N° 518-2019

Objeto del contrato: Contratación de lindero entre hacienda Manzanares y la ILC - Protección de reserva hídrica**.**

Fecha de inicio: 26/08/2019

Fecha de finalización: En ejecución

Valor contrato: $ 69.895.230











CONTRATO N° 533-2019

Objeto del contrato: Construcción, reparación y señalización patio de maniobras en frente de la bodega de producto terminado y patio de maniobras diagonal a la zona de descargue de alcoholes en la ILC.

Fecha de inicio: 16/06/2019

Fecha de finalización: 30/11/2019

Valor del contrato: $ 395.425.613









CONTRATO N° 544-2019
Objeto del contrato: Mantenimiento locativo de casino al interior de la ILC
Fecha de inicio: 13/09/2019
Fecha de finalización: En ejecución
Valor del contrato: $ 126.676.165







Proyectos de obra civil 2020



PROYECTO	VALOR
Contratar los servicios de un ingeniero civil que realice la consultoría para el diagnóstico, la elaboración de los estudios y presupuestos para las obras de infraestructura que requiere la Industria Licorera de Caldas, mediante monto agotable.	$ 84.500.000,00
Contratar el servicio para realizar el mejoramiento de las redes eléctricas del casino de la ILC.	$ 7.000.000,00
Suministro de elementos de ferretería para el mantenimiento correctivo y preventivo de las instalaciones y la infraestructura física de la Industria Licorera de Caldas.	$ 50.000.000,00
Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil para realizar la Interventoría al Contrato Reparación Sectorizada De Techos, Recorrido De Techos y Trabajos Para Solucionar Goteras Existentes En Las Bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, Producto Terminado, Envases Y Empaques, Elaboración De Licores, Envasados, Calderas, Edificio De Destilación y Casino - Al Interior De La Industria Licorera De Caldas.	$ 41.750.000,00
Construcción de Parqueadero de carros en Frente de la Zona de Descargue de Alcoholes, al Interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 79.763.170,00
Consultoria para el Levantamiento Topográfico de Linderos, Levantamiento Topográfico de Infraestructura existente, incluyendo Redes Hidráulicas y Sanitarias y actualización de Planoteca de la ILC.	$ 87.450.000,00
Construcción de Parqueadero para Motos contiguo a la Cancha de Futbol, al interior de la Industria Licorera de Caldas..	$ 74.862.271,00
Reparación sectorizada de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, envasados, calderas, edificio de destilación y casino - Al Interior De La Industria Licorera De Caldas	$ 380.048.742,00
Demolición del Tanque de sedimentación de Lodos en concreto reforzado, de la planta de tratamiento de aguas blancas, que se encuentra fuera de funcionamiento.	$ 87.668.378,00
Mantenimiento Edificio Destilación, Adecuaciones para Estructura de la Cubierta en el acceso del Departamento Medico, Puertas en Aluminio para Bodegas del Casino y Adecuación Área Ambiental del Casino al Interior de la ILC.	$ 54.827.065,00
Adecuación de puestos de trabajo, incorporando divisiones en vidrio templado para las Oficinas ubicadas en el Edificio Administrativo de la ILC.	$ 24.150.000,00
Obras civiles, estructuras especiales y complementarias para red contra incendios al interior de la industria licorera de caldas	$ 1.291.146.113,00



CONTRATO 435-2020:

Construcción de Parqueadero para Motos contiguo a la Cancha de Futbol, al interior de la Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 74.501.500,00

CONTRATO 450-2020:

Reparación sectorizada de techos, recorrido de techos y trabajos para solucionar goteras existentes en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, envasados, calderas, edificio de destilación y casino - Al Interior De La Industria Licorera De Caldas





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 380.048.742,00

CONTRATO 482-2020:

Demolición del Tanque de sedimentación de Lodos en concreto reforzado, de la planta de tratamiento de aguas blancas, que se encuentra fuera de funcionamiento.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 87.668.378,00



CONTRATO 422-2020

Construcción de Parqueadero de carros en Frente de la Zona de Descargue de Alcoholes, al Interior de la Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 79.115.410,00

CONTRATO 568-2020:

Mantenimiento Edificio Destilación, Adecuaciones para Estructura de la Cubierta en el acceso del Departamento Medico, Puertas en Aluminio para Bodegas del Casino y Adecuación Área Ambiental del Casino al Interior de la ILC.

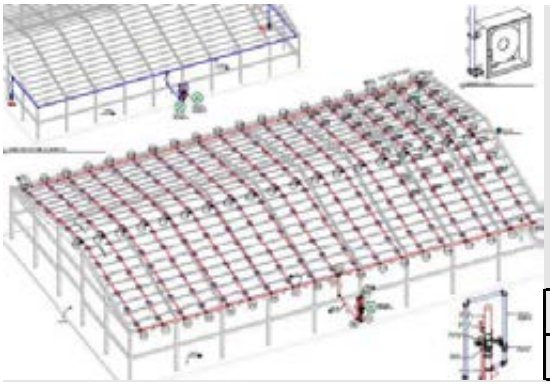




ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 54.827.065,00

CONTRATO 603-2020:

Obras civiles, estructuras especiales y complementarias para red contra incendios al interior de la industria licorera de caldas



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 1.291.146.613,00



Proyectos de obra civil 2021

PROYECTO	VALOR
Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice la Consultoría para el diagnostico, la elaboración de los estudios y presupuestos para las obras civiles y de infraestructura que requiere la Industria Licorera de Caldas, Mediante Monto Agotable. (111-2021	$ 87.457.500,00
Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice la construcción y adecuación de una rejilla metálica para el cárcamo perimetral de la cancha sintética ubicada en las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas. (162-2021)	$ 89.726.537,00
Suministro para la adecuación de puestos de trabajo, incorporando divisiones en vidrio templado, puerta de vidrio con accesorios y suministro de película de seguridad para centro de monitoreo, para las oficinas ubicadas en el sector del departamento médico, edificio de destilación, financiera y área de envases y empaque de la ILC. (179-2021)	$ 57.913.164,00
Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice la construcción de pavimento a entrada a bodega No. 3, Zona de desembarillado, construcción cárcamo y reja metálica zona de desembarillado en la bodega No. 3 - Construcción motero de la nivelación en zona tanques de acero inoxidable en la bodega No. 5 y construcción de pavimento en el patio de bombas del área de calderas al interior de la Industria Licorera de Caldas. (198-2021)	$ 87.187.147,00
Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice la demolición de estructura divisoria de las paredes ubicadas en la parte intermedia de las bodegas No 3 y No. 4, ubicadas en las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas. (201-2021)	$ 89.909.223,00
Suministro de elementos de ferretería para el mantenimiento correctivo y preventivo de las instalaciones y la infraestructura física de la Industria Licorera de Caldas. (210-2021)	$ 50.000.000,00
Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice el mantenimiento y reparaciones locativas de la infraestructura denominada vinazas, ubicada al interior de las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas. (226-2021)	$ 89.696.542,00
Contratar los servicios de un Ingeniero civil, para que realice el Estudio y diseño FASE III y presupuesto de obra para la construcción de la bodega 4, dentro de las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas.(322-2021)	$ 149.000.000,00
Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice la interventoría para el mantenimiento de techos. Incluidos 4700 m2 de recorrido de techos, suministro e instalación de líneas de vida y suministro e instalación de escaleras metálicas tipo gato en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, calderas, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, materias primas, envasados y edificio administrativo – al interior de la Industria Licorera de Caldas. (403-2021)	$ 45.650.556,00
Mantenimiento de techos, incluidos 4.700 m2 de recorrido de techos, suministro e instalación líneas de vida y suministro e instalación de escaleras metálicas tipo gato en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, calderas, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, materias primas, envasados y edificio administrativo - al interior de la Industria Licorera de Caldas. (452-2021)	$ 415.005.062,00
Interventoría a la modernización y adecuaciones orientadas al cumplimiento del decreto 1686 de 2.012 y a la implementación de la resolución 2674 de 2.013 para el laboratorio de calidad piso 3 - cuarto de reactivos piso 4 - cuarto de gases piso 1, del edificio de destilería al interior de la industria licorera de caldas. (453-2021)	$ 98.413.000,00
Se requiere un ingeniero Civil para que realice los trabajos para la separación de las redes de alcantarillado de aguas negras y aguas lluvias, con el fin de evitar inundaciones en los baños y bodega lateral. ubicados en el primer nivel de las oficinas del área de envasados - al interior de Industria Licorera de Caldas. (459-2021)	$ 55.064.097,00
Construcción de zona dura de acceso y empradización zona perimetral a la cancha de futbol sintética al interior de la Industria Licorera de Caldas, con el fin de evitar contaminación con materiales externos y siguiendo recomendaciones del manual de operación y mantenimiento de la cancha (485-2021)	$ 81.980.101,00
Adquisición de nuevo mobiliario y puertas en madera para la oficina de la Gerencia General de la Industria Licorera de Caldas. (496-2021)	$ 27.468.952,00
Modernización instalaciones y adecuaciones orientadas al cumplimiento del decreto 1686 de 2.012 y a la implementación de la resolución 2674 de 2.013 para el laboratorio de calidad piso 3 - cuarto de reactivos piso 4 - cuarto de gases piso 1, del edificio de destilería al interior de la industria licorera de caldas. (500-2021)	$ 899.350.607,00
Se requiere un ingeniero Civil para que realice la construcción de lindero entre la Industria Licorera de Caldas y los predios de Saboya y Santa Inés guayabal- Protección de reserva hídrica. (502-2021)	$ 82.977.796,00
Adecuaciones y mejoramiento con material de subbase granular del parqueadero exterior de la Industria Licorera de Caldas. (Parqueadero de tracto mulas.) (585-2021)	$ 88.423.896,00



CONTRATO 162-2021:

Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice la construcción y adecuación de una rejilla metálica para el cárcamo perimetral de la cancha sintética ubicada en las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 89.726.537,00

CONTRATO 198-2021:

Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice la construcción de pavimento a entrada a bodega No. 3, Zona de desembarillado, construcción cárcamo y reja metálica zona de desembarillado en la bodega No. 3 - Construcción motero de la nivelación en zona tanques de acero inoxidable en la bodega No. 5 y construcción de pavimento en el patio de bombas del área de calderas al interior de la Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 87.187.147,00



CONTRATO 201-2021:

Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice la demolición de estructura divisoria de las paredes ubicadas en la parte intermedia de las bodegas No 3 y No. 4, ubicadas en las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 89.909.223,00

CONTRATO 226-2021:

Contratar los servicios de un ingeniero civil, para que realice el mantenimiento y reparaciones locativas de la infraestructura denominada vinazas, ubicada al interior de las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas.





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 89.696.542,00

CONTRATO 322-2021:

Contratar los servicios de un Ingeniero civil, para que realice el Estudio y diseño FASE III y presupuesto de obra para la construcción de la bodega 4, dentro de las instalaciones de la Industria Licorera de Caldas.

ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 149.000.000,00

CONTRATO 452-2021:

Mantenimiento de techos, incluidos 4.700 m2 de recorrido de techos, suministro e instalación líneas de vida y suministro e instalación de escaleras metálicas tipo gato en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, calderas, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, materias primas, envasados y edificio administrativo - al interior de la Industria Licorera de Caldas.





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 414.909.308,00

CONTRATO 459-2021:

Se requiere un ingeniero Civil para que realice los trabajos para la separación de las redes de alcantarillado de aguas negras y aguas lluvias, con el fin de evitar inundaciones en los baños y bodega lateral. ubicados en el primer nivel de las oficinas del área de envasados - al interior de Industria Licorera de Caldas.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 55.064.097,00

CONTRATO 485-2021:

Construcción de zona dura de acceso y empradización zona perimetral a la cancha de futbol sintética al interior de la Industria Licorera de Caldas, con el fin de evitar contaminación con materiales externos y siguiendo recomendaciones del manual de operación y mantenimiento de la cancha.





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 81.980.101,00

CONTRATO 496-2021:

Adquisición de nuevo mobiliario y puertas en madera para la oficina de la Gerencia General de la Industria Licorera de Caldas.

ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 27.468.952,00

CONTRATO 500-2021:

Modernización instalaciones y adecuaciones orientadas al cumplimiento del decreto 1686 de 2.012 y a la implementación de la resolución 2674 de 2.013 para el laboratorio de calidad piso 3 - cuarto de reactivos piso 4 - cuarto de gases piso 1, del edificio de destilería al interior de la industria licorera de caldas.

VALOR $1.089.647.129



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 899.350.607,00



CONTRATO 502-2021:

Se requiere un ingeniero Civil para que realice la construcción de lindero entre la Industria Licorera de Caldas y los predios de Saboya y Santa Inés guayabal- Protección de reserva hídrica.



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 82.977.796,00

CONTRATO 585-2021:

Adecuaciones y mejoramiento con material de subbase granular del parqueadero exterior de la Industria Licorera de Caldas. (Parqueadero de tracto mulas.)



ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 88.423.496,00



Proyectos de obra civil 2022

Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice las interventorías a: "Adecuaciones y modernización de la sala de proyectos del área de sistemas en la zona exterior del Edificio Administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas". "Reparación y reconstrucción del cielo raso y pintura de paredes por afectaciones causadas por las lluvias en el piso # 3 del Edificio Administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas"	$ 18.400.000,00
Contratar los servicios de un ingeniero civil, para realizar la construcción de drenes en el talud lateral a la bodega n. 14 al interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 95.542.911,00
Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar las mejoras locativas en la oficina del jefe de informática y áreas aledañas en el edificio administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 59.068.668,00
Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar la reparación y reconstrucción del cielo raso y pintura de paredes por afectaciones causadas por las lluvias en el piso # 3 del Edificio Administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 88.498.456,00
Realizar interventoría para la obra denominada: Construcción de un muro de contención y pavimento para ampliación de bodega de envases y empaques al interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 32.499.971,00
Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar las adecuaciones y modernización de la sala de proyectos del área de sistemas en la zona exterior del edificio administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.	$ 95.506.119,00
Contratar los servicios de Diseño, construcción y adecuaciones para instalación de mobiliario en el Edificio administrativo en la Industria Licorera de Caldas.	$ 42.328.670,00
Construcción estructura de contención tipo dique en concreto reforzado para patio de tanques ron mezcla lateral a la bodega # 6 y base en concreto reforzado para un tanque de 200.000 litros incluye cimentación y refuerzo - al interior de la industria licorera de caldas	$ 522.227.178,00
Construcción de un muro de contención y pavimento para ampliación de bodega de envases y empaques al interior de la industria licorera de caldas.	$ 320.057.020,00
Contratar los Servicios de un Ingeniero Civil que realice las obras necesarias para permitir la evaluación y diagnóstico de la urgencia sanitaria presentada en las redes de alcantarillado y aguas lluvias de la cámara contigua al archivo de la Industria Licorera de Caldas	$ 18.990.078,00
Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar la obra de Construcción de cerramiento exterior en poste de concreto y malla en la Industria Licorera de Caldas.	$ 99.097.834,00



CONTRATO 488-2022: (EN EJECUCION)

Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar la obra de Construcción de cerramiento exterior en poste de concreto y malla en la Industria Licorera de Caldas.



En ejecución *100% de postes colocados *Malla instalada al 90% *Viga de concreto instalado al 90%	$	99.097.834

CONTRATO 419-2022: (EN EJECUCION)

Construcción estructura de contención tipo dique en concreto reforzado para patio de tanques ron mezcla lateral a la bodega # 6 y base en concreto reforzado para un tanque de 200.000 litros incluye cimentación y refuerzo - al interior de la industria licorera de caldas archivo de la industria licorera de caldas



En ejecución *Se vació en concreto la base del tanque.	$	510.005.469



CONTRATO 427-2022: (EN EJECUCION)

Construcción de un muro de contención y pavimento para ampliación de bodega de envases y empaques



En eejcución *Quedaron en concreto vaciadas todas las zapatas *Se colocó el hierro de columnas.	$ 316.863.546

CONTRATO 259-2022:(EN EJECUCION)

Interventoría de las remodelaciones y adecuaciones orientadas al cumplimiento del Decreto 1686 de 2012 y la implementación de la Resolución 2674 de 2013, para el taller, bodegas y Oficinas del área de mantenimiento al interior de la Industria Licorera de Caldas





En ejecución *Se terminó el 100% de la estructura metálica *Se vació la loza de piso en concreto y metaldeck *Se revocaron los baños * Se avanzó con la manpostería del vestier de esa área	$ 69.900.600

CONTRATO 250-2022 (FINALIZADO)

Contratar los servicios de Ingeniero civil que realice la construcción de drenes en el talud lateral a la bodega No. 14 al interior de la ILC





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 95.542.911

CONTRATO 300-2022 (FINALIZADO)



Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar las adecuaciones y modernización de la sala de proyectos del área de sistemas en la zona exterior del edificio administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.



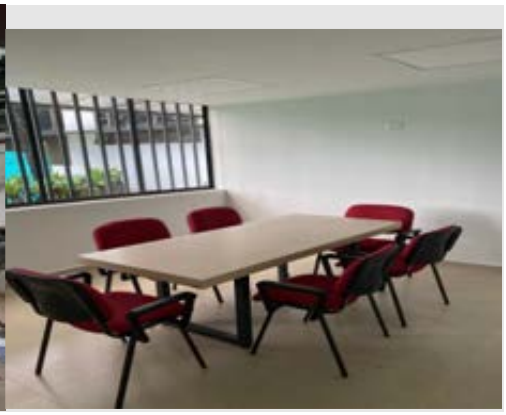


ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 95.506.119

CONTRATO 266-2022 (FINALIZADO)

Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar las mejoras locativas en la oficina del jefe de informática y áreas aledañas en el edificio administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 59.068.668



CONTRATO 279-2022 (FINALIZADO)

Contratar los servicios de un Ingeniero Civil para realizar la reparación y reconstrucción del cielo raso y pintura de paredes por afectaciones causadas por las lluvias en el piso # 3 del Edificio Administrativo al interior de la Industria Licorera de Caldas.





ESTADO	VALOR
Finalizado	$ 88.498.456

CONTRATO 605-2022 (FINALIZADO)

Contratar un Ingeniero Civil para la obra Construcción alcantarillado de aguas lluvias y alcantarillado de aguas negras para atender y solucionar emergencia sanitaria en el área de parqueaderos sector aledaño al archivo principal de la Industria Licorera de Caldas

CONTRATO 618-2022 (FINALIZADO)

Contratar el mantenimiento de techos y mantenimiento de canales de aguas lluvias, incluidos 4.507 m2 de recorrido de techos, suministro e instalación líneas de vida y suministro e instalación de escaleras metálicas tipo gato en las bodegas: 1, 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, calderas, producto terminado, envases y empaques, elaboración de licores, materias primas, envasados y edificio administrativo - al interior de la industria licorera de caldas para el año 2022.

CONTRATO 625-2022 (FINALIZADO)

Suministro de 20 lockers metálicos para vestier en las instalaciones de la ILC.



Proyectos de obra civil 2023

CONTRATO C2023-00278 (En ejecución)

Construcción de la nueva cubierta en bodega de almacenamiento No. 2 Industria Licorera de Caldas



*100% de estructura metálica en el sitio *Comienza a limpiarse el punto de empalme en la nueva cercha	$2.000.022.924.000

CONTRATO C2023-00302 (En ejecución)

Construcción nueva bodega No 4 ILC



*Se continúa trabajando en la viga en concreto *Estructura metálica del techo en taller *Inicio mampostería	$3.398.269.022

CONTRATO C2023-00297 (FINALIZADO)

Remodelación de las instalaciones de la báscula y oficina contigua





FINALIZADO	$101.494.632

CONTRATO C2023-00385 (FINALIZADO)

Construcción de cubierta nueva, bodega envasados (Producción)



FINALIZADO	$909.056.520

CONTRATO C2023-00349 (FINALIZADO)

Remodelación de las instalaciones oficina de logística





FINALIZADO	$102.644.846

CONTRATO C2023-00355 (En ejecución)

Construcción puesto de vigilancia entrada principal reserva natural industria licorera de caldas, vereda buena vista, alto "el zancudo" y construcción área de bodegas industria licorera de caldas

*Pendiente permiso CORPOCALDAS PARA finalizar trabajos *Caniles TERMINADA	$107.716.135

CONTRATO C2023-00559 (En ejecución)

Mantenimiento de techos y mantenimiento de canales de aguas lluvias, incluidos 4.507 m2 de recorrido de techos.



*Se está trabajando en bajantes de bodega No. 2, bodega No. 6 y producción	$468.385.033



CONTRATO C2023-00520 (En ejecución)

Construcción sala de operaciones y recibo de conductores producto terminado



*Se instaló la cubierta al 100% *Se está haciendo revoques, estuco y pintura *Instalación cielo raso	$93.988.969

CONTRATO C2023-00458 (FINALIZADO)

Reposición alcantarillado detrás camerinos cancha de la ilc



FINALIZADO	$47.247.482

CONTRATO C2023-00526 (FINALIZADO)

Mantenimiento fachada edificio administrativo de la ilc





FINALIZADO	$93.673.350

CONTRATO C2023-00562 (FINALIZADO)

Nivelación del pavimento de acceso al muelle de la bodega de envases y empaques, reparación del desnivel del pavimento de la portería intermedia y construcción de la placa huella de la subestación de gasolina en la Industria Licorera de Caldas.



FINALIZADO	$109.324.929

CONTRATO C2023-00563 (En ejecución)

Remodelación y ampliación del vestier principal y zona de vigilantes (zona de acceso).

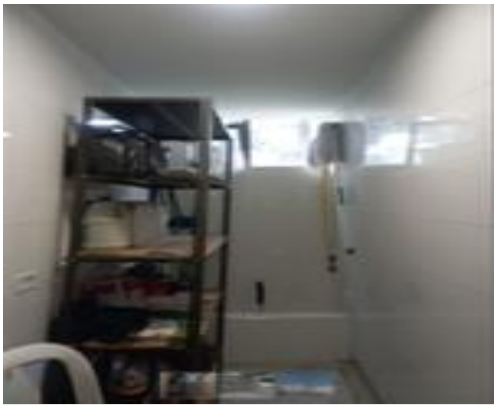


*Se instaló la mámpara de madera en mesón de vigilantes	$94.140.587



CONTRATO C2023-00565 (En ejecución)

Proyecto de inspección, cambio de las tuberías de acueducto y alcantarillado; y obras complementarias de las tres cocinetas, piso uno, piso dos y piso tres del edificio administrativo de la Industria Licorera de Caldas.



*Se terminó de enchapar paredes piso 3 *Se comienzan demoliciones piso 2 *Se inician labores cocineta No. 1	$76.297.882

CONTRATO (En proceso de legalización)

Modernización, ampliación y obras complementarias casino de alimentos de la Industria Licorera de Caldas.

CONTRATO (En proceso de legalización)

Dragado de cauce y construcción de muros de contención para protección de estribos puentes de entrada principal Industria Licorera de Caldas



Administración de servicios administrativos

Objetivo: Garantizar que todos los servicios que la organización establezca que se van a tercerizar, cumplan los acuerdos de nivel de servicios según las necesidades de la Industria Licorera de Caldas.

Para el año 2022 analizando las diferentes solicitudes presentadas por los diferentes procesos de la organización, resulta conveniente y necesario realizar el contrato N° 2023-00273 de servicio de mantenimiento y reparaciones locativas menores, cuyo objeto es "Prestar el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de reparaciones locativas menores de infraestructura". Así pues, toda la infraestructura, tanto de espacios interior y exteriores de la ILC, se conserve en buen estado de funcionamiento y en buen estado estético.

Se recalca la importancia de tener en óptimas condiciones las instalaciones de la ILC para así evitar riesgos que afecten de manera directa la continuidad del negocio, generando bloqueo o detención momentánea de las actividades de producción, por tener una infraestructura deteriorada y en condiciones no operativas para realizar las labores correspondientes al trabajo de cada operario de la ILC en la planta.

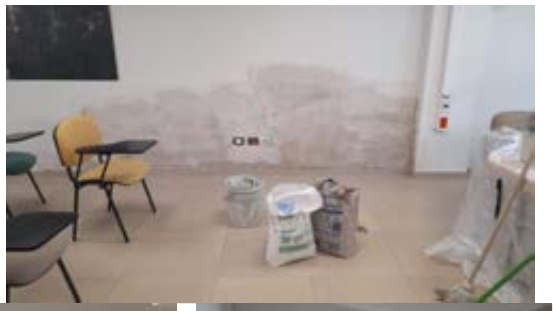
También es importante que las instalaciones de la ILC se encuentren en condiciones de operatividad y seguridad para los colaboradores de las secciones administrativas, teniendo en cuenta las autorizaciones que expiden los Entes Nacionales como Gubernamentales para la adecuada producción, fabricación y envasado de los distintos productos del Portafolio Comercial de la ILC.



ACTIVIDADES DE OBRA MENOR

2022

- Corrección de humedades y aplicación de pintura en edificio administrativo en 360 metros cuadrados.






- Sellado de 43 metros lineales de pérgolas para corrección de filtraciones en edifico administrativo.





- Limpieza de más de 1200 metros lineales de canales en edificio administrativo y bodegas de añejamiento de la 1 a la 10 y bodega de producto terminado. (Retiro de material),








- Sondeo de 87 bajantes y limpieza de estas.





- Instalación de mampostería en bodegas de añejamiento.



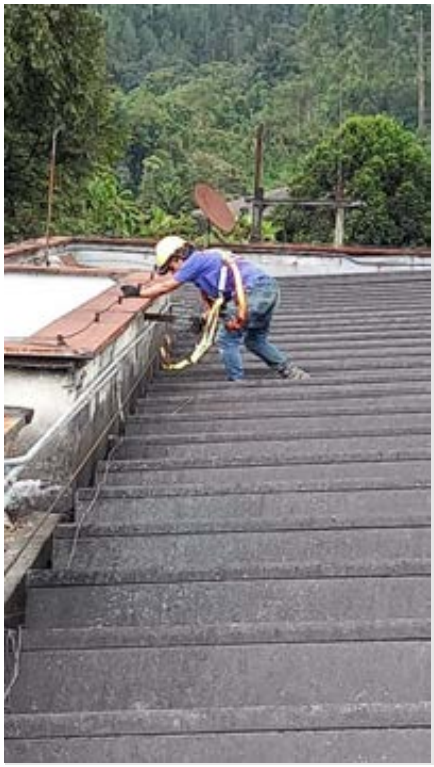






- Instalación de anclajes para limpieza de canales en edificio administrativo.





- Atención de emergencias (destape de red sanitaria edificio de destilación).







Desde la administración de servicios administrativos se da continuidad al contrato N° 2023-00273 de servicio de mantenimiento y reparaciones locativas menores, cuyo objeto es "Prestar el servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de reparaciones locativas menores de infraestructura", por lo que se relacionan las actividades ejecutadas en 2023.

ACTIVIDADES DE OBRA MENOR

2023

- Adecuación de sala de proyectos en el edificio administrativo

Se adecuó la antigua sala de proyectos con divisiones en vidrio y puerta en la parte posterior







- Instalación trampa de grasas en el casino

Se adecuó la trampa de grasas del casino en la parte posterior







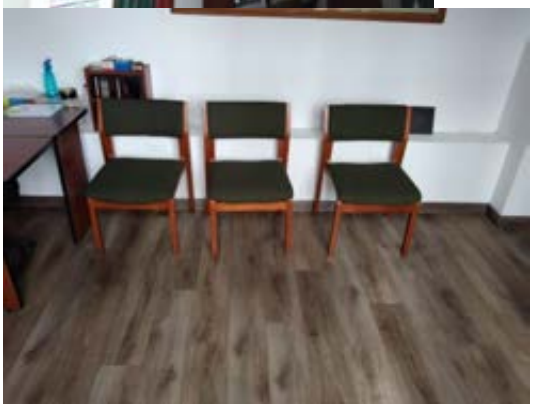
- Adecuación oficinas del sindicato Sintrabecólicas

Se adecuaron pisos, paredes y techo en las oficinas del sindicato Sintrabecólicas









- Adecuación cocineta en la parte baja de oficinas de Producto Terminado

Se adecuó la cocineta para la atención de personal de producto terminado, transporte y sindicato







- Adecuación de lavamanos en la bodega #13.

Se realizó la instalación de 3 lavamanos en acero inoxidable y accesorios: dispensador de jabón, gel antibacterial y secador de aire.





- Adecuación oficina en envases y empaques



Se adecuó la oficina de envases y empaques con una división y ventana









- Adecuación centro de grupo ecológico en planta de envasados

Se adecuó la sala de herramientas dentro de la planta de envasados





- Señalización de parqueaderos edificio administrativo

Se realizó la señalización con pintura de la zona de parqueadero del edificio administrativo






3.2.2 Recomendaciones y pendientes

- Construcción Cabaña Ruta del Ron.
- Retiro de cubierta existente en asbesto cemento, suministro e instalación de cubierta aislante térmica, instalaciones eléctricas, reparaciones en pisos y reparaciones generales en la bodega No. 6.
- Construcción y Reparación de Andenes y Accesos a la ILC.

3.3 Política Gobierno Digital

El objetivo principal era promover el uso y aprovechamiento de las tecnologías de la información y las comunicaciones para consolidar una empresa competitiva, e innovadora, que generara valor. No obstante generar este cambio era un gran desafío importante pues el estado tecnológico de la ILC en el año 2016 presentaba un alto nivel de atraso.

Se contaba con la aplicación Aurora, del proveedor Heinsohn, la cual estaba desarrollada en lenguaje Cobol, donde se gestionaba la información financiera, de producción, inventarios, activos fijos, compras, despachos, y nómina. Dicha información era actualizada a través de interfaces, en procesos por lotes, y no había ningún tipo de integración de los procesos de negocio modelados en la aplicación.

La información administrada sobre los activos de la empresa estaba completamente desactualizada y obsoleta. La información de costos era gestionada en una herramienta independiente y no era posible la integración de datos históricos en medio digital, por lo cual cada mes se reemplazaba con nueva data para el costeo de los productos, imposibilitando el manejo de información histórica. El método de costeo era al real y no se contaba con información organizada que permitiera entender los criterios de distribución de variables como la de empleados, para los Costos Indirectos de Fabricación *(CIF)*.

La consolidación de la información financiera se realizaba mediante interfaces que no garantizaban la calidad y confiabilidad de la información. Este nivel de atraso tecnológico no permitía la integración de la información, oportunidad y confianza en los datos, motivo por el cual se presentaban hallazgos y salvedades en los dictámenes por parte de la auditoría externa y entes de control. Desde el punto de vista de infraestructura física y de redes y comunicaciones también había un alto nivel de obsolescencia. Con este diagnóstico se inició la estructuración de la estrategia de tecnologías de información, la cual tuvo un alcance integral.

A continuación, se presenta una breve descripción de las iniciativas adelantadas desde las diferentes dimensiones del gobierno digital:



- **Metodologías y procesos:** El primer paso para el proceso de modernización en la plataforma tecnológica fue entender y documentar los ciclos de negocio, cambiando el enfoque funcional a un enfoque por procesos, donde todos los procesos interactúan y se integran para el logro de los objetivos. Así mismo fue necesario estructurar la metodología de costeo a implementar, teniendo en cuenta que la licorera cuenta con procesos muy específicos, como es el proceso de añejamiento.

- **Inversiones en Software:**
  - **Microsoft Dynamics AX – 2012 Fase 1:** la inversión más importante para la ILC en términos de tecnología informática fue la adquisición del ERP Microsoft Dynamics AX (Planificador de Recursos Empresariales), el cual permitió un avance sustancial en la forma de administrar y obtener información para la toma de decisiones gerenciales.

    Se comenzó con un proyecto de actualización del Sistema de Información, de la mano de una metodología que incluía: actualización de los procesos de negocio, actualización de RFP (requerimientos funcionales del sistema), selección de software (Aplicación), selección del Integrador, e inicio del proceso de implementación bajo la metodología de ciclos de negocio, resultado de la primera actividad del proyecto, dando como resultado los procesos de atendimiento de clientes, abastecimiento, producción, ingeniería de producto, gestión financiera, mantenimiento de plata, servicios de nómina, plan de compras, proyectos y contratos).

    Fases como análisis, prototipo, piloto, y salida a vivo (o ambiente de producción), fueron evacuadas en pro de alcanzar el objetivo final, darle paso a la ILC en el uso de herramientas modernas, orientadas al uso de bases de dato relacionales, de gestión, orientadas a procesos de Inteligencia de Negocio (BI), que apoyan una acertada toma de decisiones.

    Para el año 2017 con un alto porcentaje de resultados satisfactorios, se terminó con la implementación del ERP Microsoft Dynamics AX - 2012, el cual se encuentra en la etapa ambiente producción, lo que significa que las operaciones que se derivan de sus procesos administrativos, comerciales, técnicos, financieros, y de control, se comenzaron a gestionar en la nueva plataforma.

  - **Sistema Integrado de Gestión**: obedeciendo a un esfuerzo comenzado años atrás, se le dio continuidad a través del habilitador informático ALMERA SGI -*Modelo de Operaciones por Procesos*-, a la administración de la gestión documental que se deriva del modelo, es decir, mapa de procesos, procesos, planes de acción, documentos, trámites controlados, procesos de contratación, auditorías internas, y



en general, procesar toda la información que se deriva del SIG, el cual ha apoyado la gestión de la fábrica, con resultados demostrables, tangibles y de gran utilidad.



- **Dynamics AX – 2012 Fase 2:** se inicia una fase de estabilización del ERP y se da comienzo al proceso de implementación de nuevos módulos como fueron facturación electrónica, mantenimiento de planta, nómina los cuales culminaron de manera exitosa en el año 2019 y se inicia la implementación del módulo de plan de compras, proyectos y contratos el cual se encuentra en desarrollo.

- **OFFICE 365**: de manera paralela durante el año 2019 se inicia la implementación avanzada del Office 365, potenciando el uso de las aplicaciones para uso colaborativo, como los Sharepoint, Onedrive, Kayzala, Skype empresarial, luego superado ampliamente por Teams, así como Office OnLine, y el inicio de la construcción de dashboard en Power BI.



El alcance del Proyecto de implementación ERP Microsoft Dynamics-AX contempla los ciclos de Ingeniería de Producto, Abastecimiento, Producción, Atendimiento de Clientes, Gestión Financiera, Mantenimiento de Planta, Nómina, y Plan de compras, Proyectos y Contratos que está en desarrollo.



- **Infraestructura:** se desarrolló el proyecto de Consolidación de Servidores y migración a una plataforma virtualizada, entrando en las nuevas tendencias de servidores y contando con una nube (cloud) privada en la ILC, mejorando el sistema de almacenamiento, aumentando la capacidad al pasar de un esquema de crecimiento horizontal (varios servidores para servicios específicos), a un crecimiento vertical (consolidación), el esfuerzo tecnológico fue aumentar el almacenamiento, para poder soportar el crecimiento de máquinas virtuales, razón de ser de la consolidación, el cual es precisamente incursionar en esquemas de virtualización.



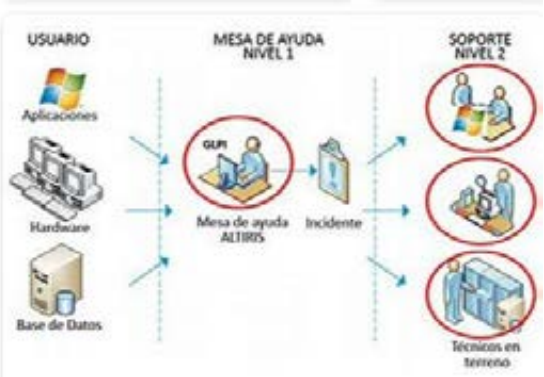
- **Redes y comunicaciones**: Se realizó una actualización total de Networking en la ILC, actualizando todos los switches de la red LAN de la empresa, mejorando el rendimiento total de la red. Se renovaron y certificaron las conexiones de fibra óptica a los nodos (Racks) de datos de todos los edificios y se realizó una actualización total en las redes de datos, telecomunicaciones y eléctricas en el edificio administrativo. Esto permitió pasar de una red con capacidad de navegación de 100 MB a una red con capacidades de 1.000 y 10.000 MB lo cual implica un aumento de capacidad de más de 10 veces de lo que se tenía y una mejora sustancial en toda la red local de la 11C.





En cada uno de los centros de cableado de la ILC, se configuró redundancia de los enlaces de comunicación de la red, pasando de un (1) dispositivo activo de red – *Switche*, a dos (2), logrando con ellos, no solamente *backup* en el enlace, sino duplicar la velocidad de éste, pasando de 10.000kbytes, a 20.000, duplicando con ello la velocidad de cada uno de los centros de borde de la red de datos de la ILC. Los centros de cableado intervenidos fueron: Portería Principal, Báscula, Monitoreo, Vestier, Casino, Capacitación, Destilación, Ingeniería y Mantenimiento, Envases y Empaques, Bodegas 1, 13 Vinazas, Almacén General, Vinazas y Plante de Aguas.

Mesa de ayuda: en cuanto al esquema de soporte este se encuentra centralizado mediante el sistema Aranda, a través del cual se canalizan todo tipo de solicitudes y se escalan para atendimiento según su pertinencia hacia los diferentes proveedores de soporte de primer, segundo o tercer nivel, todo ello dentro del marco de las mejores prácticas que recomienda ITIL - *Information Technology Infrastructure Library*.



3.3.1 Estrategia de apalancamiento y tercerización de servicios

Con el fin de garantizar un adecuado soporte a todo nivel y modernizar la plataforma tecnológica se implementó una estrategia de tercerización y apalancamiento con el cual puede desarrollarse un proceso robusto de renovación sin hacer presión sobre la caja de la empresa. En este sentido se realizó una priorización en los servicios que el área de informática tiene para sus usuarios, con el fin de comenzar el proceso de actualización con los servicios más críticos. Una vez establecida la hoja de ruta se gestionaron los recursos mediante operaciones especializadas de apalancamiento tecnológico desarrolladas directamente con IBM y Hp Financial, configurando una figura de alquiler de tecnología y la financiación para los Proyectos de implementación del ERP.

- Arrendamiento de equipos de oficina, a nivel de computadores tipo desktop, portátiles y se actualizaron todos los equipos activos de la red -suiches, con el fin de lograr una adecuada conectividad, sobre todo, ancho de banda para los servicios de red, tipo LAN.
- Consolidación de servidores: cuyo objetivo fue incursionar en temas como Virtualización, Hiper covergencia, escritorios remotos, actualización de sistemas operativos de red y de la versión de motor de la base de datos.
- Actualización para las impresoras: se fundamentó en la contratación de servicios de outsourcing en sitio, logrando con ello, no solamente tener un parque de impresoras modernas, tipo láser, sino dejar de lado contratos y procesos administrativos para la compra de tóners, tintas, cintas, repuestos y mantenimientos preventivos, trasladando así la carga administrativa/operativa al proveedor del servicio.



- Implementación procesos de mantenimiento preventivos, correctivo a frentes como UPS, aires acondicionados, atención a los usuarios en requerimientos de primer nivel, soporte a aplicaciones y conectividad a internet como tareas rutinarias del área de TI.
  Con esta iniciativa, la ILC comenzó a pensar en procesos de integración, mejores prácticas, gestión de proyectos, ITIL, inteligencia de negocios, con el fin de cumplir los objetivos propuestos por el proyecto, el cual no era simplemente actualizar el sistema de información, sino pensar en función de la información, piedra angular de toda organización.

Finalmente, llevar procesos de negocio a la Nube de Microsoft fue de las tareas que más visibilidad le dio al área, ya que incursionar en los servicios de Office-365 permitió a la ILC contar con el buzón de correo electrónico en cualquier dispositivo conectado a internet, garantizando movilidad, accesibilidad a la información, productividad y trabajo colaborativo, dada las posibilidades que entregan aplicaciones de esta *suite* como lo es Sharepoint, Onedrive, Skype empresarial, entre otras.



3.4 Política Seguridad Digital

En temas de seguridad era fundamental contar con herramientas y metodologías de vanguardia que dieran la certeza y confiabilidad a los sistemas de información y de comunicación; orientado no solo con la prevención por medio de boletines y seguimientos ante los peligros actuales de virus y pérdida de información, sino también en la actualización de la infraestructura tecnológica especializada para este fin.

En este componente se desarrolló el proyecto de Continuidad del Negocio. Dentro del marco de continuidad de las operaciones, y como soporte fundamental para la Oficina de Informática en los sistemas de información, redes de datos y comunicaciones, se le dio continuidad a los servicios especializados de soporte para procesos tan importantes como UPS, aires acondicionados, Smart-Net, para dispositivos activos de comunicación (soporte estructural de la red de datos de la ILC) y Seguridad Perimetral, para asegurar el control de ataques a la infraestructura de red de la Organización.

Otras iniciativas adelantadas en el marco de la seguridad informática fueron:

- Actualización del sistema de seguridad perimetral (Firewall)



- Actualización del dispositivo de copias de seguridad y de cintas
- Actualización y mantenimiento el software especializado de Backups

3.4.1 Iniciativas en ejecución

Uno de los objetivos principales con la implementación del ERP en cualquier organización es precisamente comenzar con la integración de procesos, de aplicaciones; es por ello que se debe continuar con la integración de procesos de negocio como: gestión de los planes de mercadeo, WMS – Avanzado, Forecast – Avanzado, actualización de Networking, actualización de servicios de video vigilancia y de telefonía. Estas iniciativas permitirán continuar con la renovación tecnológica que se requiere en el área de tecnología de la ILC.

3.4.1.1. Servicios de video vigilancia

Con el fin de soportar procesos de vigilancia tecnológica como cargue, pesaje, seguridad física del perímetro, áreas comunes, control de acceso, aspectos fundamentales en la norma BASC, la ILC tenía dispuesto un sistema análogo con un alto porcentaje de obsolescencia.

Ahora, con retos y objetivos por delante como la re certificación de normas, BASC, MiPG, y en general todo el ecosistema que integra el Sistema Integrado de Gestión – SIG, así como la certificación por primea vez para aplicar como Operador Económico Autorizado - OEA, es de vital importancia virar hacia sistemas más modernos, orientados a la gestión e integración de sistemas de seguridad, video, control de acceso, intrusión, que brinden la posibilidad de integrar no solamente este tipo de servicios, sino otros elementos de IoT, como lo son sensores de humo, calor, movimiento, entre otros

En la ILC, se decide comenzar con un sistema tipo BMS – Bosch, con cámaras tipo IP, con funcionalidades y características orientadas a brindar la seguridad y el rendimiento suficientes para los servicios que se requieren en procesos como los que se deben soportar.

3.4.1.2. Renovación del cableado de red: fibra óptica

Los servicios de TI que se ofrecen a través de la red de datos son, telefonía IP, aplicaciones, CCTV, internet con servicios como correo electrónico, navegación, aplicaciones en la Nube de Microsoft, Amazon WEB Services, transferencia de documentos electrónicos hacia la DIAN, entre otros, los cuales se soportan en la red local o LAN, cuya columna vertebral es el cableado con el cual se interconectan los diferentes edificios, bodegas, y locaciones que conforman el Campus de la ILC.

Con este contexto, la ILC tomó la decisión de actualizar el cableado de fibra óptica, el cual, como se ha dicho a lo largo de este documento, también se encontraba en un alto grado de obsolescencia, lo que dificultaba una adecuada prestación de los servicios referenciados. Para ello, se configuró una red tipo estrella extendida, en la cual se intervienen 15 centros de cableado, interconectados con fibra ótica Monomodo, Multimodo, donde aplique cada una de las referencias, 12 hilos,



iniciando con módulos de conexión, dos por segmento, configurando en cada segmento un LAG - *Link Aggregation* de 20.000 Bytes, velocidad inicial suficiente para soportar los servicios.

3.4.1.3. Renovación elementos activos de red: Switches de Core

Derivado del punto anterior, y en especial el aumento de los elementos para interconectar los segmentos de red -Transceiver, en los tres centros de cable principales, Evasados, Ed. Administrativo, Destilación, se instalaron dispositivos de Core, solo para conectividad de Fibra, con el fin de conformar el *Backbone* de la red de datos, el cual quedó conformado así: Ed. Administrativo – Envasados. Ed. Administrativo – Destilación. Destilación - Envasados, logrando con ello una estrella extendida y pasar de dos centros de cableado principal, a tres.

3.4.1.4. Seguridad Informática.

La seguridad informática en la ILC está soportada en hardware y software, como se explica a continuación

- Hardware: Se ha evolucionado de forma continua, desde la parametrización de un dispositivo tipo Firewall -Cisco ASA 5500, el cual se configuraba con reglas tipo IP Tables, orientadas preservar el perímetro, desde y hacia la red interna -LAN, de la Compañía.

  Hoy, se ha migrado a un esquema de alta disponibilidad, donde la seguridad ya se orienta a un esquema tipo Firepower, donde son dos equipos de hardware, en modo activo / pasivo, encargados de revisar y/o permitir todo el tráfico de la red hacia y desde Internet.

- Software. El complemento que se tiene para logar la seguridad, son varias herramientas del Fabricante Cisco, orientados a prevenir el uso y la navegación hacia páginas seguras, sitios seguros, y la revisión de los correos electrónicos que llegan y/o salen de la Organización:
  - AMP
  - UMBRELLA
  - ISE
  - KASPERSKY

3.4.1.5. Upgrade versión de ERP – Microsoft Dynamics 365 F&O

Cómo ya se ha mencionado, la ILC inició la era de los ERP con la versión Dynamics-AX 2012, una versión *On Premise*, con el software y la base de datos instalados en servidores locales. El Fabricante Microsoft terminó el ciclo de vida de la aplicación, así como el soporte para esta versión, en marzo del año 2021, lo que conllevó, en conjunto con los cambios de gobierno como lo es la obligatoriedad para las empresas del estado en la forma como se debe reportar la Estructura Reporte Categoría Única de Información Presupuestal -CUIPO, apalancaron la necesidad de actualizar la versión del sistema de información.



La actualización nos lleva al proyecto de implementación de la versión Microsoft Dynamics-365 F&O, en la modalidad Cloud, bajo la estrategia Sure Step, metodología del Fabricante para este tipo de migraciones.
Las fases para la implementación comienzan con la Planeación -Levantamiento de Información, Prototipo, Piloto, y por último Salida a Vivo -Go Line.

Un proyecto planeado a 12 meses, en la actualidad en Fase-3 Piloto, y con fecha de salida a vivo para el próximo 16 de enero de 2023.

La migración nos permite, no solamente incursionar en servicios tipo Cloud, sino también la adopción de otros procesos de negocio, como es el caso de la gestión inteligente de almacenes - WMS, la revisión y depuración de datos, como es el caso de el maestro de activos fijos.

3.5. Modelo de Transformación Digital

Una vez asegurados los datos se inició la transformación digital, para el cual se utilizó la metodología Domus incorporándose como primer paso y eje central estratégico la transformación digital. Así mismo, acompañado de iniciativas como cultura, estructura y la implementación de proyectos tecnológico y procesos digitales.

3.5.1. Capacitaciones Universidad de La Sabana - Inalde – Business School –

¿Cómo entender la Transformación Digital-TD?,
- Un reto desde la alta dirección

"La *Transformación Digital (TD)*, como concepto, en el mundo de las organizaciones, está en proceso de decantación. Esto tiene como consecuencia que se entienda de múltiples formas, dependiendo del entorno, la industria, el campo del conocimiento y de cada organización en particular. Varía en función de los lentes con los que se mire. Los científicos de datos y los desarrolladores de tecnologías, por ejemplo, lo entenderían desde lo técnico y du dominio específico; mientras que los usuarios desde sus necesidades y los directivos funcionales desde cada una de sus áreas."

Ernesto Barrera Duque
Hugo Armando Díaz Luna
Inalde – Business School – Universidad de La Sabana

Con esta cita, expuesta por los profesores Ernesto, y Hugo Armando, la ILC comenzó su entendimiento sobre esta megatendencia en el mundo. La Transformación Digital. Fue así como directivos, miembros de junta directiva, líderes de proceso, de la mano de la Universidad de La



Sabana, se dieron cita para conocer, debatir, entender, no solamente lo que desde la academia se ha realizado, sino las experiencias de otras empresas alrededor de esta temática, todo en el marco de la metodología *El Método del Caso,* herramienta fundamental que se utiliza para el desarrollo de las habilidades propias para la toma de decisiones prudenciales de los directivos.

Con estos conceptos claros se dio paso a la construcción del modelo de trasnforamción digital para ILC.





MODELO DIGITAL ILC



3.5.2. Aplicación TSol

El entorno cada vez más competido de la industria de Licores, no solo a nivel nacional sino también a nivel internacional, la apertura de mercados y la necesidad de hacernos cada vez más competitivos y fuertes presenta unos retos para la Industria Licorera de Caldas. Por lo tanto, en la búsqueda de fortalecer los canales de distribución a nivel nacional e internacional se hace necesario soluciones integrales de inteligencia de negocios, que conllevan a nuestros distribuidores a tomar las mejores decisiones para el fortalecimiento de sus canales de distribución a partir de un buen uso de la información.





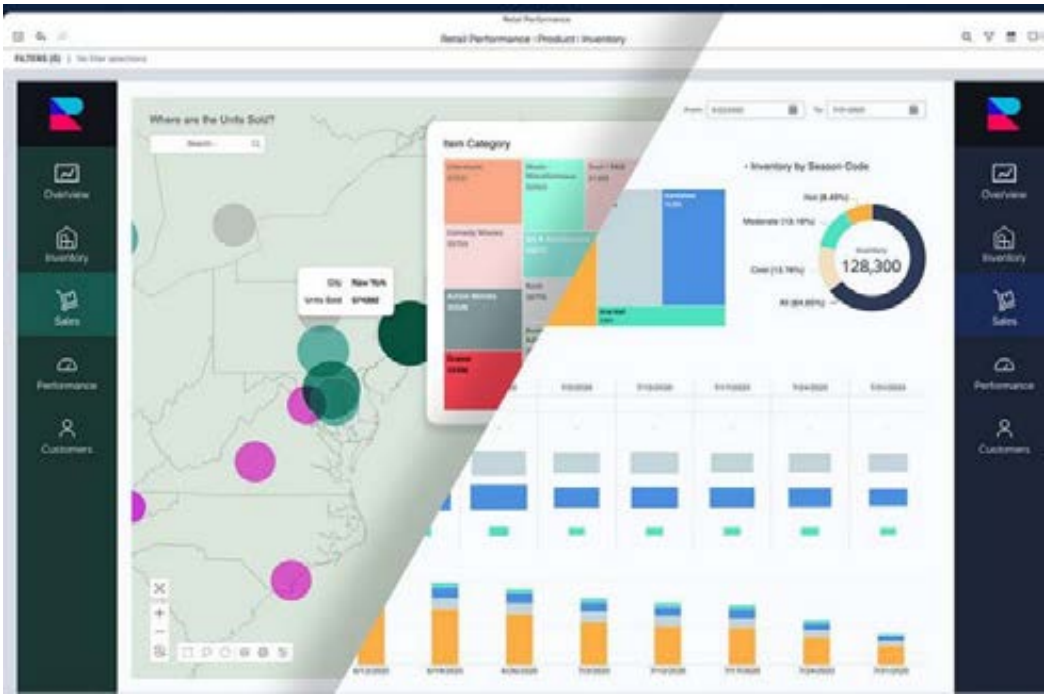


Por lo expuesto, la ILC contrató los servicios de especializados de tecnología que permita, entre otras cosas, obtener de manera rápida, unificada y confiable la información de la gestión de venta de nuestros distribuidores, optimizar la programación, control, recolección y análisis de información relevante de la ejecución en punto de venta, optimizar la recolección, transformación y análisis de la información del POS de las Cadenas y Supermercados Regionales, permitir el análisis de información a través de mapas, donde se visualiza el comportamiento de compra de los clientes de la compañía (tiendas, supermercados, licorerías, etc), convertir la información de ventas en una ventaja competitiva a través de soluciones analíticas predictivas que permitan anticiparnos a lo que sucede en el mercado, transformando *insights* en acciones concretas y administrar el proceso de la definición, control y administración de los planes de incentivos

Con esta herramienta, se pueden tener respuesta a las siguientes preguntas: ¿A cuántos clientes llegan los distribuidores?, ¿Con qué productos? ¿A qué precios?, ¿Qué cobertura geográfica tienen?, , ¿Qué tanto se cumplen las visitas de campo?, ¿A qué precios están mis productos?,¿Cuál es la rotación de sus productos?,?, ¿Cuándo puede llegar a tener agotados?, ¿Qué tan efectivas son sus promociones en punto de venta?, ¿Dónde están exactamente sus clientes?, ¿En qué zonas tiene mayores oportunidades?, o aprovechar las oportunidades/debilidades identificadas?, ¿Cómo hacer una mejor distribución de territorios?, ¿Cuáles son sus clientes más rentables?, ¿Cuál es la probabilidad de un que un cliente vuelva a comprar sus productos?,¿Cuál será la demanda esperada de un nuevo producto?, ¿Qué tan efectiva puede ser una promoción?, Cuál es el portafolio sugerido para un cliente? ¿Cómo aumentar las ventas de un vendedor?

3.5.3. MicroStrategy – Hypercard





El objetivo con esta estrategia de software es fortalecer, no solamente los procesos de tecnologías de información, sino seguir en la ruta de adoptar mejores prácticas frente a los procesos de adopción de la transformación digital, en este caso, el uso de aplicaciones, desarrollos a la medida, como es el caso de las *Hypercards*, concepto acuñado por el Fabricante Apple, con el fin de tener la mayor información de sobre objeto, sea producto, proveedor, cliente, un registro en una base de datos, que permita, con esa información, tomar rápidamente decisiones que le garanticen robustecer sus procesos estratégicos, comerciales, de producción, en este mundo cada día más competitivo, interconectado, y con profundos procesos de analítica, de los cuales las empresas se están apropiando para, no solamente permanecer, sostenerse, sino procurar ser más competitivos.

3.5.4. Robotización de procesos de negocio – RPA





Concepto de RPA - automatización de proce

¿Qué es la automatización de procesos robóticos?

"La automatización de procesos robóticos (RPA) es una tecnología que imita la forma en que los humanos interactúan con el software para realizar tareas repetibles de gran volumen. La tecnología RPA crea programas de software o bots que pueden iniciar sesión en aplicaciones, ingresar datos, calcular y completar tareas y copiar datos entre aplicaciones o flujos de trabajo según sea necesario".

Fuente:
https://www.computerweekly.com/es/definicion/Automatizacion-de-procesos-roboticos-RPA

Con el objetivo de mejorar la eficiencia, calidad, oportunidad, efectividad en la operatividad de los procesos actuales que atendemos en el día a día en la ILC, emergen el uso de nuevas tecnologías disruptivas de la cuarta revolución industrial que se refleja actualmente en las diferentes industrias a nivel mundial. Tecnologías como RPA podrán ser aplicadas en cualquier tipo de procesos de la Licorera logrando incrementar la productividad actual de procesamiento de datos fortaleciendo toma de decisiones, e indicadores de negocio y minimizando los riesgos en el desarrollo de estos procesos.

Es por ello que procesos rutinarios, repetitivos como la causación contable de todas las facturas que se generan por la contratación de bienes y servicios, la liquidación del impuesto al consumo, la publicación de los procesos contractuales, la facturación de ventas/despachos, o la automatización de procesos administrativos como la liquidación de gastos de viaje, son susceptibles de procesos de RPA.



3.5.5. Software como Servicio. - SaaS

El software como servicio (SaaS) es un modelo de entrega de software basado en la nube en el que el proveedor de la nube desarrolla y mantiene el software de las aplicaciones en la nube, proporciona actualizaciones automáticas del mismo y lo pone a disposición de sus clientes a través de Internet con un sistema de pago por uso.

El proveedor de la nube pública administra todo el hardware y el software tradicional, incluidos middleware, software de aplicaciones y seguridad. De ese modo, los clientes de SaaS pueden reducir drásticamente los costos, implementar, ampliar y actualizar las soluciones empresariales con mayor rapidez de la que proporciona el mantenimiento de sistemas y software locales y predecir el costo total de propiedad con mayor precisión.

La ILC incursiona en este modelo, conocido también como operaciones tipo gastos operativos, con la modelación de los planes de mercadeo en la aplicación EasySales, del Fabricante Easynet.

El modelo es perfecto para las necesidades de la ILC, donde el objetivo es el arrendamiento de un servicio de tecnología, software, para modelar un proceso específico de negocio, consumido desde diferentes dispositivos, lugares, donde es vital procesos de geo referenciación que acompañan la veracidad de la información registrada en la aplicación.

3.5 Política Defensa Jurídica

3.5.1 Resultados de la Gestión

A continuación, se presenta la información relacionada con la gestión judicial de la empresa, iniciando con los procesos judiciales que a la fecha del presente informe se encuentran vigentes:

- **Número de demandas en contra de la ILC al inicio del periodo de gobierno:** De conformidad con el informe de empalme presentado en diciembre del año 2019, se

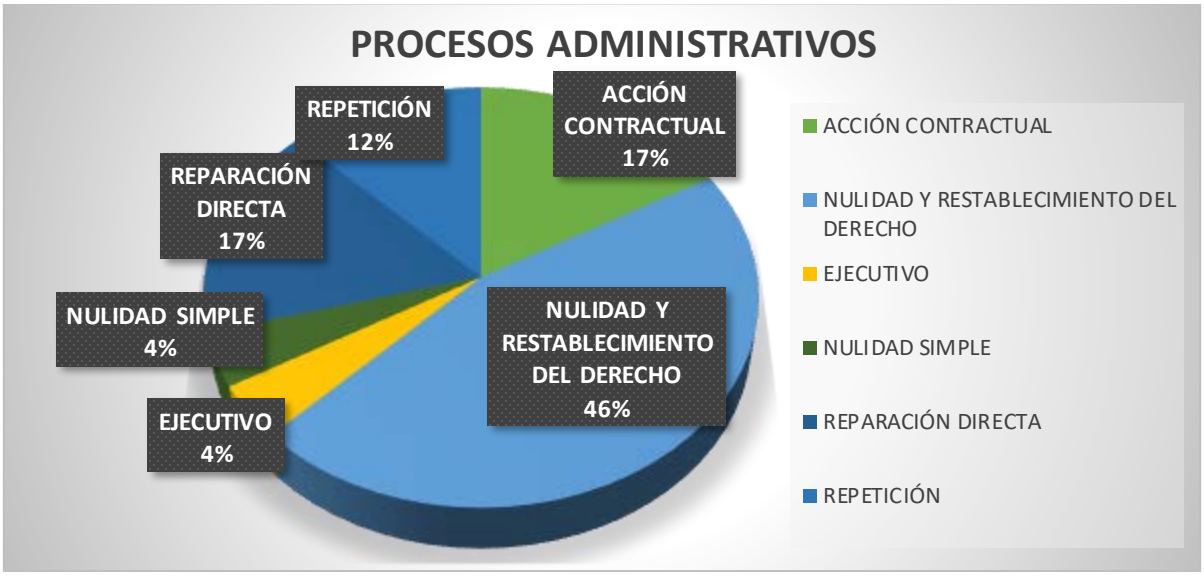


relacionaron 57 acciones judiciales en contra de la ILC. (41 en la jurisdicción laboral y 16 en la jurisdicción contenciosa)

- **Número de demandas en contra de la ILC al finalizar el periodo de gobierno:** A cargo de la Oficina Jurídica se tienen a cargo en la actualidad 66 procesos judiciales, que se discriminan por tipo de jurisdicción y tipo de proceso de la siguiente manera:

PROCESOS ADMINISTRATIVOS:

PROCESOS ADMINISTRATIVO	
ACCIÓN CONTRACTUAL	4
NULIDAD Y RESTABLECIMIENTO DEL DERECHO	11
EJECUTIVO	1
NULIDAD SIMPLE	1
REPARACIÓN DIRECTA	4
REPETICIÓN	3
Total	**24**



PROCESOS LABORALES

PROCESOS LABORALES	
EJECUTIVO	3



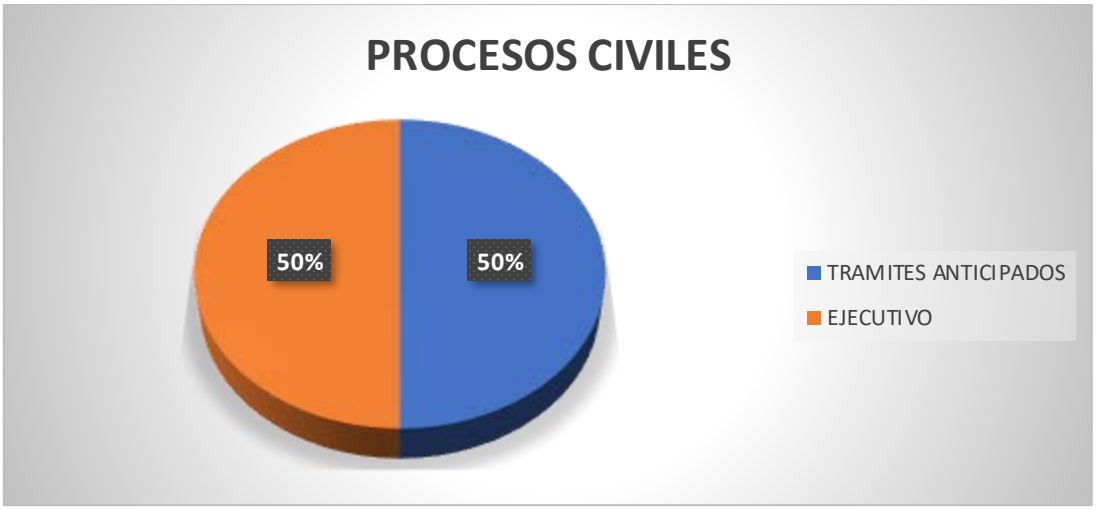
ORDINARIO LABORAL	12
Total	**15**



PROCESOS CIVILES

PROCESOS CIVILES	
TRAMITES ANTICIPADOS	1
EJECUTIVO	1
Total	**2**



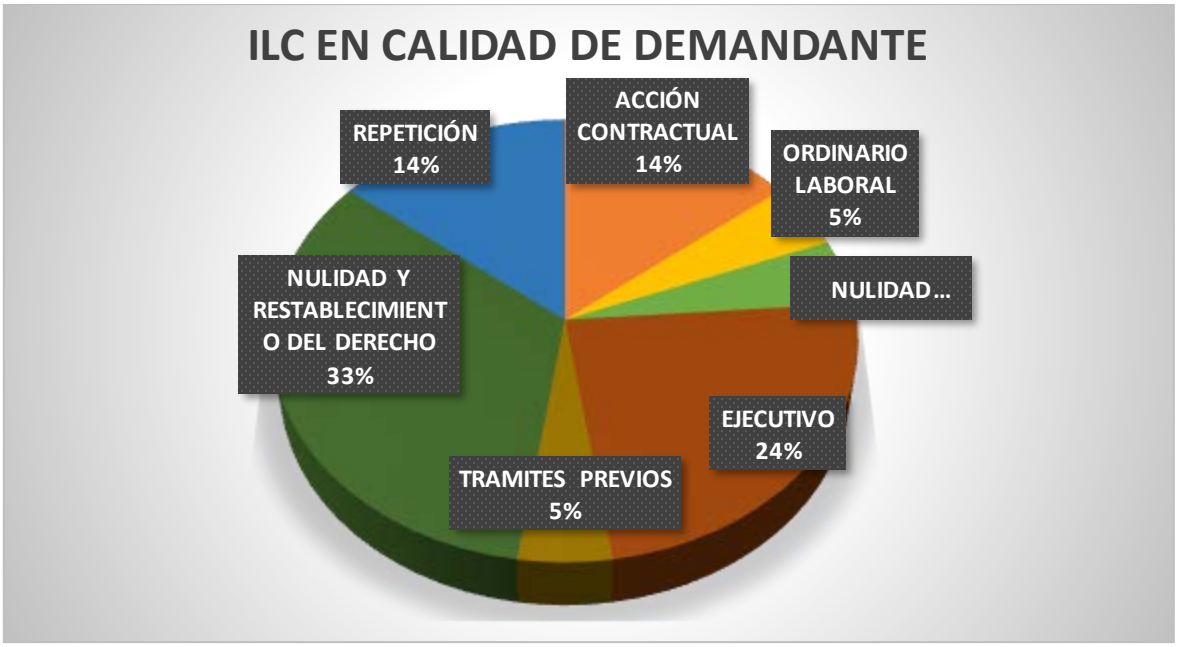


Ahora bien, dentro del total de procesos en los cuales es parte la ILC, se tienen de igual forma discriminados, aquellos en donde la empresa actúa en calidad de demandante y en calidad de demandada, a saber:

PROCESOS DONDE LA ILC ES PARTE DEMANDANTE Y SU CUANTÍA TOTAL:

ILC EN CALIDAD DE DEMANDANTE		
TIPO DE PROCESO	CANTIDAD	VALOR
ACCIÓN CONTRACTUAL	3	$ 55.800.000
ORDINARIO LABORAL	1	$ 5.600.000.000
NULIDAD SIMPLE	1	$ -
EJECUTIVO	5	$ 38.893.452
TRAMITES PREVIOS	1	$ 11.661.259
NULIDAD Y RESTABLECIMIENTO DEL DERECHO	7	$ 5.578.813.074
REPETICIÓN	3	$ 1.498.026.000
TOTAL GENERAL	**21**	**$ 12.783.193.785**

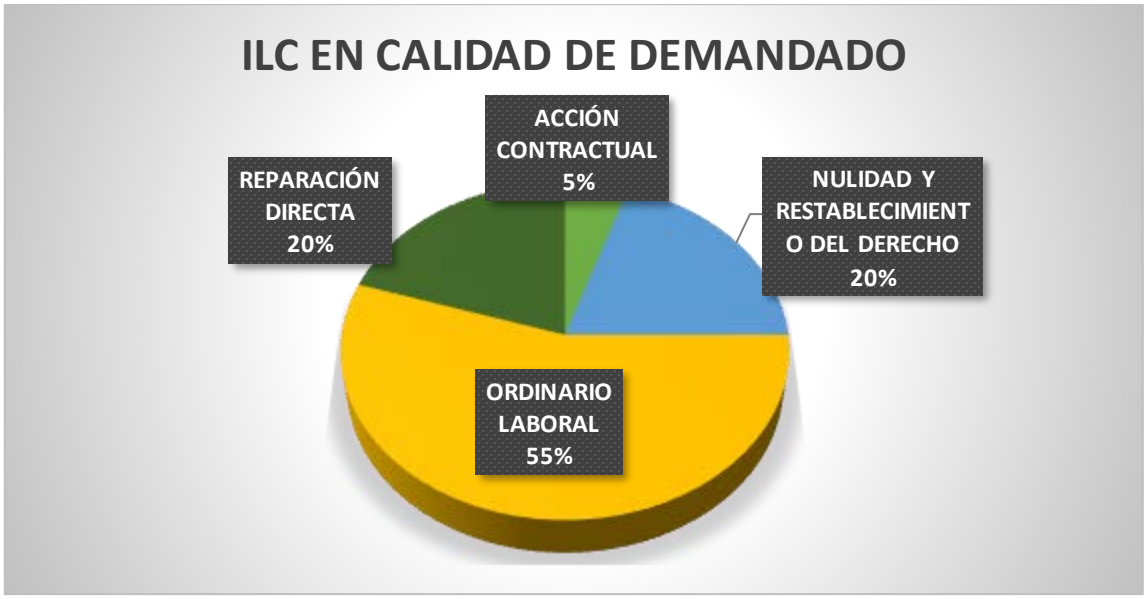




PROCESOS DONDE LA ILC ES PARTE DEMANDADA Y SU CUANTÍA TOTAL:

ILC EN CALIDAD DE DEMANDADO		
TIPO DE PROCESO	CANTIDAD	VALOR
ACCIÓN CONTRACTUAL	1	$ 1.600.000.000
NULIDAD Y RESTABLECIMIENTO DEL DERECHO	4	$ 809.528.832,00
ORDINARIO LABORAL	11	$ 1.047.127.535
REPARACIÓN DIRECTA	4	$ 64.445.497.754*
TOTAL GENERAL	**20**	**$ 67.902.154.121**





NOTA: Se hace entrega del formato "DEFENSA JURIDICA", que contiene la relación de procesos judiciales que se encontraban vigentes en 2020, 2021, 2022 y lo corrido del año 2023, en los cuales se incluye la identificación del proceso, estado del proceso y el cumplimiento del fallo en caso de encontrarse terminado el proceso.

- **Comité de Conciliación**

El Comité de Conciliación se ha convertido en una instancia fundamental para la toma de decisiones relacionadas con los procesos judiciales a favor y en contra de la compañía, lo que ha permitido minimizar los riesgos asociados a los diferentes tipos de procesos y asegurar que los recursos comprometidos tengan el menor impacto para la organización.

Desde el año 2020 al año 2022, en cumplimiento de lo ordenado por el Decreto 1069 de 2015 (Reglamentario único del Sector Justicia y del Derecho), se efectuaron 67 sesiones del Comité de Conciliación, en las cuales se ha logrado entre otros, la revisión y actualización permanente de las políticas de prevención del daño antijurídico y de defensa judicial de la entidad, así como la capacitación periódica de los miembros del Comité.

En el año 2022, se expidieron la ley Nro. 2195 del 18 de enero *"Por medio de la cual se adoptan medidas en materia de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción y se dictan otras disposiciones*." y la ley 2220 del 30 de junio *"Por medio de la cual se expide el estatuto de conciliación y se dictan otras disposiciones."*, aplicables en lo pertinente a la Industria Licorera de Caldas y por lo tanto, con apoyo de la Dirección Jurídica se expidió por el Gerente General la Resolución Nro. 809



del 15 de diciembre de 2022 *"Por medio de la cual se establece el funcionamiento del Comité de Conciliación acorde con el capítulo III de la ley 2022 del 30 de junio de 2022"* y la cual inició su vigencia desde el 01 de enero de 2023.

Desde el enero del año 2023 y con corte al 30 de octubre, en cumplimiento de lo ordenado por la ley 2220 de 2022, se han efectuado 20 sesiones del Comité de Conciliación, en las cuales se ha logrado entre otros, la revisión y actualización permanente de las políticas de prevención del daño antijurídico y de defensa judicial de la entidad, así como la capacitación periódica de los miembros del Comité:

VIGENCIA	**No. SESIONES DEL COMITÉ**
2020	24
2021	23
2022	20
2023	20

ACCIONES REALIZADAS PARA ATENDER LAS DEMANDAS EN CONTRA DE LA ILC

Se implementaron medidas de protección al posible daño antijurídico, que se materializaron en las políticas del comité de conciliación de la ILC, mediante la Resolución No. 389 del 31 de mayo de 2019, modificada por las resoluciones número 296 del 25 de agosto de 2020, la resolución número 121 del 22 de febrero de 2022 y su última actualización a través de la resolución 769 del 20 de octubre de 2023, expedidas por el Gerente General, estableciendo el Manual de Políticas de Prevención del daño antijurídico, las políticas de defensa de los intereses de la ILC y otras políticas determinadas por el Comité de Conciliación.

Se adjunta copia de las resoluciones.

Normograma: La Dirección Jurídica procedió a realizar una actualización integral del normograma que corresponde a los temas de cada una de las dependencias de la ILC y se hizo entrega a las mismas para que fueran actualizando con los correspondientes documentos. Igualmente se socializó con los líderes de proceso su actualización y mecanismos de actualización por parte de estos. Dicho normograma se encuentra publicado en el MOP.

OTRAS GESTIONES:

- **Estatutos Internos de la ILC**



Desde la Oficina Jurídica de la ILC, como apoyo a la Gerencia General, se participó en los siguientes hitos:

- La construcción de los nuevos estatutos básicos u orgánicos de la Industria Licorera de Caldas, los cuales se materializaron por la Asamblea Departamental de Caldas, mediante la Ordenanza 839 del 21 de diciembre de 2018, que posteriormente fue modificada por la Ordenanza 907 del 2 de septiembre de 2021. Esta última modificación estuvo relacionada con el objeto y actividades de la ILC, la integración, reuniones, secretario y funciones de la Junta Directiva, funciones del gerente general, nombramiento del Director de la Oficina Jurídica y lo relacionado con el control disciplinario interno.
- Propuesta a la Junta Directiva para la adopción del Reglamento o Estatuto Interno de la ILC, mediante el Acuerdo 054 del 24 de septiembre de 2021.
- Construcción, identificación e implementación de la GUÍA PARA GESTIONAR EL CONFLICTO DE INTERESES en la Industria Licorera de Caldas como un componente del Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano
- Se implementaron los acuerdos de confidencialidad en los contratos de compraventa del portafolio de productos de la ILC en los contratos nacionales y los internacionales.
- Gestión antes las respectivas secretarias de hacienda y sus oficinas de rentas departamentales, en aquellos departamentos donde se imponían cargas a la ILC que fueron prohibidas por la ley 1816 de 2016.

- **Junta Directiva**

Desde la Oficina Jurídica se coordinan y se tiene a cargo a través de la Directora, la secretaría de la Junta Directiva de la entidad.

Desde el año 2020, con corte al 30 de septiembre de 2023, se han realizado 62 sesiones de Junta Directiva y se han expedido 271 Acuerdos de Junta Directiva, en las cuales se ha dado cumplimiento a lo contemplado en los Estatutos Internos y en el Reglamento de Junta Directiva. En las sesiones se han presentado temas contractuales, presupuestales y aquellos necesarios para apalancar la gestión de la Gerencia de Mercadeo y Ventas y de la Gerencia de Producción y Abastecimiento, así como aquellos relacionados con la estrategia y el gobierno corporativo de la empresa.

La Oficina Jurídica brindó apoyo y asesoría a la Gerencia General para la adopción del Reglamento Interno de la Junta Directiva de la ILC, mediante el Acuerdo 074 del 26 de noviembre de 2021.

Adicionalmente, en el año 2023, se implementó una mejora en la gestión de juntas directivas, mediante una herramienta tecnológica App de Junta Directiva ILC, en la que encuentran toda la información relevante de ILC, financiera, comercial, legal y operativa; para que de una manera precisa, dinámica y amigable puedan hacer seguimiento a la gestión y responder las diferentes preguntas que puedan surgir. Así mismo, encuentran disponibles los documentos preliminares



asociados a cada sesión de Junta Directiva, para su análisis y estudio antes de la sesión, así como los documentos definitivos.

En el App de Junta Directiva, también se puede consultar la normativa de la empresa que se encuentra vigente y que está relacionada de manera directa con el ejercicio de sus funciones.

- **Acuerdo para la implementación de las nuevas estrategias para enfrentar la corrupción, simulación e imitación de los productos de licores en el territorio nacional.**

Mediante este instrumento se busca como objetivo general que todas las Industrias Licoreras implementen estrategias para enfrentar la adulteración de licores, es decir, salirse del campo de competencia y trabajar todos de manera conjunta y articulada para la satisfacción de un objetivo común el cual es luchar contra la adulteración.

Bajo ese objetivo general se desprendieron unos objetivos específicos a desarrollar dentro del presente acuerdo entre los cuales están: **i)** Realizar la unificación de los informes periciales que generan cada uno de los laboratorios; **ii)** Construcción de una estrategia empresarial con el fin de que cada uno de los laboratorios pueda dictaminar la originalidad de un producto que no sea el de su propia marca; **iii)** Fijar procesos estandarizados de cada uno de los procedimientos con las autoridades; **iv)** Capacitar y generar espacios de interrelación con las autoridades judiciales y administrativas de las diferentes zonas del país; **iv)** Continuar desarrollando estrategias e iniciativas articuladas que permitan contrarrestar las actividades ilegales que afectan a la Industria.

Como se puede evidenciar, se establecieron 5 objetivos específicos de los cuales se está trabajando y culminando con la unificación de los informes periciales, por lo tanto, proponemos las siguientes preguntas:

¿Qué trabajos se han desarrollado para lograr la consolidación del objetivo de la unificación de los informes periciales?

Es importante destacar que antes de lograr la elaboración, revisión y suscripción del acuerdo, se realizaron desde el año 2020 y 2021 diferentes reuniones con Fiscales, autoridades de Rentas Departamentales y la Federación Nacional de Departamentos con el fin de presentar las problemáticas generadas por no tener informes unificados en los procesos judiciales y la necesidad de buscar un punto en común y con ello entregar herramientas suficientes a las autoridades para contrarrestar de algún modo la adulteración de licores.

Posterior a todo ese despliegue, se estableció junto con ACIL mesas de trabajo, la primera de ellas se efectuó el 4 de agosto de 2022, posterior a la suscripción del Acuerdo que fue elaborado por la ILC y discutido con todas las IL, allí se presentó la necesidad del proyecto y se determinó la necesidad de compartir los informes periciales, ello con el fin de elaborar un primer borrador, el cual sería socializado el 16 de septiembre, en esta reunión se tuvo la participación de Industria Licorera del



Valle, Industria licorera de Boyacá, Distribuidor de la FLA, Industria Licorera de Cundinamarca, allí se tomó la decisión que quien abandera el proyecto es la ILC.

Para el 16 de septiembre se presentaron en las Instalaciones de ACIL la Industria Licorera del Valle, Industria licorera de Boyacá, la FLA, Industria Licorera de Cundinamarca, Industria Licorera del Cauca, Industria Licorera del Tolima, allí se socializó el proyecto, las necesidades y se solicitó que se entregaran los otros informes periciales con el fin de tener más elementos para la integración, como se tuvo mayor participación se dispuso como entrega del borrador el 26 de noviembre del 2022.

La elaboración del borrador estuvo en cabeza de la ILC, se verificaron todos los informes y se estructuró partiendo de los mejores puntos que cada uno de los informes contenía.

El 26 de noviembre del 2022, se presentó el borrador del informe unificado, se dispuso la revisión por cada uno de los participantes y con ello determinar los cambios necesarios, puntos importantes y relevantes; para el cumplimiento de esa tarea, se determinó como fecha de reunión virtual el día 13 de diciembre de 2022.

El 13 de diciembre de 2022, se efectuó una revisión virtual, en la cual cada uno de los participantes y en especial la FLA tuvo observaciones al instrumento, a partir de esas diferencias se realizaron ajustes al documento, la versión corregida se remitió en el mes de febrero 2023 a todos los participantes para que lo revisaran, el día 2 de marzo de 2023 se fijó como fecha para culminar con su discusión y aprobación.

El 2 de marzo de 2023, se realizó la revisión del instrumento, el cual se modificó en los aspectos del análisis Químico a partir de la discusión de si era necesario o no algunos elementos del análisis Químico, en esta reunión se tuvo la participación del coordinador del grupo operativo de la FDND, allí luego de un amplio debate, se determinó el instrumento final de informe pericial luego de lograr el consenso de los participantes.

Se logró la implementación de un informe pericial unificado por todas las Industrias Licoreras del País, proyectos liderados por la Industria Licorera de Caldas.

En esta reunión gracias a la intervención del Coordinador del Grupo Operativo de la FDND, se logró iniciar con la elaboración de un informe pericial preliminar físico conjunto para los grupos operativos y peritos capacitados por cada una de la IL, ese documento está actualmente en revisión.

¿Con qué seguimos?

Tenemos varios objetivos a seguir en este gran proyecto de estrategias:

Objetivo No. 1:



- Una vez se realice la revisión del Informe pericial preliminar físico, se dispondrá a presentar los dos instrumentos tanto el Final que aplican los laboratorios y el preliminar al Consejo Nacional de Policía Judicial para que estos sean tenidos en cuenta como formatos de Policía Judicial.

- Se llevarán a cabo capacitaciones tanto a Fiscales, Investigadores y Unidades de Rentas Departamentales de los nuevos instrumentos.

Objetivo No. 2:

- Construcción de una estrategia empresarial con el fin que cada uno de los laboratorios puede dictaminar la originalidad de un producto que no sea el de su propia marca.
- Se deben iniciar mesas de trabajo con el fin de discutir la viabilidad de este objetivo.

Se han desarrollado las siguientes visitas durante este año:

Visita realizada a la ciudad de Medellín tuvo como objetivo visitar y realizar agendas de trabajo con la Fábrica de Licores de Antioquia y con ello dar paso al segundo objetivo del Acuerdo de implementación de estrategias contra la adulteración de licores. El objetivo está destinado a que todas las empresas licoreras tengan la capacidad de rendir informes periciales de otras productoras y con ello otorgar mejores herramientas a las autoridades y facilitar los tiempos de respuesta que son vitales para los procesos administrativos y judiciales que enfrentan la adulteración de licores. Se logró estructurar una agenda de trabajo, se establecieron las tareas que cada uno debe cumplir.

Visita realizada a la ciudad de Cali tuvo como objetivo visitar y realizar agendas de trabajo con la Industria Licorera del Valle y con ello dar paso al segundo objetivo del Acuerdo de implementación de estrategias contra la adulteración de licores. El objetivo está destinado a que todas las empresas licoreras tengan la capacidad de rendir informes periciales de otras productoras y con ello otorgar mejores herramientas a las autoridades y facilitar los tiempos de respuesta que son vitales para los procesos administrativos y judiciales que enfrentan la adulteración de licores. Se logró estructurar una agenda de trabajo, se establecieron las tareas que cada uno debe cumplir.

Se está a la espera de consolidar reunión con Boyacá y Cundinamarca para con ello terminar el ciclo de socialización.

Objetivo No. 3:

- Continuar desarrollando estrategias e iniciativas articuladas que permitan contrarrestar las actividades ilegales que afectan a la Industria.
- Se está pensando como estrategia la creación de signos distintivos de todos los productos para que el trabajo de identificación de las autoridades sea más eficiente, más ágil y eficaz.



- **Sobre el caso más importante y sin precedentes de la lucha contra el mercado ilegal de licores que ha sucedido en el departamento de Caldas – Radicado: 170016008783202200011**

Desde el año 2021 la Fiscalía General de la Nación recibió información sobre la presunta práctica ilegal de producción y venta de licor adulterado que afectaba marcas propias de la ILC.
Durante el desarrollo de la investigación penal, se tuvo el acompañamiento y apoyo de la ILC y con esto se logró determinar:

- La producción de licor adulterado en un alambique en la vía que conduce Manizales – Neira.
- La compra de insumos: Como por ejemplo el alcohol potable para la producción de licor desde la ciudad de Medellín y el almacenamiento de un centenar de botellas de los productos de la ILC en el alambique, elemento esencial para la producción de licores.
- La venta de licor adulterado en reconocidos establecimientos de la ciudad.

Luego de 24 meses de investigaciones, interceptaciones, seguimientos, compra de productos, análisis periciales realizados por la ILC entre otros, se inició formalmente el 4 de octubre con la captura de 19 personas integrantes de la organización criminal, las capturas se ejecutaron simultáneamente en la ciudad de Medellín, Manizales, Neira, Riosucio, Bucaramanga y Armenia, paralelamente se inició procesos de extinción de dominio.

Las diligencias previas de legalización de captura, legalización de elementos materiales probatorios, imputación y solicitud de medida de aseguramiento iniciaron el día 5 de octubre de 2023 y finalizando el 19 de octubre de 2023 con el acompañamiento como representante de la víctima del abogado externo para los asuntos penales adscrito a la Oficina Jurídica.

El acompañamiento de la oficina jurídica de la ILC fue destacado por el Juez con función de control de garantías tal y como se estableció en los medios de comunicación de la ciudad.

El resultado de 16 días consecutivos de audiencias fue el siguiente:

- 19 personas imputadas por los delitos (Código Penal): Artículo 307 Uso ilegítimo de patentes; 312 Ejercicio ilícito de actividad monopolística de arbitrio rentístico; 372 Corrupción de alimentos, productos médicos o material profiláctico; 373 Imitación o simulación de alimentos, productos o sustancias y 340 Concierto para delinquir. Para unos policiales que están involucrados prevaricato por omisión, peculado, falsedad y fraude procesal.

- 7 personas aceptaron cargos. La pena acordada con la Fiscalía oscila entre 40 a 40.5 meses de prisión.



- 15 toneladas de licor adulterado y productos para elaborarlos.
- 19 predios objeto de extinción de dominio.
- 12 mil 283 videos, audios y mensajes de texto.
- El resultado de la solicitud de medidas de aseguramiento: 4 personas se les impuso medida de aseguramiento en el domicilio, 11 personas con medida de aseguramiento en establecimiento carcelario y 4 personas en libertad, pero vinculados al proceso penal.

Lo que se viene con el presente caso es:

La Fiscalía tendrá 120 días para presentar el Escrito de Acusación.

Por otra parte, se deberá fijar por jueces penales de conocimiento las audiencias de verificación de allanamiento y dictar las sentencias respectivas para las personas que se allanaron a cargos.

- **AVANCES LEY DE TRANSPARENCIA – (Ley N° 1712 de 2014, Por medio de la cual se crea la ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública nacional y se dictan otras disposiciones; Reglamentada por el decreto 103 de 2015)**

Por iniciativa de la Dirección Jurídica se han realizado avances importantes, que permiten hoy en día a la Industria Licorera de Caldas consolidar y administrar toda la información reportada conforme las tablas de retención documental, en cuanto al inventario y clasificación de la información pública y el esquema de publicación de la misma, permitiendo dar una mayor seguridad jurídica al momento de resolver solicitudes de información realizadas por los ciudadanos, además de genera y promover una cultura de transparencia, de aplicación del principio de divulgación proactiva de información para lograr la publicación y divulgación de documentos y archivos que plasman la actividad estatal y de interés público de la ILC.

Con lo cual además de lo anunciado y de conformidad con el fin de la norma se da cumplimiento a la disponibilidad de esta información de manera masiva, rutinaria, actualizada, accesible y comprensible, con el uso de los medios electrónicos que facilitan y potencializan la divulgación de información pública para todos; por ello la consulta de los mismos se pone a disposición de la ciudadanía a través del portal web – https://ilc.com.co/, donde se podrá consultar los archivos en relación con:

- ✓ **Registro y Activos de Información:** es el inventario de la información pública que el sujeto obligado genere, obtenga, adquiera, transforme o controle en su calidad de tal.
- ✓ **Índice de Información Clasificada y Reservada:** el Índice de Información Clasificada y Reservada es el inventario de la información pública generada, obtenida, adquirida o



controlada por el sujeto obligado, en calidad de tal, que ha sido calificada como clasificada o reservada.

- ✓ **Esquema de Publicación de Información:** es el instrumento del que disponen los sujetos obligados para informar, de forma ordenada, a la ciudadanía, interesados y usuarios, sobre la información publicada y que publicará, conforme al principio de divulgación proactiva de la información previsto en el artículo 3° de la Ley 1712 de 2014, y sobre los medios a través de los cuales se puede acceder a la misma.

Los aspectos importantes y el producto que se aportan desde esta Dirección Jurídica permiten ir aunando esfuerzos entre las distintas áreas de la Industria Licorera con miras a dar continuidad al fortalecimiento y consolidación del ejercicio del derecho de acceso a la información.

Se adjuntan los siguientes archivos:

- Presentación Ley 1712 de 2014
- Registro y Activos de Información
- Índice de Información Clasificada y Reservada
- Esquema de Publicación de Información

- **Datos Abiertos**

  En el marco de la Transparencia y Acceso a la Información Pública, Ley 1712 de 2014 con el fin de que la información sobre las actividades de las entidades públicas sea creada y esté a disposición del público, con excepciones, de manera oportuna y en formatos de datos abiertos, se adelantan acciones con el fin de estructurar los lineamientos internos de referencia para ilustrar de manera óptima a todos los servidores públicos y contratistas de la Industria Licorera de Caldas que deben aportar para la consolidación y construcción de esta información.

- **Acciones jurídicas derivadas de la suspensión del permiso de introducción de aguardiente amarillo de Manzanares en el departamento de Cundinamarca**

La Constitución Política de Colombia establece en el artículo 333 que la libre competencia, la libertad económica y la iniciativa privada son principios del régimen económico. Como consecuencia lógica de ello, la misma Carta Política en el artículo 336, excluye el establecimiento de monopolios, salvo en el caso en el que se trate de instituirlos como arbitrios rentísticos, con una finalidad de interés público o social y reservó a la ley el establecimiento de las reglas para que ello ocurra.



Es por ello que la Ley 1816 de 2016 "por la cual se fija el régimen propio del monopolio rentístico de licores destilados, se modifica el impuesto al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares, y se dictan otras disposiciones" estableció el monopolio como arbitrio rentístico sobre los licores destilados, definiéndolo como la facultad exclusiva del Estado (en cabeza de los departamentos), para explotar directamente o a través de terceros la producción e introducción de licores destilados y para organizar, regular, fiscalizar y vigilar la producción e introducción de licores destilados.

La finalidad del monopolio como arbitrio rentístico es la de reservar para los departamentos una fuente de recursos económicos derivados de la explotación de actividades relacionadas con la producción e introducción de licores destilados. En todo caso, el ejercicio del monopolio deberá cumplir con la finalidad de interés público y social que se materializan en recursos para la salud y la educación, en pro del mejoramiento de la calidad de vida de sus ciudadanos.

El Departamento de Cundinamarca otorgó permiso de introducción de los licores que constituían el portafolio de la ILC desde mayo de 2017, por 10 años y posteriormente dicho permiso fue adicionado en diciembre de 2019 (Resolución 2847 de 2019), incorporando el producto Aguardiente Sin Azúcar Amarillo de Manzanares 24°.

Ahora bien, los departamentos (en cabeza de sus gobernadores), acogiéndose a la Ley 1816 de 2016 (Artículo 28), tienen la facultad de adoptar una protección especial al aguardiente local y suspender la expedición de los permisos de introducción de esta categoría de productos, sustentados en la posibilidad de un incremento súbito e inesperado de productos similares, provenientes de fuera de su departamento a su territorio. Esta medida no podrá tener como finalidad, restringir arbitrariamente el comercio y no podrá ser discriminatoria, es decir, se aplicará de manera general para todos los licores de dicha categoría.

En ejercicio de esta facultad, el Departamento de Cundinamarca, expidió en julio de 2019 el Decreto 222, mediante el cual decretó la protección especial al Aguardiente producido por la Empresa de Licores de Cundinamarca.

No obstante lo anterior, el permiso otorgado a la ILC ya había sido emitido, y los derechos derivados del mismo, no resultan afectados por la expedición del Decreto 222 de julio de 2019, por ser un permiso de carácter particular y concreto.

Sin embargo, la Dirección de Rentas y Gestión Tributaria adscrita a la Secretaría de Hacienda del Departamento de Cundinamarca, expidió el pasado 6 de junio de 2023 la Resolución 797, por la cual



se revocó la autorización de la adición del producto Aguardiente Sin Azúcar Amarillo de Manzanares 24°, para su ingreso al territorio de Cundinamarca, vulnerando con ello el debido proceso, toda vez que no se siguió el procedimiento de revocatoria directa de los actos administrativos ordenada en el artículo 97 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo (Ley 1437 de 2011), como es el permiso escrito y expreso del titular de los derechos. Adicionalmente tampoco se otorgaron los recursos de reposición ante el mismo funcionario y de apelación ante el superior jerárquico, para ejercer el derecho de contradicción frente a lo ordenado por la administración departamental.

Para tal fin la ILC se estructuró una estrategia jurídica para iniciar y avanzar en todas las acciones legales a que haya lugar en contra de esta arbitraria decisión, pues los efectos de la misma conllevan a que no pueda ser distribuido y vendido el Aguardiente Sin Azúcar Amarillo de Manzanares 24° en el territorio de Cundinamarca, privando a nuestros clientes y consumidores de adquirir este gran producto.

El avance de las acciones jurídicas a la fecha se muestra a continuación:

ESTRATEGIA JURÍDICA

ACCIÓN	OBJETO	RESPONSABLE	FECHA	AVANCES	TIEMPO DEL TRÁMITE
Solicitud Pruebas anticipadas	Petición judicial para exhibición de documentos a REPCO y Empresa de Licores de Cundinamarca	ILC	Presentada el 19 de mayo	Audiencia: 24 de octubre. Se entregaron documentos	Terminado
Solicitud de modificación al Registro INVIMA de la graduación alcoholimétrica del Aguardiente Amarillo	Se tiene permiso de introducción con el Aguardiente Amarillo de Manzanares a 32 vigente, por lo que el cambio de la graduación de 32 a 24, no implica modificación al registro INVIMA de este producto. Con este cambio podríamos introducirlo nuevamente en Cundinamarca	ILC- Juan Carlos Cuesta	Presentada el 9 de junio	24 de octubre confirma decisión y no concede apelación.	Terminado

Industria Licorera de Caldas



ESTRATEGIA JURÍDICA

ACCIÓN	OBJETO	RESPONSABLE	FECHA	AVANCES	TIEMPO DEL TRÁMITE
Acción de Inconstitucionalidad ante la Corte Constitucional	Demanda del artículo 28 de la Ley 1816 de 2016, que contempla la protección especial al Aguardiente. Argumentos de la Inadmisión: Definición de cargos concretos	ILC	Presentada el 20 de junio	Revisado nuevo texto de demanda para presentar la próxima semana	Entre 8 y 10 meses después de admitida la demanda
Queja por prácticas restrictivas a la Competencia ante la SIC	Denuncia en contra de la Empresa de Licores de Cundinamarca y del Departamento de Cundinamarca, por prácticas restrictivas de la libre competencia y solicitud de medidas cautelares Esta denuncia será coadyuvada por REPCO	ILC	Se presentó el 4 de agosto	26 de octubre, se respondió requerimiento de la SIC. Se adjuntó dictamen.	Aprox. 8 meses.
Acción de Nulidad y Restablecimiento del Derecho con solicitud de medidas cautelares	Se solicita la nulidad de la Resolución 797 del 6 de junio de 2023, solicitando la suspensión provisional de sus efectos, argumentando entre otros, falsa motivación, violación al debido proceso, vulneración a la libre competencia. **Se cuenta con un plazo legal de 4 meses desde la notificación de la resolución 797 (7 de junio).	ILC REPCO	Pretensiones del orden de $240.000 millones una vez se realice la audiencia.	16 de noviembre: Audiencia de Conciliación Extrajudicial	Medidas cautelares aprox. 4 meses después de admitida la demanda. 8 años aprox. en total todo el proceso.

ESTRATEGIA JURÍDICA

ACCIÓN	OBJETO	RESPONSABLE	AVANCES	TIEMPO DEL TRÁMITE
Demanda ante la SIC por Competencia Desleal por Imitación de Productos	Denuncia en contra de la Empresa de Licores de Cundinamarca, Licorera del Valle y FLA, para defender la marca color por imitación en la categoría de Aguardientes del AMM.	ILC	En estructuración	Aprox. 8 meses.
Solicitud de protección de la Marca Color Amarillo ante la SIC	Proteger el color amarillo de la marca Aguardiente Amarillo de Manzanares, con el fin de que sólo pueda ser utilizado por la ILC para la categoría de Aguardientes	ILC - Juan Carlos Cuesta	En espera de que se resuelvan las oposiciones de FLA y Coca-Cola	18 Meses aprox. Ya han transcurrido 12 meses.
Oposición a los registros de marca de Otras Licoreras, donde se evidencie interés en copiar o imitar la marca AMM	A través de la firma Cuesta Abogados, se ha venido dando la orden de presentar oposición a los registros de marca de la FLA, ELC y VALLE	ILC - Juan Carlos Cuesta	En curso	Depende de la fecha de oposición en cada uno de los trámites 18 Meses aprox.



ESTRATEGIA JURÍDICA

ACCIÓN	OBJETO	RESPONSABLE	FECHA	AVANCES	TIEMPO DEL TRÁMITE
Acción de Nulidad y Restablecimiento del Derecho con solicitud de medidas cautelares	Solicitar la nulidad de los actos Administrativos SDIRGT del 28 de agosto de 2023 y de la Resolución 1715 del 24 de octubre de 2023, por medio de los cuales la Dirección de Rentas y Gestión Tributaria de la Secretaría de Hacienda del Departamento de Cundinamarca, no aceptó la modificación al registro INVIMA 2015 en el cambio de grado de alcohol de 32 24° del AAM.	ILC	En estructuración		Medidas cautelares aprox. 4 meses después de admitida la demanda. 8 años aprox. en total todo el proceso.

3.6 Política Mejora Normativa

La incorporación de la política Mejora Normativa a las políticas de gestión y desempeño institucional se da según el decreto 1299 del 25 del 25 de julio de 2018 (*2). Esta política busca mejorar "la calidad en la producción de las normas, su impacto, la racionalización del inventario normativo, la participación y consulta pública en el proceso de elaboración de las normas" entre otros aspectos.

3.6.1 Resultados de la Gestión

En la ILC se consolidó el normograma con los diferentes procesos estratégicos, misionales, de apoyo y de evaluación y control. Este se compone de acuerdos, ordenanzas, resoluciones, circulares, decretos y leyes. Se puede consultar en la página web www.ilc.com.co en la pestaña "transparencia" y también en la plataforma MOP entrando a cada proceso, en la sección de documentación/soportes legales.

3.6.2 Recomendaciones y pendientes

- Con el fin de dar cumplimiento a la participación pública en la elaboración de las normas, se recomienda socializar el normograma que aplica a nivel interno y externo con los grupos de interés.
- Actualizar el normograma cuando exista un cambio o se deban hacer derogaciones.



3. Gestión con Valores para Resultados (Relación Estado Ciudadano)

PARTE B

3.7 Política de Racionalización de Trámites

La Industria Licorera de Caldas dispone de diferentes trámites y procedimientos administrativos dirigidos al cliente interno (funcionarios) y externo que hacen parte de su operatividad; los cuales debe registrar y gestionar según los criterios estipulados por el Departamento Administrativo de la Función Pública. Lo anterior, con el fin de asegurar una gestión a favor del ciudadano y de lograr en el desarrollo de la gestión pública una eficiente interacción con el Estado, garantizando a la comunidad en general la satisfacción de sus necesidades, el respeto y trato digno, la efectividad de sus derechos, el cumplimiento de sus obligaciones y la facilitación de la gestión de los servidores públicos.

3.7.1 Resultados de la Gestión

De acuerdo a la visita realizada por los profesionales universitarios del área de Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo al Departamento Administrativo de la Función Pública, se adjunta concepto recibido por parte de los profesionales del DAFP, demostrando que ante el SUIT la Industria Licorera de Caldas no posee trámites.
Se adjunta respuesta oficial por parte de DAFP.

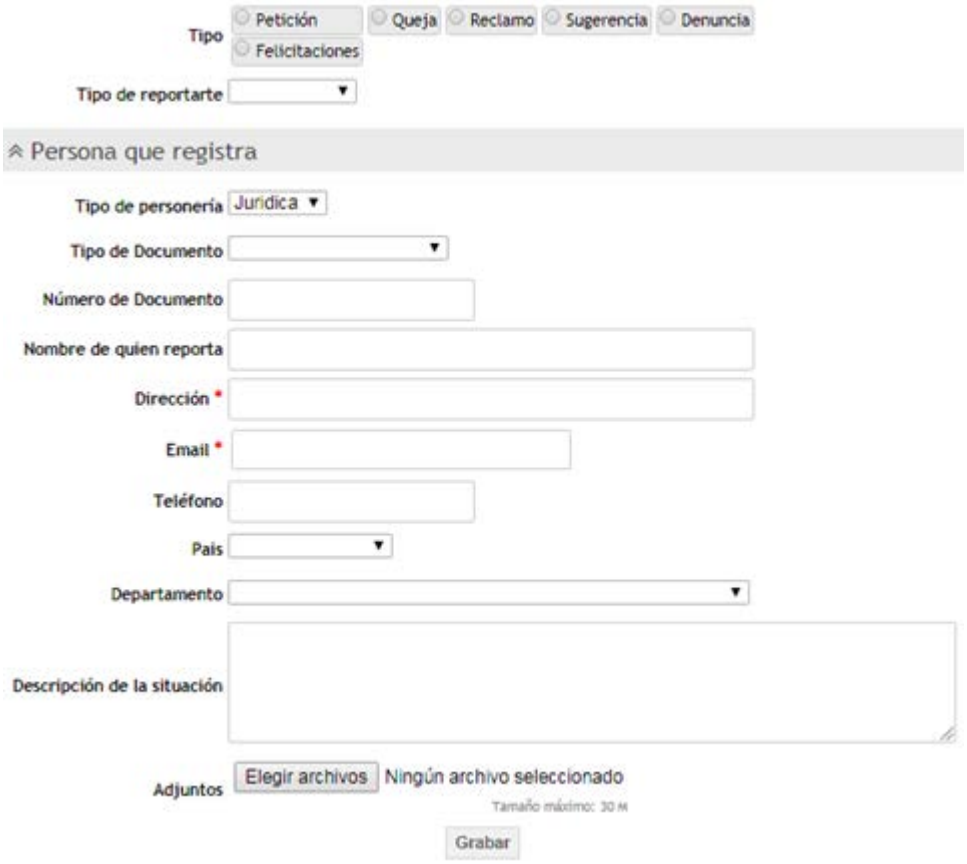
3.7.2 Recomendaciones y pendientes

- Fortalecer el servicio al ciudadano de los colaboradores hacia las partes interesadas, enfocando todo para que la información sea publicada de manera oportuna, transparente y de facil acceso para las partes interesadas.

3.8 Política Servicio al Ciudadano

La política del Servicio al Ciudadano tiene como propósito facilitar el acceso de los ciudadanos a sus derechos mediante los diferentes canales de atención que la empresa tenga. Mediante el espacio que se muestra en la figura cualquier ciudadano puede realizar peticiones, quejas, reclamos, sugerencias y denuncias a la ILC.





Fuente: *www.ilc.com.co*

Para cualquier tipo de solicitud, se tienen estipulados unos términos de tiempo según lo dispuesto en la resolución 373 del 14 de Octubre del 2020, por la cual se reglamenta el trámite y la atención de las mismas. La resolución se puede consultar en el documento **Dimensión 3**, Política **Servicio al Ciudadano**, anexo **Resolución** 373 del 14 de Octubre del 2020,**.** Estos tiempos se pueden observar en la tabla siguiente:

Clase	**Término**
Peticiones e interés general y particular	Dentro de los 15 días siguientes a la recepción[1]
Petición de documentos e información sobre documentos	Dentro de los 10 días siguientes a la recepción se resolverá la petición.[2]
Quejas, sugerencias y denuncias	Dentro de los 15 días siguientes a la recepción[3] para informar el trámite o gestión realizada.



Consulta relacionada con las atribuciones de la ILC o sus funcionarios	Dentro de los 30 días siguientes a la recepción.[4]
Peticiones entre autoridades	Dentro de los 10 días siguientes a la recepción, salvo norma en contrario.[5]
Informes a congresistas	Dentro de los 5 días siguientes a la recepción[6]
Elevadas por la Defensoría del Pueblo.	Dentro de los 5 días siguientes a la recepción[7]
Elevadas por las organizaciones políticas que se declaren en oposición	Dentro de los 5 días siguientes a la recepción[8]
Solicitudes judiciales, entes de control, superintendencias y demás entidades públicas	En los términos de la solicitud
Reclamos elevados a la ILC	Relativo, de acuerdo al trámite a seguir

PARÁGRAFO 2°: Salvo disposición legal en contrario, los conceptos emitidos por

Fuente: *www.ilc.com.co*

A continuación, se tiene la ponderación de los diferentes tipos de solicitudes atendidas desde el año 2020 Los informes de las PQRSD se encuentran en la página web www.ilc.com.co, pestaña "Servicios".

3.8.1Resultados de la Gestión

AÑO 2020



Durante año 2020 se presentaron un total de 354 PQR´s, con la siguiente composición y participación:

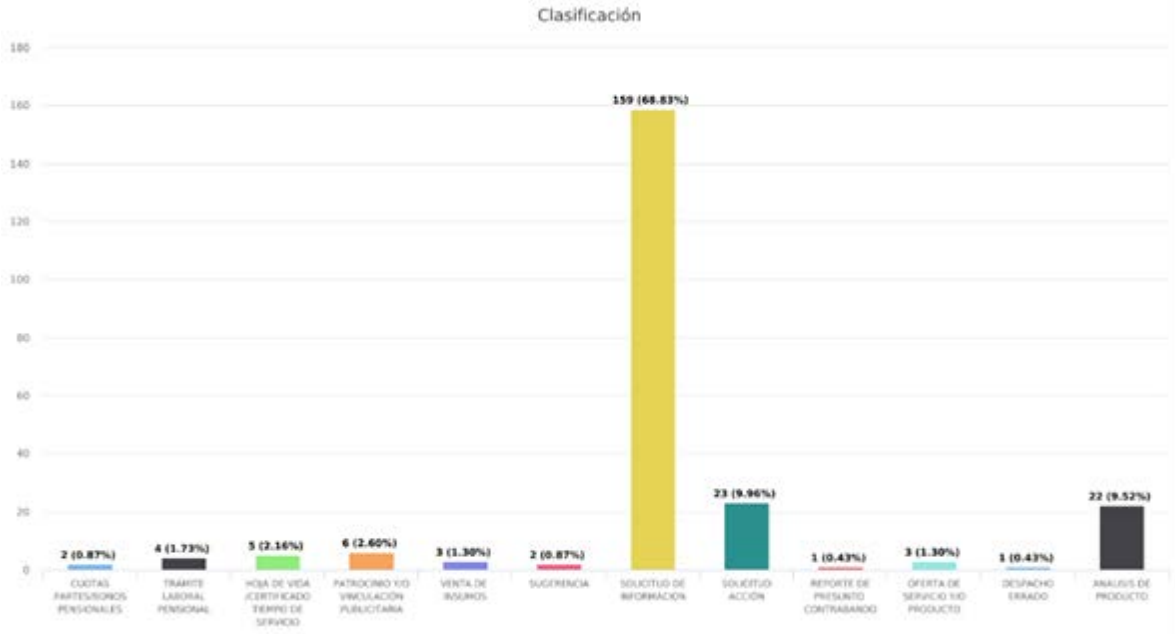
COMPOSICIÓN DE PQRS		
PETICIONES	241	68,08
QUEJAS	24	6,78
RECLAMOS	75	21,19
SUGERENCIAS	4	1,13
FELICITACIONES	6	1,69
DEN UNCIAS	4	1,13
	354	100%

Como se puede evidenciar año tras año, son las peticiones y los reclamos, quienes presentan mayor número de registros, atendidos de manera oportuna dentro de los tiempos de gestión los cuales se desglosan de la siguiente manera.

- **Peticiones**

Clasificación	Totales
	10
ANALISIS DE PRODUCTO	22
CUOTAS PARTES/BONOS PENSIONALES	2
DESPACHO ERRADO	1
HOJA DE VIDA /CERTIFICADO TIEMPO DE SERVICIO	5
OFERTA DE SERVICIO Y/O PRODUCTO	3
PATROCINIO Y/O VINCULACIÓN PUBLICITARIA	6
REPORTE DE PRESUNTO CONTRABANDO	1
SOLICITUD ACCIÓN	23
SOLICITUD DE INFORMACION	159
SUGERENCIA	2
TRÁMITE LABORAL PENSIONAL	4
VENTA DE INSUMOS	3
Totales	241





- **Reclamos**

CANTIDAD RECLAMADA		**CANTIDAD RECUPERADA**		CANTIDAD ENTREGADA EN REPOSICIÓN	
Causa	**Totales**	**Causa**	**Totales**	**Causa**	**Totales**
BAJO NIVEL DE LLENADO	**55.00**	**BAJO NIVEL DE LLENADO**	**4.00**	**BAJO NIVEL DE LLENADO**	**12.00**
CAJA INTERMEDIA	**1,263.00**	**CAJA INTERMEDIA**	**0.00**	**CAJA INTERMEDIA**	**0.00**
CAPSULADO	**2,059.00**	**CAPSULADO**	**1,926.00**	**CAPSULADO**	**58.00**
DEFECTO VIDRIO	**1.00**	**DEFECTO VIDRIO**	**0.00**	**DEFECTO VIDRIO**	**0.00**
DEFECTO ENVASE TETRA PACK	**59.00**	**DEFECTO ENVASE TETRA PACK**	**0.00**	**DEFECTO ENVASE TETRA PACK**	**0.00**
DEFECTOS CAJA EMBALAJE	**154.00**	**DEFECTOS CAJA EMBALAJE**	**0.00**	**DEFECTOS CAJA EMBALAJE**	**0.00**
DOSIFICADOR	**1.00**	**DOSIFICADOR**	**1.00**	**DOSIFICADOR**	**0.00**
EFECTO DESPUES DEL CONSUMO	**1.00**			**EFECTO DESPUES DEL CONSUMO**	**0.00**
				ENVASE	**0.00**



ENVASE	1.00
ETIQUETADO	6,054.00
FALTANTES DE PRODUCTO	565.00
FILTRACION	2,456.00
MARCACION ERRADA DE PRODUCTO	13.00
PINTURA ENVASE	402.00
PRESENATCION INCOMPLETA DE PRODUCTO	493.00
PRESENCIA DE PARTICULAS/SEDIMENTACION	23.00
ROTURAS	48.00
SABOR	34,438.00
null	4.00
Totales	48,090.00

EFECTO DESPUES DEL CONSUMO	0.00
ENVASE	0.00
ETIQUETADO	2,813.00
FALTANTES DE PRODUCTO	0.00
FILTRACION	0.00
MARCACION ERRADA DE PRODUCTO	0.00
PINTURA ENVASE	201.00
PRESENATCION INCOMPLETA DE PRODUCTO	0.00
PRESENCIA DE PARTICULAS/SEDIMENTACION	0.00
ROTURAS	0.00
SABOR	0.00
null	0.00
Totales	4,945.00

ETIQUETADO	2,787.00
FALTANTES DE PRODUCTO	8.00
FILTRACION	287.00
MARCACION ERRADA DE PRODUCTO	0.00
PINTURA ENVASE	201.00
PRESENATCION INCOMPLETA DE PRODUCTO	0.00
PRESENCIA DE PARTICULAS/SEDIMENTACION	0.00
ROTURAS	0.00
SABOR	34,416.00
Null	0.00
Totales	37,769.00

AÑO 2021

Durante año 2021 se presentaron un total de 253 PQR´s, con la siguiente composición y participación:

COPOSICION DE PQRS		
PETICIONES	158	62,45
QUEJAS	18	7,11
RECLAMOS	64	25,30



SUGERENCIAS	2	0,79
FELICITACIONES	2	0,79
DEN UNCIAS	9	3,56
	253	100%



- **Peticiones**



Nombre	Cantidad	%
SOLICITUD DE INFORMACION	86	54,43%
ANALISIS DE PRODUCTO	22	13,92%
PATROCINIO Y/O VINCULACIÓN PUBLICITARIA	16	10,13%
SOLICITUD ACCIÓN	16	10,13%
HOJA DE VIDA /CERTIFICADO TIEMPO DE SERVICIO	6	3,80%
OFERTA DE SERVICIO Y/O PRODUCTO	4	2,53%
CUOTAS PARTES/BONOS PENSIONALES	2	1,27%
VENTA DE INSUMOS	2	1,27%
DENUNCIA IRREGULARIDADES	1	0,63%
MAL SERVICIO	1	0,63%
SOLICITUD DE REPROCESO	1	0,63%
TRÁMITE LABORAL PENSIONAL	1	0,63%
Total	158	100,00%



CANTIDAD RECLAMADA

Causa	Totales
BAJO NIVEL DE LLENADO	29.00
CAMBIO PRESENTACION DE PRODUCTO	6.00
CAPSULADO	173.00
DEFECTO VIDRIO	4.00
DEFECTO ENVASE TETRA PACK	186.00
DOSIFICADOR	3.00
ENVASE	18.00



ETIQUETADO	**3,759.00**
FALTANTES DE PRODUCTO	**131.00**
FILTRACION	**620.00**
PRESENATCION INCOMPLETA DE PRODUCTO	**1.00**
PRESENCIA DE PARTICULAS/SEDIMENTACION	**4,692.00**
ROTURAS	**351.00**
SABOR	**27.00**
PRODUCTO VENCIDO	**13,080.00**
NULL	**2.00**
Totales	**23,082.00**

AÑO 2022

Durante año 2022 se presentaron un total de 227 PQR´s, con la siguiente composición y participación:

Nombre	Cantidad	%
Denuncia	3	1,32%
Felicitaciones	2	0,88%
Petición	135	59,47%
Queja	19	8,37%
Reclamo	62	27,31%
Sugerencia	6	2,64%
Total	**227**	**100,00%**

CLASIFICACIÓN PETICIONES

	Año	**2022**



Clasificación	
AGOTAMIENTO VIA GUBERNATIVA	2
ANALISIS DE PRODUCTO	18
CUOTAS PARTES/BONOS PENSIONALES	4
DENUNCIA IRREGULARIDADES	1
DESPACHO ERRADO	
HOJA DE VIDA /CERTIFICADO TIEMPO DE SERVICIO	2
MAL SERVICIO	
MALA ATENCIÓN CLIENTE INTERNO	1
OFERTA DE SERVICIO Y/O PRODUCTO	2
PATROCINIO Y/O VINCULACIÓN PUBLICITARIA	13
REPORTE DE PRESUNTO CONTRABANDO	
REQUERIMIENTOS ENTES DE CONTROL	
SOLICITUD ACCIÓN	11
SOLICITUD DE INFORMACIÓN	73
SOLICITUD DE REPROCESO	2
SUGERENCIA	1
TRAMITE LABORAL/PENSIÓN/HOJA DE VIDA/CUOTAS PARTES	
TRÁMITE LABORAL PENSIONAL	3
VENTA DE INSUMOS	2
Totales	**135**





Clasificación de reclamos

	Año	2022
Distribuidores/Razón social.		
COMMERK S.A.S		20
CONSORCIO LICORES DE CALDAS		15
T.M S.A		2
LICOCHOCO S.A.S		1
LICODISTRIBUCIONES S.A.S		3
CONSORCIO INTERAMERICANA ESCOBAR Y ARIAS		2
UNIÓN TEMPORAL LSA DEL PACIFICO		1
REPRESENTACIONES CONTINENTAL S.A.S		1
CONSORCIO CRISTAL ORIENTE II		4
CRONOCAMPUS S.A		1
CONSORCIO CRISTAL OCCIDENTE II		4
CONSORCIO CASA CRISTAL 23		
UNIÓN TEMPORAL DE LICORES DEL PUTUMAYO		
LICORES DEL GOLFO S.A.S		1
MEXCOR INC		1



VG LADOCOM IMPEX KG	1
COMORIENTE	1
DEPARTAMENTO DE NARIÑO	1
Papeles y Negocios S.A	1
LADOGA GROUP LTD	
PERUFARMA S.A	1
HERRERA ASOCIADOS S.A.S	
DISTRIBUIDORA DE ROS SABOR Y SON S.A.S	1
DISLICORES S.A.	
GRUPO ECO S.A	
MILLENIUM BRANDS S.A	
UNIDAD DE LICORES DEL META	
Totales	**62**

Totales

CANTIDAD RECLAMADA

Causa	Totales
PRESENCIA DE partículas/sedimentación	**7,701**
ETIQUETADO	**3,216**
filtración	**632**

CANTIDAD RECUPERADA

Causa	Totales
ETIQUETADO	**2,351**
CAPSULADO	**270**
DEFECTO VIDRIO	**53**
BAJO NIVEL DE LLENADO	**18**

CANTIDAD EN REPOSICIÓN

Causa	Totales
BAJO NIVEL DE LLENADO	**30.00**
BAJO NIVEL DE LLENADO TETRA- PACK	**0.00**
CAPSULADO	**3240.00**

CANTIDAD RECONOCE NC

Causa	Totales
BAJO NIVEL DE LLENADO	**8**
FILTRACIÓN	**281**
PRESENCIA DE partículas/sedimentación	**572**
Totales	**861**



DEFECTOS CAJA EMBALAJE	519
CAPSULADO	485
DEFECTO ENVASE TETRA PACK	397
ROTURAS	230
FALTANTES DE PRODUCTO	194
CONTRAETIQUETA	72
DEFECTO VIDRIO	54
SABOR	53
BAJO NIVEL DE LLENADO	39
marcación ERRADA DE PRODUCTO	8
BAJO NIVEL DE LLENADO TETRA- PACK	4
ENVASE	2
CAPUCHONES	2
null	1
DOSIFICADOR	1
Totales	13,610

filtración	2
DOSIFICADOR	1
CONTRAETIQUETA	0
SABOR	0
DEFECTOS CAJA EMBALAJE	0
DEFECTO ENVASE TETRA PACK	0
FALTANTES DE PRODUCTO	0
null	0
ENVASE	0
PRESENCIA DE partículas/ sedimentación	0
ROTURAS	0
marcación ERRADA DE PRODUCTO	0
CAPUCHONES	0

CONTRAETIQUETA	72.00
DEFECTO VIDRIO	45.00
DEFECTO ENVASE TETRA PACK	0.00
DEFECTOS CAJA EMBALAJE	19.00
DOSIFICADOR	0.00
ENVASE	0.00
ETIQUETADO	2,468.00
FALTANTES DE PRODUCTO	0.00
filtración	310.00
marcación ERRADA DE PRODUCTO	0.00
PRESENCIA DE partículas/sedimentación	1.00
ROTURAS	0.00
SABOR	0.00



	BAJO NIVEL DE LLENADO TETRA-PACK	0	null	0.00	
	Totales	2,695	Totales	3,269.00	

3.8.2Acciones destacadas del proceso Servicio al Cliente

3.8.2.1 Sistematización estadística módulo de PQR´s

Objetivo: Tener una herramienta informática que permitiera realizar análisis estadísticos en tiempo real de las PQR´s

Logros obtenidos y esperados con la actividad:

a. Consolidación de la información de forma eficiente y precisa
b. Mediciones de PQR´s para indicadores internos y externos en tiempo real
c. Seguimiento continuo de las causas de reclamación más frecuentes

3.8.2.2Ejecución convenio Interadministrativo Industria Licorera de Caldas - Dirección Territorial de Salud de Caldas

Objetivo: Desarrollo del plan integral de prevención de consumo de alcohol en menores de edad y consumo responsable en adultos en el departamento de Caldas.

Logros obtenidos y esperados con la actividad:

a. Intervención con actividades lúdicas relacionadas con el consumo responsable en sitios de consumo en los municipios de Caldas.
b. Intervención de 1.000 familias con enfoque psico-social aplicando tamizajes para la identificación de consumo problemático de alcohol en adultos.
c. Desarrollo de obras de teatro, títeres dirigidos a niños entre 6 y 12 años para concientizarlos del riesgo de consumo de alcohol a temprana edad, y obras de teatro para mayores de 18 años para comunicar factores protectores a la hora de beber alcohol como no conducir bajo los efectos de alcohol, consumo de alcohol en gestantes entre otros.
d. Diseño e impresión de 1.200 cuentos infantiles cuyo mensaje principal es la prevención de consumo de alcohol en menores de edad que serán distribuidos en los colegios.





Programa de Defensa Institucional a través del Convenio Interadministrativo entre el Departamento de Caldas y La Industria Licorera de Caldas.

Objetivo: el departamento de Caldas y la Industria Licorera de Caldas unen esfuerzos para desarrollar actividades en todo el Departamento tendientes a la prevención del contrabando y a la erradicación de la adulteración de licores.

Logros obtenidos y esperados con la actividad:

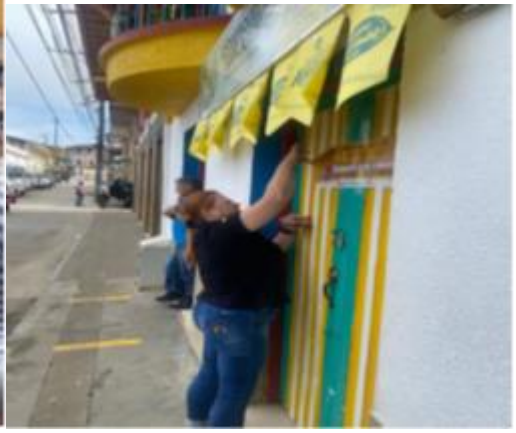
AÑO	OPERATIVOS	VISITAS ESTABLECIMIENTOS	APRENSIONES	CIERRES	CAPACITACIONES
2020	320	12216	70	0	28
2021 2022 Sep 2023	955 1114	37744 47464	194 208	15 14	66 54



Visitas establecimientos - Operativos – Capacitaciones











Campañas prevención contrabando y adulteración

En el marco del convenio celebrado entre la Industria Licorera de Caldas y la Gobernación de Caldas se adelantaron en los últimos años las siguientes estrategias de socialización:

Campañas:
EN LA MIRA año 2020
Por medio de una actividad lúdica se entregan los mensajes a la comunidad en general, que muestran claramente las consecuencias sociales, familiares etc. que trae consigo la participación consciente o inconsciente en actividades que faciliten la adulteración y/o el contrabando

La actividad se llevó a cabo físicamente en tiendas y establecimientos de consumo y en las redes sociales de la Secretaria de Hacienda de la Gobernación de Caldas, acompañado de un landing page donde se alojan las aplicaciones para todos los dispositivos móviles y un WEBGL para el uso desde ordenadores.

Algunos elementos de la campaña









PLAN RE año 2021

A través de convenio se extendió a todo el departamento de la Caldas la campaña de recuperación de envase cuyo objetivo principal se orientó a incentivar a los ciudadanos a reunir botellas vacías de productos de la Licorera de Caldas, para luego entregarlas a la ILC, quien se encarga de realizar una disposición final segura de éstas, buscando evitar que puedan ser utilizadas para fines ilegales.



Algunos elementos de la campaña



NTRE TODOS CONTRA LA ADULTERACIÓN Y EL CONTRABANDO año 2022

"Entre Todos" Contra la adulteración y el contrabando en el departamento de Caldas 2022. Dichas acciones comprendieron los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre del año 2022. La comunicación de esta se dirigió como mensaje educativo de prevención y promoción de un consumo de licores y cigarrillos de forma responsable, legal y sobre todo segura, que permita combatir la adulteración de licores y el contrabando de cigarrillos y bebidas alcohólicas, concientizando a los ciudadanos de Manizales y Caldas sobre la importancia de adquirir productos legales para el fortalecimiento de la inversión pública en salud, educación y recreación en el departamento

Campaña 2022
Algunos elementos de la campaña



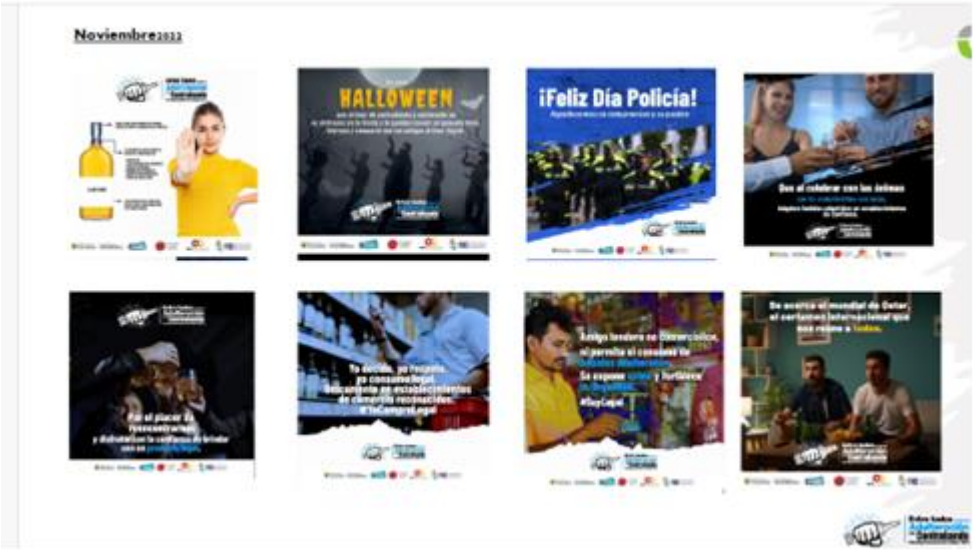


Noviembre de 2022

Se realizaron diferentes piezas gráficas para la difusión del mensaje de la campaña como fueron: los calendarios del mundial de QATAR 2022, de los cuales se imprimieron 3000 unidades, se entregaron de forma personalizada a la comunidad, también se le enviaron a los distribuidores de la Industria Licorera de Caldas para su posterior entrega en los diferentes municipios que tienen asignados para lograr una cobertura mayor de este elemento.









Diciembre 2022

















Diciembre de 2022

Camión Experiencia - Viterbo



















NO SEAS EL PATO DEL LICOR ADULTERADO, LO COMPRAS TU PERDEMOS TODOS Campaña 2023

Objetivo Impactar jóvenes entre los 18 y 25 años sobre el consumo legal y responsable de alcohol a través de una comunicación con la cual ellos se sientan identificados Impactar jóvenes entre los 18 y 25 años sobre el consumo legal y responsable de alcohol a través de una comunicación con la cual ellos se sientan identificados

Algunos elementos de la campaña




NO SEAS EL PATO
DEL LICOR ADULTERADO
LO COMPRAS TÚ, PERDEMOS TODOS
EVITA, DETECTA Y DENUNCIA
EL LICOR ADULTERADO Y DE CONTRABANDO


Una campaña que busca concientizar a
los jóvenes de Caldas sobre el consumo
de alcohol ilegal.







Desarrollo de la estrategia de capacitación Desperdicio Cero con Tetra Pak

Objetivo: contribuir con la disminución de reclamaciones asociadas a los productos tetra Pak, al igual que contribuir con acciones dirigidas a proteger el medio ambiente.

Logros obtenidos y esperados con la actividad:
Se orientaron durante este periodo capacitaciones al personal de los diferentes distribuidores de la Industria Licorera de Caldas: COMMERK S.A.S, REPRESENTACIONES CONTINENTAL S.A., CONSORCIO CASA CRISTAL ZONA 3, CONSORCIO CRISTAL ORIENTE – OCCIDENTE, CONSORCIO LICORES DE CALDAS, TM S.A. Número aproximado de funcionarios capacitados 91.



Capacitaciones y* laboratorio de práctica *para prevención del contrabando y adulteración de licores en Colombia

Objetivo: Generar conciencia del impacto que tiene para la sociedad y el país el problema de contrabando y adulteración de licores.

Logros obtenidos y esperados con la actividad:
Se orientaron durante este periodo capacitaciones a los diferentes entes de control (Direcciones Territoriales de Salud, Rentas Departamentales, POLFA, Fiscalía, Policía Nacional, Grupos Anti contrabando, Secretarias de Hacienda, Gobernaciones en el territorio nacional, impactando un gran número de funcionarios adscritos a estos entes de control y vigilancia. Santander, Villavicencio, Quindío, Valle, Risaralda, Chía, Cundinamarca, Arauca, Choco, Territorios, Caquetá, entre otros












CERTIFICACIÓN DE PERITOS

Objetivo: certificar en los departamentos críticos del país, personal idóneo en el conocimiento del portafolio de los productos de la Industria Licorera de Caldas con el



objetivo de agilizar el diagnóstico requerido por los entes y organismos de control en el desarrollo de los procesos legales.

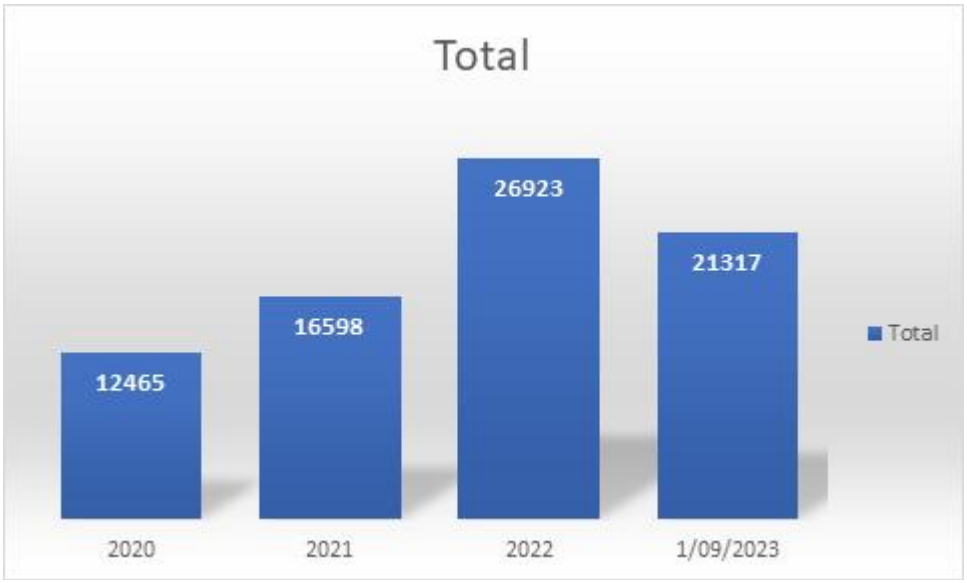


PLAN DE RECUPERACIÓN DE ENVASE

Objetivo: Conscientes del papel protagónico que juega la botella vacía en el mercado ilícito de la adulteración, la ILC, a través del área de Servicio al Cliente, diseñó y puso en marcha un programa de recuperación dirigido a los sitios de consumo de estas botellas, con un estímulo de canje de las mismas por cristalería (copas, vasos, jarras…) para ser usadas en los diferentes establecimientos.







Logros obtenidos y esperados con la actividad: aumenta anualmente la cifra de recuperación de envase , se genera conciencia y se realiza una labor de recordación de marca importante

CAPACITACIONES CLIENTE INTERNO

Marquemos la diferencia Año 2022

Objetivo Generar conciencia de servicio al todo personal de la ILC









EL PODER DEL CAMBIO Años 2023





CAMAPAÑA EXPECTATIVA 2 SEMANAS ANTES





1. Se realizo video por parte de los conferencistas invitados "casa de carlota" y se envió a los colaboradores.
2. Imágenes de la campaña con frases como "trátame con sabor a ron", "dame tu mejor sonrisa cheers" y "hazme feliz como el anís" ubicadas en las diferentes pantallas del casino de la ILC.



GESTION LIDERES DEL SERVICIO



1. Se realizaron 8 capacitaciones sobre gestión del servicio, con una persona experta en el tema del servicio al cliente.
2. Refrigerio para los asistentes al curso.



• SOUVENIR MOTIVACIONAL

1. Camiseta con mensaje motivacional entregado a cada uno de los colaboradores de la ILC invitados a las conferencias.









3.8.2.3 Implementación y puesta en marcha del acuerdo 015 del 2018

Objetivo: Dar cumplimiento a la ley 1581 del 2012 que regula la Protección de Datos Personales y garantizar el derecho de Habeas Data de los titulares de la Información.

Logros obtenidos y esperados con la actividad:

a. Se capacitó todo el personal de la Industria Licorera de Caldas
b. Se implementa la Política de privacidad y protección de datos personales
c. Se nombró por resolución 227 del 2018 a los responsables de bases de datos de la Industria Licorera de Caldas
d. Se implementó el manual de lineamientos para la protección de datos personales
e. Se crean formatos con avisos de protección de datos personales
f. Desde la implementación hasta la fecha se han llevado a cabo auditorías externas e internas a proveedores, distribuidores y procesos de la ILC
g. Se ha orientado capacitaciones al grupo humano de ILC como a los grupos humanos de los socios comerciales



3.8.2.4 Acuerdo de cooperación entre actores del mercado de licores, para contrarrestar la corrupción, simulación e imitación de los productos de licores en el territorio nacional.

OBJETIVOS

Se logró la firma de los miembros adscritos a Acil de la firma del presente acuerdo el cual tiene los siguientes objetivos

- Construir un acuerdo de cooperación entre los diferentes Productores e Importadores, con el fin que cada uno de los laboratorios tengan la capacidad de dictaminar sobre la originalidad o no de los productos que hagan parte del portafolio de cada uno de los participantes de este acuerdo.

- Unificar los análisis periciales que realizan los laboratorios acreditados de las diferentes Productoras e importadoras con el fin que se tengan las herramientas necesarias para emitir bases de opinión pericial que cumplan los objetivos de los procesos penales.

- Capacitar y generar los espacios con los Fiscales de las diferentes seccionales del País

- Estandarizar los procedimientos con las Autoridades Administrativas del territorio nacional

3.8.2.5 Expertos del servicio



Expertos del servicio nace en el año 2019 con el objetivo de llegar al corazón de cada una de las personas que hacen de los diferentes grupos de interés, a través de la formación y el conocimiento, con una experiencia académica- comercial desarrollando seminarios de la mano de importante instituciones educativas .



A la fecha 2023 se han certificado de manera presencial y virtual alrededor de 900 participantes de todo el país.











3.8.7 Plan planta





Propósito

Se diseñó una experiencia vivencial donde empleados influyentes del grupo de nuestros distribuidores asumieran un roll, una posición dentro de nuestra planta de producción, "ponerse en los zapatos del otro"
Dirigido a Distribuidores, Gerentes Generales, jefes de almacenes

Objetivos

- Sensibilizar a nuestro grupo de interés (distribuidores) sobre la dinámica laboral al interior de la ILC.
- Evidenciar ante los miembros influyentes de este grupo de interés la calidad y eficiencia de los procesos que se surten al interior de la ILC y la dinámica de mejora continua de nuestros procesos.
- Lograr un servicio consiente.
- Llenar vacíos inadvertidos en el servicio.



- Generar conciencia sobre las posibles causas de reclamos que se surten en medio de la operación.
- Crear una cultura de cooperación.
- Concientizar a los distribuidores del compromiso requerido para mejorar los procesos de planeación.

3.8.3 Pendientes

- Dar continuidad permanente al ejercicio de control, prevención y fiscalización
- Dar continuidad permanente al ejercicio de capacitación - laboratorio características portafolio ILC-
- Consolidar equipo de peritos a nivel país
- Desarrollo capacitación módulo virtual
- Expansión del plan recuperación de envases
- Ampliar cobertura Expertos del servicio,
- Formalización participantes clubs expertos del servicio
- Constante verificación y seguimiento al cumplimiento de la normatividad.
- En el marco del convenio firmado por todas la Industrias licoreras del país avanzar con las demás etapas del proyecto

3.9 Política Gobierno Digital

La importancia que tiene la relación estado – sociedad incorporando el uso de las TIC toma relevancia en los procesos internos de la Industria Licorera de Caldas. Por lo anterior, el área de Comunicación Corporativa ha encaminado sus esfuerzos al fortalecimiento de la comunicación interna y la externa con los grupos de interés.

3.9.1 Resultados de la Gestión

Para la compañía, el proceso de comunicación e información se considera como una estrategia trasversal, de alta relevancia para la construcción de diálogo con los grupos de interés (colaboradores, sindicatos y comunidad), en concordancia con estrategias, acciones y tácticas que trasformen los contenidos en información veraz, oportuna y coherente. Es así como en la Industria Licorera de Caldas, la comunicación se desarrolló en los últimos 4 años en marcos de transparencia, eficiencia, imagen y reputación positiva para los grupos de objetivos.

Por lo anterior, el proceso de comunicación de la ILC es el encargado de gestionar la comunicación corporativa como proceso integrador y conector de las áreas para lograr cohesión y acercamiento con los grupos de interés a través de acciones comunicativas responsables, bajo los parámetros de Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo.

Para lograrlo se hizo fundamental involucrar a los diferentes grupos de interés en la estrategia de difusión y comunicación que orientó el área de Comunicación Corporativa con el fin de visibilizar la gestión empresarial, sus logros, resultados y proyectos estratégicos.



Pasó de implementar tácticas a adoptar Planes Estratégicos de Comunicación anuales, los cuales se construyeron realizando procesos de análisis del entorno, mediciones de contenidos, observación de campo y aplicación de encuestas, insumos determinantes para conocer las necesidades que en términos comunicaciones la compañía debe fortalecer.
Los planes estratégicos de comunicación reposan en archivo digital en el área de Comunicación Corporativa.

3.9.2 Comunicación asertiva
Año 2020
Respecto a la comunicación interna, la estrategia más efectiva fue lograr el acercamiento de la gerencia general con los colaboradores, teniendo presente que el objetivo de la comunicación es considera como un proceso de retroalimentación y participación colectiva.

Reuniones del gerente y colaboradores

Para dar a conocer novedades de la empresa y sobre el manejo del Covid, en 2020 se realizaron tres reuniones virtuales del gerente general con los colaboradores, a través de la plataforma Teams, en las siguientes fechas: (21 de abril y 27 de agosto)





Fuente: *Propia*

Estrategia de comunicación en pandemia
Debido a las medidas sanitarias implementadas en todo el país por la pandemia del covid19, toda la comunicación interna se enfocó en los canales virtuales como correo institucional, intranet y grupo de Whatsapp, con el envío constante de información relevante para los colaboradores en cuanto a medidas de cuidado, etc.

En 2020 se realizaron un total 80 campañas internas, 290 publicaciones en intranet sobre prevención, 599 piezas difundidas por un grupo de 210 colaboradores en Whastapp, y tres



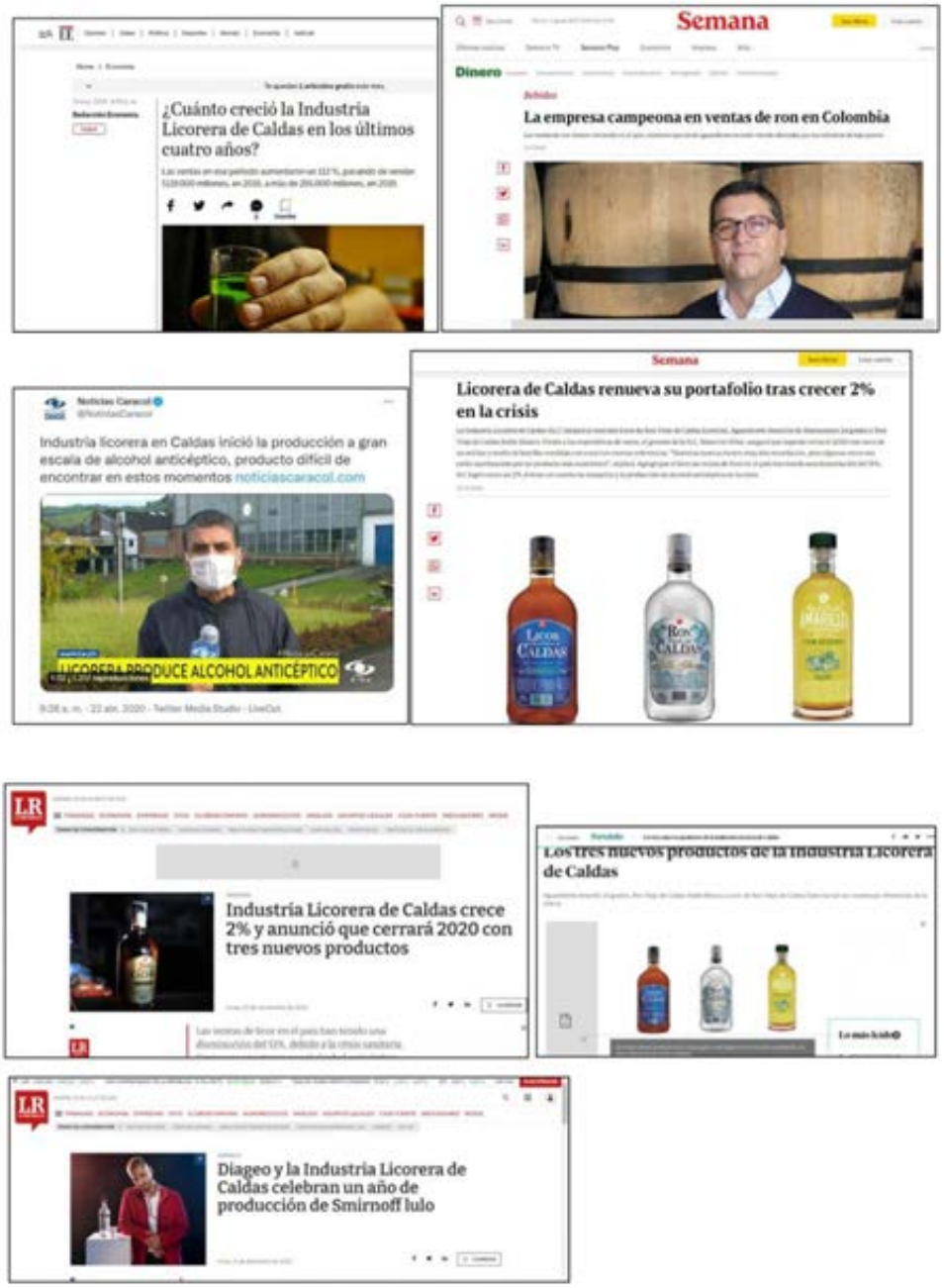
reuniones virtuales del gerente general con los colaboradores para contarles novedades de la empresa y sobre el manejo del Covid, a través de la plataforma Teams.



Fuente: *Propia*

PUBLICACIONES DE LA ILC EN MEDIOS NACIONALES 2020: Se destacan a continuación algunos de los contenidos publicados en medios nacionales como parte de la estrategia de comunicación en relación con el fortalecimiento de la imagen y la reputación de la compañía con sus grupos de interés.





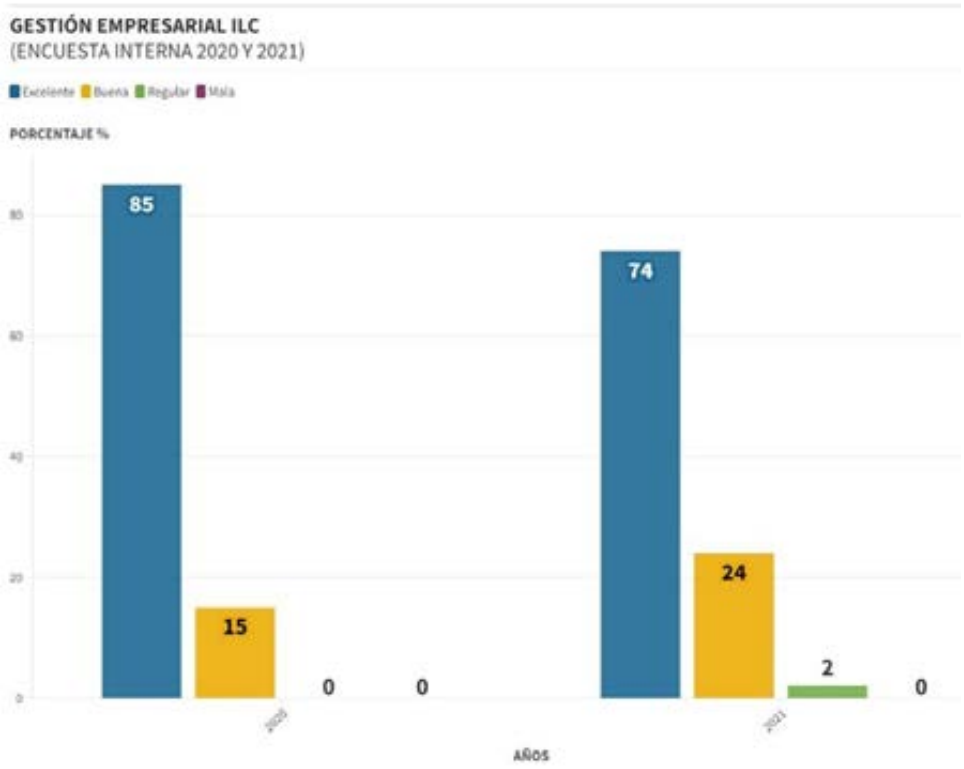
Fuente: *Propia*

Desde el año 2020 el área de Comunicación Corporativa continua midiendo la comunicación de la empresa, traducida en contenidos, herramientas, imagen y reputación, estas variables sirven de insumo para la construcción del Plan Estratégico de Comunicaciones y orientan sobre las



necesidades informativas del cliente interno y externo, para que al final, la comunicación en la Industria Licorera de Caldas se convierta en un sistema de mejora continua, pudiendo analizar el entorno, consolidar estrategias y replantear lo que no fue efectivo.

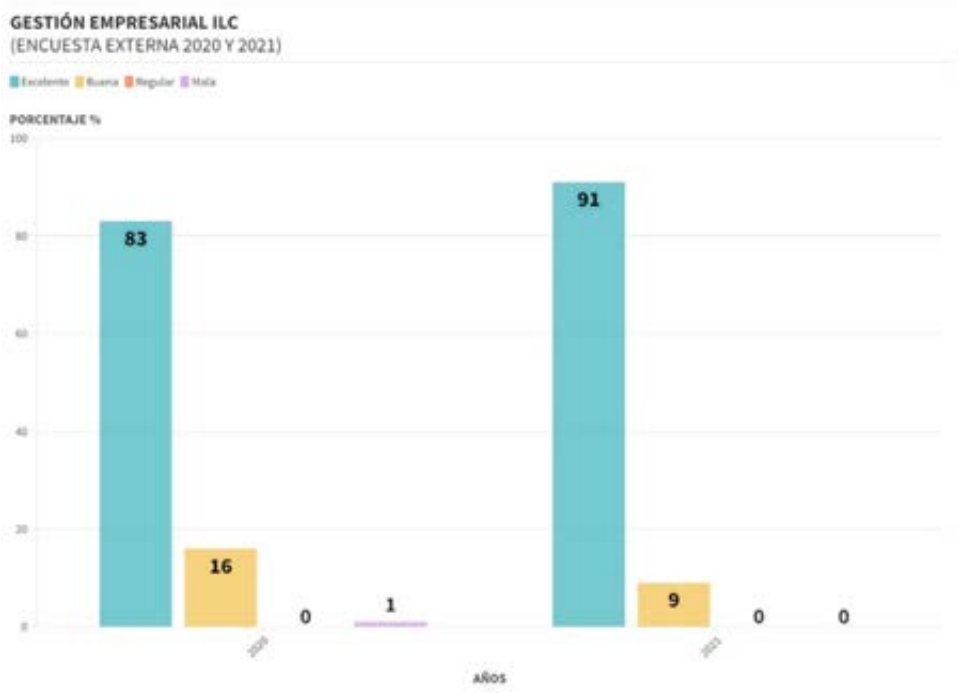
En las encuestas Internas de 2020 y 2021 se consultó a los colaboradores sobre la gestión empresarial de la ILC, con muy buenos resultados. En 2022 y 2023, se les pidió que escribieran comentarios sobre el mismo tema, también con respuestas muy positivas.



Fuente: *Propia*

En la estrategia de comunicación correspondiente a la vigencia 2020 - 2023, también se involucró a los periodistas de diferentes medios de comunicación local y regional quienes son una de las fuentes para multiplicar con la comunidad, la información oficial y verídica que se autoriza publicar desde la gerencia general a a través de la oficina de Comunicación Corporativa. Se hizo la misma pregunta que a los clientes internos sobre la gestión empresarial de la ILC.





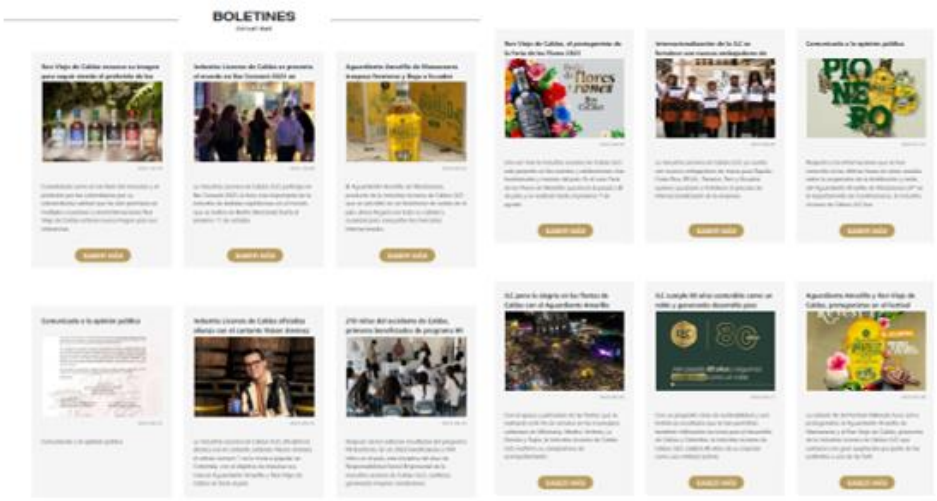
Fuente: *Propia*

3.9.3 Comunicación externa: gestión de los grupos de interés

Afianzar las relaciones con los diferentes grupos objetivo a través de la divulgación de información real y permanente de la empresa, encuentros cercanos como visita a medios de comunicación, envío de boletines de prensa, realización de ruedas de prensa, entrevistas y notas audiovisuales con carácter periodístico fueron algunas de las alternativas para que la comunidad se informara a través de los periodistas regionales y locales sobre las decisiones de la ILC, la información pública y transparente fue la premisa en cada estrategia informativa desarrollada.

El informe de publicaciones de boletines de prensa se puede consultar en las en la página web www.ilc.com.co





Fuente: *Propia*

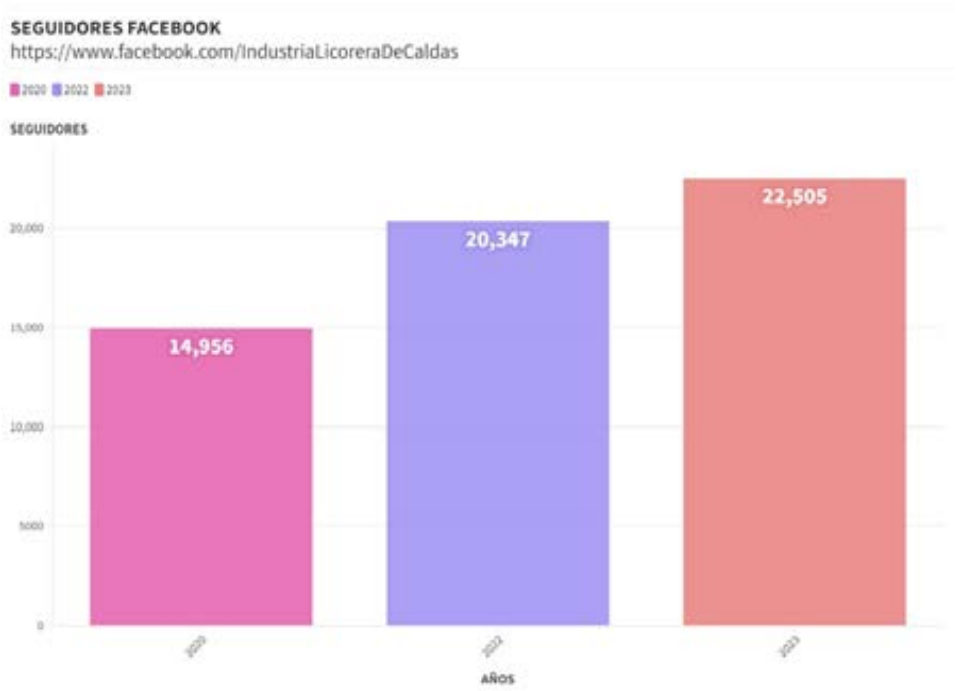
El impacto noticioso de los espacios televisivos, radiales y medios impresos tuvo que ver con contenidos como:
-Recuperación de mercados nacionales en la Costa Atlántica y presencia de la ILC en los 32 departamentos de Colombia.
-Presencia en eventos en todo el país como Feria de las Flores, Carnaval de Barranquilla, Festival Leyenda Vallenata, Feria de Manizales, etc.
-Apertura de mercados internacionales en países como Australia, Nueva Zelanda, entre otros, así como exportación de Aguardiente Amarillo y Gin Bosque de Indias.
-Proyectos de Responsabilidad Social como certificación huella de carbono neutro, huellas hídricas, Mi Escritorio, Expertos ILC, así como producción de alcohol para atender la pandemia del Covid19.
-Implementación del Modelo de Gestión y Gobierno Corporativo.
-Modernización Tecnológica y de infraestructura, con obras como la nueva red contra incendios, mejoras en desembarrilado, entre otros.
-Lanzamiento de nuevo productos como Licor de Ron Viejo de Caldas Esencial, Aguardiente Amarillo 24 grados, Gin Bosque de Indias, León dormido Finalizado, Cócteles RTD Ron Viejo de Caldas, y nueva imagen de Cheers y Ron Viejo de Caldas.
-Récord de ventas, utilidades y transferencias al departamento entre otros temas de interés general que también fueron replicados con especial interés en los medios de comunicación más importantes del país.

- ***Redes sociales***

Las redes sociales corporativas son el medio para llegar a otro grupo de objetivo interesado en conocer e informarse sobre la trasformación de la Industria Licorera de Caldas. Es así como las redes corporativas fueron permanentemente actualizadas con información noticiosa. A continuación, se

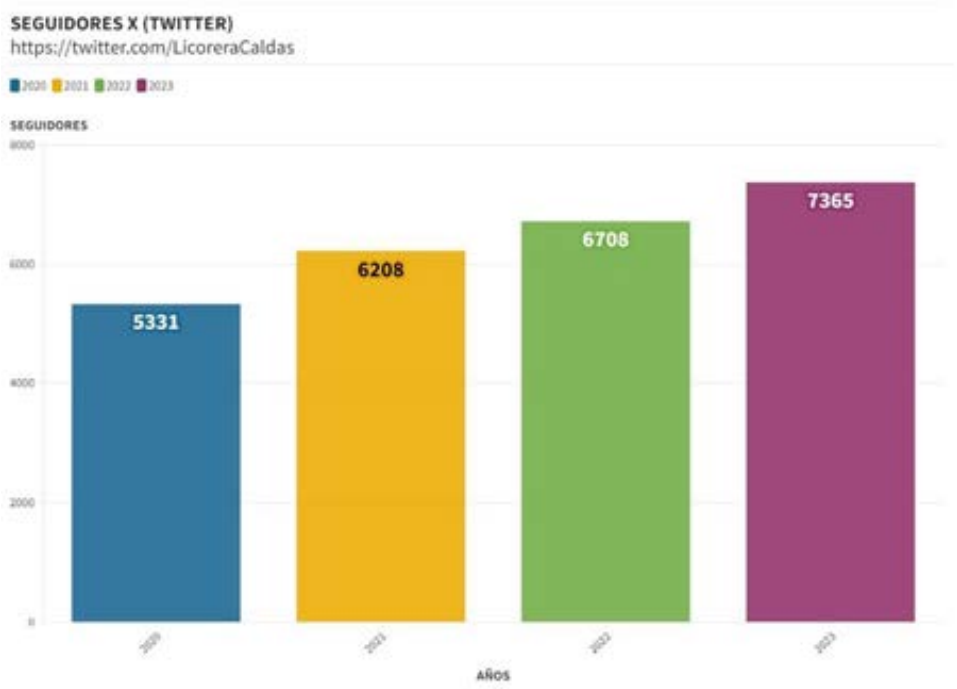


relaciona el comportamiento de estas en términos de seguidores para Facebook, Twitter e Instagram entre 2020 y 2023:

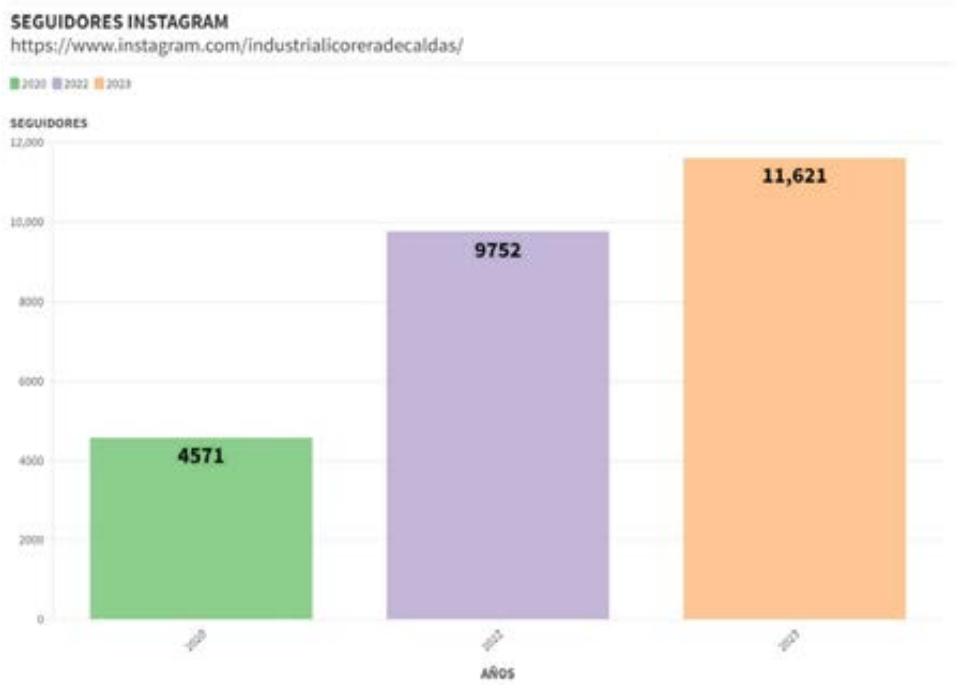


Fuente: *Propia*





Fuente: *Propia*



Fuente: *Propia*



- *Pauta Publicitaria*

Las campañas publicitarias de cada una de las marcas, así como la difusión de noticias, proyectos estratégicos, informes de ventas, indicadores de gestión, transferencia de recursos al gobierno departamental para inversión social, fueron publicados a la opinión pública a través de los distintos medios de comunicación con el objetivo de continuar con la estrategia de posicionamiento corporativo de la ILC, de sus marcas para el fortalecimiento de la reputación de la compañía.

Para contratar los servicios de pauta publicitaria en los últimos 4 años, se hizo un análisis teniendo en cuenta, la experiencia de los periodistas, la afinidad de los programas que dirigen con la publicidad a pautar (prensa, tv, páginas web y redes sociales) y las emisoras que se encuentran en los diales del AM y FM con el fin de llegar a segmentos en los cuales la Industria Licorera de Caldas y sus marcas están interesadas en difundir sus campañas, mensajes y noticias de interés.

Se analizaron, además, los programas de televisión local y regionales, que iban desde noticieros hasta magazines, programas deportivos y musicales realizados por periodistas de trayectoria que garantizaron la sintonía de cada programa realizado y en los cuales las marcas de la ILC se difundirán a través de comerciales, notas periodísticas, mensajes institucionales o programas especiales impactando otro grupo de interés para la compañía.

Para el caso de periódicos y revistas, se contó con medios que abarcaron contenidos diversos en términos noticiosos, periodísticos y deportivos a través de los cuales la empresa aprovechó para impactar audiencias de diferentes estratos y en diferentes partes de la ciudad y del Departamento con el objetivo de generar asociaciones positivas hacia la marca y la Industria Licorera de Caldas.



Fuente: *Propia*



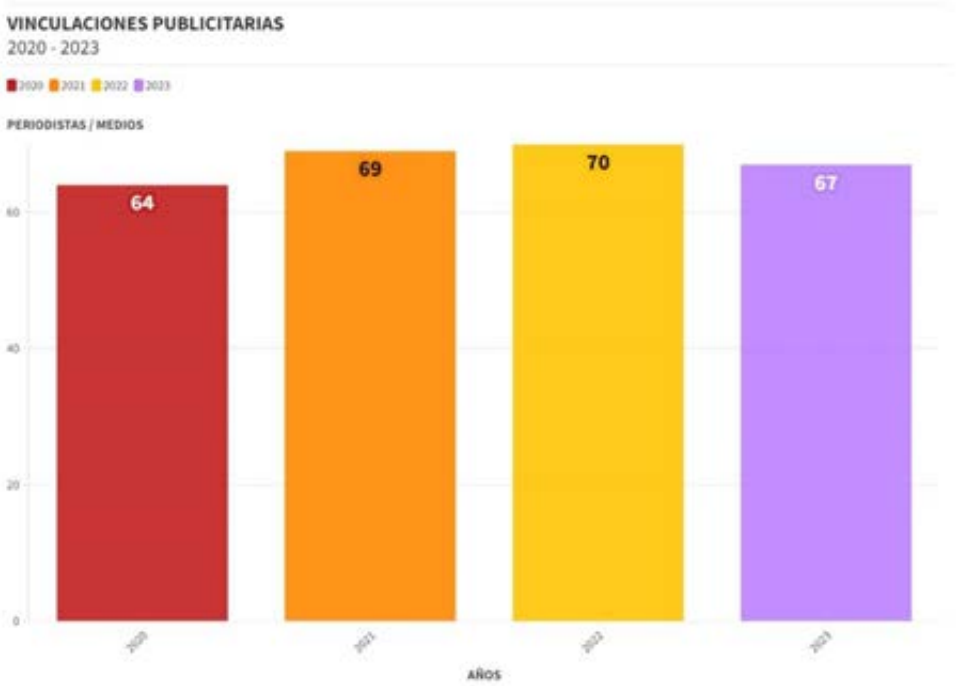
En los portales o sitios web y emisoras online, se respondió a segmentos de público para potenciales y activos compradores, teniendo en cuenta la estrategia de expansión nacional e internacional de las marcas.



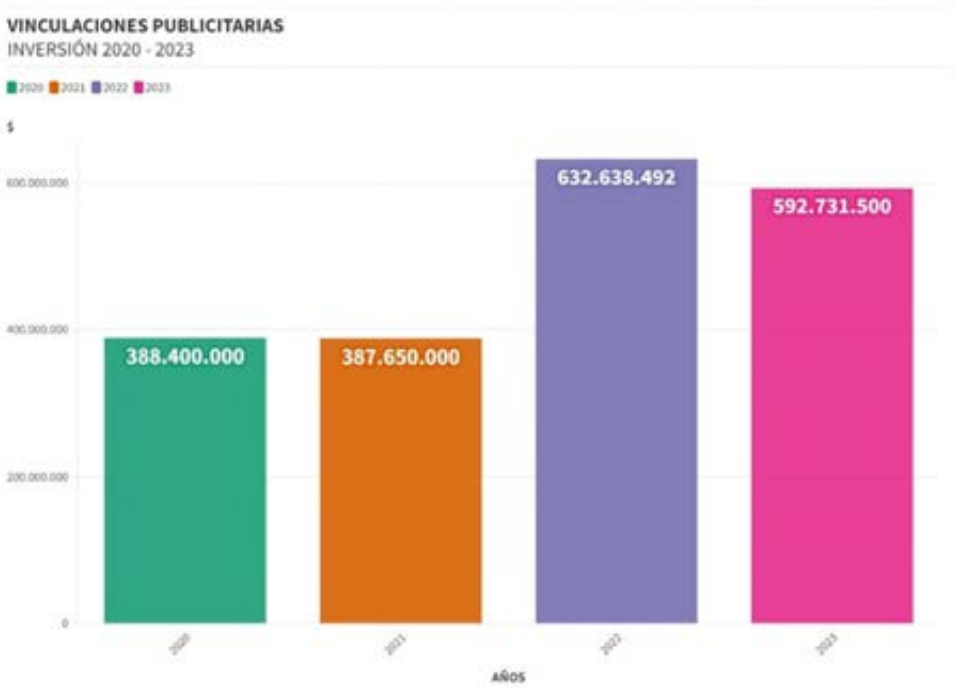
Fuente: *Propia*

Desde el 2020 al 2023 la contratación de la pauta publicitaria se hizo para algunas vigencias a través de contratos para primer y segundo semestres, en otros casos solo un contrato por un tiempo de 9 meses de pauta, y en época de pandemia por menos meses, debido a la suspensión de todas las actividades publicitarias. A continuación, se presenta la gráfica que recoge la inversión en pauta traducida en números de periodistas y monto total por años.





Fuente: *Propia*



Fuente: *Propia*



AÑO 2021

Debido a la pandemia por el covid19, los tours licoreros se suspendieron en los años 2020 y 2021, y se retomaron en 2022.

Durante ese mismo año, se realizaron dos reuniones virtuales con el gerente el 14 de enero y 18 de febrero, y cuando se dio el retorno seguro a labores, se continuó con la difusión de mensajes de medidas de cuidado en los puestos de trabajo, planta de producción, casino, etc.

















2022:

En este año se retomaron los tours licoreros, se atendieron **39 visitas, con un total de 712 asistentes**, alcanzando a grupos de interés como: Gerentes de bancos de Manizales. Estudiantes universitarios U. Luis Amigó. Gremios de Caldas. Junta Directiva ILC. Director de medios de comunicación regionales. Grupos de Fiscalización de las gobernaciones de Norte de Santander, Quindío y Risaralda. Secretarías de la Gobernación de Caldas. Bancoomeva Eje Cafetero. Emas. Concejo de Manizales. Empresa Acuaseo. Españoles sector gastronómico. Cotilca y grupo ecológico ILC. Empresarios cannabis. Directivos licoreros Relic. Concejo de Chinchiná. Concejo de Pensilvania. Universidad de Manizales. Alcaldes de Caldas. Inficaldas. Empresarios jóvenes.



Fuente: *Propia*

Para 2022, se creó la estrategia de los Encuentros con el Gerente, con el fin de divulgar de manera presencial el Plan Estratégico de la ILC y las principales novedades de la compañía.



Se realizaron 4 encuentros con la asistencia de más de 150 colaboradores del área administrativa y operarios.





Top of Mind

El sondeo Top of Mind lo realiza cada año el periódico La Patria de Manizales, en el que consulta a los manizaleños sobre las marcas más recordadas en diferentes categorías.

Entre 2019 y el 2022, la Industria Licorera de Caldas se ubicó en el primer lugar como la mejor empresa del departamento, como se observa en la gráfica, demostrando la buena reputación y buen nombre de la compañía.



Mejor empresa de Caldas	2019	2020	2021	2022
ILC	38,20	50,20	47,40	50,10
Casa Lúker	2,30	10,20	7,71	19,50
Súper	22,40	13,20	1,16	9,20
La Patria	10,50	6,90	12,52	6,90
Mabe	0	0	0	6
Chec	3	5	15,80	4,30
Aguas de M.	0	0	0	2,60
Otros	13,80	0,30	4,23	1,40
Riduco	0	0	1,54	0

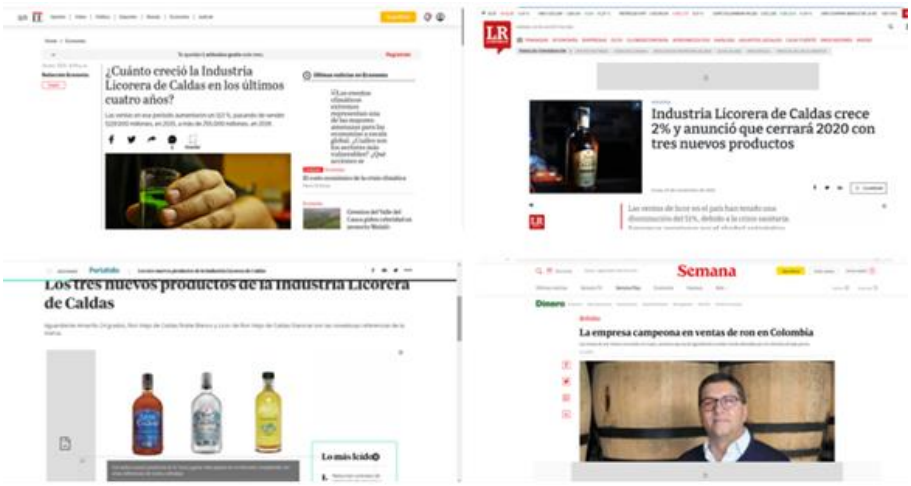
Fuente: La Patria

Adicionalmente, la Industria Licorera de Caldas (ILC) ha alcanzado muy altos porcentajes de imagen favorable según la Encuesta de Percepción Ciudadana realizada por la organización Manizales Cómo Vamos, alcanzando un 98% de favorabilidad en 2020 y un 97,5% en 2021 (la ILC no fue incluida en el sondeo del 2022).

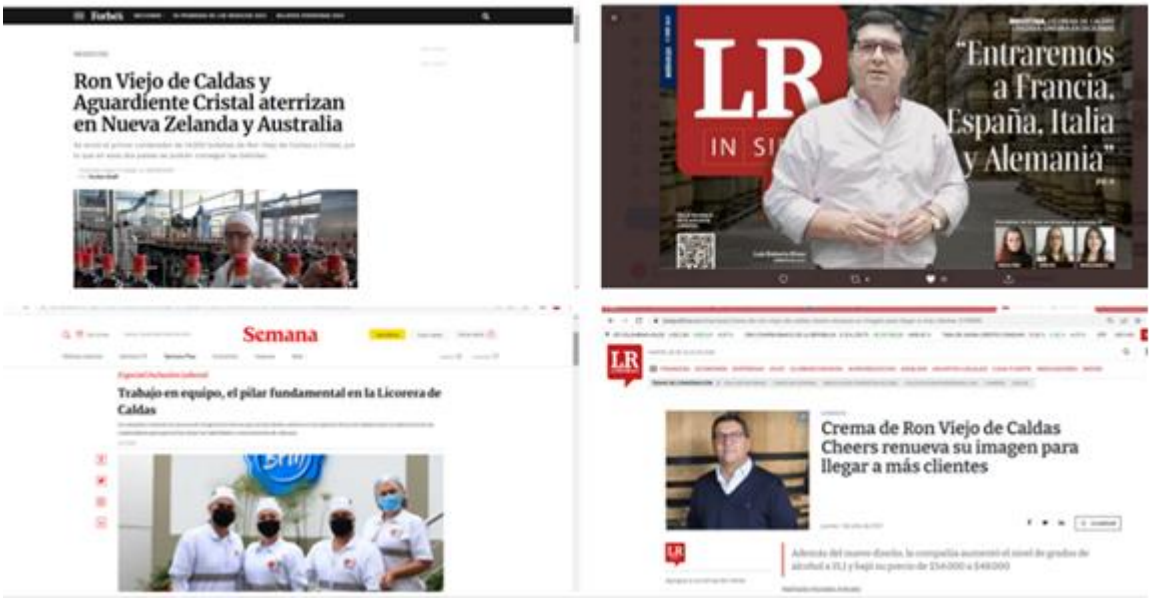
Se relacionan a continuación publicación en las que mencionan a la ILC en medios de amplio reconocimiento nacional:

2020



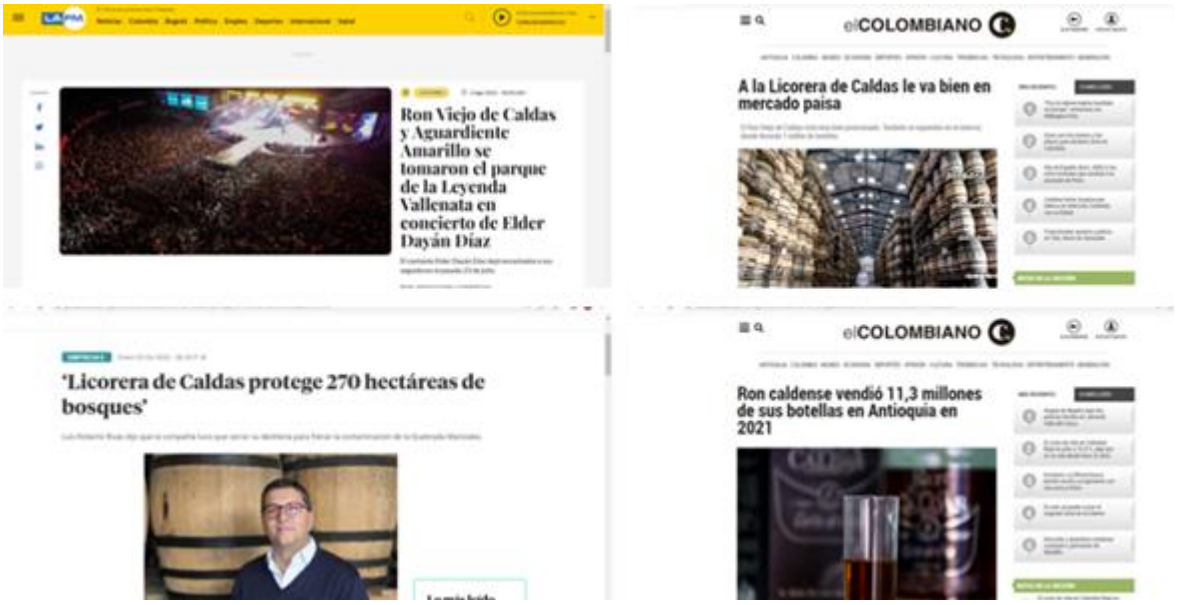

¿Cuánto creció la Industria Licorera de Caldas en los últimos cuatro años?
Industria Licorera de Caldas crece 2% y anunció que cerrará 2020 con tres nuevos productos
Los tres nuevos productos de la Industria Licorera de Caldas
Semana
La empresa campeona en ventas de ron en Colombia

2021

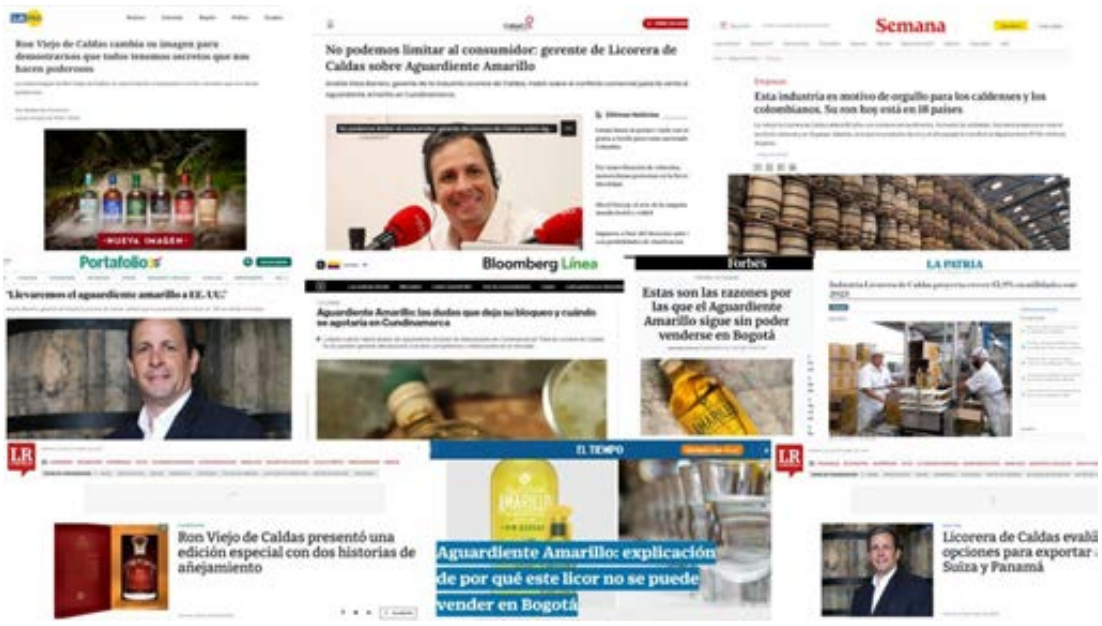

Ron Viejo de Caldas y Aguardiente Cristal aterrizan en Nueva Zelanda y Australia
LR
"Entraremos a Francia, España, Italia y Alemania"
Semana
Trabajo en equipo, el pilar fundamental en la Licorera de Caldas
Crema de Ron Viejo de Caldas Cheers renueva su imagen para llegar a más clientes

2022





2023



2023:

Para lo que va corrido del año en cursos, el proceso de comunicación corporativa ha venido desarrollando el plan anual de comunicaciones enfocado al fortalecimiento de la comunicación



interna, es decir, consolidar un mejor relacionamiento de la gerencia general con el colaborador basado en información oportuna y una sólida comunicación asertiva. Se han diseñado estrategias como los podcasts en el que se narran los acontecimientos más destacados de la empresa. Esta estrategia a publicado temas como análisis del entorno del sector de los licores, Ley de Licores, inversiones internas, mentalidad digital entre otros contenidos.



Se continua la difusión de contenidos estratégicos para los periodistas de los diferentes medios de comunicación locales y nacionales, temas que han llamado el interés periodístico sobre Responsabilidad Social Empresarial, temas comerciales y publicitarios especialmente.

Estrategias internas y externas:

Mi perfil: contenidos periodísticos en el que se resalta el aspecto humanista de la Junta Directiva y de los colaboradores que tienen mas de 20 años laborando para la empresa.

Implementación de campaña para minimizar el rumor al interior de los procesos

Publicación interna de información relaciona con el Sistema Integrado de Gestión.

Apoyo a los diferentes procesos para comunicar sus contenidos de interés general.

Coordinación para el cambio de imagen en el ámbito interno.

Aplicación de la encuesta interna y externa para medir la eficacia de la comunicación de la ILC.

Monitoreo permanente del registro noticioso en el que se mencione a la Industria licorera de Caldas.
Encuentros del gerente general con colaboradores ILC para informar sobre decisiones empresariales relevantes.



Encuentros del gerente general con directores de medios de comunicación.

Coordinación estrategia nacional de comunicación en medios.

Verificación de cumplimiento de la pauta publicitaria en medios locales y regionales.

Actualización permanente de contenidos para las redes sociales corporativas, entre otras acciones.

Pendientes

- Diseño del Plan Estratégico de Comunicación 2024.
- Contratar los servicios de pauta publicitaria en los medios de comunicación, locales, regionales y nacionales para conservar y mejorar la buena imagen y reputación.
- Contratación de camarógrafo, contratista de apoyo al proceso y diseñadora gráfica.

Recomendaciones

- Mantener una buena relación y comunicación entre el proceso de comunicación corporativa y la gerencia general
- Continuar con los planes estratégicos de comunicación para fortalecer la comunicación interna y externa.
- Consolidar más las buenas relaciones de la gerencia general con el cliente interno.
- Gestionar los grupos de interés internos y externos.
- Contratar el servicio de una agencia de comunicación para diseño e implementación de estrategia en medios nacionales, así como los servicios de una diseñadora gráfica y un camarógrafo.
- Continuar con la estrategia Tour Licorero.
- Disponer de presupuesto para llevar a cabo las acciones comunicativas contenidas en el Plan Estratégico de Comunicaciones.

4. Evaluación de Resultados

4.1 Política Seguimiento y Evaluación del Desempeño Institucional

La evaluación de la gestión y los resultados, de acuerdo con los propósitos del MIPG, busca promover en la entidad el seguimiento a la gestión y su desempeño, con el fin de conocer



permanentemente los avances en la consecución de los resultados previstos en su marco estratégico.

Saber cómo se comportan los factores más importantes en la ejecución de lo planeado, le permite a la entidad:

- Saber permanentemente el estado de avance de su gestión
- Plantear las acciones para mitigar posibles riesgos que la puedan desviar del cumplimiento de sus metas
- Al final del periodo, determinar si logró sus objetivos y metas en los tiempos previstos, en las condiciones de cantidad y calidad esperadas y con un uso óptimo de recursos.

En términos generales, esta herramienta toma de la dimensión 4 "Evaluación de resultados" del MIPG en dos momentos, el primero, el seguimiento a la gestión institucional y segundo, la evaluación propiamente de los resultados obtenidos. Tanto el seguimiento como la evaluación exigen contar con indicadores para monitorear y medir el desempeño de las entidades. Estos indicadores se alinean con la dimensión 2 del MIPG "Direccionamiento estratégico y planeación" y, dada la importancia que tienen, deben enfocarse en los criterios, directrices y normas que orientan la gestión, y en los productos, resultados e impactos derivados de esta.

Los indicadores son utilizados por las entidades en su proceso de gestión para medir el avance o detectar fallas en el logro de los objetivos o cumplimiento de metas en un periodo de tiempo determinado. También permiten medir los resultados de una intervención pública como un programa de gobierno, un proyecto de desarrollo o una política pública. Por ello, es importante delimitar el objeto de la evaluación, determinar claramente sus propósitos, recursos, usuarios y las metodologías.

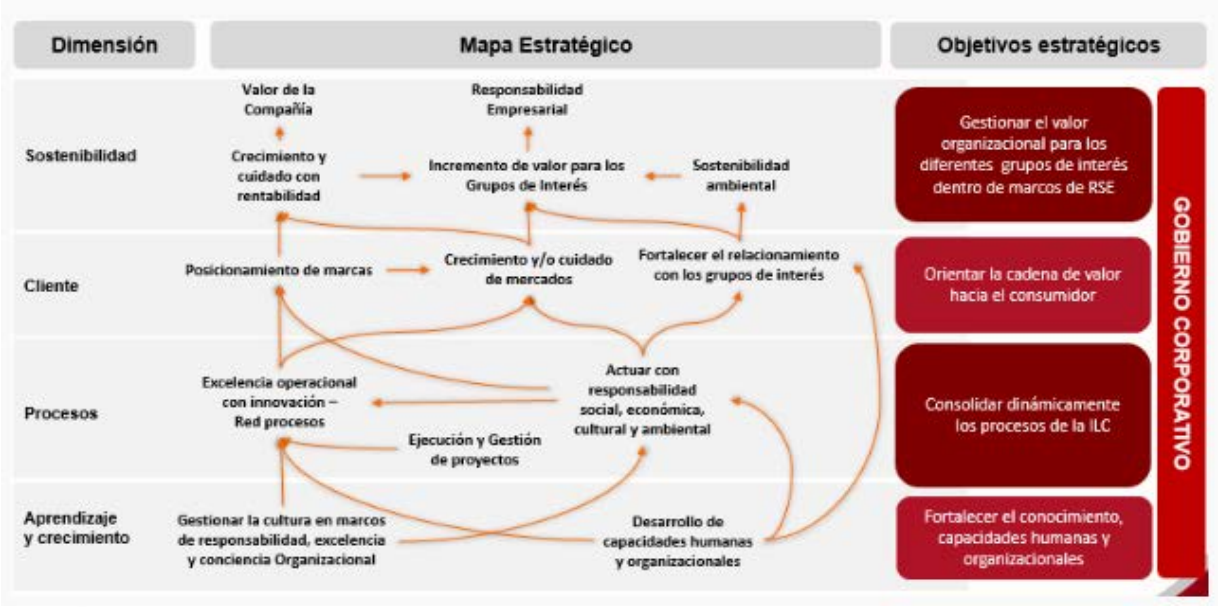
Para la ILC el seguimiento y control que se ha venido implementando de manera trimestral para su cuadro de mando ha sido de gran insumo para los resultados que financiera, productiva, y comercialmente se vienen generando de manera satisfactoria, todo esto con el fin de generar valor para la totalidad de los grupos de valor de la compañía.

4.1.1 Resultados de la Gestión

Durante la actual administración la ratificación del equipo directivo en 2020 encabezada por el Gerente General Luis Roberto Rivas Montoya se definieron dos Planes Estratégicos los cuales se ilustran a continuación, como al igual la evolución de la implementación de dichos planes en términos de utilidades y márgenes financieros.

Cuadro de mando 2019-2020 (Información MOP)

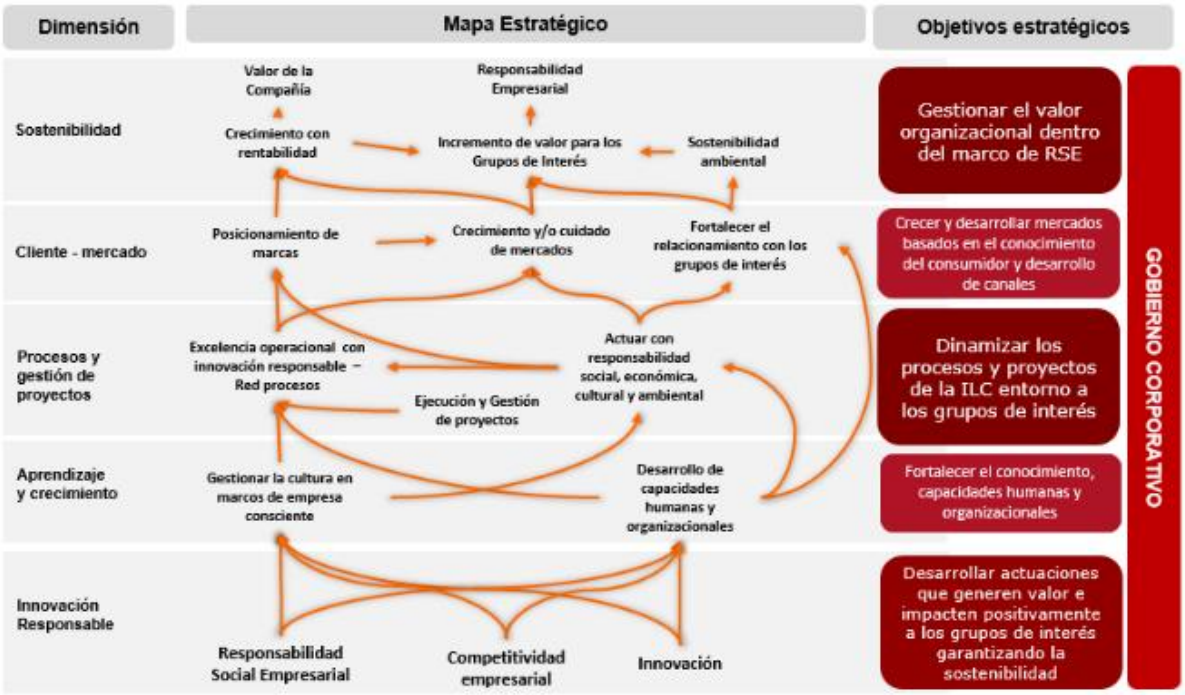






Cuadro de mando 2021-2023 Actualidad (Información MOP)



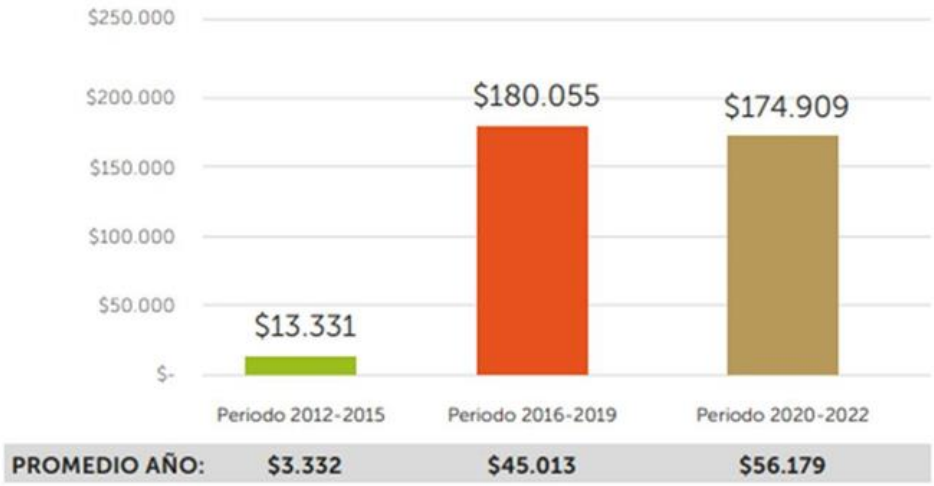

Dimensión
Mapa Estratégico
Objetivos estratégicos
Sostenibilidad
Cliente - mercado
Procesos y gestión de proyectos
Aprendizaje y crecimiento
Innovación Responsable
Valor de la Compañía
Responsabilidad Empresarial
Crecimiento con rentabilidad
Incremento de valor para los Grupos de Interés
Sostenibilidad ambiental
Posicionamiento de marcas
Crecimiento y/o cuidado de mercados
Fortalecer el relacionamiento con los grupos de interés
Excelencia operacional con innovación responsable – Red procesos
Actuar con responsabilidad social, económica, cultural y ambiental
Ejecución y Gestión de proyectos
Gestionar la cultura en marcos de empresa consciente
Desarrollo de capacidades humanas y organizacionales
Responsabilidad Social Empresarial
Competitividad empresarial
Innovación
Gestionar el valor organizacional dentro del marco de RSE
Crecer y desarrollar mercados basados en el conocimiento del consumidor y desarrollo de canales
Dinamizar los procesos y proyectos de la ILC entorno a los grupos de interés
Fortalecer el conocimiento, capacidades humanas y organizacionales
Desarrollar actuaciones que generen valor e impacten positivamente a los grupos de interés garantizando la sostenibilidad
GOBIERNO CORPORATIVO


Cuadro de mando 2021 - 2023
Financiera
Clientes
Procesos
Aprendizaje



EVOLUCIÓN UTILIDAD NETA

Períodos 2012-2015 /2016-2019 / 2020-2022
Millones COP



PROMEDIO AÑO:	**$3.332**	**$45.013**	**$56.179**

La utilidad neta es conocida como la ganancia obtenida por la venta de nuestros productos luego de descontar los gastos de producción, logística y distribución, además de los impuestos, gastos operativos y otros servicios. La Industria Licorera de Caldas presenta en el gráfico anterior dicha utilidad por 3 periodos diferentes.

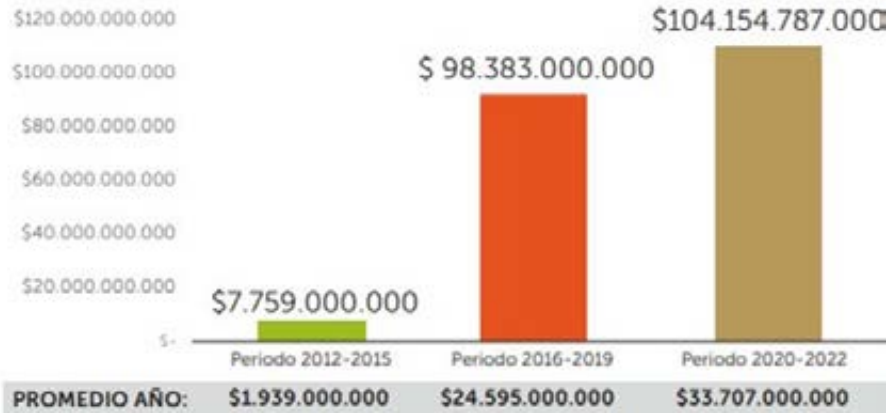
Durante el cuatrienio de 2012 a 2015 se logra evidenciar un promedio de utilidades netas anuales por $3.332 millones; para el periodo comprendido entre 2016 y 2019 se promediaron unas utilidades netas por valor de $45.013 millones, y en lo que va del periodo de la actual administración departamental, se han generado utilidades netas promedio por $56.179 millones.

Un aspecto significativo de la última cifra es que no contempla el cierre financiero del año 2023, sumado a un año tan complejo para la sociedad como el 2020, donde llegó la pandemia por COVID-19, y las ventas bajaron cerca del 11%. Lo anterior se ha logrado gracias a la continuidad de los procesos, equipo gerencial y directivo, sumado la implementación del Gobierno Corporativo con un propósito colectivo, inspiracional y con un horizonte claro hacia la sostenibilidad de la compañía en el corto, mediano y largo plazo.



COMPARATIVO TRANSFERENCIAS POR EXCEDENTES

Periodos 2012-2015 /2016-2019 / 2020-2022



El porcentaje de las transferencias por excedentes financieros que la ILC gira a la Gobernación de Caldas está definido en la Ordenanza 839 de 2018, donde se estipula hasta un 60% de las utilidades netas, con el compromiso de que el 40% restante será invertido para la sostenibilidad de la empresa.

Durante el cuatrienio de 2012 a 2015 se transfirió al departamento en promedio por año un valor de $1.939 millones; en el periodo de 2016 a 2019 se transfirió en promedio año, un valor de $24.595 millones, y para el periodo de la actual administración se ha transferido en promedio anual $33.707 millones y, como se mencionó en la evolución de las utilidades netas, estas cifras no contemplan aún el cierre financiero del año 2023.

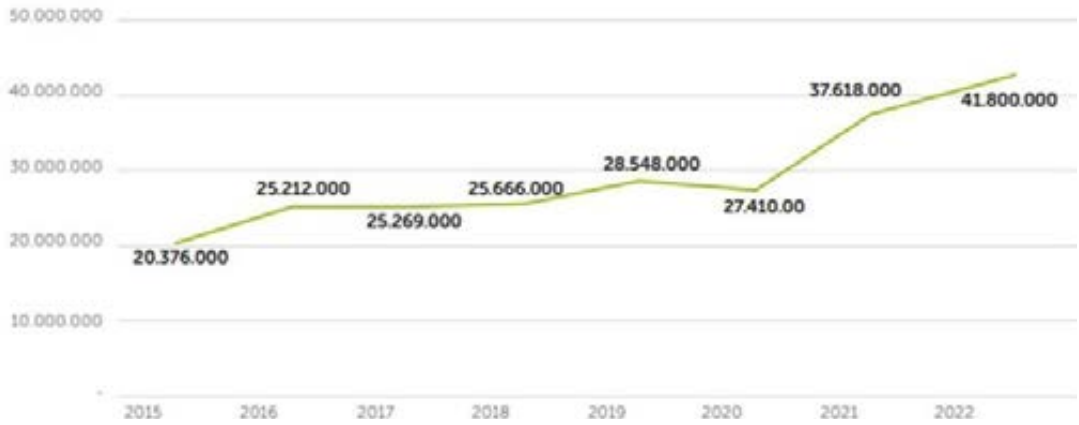
TRANSFERENCIAS A COLOMBIA

Paralelamente al ejercicio de transferencias para la prosperidad de los territorios, en los 32 departamentos donde la Industria Licorera de Caldas hace presencia con su portafolio, se ha contribuido entre 2020 al 2022 a la salud y educación de los colombianos mediante transferencias por impuesto al consumo y otros conceptos por valor cercano a los $1,49 billones.



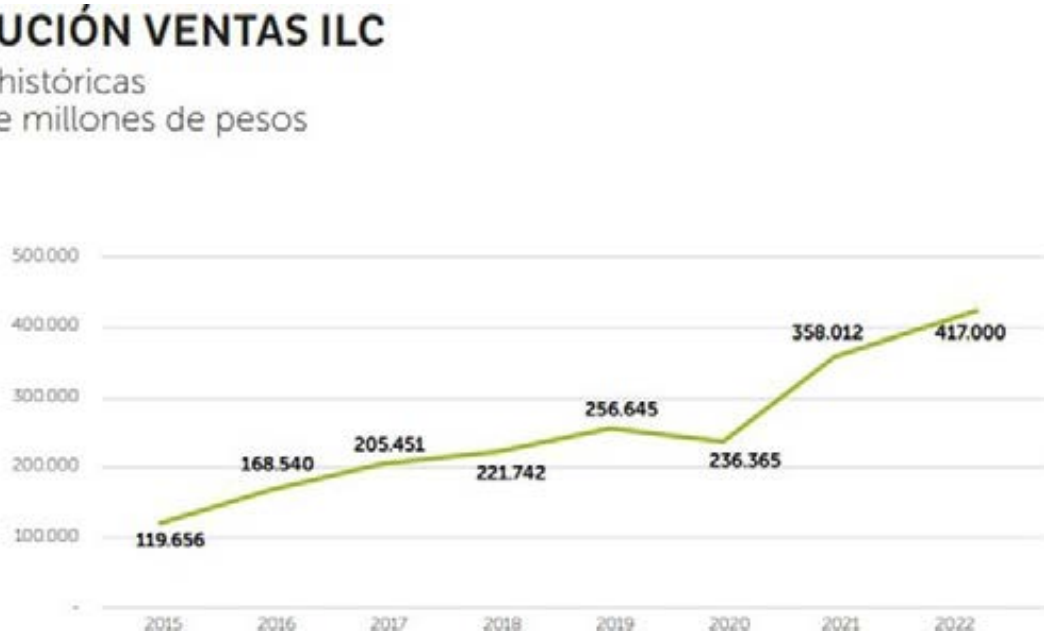
EVOLUCIÓN VENTAS ILC

Ventas históricas UR 750 ml



El crecimiento en ventas (unidades reducidas a 750 ml) de la Industria Licorera de Caldas ha venido dándose en los últimos años gracias a las estrategias de creación de procesos como trade marketing e investigación, diseño e innovación responsable y un gobierno corporativo que ha permitido consolidar un equipo de trabajo con criterios técnicos, con continuidad para materializar planes, programas y proyectos encaminados hacia la sostenibilidad de la compañía. Como resultado de ello es el salto exponencial de 20 millones de botellas a 41,8 millones, es decir, más del 100% de crecimiento.





Respecto a las ventas en dinero, la ILC pasó de $256.645 millones en el año 2019 a $417.000 millones, lo más notable de estas cifras es la utilidad operacional y neta al final que deja este ejercicio es de 405.228 mil millones de pesos y 60.373 respectivamente, posicionando a la Industria Licorera de Caldas como la más equilibrada y rentable en sus operaciones, comparada con las demás empresas del sector del país.

Ventas ILC 2023 (CORTE 30 DE JUNIO)

Con corte al 30 de junio del año 2023 las ventas de la industria licorera de caldas están dadas por unidades reducidas 12.117.538 lo que equivale en pesos colombianos a $138.348.953.471.
Dato a considera que el comportamiento de las ventas fue muy significativo en el segundo semestre

4.1.2 Recomendaciones y pendientes

- Realizar un análisis de la pertinencia de la redefinición de los indicadores conforme a las dinámicas organizacionales y del sector de licores.
- Ajustar los indicadores estratégicos a la luz del nuevo direccionamiento, siempre pensando en el proposito de sostenibilidad y competitividad empresarial.
- Realizar seguimiento por parte del comité de gerencia a los planes de acción definidos para cada vigencia.
- Seguir garantizando la revisión por la dirección de acuerdo con lo requerido por las normas y estándares en las que la ILC está acreditada.



- Analizar y redefinir, si es del caso, los riesgos estratégicos, operativos y de corrupción que tiene la ILC.

5. Información y Comunicación

5.1 Política de Gestión Documental.

En la Industria Licorera de Caldas se planteó como política de Gestión Documental la siguiente:

Políticas Establecidas

** El técnico Gestión Documental será la responsable del archivo y administración de los expedientes de los funcionarios Inactivos de la Industria Licorera de Caldas, área de Gestión Humana será la encargada de la gestión de archivo y administración de los expedientes de los funcionarios Activos.*
** La solicitud de documentos que hagan parte de las hojas de vida de los funcionarios inactivos de la Industria Licorera de Caldas, deben realizarse personalmente o en su defecto mediante poder autenticado autorizando a un tercero y especificando la destinación de la solicitud.*
** Se debe tener en cuenta en el desarrollo de los procesos, el Manual de lineamientos para la protección de datos personales y la aplicación del secreto empresarial.*

5.1.1 Resultados de la Gestión

1. Marco Normativo

La Ley 594 de 2000 "Por medio de la cual se dicta la Ley General de Archivos y de dicta otras disposiciones"

Ley 1409 de 2010. "Por la cual se reglamenta el ejercicio profesional de la archivística, se dicta el código de ética y otras disposiciones".

Soporte Documental.

Medios en los cuales contiene información. Según los materiales empleados. Además de los archivos en papel existentes a los archivos electrónicos por uso de software implementados en la entidad.

Gestión Documental.



Conjuntos de actividades administrativas y técnicas tendientes a la planificación, manejo y organización de la documentación producida y recibida tanto interna como externamente.

2. Procesos Archivísticos.

Planeación

Gestión de Documentos

- Establecer los diferentes instrumentos archivísticos tales como: Cuadro de Clasificación Documental (CCD), tablas de retención documental (TRD), formato único de inventario documental (FUID), programa de gestión documental (PGD).
- Elaboración, revisión, aprobación y publicación del plan de archivos (PINAR).
- Difundir el uso y manejo del formato único de inventario documental (FUID) con cada una de las tablas de retención documental de las distintas áreas de la empresa.
- El Programa de Gestión Documental (PGD) consiste en establecer parámetros de producción, almacenamiento y recuperación de documentos de forma totalmente automatizada y sin desplazamientos físicos por medio de los sistemas de información como: Base de datos, software, redes y usuarios finales, y poder realizar la consulta electrónica de los mismos de acuerdo con los niveles de seguridad asignados a cada uno de los usuarios registrados en el sistema de la empresa.

Producción

Forma de producción o recepción

- Velar por la conservación de los documentos en que se originen.
- Recibir las comunicaciones oficiales que llegan a la empresa, y se realiza los respectivos tramites y distribución.
- Implementar las firmas digitales permitiendo llevar un control a las comunicaciones producidas y recibidas de la empresa.

Recursos para el trámite

- Definir dispositivos tecnológicos destinados a la digitalización e impresión de los documentos que sean necesarios tener en soporte papel.



- Divulgación de los procedimientos, instructivos, formatos y anexos del Programa de Gestión Documental para los diferentes medios de información de la empresa.

Gestión y trámite

Registro y distribución de documentos

- Todas las comunicaciones oficiales que ingresan y salgan de la empresa deben pasar por la unidad de correspondencia de la empresa.
- Los envíos de la correspondencia se harán por la unidad de correspondencia de la empresa.
- La distribución de la correspondencia se tramitará con la persona delegada por la unidad de Archivo y Correspondencia de la empresa.

Acceso y Consulta

- Identificación de la información y acceso teniendo en cuenta el requerimiento, el documento al que se accederá y se solicita de manera escrita a través del correo electrónico institucional y así mismo se reenvía al tercero quien tiene en custodia el Archivo Central de la empresa para que nos apoye en la consulta solicitada.
- Las solicitudes de préstamo se registrarán en el sistema de la empresa.

Control y Seguimiento

- Seguimiento y control de las fechas de vencimiento para el préstamo de documentos.
- Verificación del estado del trámite de la correspondencia tanto física como digital.
- Seguimiento y control de las comunicaciones internas y externas elaboradas por las distintas áreas de la empresa para su debido archivo en la oficina de archivo de la empresa, pues en la oficina de Archivo de la empresa, puesse debe archivar un original en la serie documental asignada para tal fin y tener el respectivo control físico de los consecutivos, de igual forma se debe recibir en el sistema que tiene la entidad el correspondiente consecutivo interno o externo de los usuarios quienes elaboran estos documentos, ya que si no son entregados el mismos sistema los bloqueara hasta tanto no entreguen lo pendiente y así se llevará un adecuado manejo de esta serie documental.

Organización



Clasificación

- La clasificación de los expedientes debe realizarse teniendo en cuenta: La unidad productora, la serie, subserie y tipo documental al que corresponda.
- Ordenar según la Tabla de Retención Documental, asignada a las áreas de la empresa.

Ordenación

- Ordenación interna del expediente, respetando el orden de los trámites, así: El documento más antiguo da inicio al expediente y terminará con el más reciente. Su ordenación es cronológica.
- Foliación de los expedientes facilitando su ordenación, consulta y control.

Transferencias

Preparación para las transferencias

- Se elabora un cronograma en el año para entrega de transferencias documentales y se comunica por el correo institucional de la empresa para que todas las áreas realicen lo pertinente en el tiempo establecido o si por el contrario requieren de mas tiempo lo solicitaran por escrito al área de Archivo para justificar su petición y dar mas tiempo para la entrega respectiva.
- Aplicación de los procesos técnicos archivísticos dados en el procedimiento de transferencias documentales a todas las series, subseries y tipos documentales, de acuerdo con las Tablas de Retención Documental de la empresa.
- Diligenciamiento del formato único de transferencias documentales, donde se describen aspectos como: Entidad productora, Unidad administrativa, Oficina Responsable, Código y Nombre de la serie y subserie, Fechas extremas, Unidad de conservación, Número de folios y Observaciones.
- Notificación de la transferencia a través del correo electrónico institucional a la oficina de Archivo, adjuntando el formato FUID debidamente diligenciado.

Validación de la Transferencia

- Se da un chequeo físicamente en la unidad administrativa que envía el FUID para la transferencia, y se verifica que este acorde a lo que llego al correo electrónico, pues éste



debe coincidir y coordinar la entrega física en la bodega del archivo central de la empresa, y este inventario documental se guarda actualizando y luego se entrega al tercero quien tenga la custodia del archivo central de la ILC para su respectivo almacenamiento.

- Notificar al usuario, el recibido y aceptación de la transferencia.

Disposición de documentos

Directrices Generales

- Aplicar en los tres tipos de archivos (Archivo de Gestión, Archivo Central y Archivo Histórico) la conservación temporal, permanente o su eliminación, de acuerdo con lo establecido en las Tablas de Retención Documental de la empresa.

Conservación total, selección y digitalización

- Estipular la metodología, esquema, técnicas y el plan de trabajo para la conservación total, la selección y la digitalización de la documentación producida o recibida para la empresa.

Eliminación

- Identificación de la información que ya cumplió el tiempo de retención documental en el archivo central para la cual se estableció que la disposición final es la eliminación.
- Elaboración del acta de eliminación documental, la cual debe ser aprobada por el Comité Institucional de Gestión y Desempeño MIPG y posterior publicación, con el fin de que los usuarios verifiquen si es necesario conservar esa información por más tiempo en la empresa.

Preservación a largo plazo

Sistema Integrado de Conservación



- Elaborar e implementar el plan de conservación documental para los documentos en soporte papel.
- Elaborar e implementar el plan de conservación para los documentos en soporte análogos y digitales.

Requisitos para la preservación y conservación de los documentos

- Correcta aplicación de las técnicas y metodologías archivísticas que nos ayuden a garantizar la estabilidad e integridad física de la documentación evitando deterioro, daño o extravío.
- Cumplir los requisitos y medidas de seguridad establecidos para la preservación de los documentos electrónicos.

Valoración

Directrices Generales

- Elaborar e implementar las Tablas de Valoración Documental (TVD) identificando los valores primarios y secundarios de los documentos, teniendo en cuenta el ciclo de vida de este y la función que cumpla para la empresa.
- Elaborar las condiciones técnicas de producción de los documentos tanto físicos como electrónicos para decidir si se conservan totalmente.

3. Unidad de Correspondencia

Es el parea en conjunto con la oficina de Archivo de la empresa en donde ser reciben, clasifican, radican, registran y se entregan los documentos y comunicaciones internas y externas para todas las áreas y/o unidades administrativas de la ILC.

Es la encargada de gestionar los servicios de recepción, radicación y distribución de las comunicaciones, influyendo en el adecuado desarrollo de la gestión documental y al mismo tiempo de la conservación de los documentos integrando procesos en los archivos de gestión, centrales e históricos.

La misión del área de Archivo y Correspondencia es gestionar los procesos, programas y actualizaciones a fines en la gestión documental para promover la conservación adecuada de toda la documentación física, electrónica, facilitando y gestionando procesos oportunos para los distintos procedimientos y operaciones archivísticas que se requieran.

Las funciones son:

a. Control de ingreso de la documentación.



b. Organización documental.

c. Conservación.

d. Servicio y control de préstamo de los documentos.

e. Selección y traslado de la documentación al Archivo Central.

f. Digitalización de los documentos.

g. Atención de consultas de los usuarios internos de la ILC.

h. El área de Correspondencia debe velar también por la adecuada conservación y el control en la producción documental.

4. Proceso de Recepción de Documentos

El proceso de recepción de los documentos es un conjunto de actividades como la verificación, control para la admisión de los documentos que llegan a la empresa de personas naturales o jurídicas.

Al radicar se asigna automáticamente en el sistema un número de radicación tanto para los documentos que se reciben como para los documentos de respuesta en memorandos y/o consecutivos externos que se radican en la dependencia de Archivo y Correspondencia, de igual forma se digitalizan los documentos en el sistema se adjunta al radicado y se envían de esta forma al usuario correspondiente para que lo visualice mientras le llega físicamente y puedan darle si es del caso respuesta al mismo.

Se tienen dos horarios de mensajería interna en la empresa para entregas físicas de los documentos recepcionados y radicados que nos llegan de las áreas de Archivo y Correspondencia tanto internamente como externamente, los horarios son uno recorrido por toda la empresa en la mañana y otro en la tarde.

5. Proceso de Despacho de Documentos y otros

La empresa contrata una mensajería externa para los respectivos envíos de sobres, paquetes y/o carga en este caso guacales que van a nivel nacional y algunas veces a nivel internacional.

Embalaje o empaque



Se entiende por embalaje, sobre, caja, bolsa, guacal que será enviado por la mensajería externa a su destino final.

Con la mensajería externa contratada para prestar estos servicios de envíos externos, se incluye una capacitación en sus sistema con un usuario y contraseña para el uso del mismo, con el fin de elaborar en la Licorera las guías de envíos directamente y dejar todos los sobres, paquetes, etc., debidamente rotulados y su guía para que solo ellos puedan hacer la recolección y llevarlos a sus destinos finales, con el número de la guía elaborada se puede hacer seguimiento para descargar la prueba de entrega del mismo y cada usuario interno que solicita este servicios al área de Correspondencia podrá hacer este control, teniendo una trazabilidad de los envíos.

6. Almacenamiento y custodia de las Historias Laborales Inactivas

La entidad tiene un espacio físico asignado a la oficina de Archivo con el fin de recibir físicamente las historias laborales de los exfuncionarios de la Licorera, con el fin de almacenarlas, preservarla, custodiarlas permanentemente de acuerdo con los tiempos definidos en la Tabla de Retención Documental asignada para esta serie documental.

Se tiene un inventario en Excel de las historias laborales inactivas.

Además, estas historias laborales inactivas se encuentran digitalizadas, las cuales se pueden consultar en el sistema que tiene implementado la empresa para tal fin, el acceso a éstas físicamente sólo la tiene el área de Archivo de la empresa en un área restringida, de igual forma en el sistema solo se tiene autorizado el acceso a las áreas de Salarios (Asistente), Gestión Humana (Director y Asistente), Cuotas partes Pensionales (Asistente) y Archivo (Técnica y una persona de Apoyo de Archivo), por lo tanto, debemos dar claridad que esta documentación es clasificada y reservada por lo tanto se deberá tratar como tal.

Se realizó revisión y se cambió los ganchos metálicos por ganchos plásticos, para evitar deterioro en los documentos, de igual forma se cambiaron algunas solapas deterioradas con el fin de seguir preservando en las mejores condiciones estos expedientes, y se aprovechó para actualizar ubicación e inventario de estas historias laborales inactivas.

Se hace ingresos de documentos tanto en el sistema en PDF como el ingreso físico al expediente de la historia laboral inactiva que corresponda, teniendo en cuenta su foliación y descripción en el sistema del documento ingresado, pues esta actividad se hace desde la oficina de Archivo de la empresa, los documentos son enviados desde las oficinas de Salarios, Cuotas Partes Pensionales, Gestión Humana y Jurídica según sea el caso.

Estas historias laborales inactivas se almacenan y conservan en cajas de archivo y se encuentran localizadas en la Bodega del Archivo Central que tiene la entidad.

Cantidad de historia laborales inactivas hasta la fecha año 2023 de 519 cajas que hacen referencia a un total de 4.766 expedientes.



Se menciona que desde el año 2017 hasta la fecha de este informe se tiene tercerizado la custodia del Archivo Central de la ILC a la empresa Data 3.000, cuyo servicio es el almacenamiento, custodias, consulta y depuración del archivo central, por tal razón se hizo desde el año 2021 al 2023 un contrato con la mencionada empresa con una vigencia futura de $741.472.000 por los tres años y va hasta el día 31 de diciembre de 2023.

Y tenemos un fondo acumulado en custodia de la entidad Data 3.000 de 3.301 cajas de archivo y 4.541 libros, distribuidos así:

DEPENDENCIA	TOTAL CAJAS
GERENCIA GENERAL	37
SUBGERENCIA GENERAL ADMINISTRATIVA	40
CONTROL INTERNO	47
DISTRIBUCION Y DESPACHOS	178
CONTABILIDAD	155
BIENES Y SERVICIOS	28
CUOTAS PARTES PENSIONALES	36
JURIDICA	594
COMPRAS Y CONTRATACION	489
TESORERIA	562
COORDINACION EVENTOS	19
ARCHIVO Y CORRESPONDENCIA	104
GERENCIA COMERCIAL	83
TRIBUTARIA Y FINANCIERA	91
PRODUCTOS TERMINADOS	68
COORDINACION DE PUBLICIDAD	48
SALARIOS Y PRESTACIONES SOCIALES	42
COSTOS	19
ASEGURAMIENTO A LA CALIDAD	40
CONTROL INTERNO DISCIPLINARIO	90
DESARROLLO HUMANO	27
SERVICIO AL CLIENTE	26
COMUNICACIÓN Y PRENSA	4
SUGERENCIA GENERAL FINANCIERA	11
SEGURIDAD INDUSTRIAL	18
DESARROLLO NUEVOS MERCADOS	7
SALUD OCUPACIONAL	18
SUBGERENCIA TECNICA	6
DESTILACION	5
PRESUPUESTO	10
PLANTA TRATAMIENTO VINAZA	3
INGENIERIA Y MANTENIMIENTO	2
MEJORAMIENTO INSTITUCIONAL	13
GESTION EN SALUD	2
VENTAS INTERNACIONALES	23
LOGISTICA	70
DR. ANALIDA TRIBUTARIA IMPUESTO AL CONSUMO (DIGITALIZADAS)	8
CUENTAS COMPENSACIONES (DIGITALIZADAS) PRESTADAS	8
TOTAL CAJAS	**3031**
TOTAL LIBROS	**4541**

Se menciona que las consultas al archivo central custodiado por Data 3.000 se realizan a través de la Oficina de Archivo de la ILC, de manera escrita por medio del correo electrónico institucional y éste es reenviado a ellos para su búsqueda y préstamo, dicho prestamos se relaciona y se le radica en el sistema al área y persona que lo solicito.

En la Industria Licorera se tiene en la actualidad el siguiente listado de series y subseries clasificadas, así:



Código	Serie	Código	Subserie
100-07	**CIRCULARES DISPOSITIVAS**		
100-23	**INFORMES**	100-23.04	**Informe de Gestión y Resultados**
		100-23.08	**Informes a Entes de control**
		100-23.16	**Informes de Empalme**
100-39	**PROCESOS**	100-39.02	**Procesos Cobros Jurisdicción Coactiva**
		100-39.05	**Procesos Jurídicos Disciplinarios**
100-45	**RESOLUCIONES**		
101-02	**ACTAS**	101-02.10	**Actas Comité Institucional de Gestión y Desempeño**
		101-02.11	**Actas Comité Responsabilidad Social**
		101-02.12	**Actas de Análisis Peticiones, Quejas, Reclamos y Sugerencias (PQRS)**
101-03	**ACUERDOS**	101-03.02	**Acuerdos de Gestión**
101-23	**INFORMES**	101-23.02	**Informe Anual Resultado de Indicadores**
		101-23.03	**Informe de Gestión**
		101-23.05	**Informes de Gestión de Indicadores**
		101-23.08	**Informes a Entes de Control**
		101-23.18	**Informes de Revisión Gerencial**
		101-23.19	**Informes de Sostenibilidad**



			Empresarial Proyectos Estratégicos Nuevos
101-28	**MANUAL DEL SISTEMA INTEGRADO DE GESTION DE CALIDAD**		
101-32	**PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO**		
101-33	**PLANES**	101-33.01	**Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano**
		101-33.06	**Plan de Acción**
		101-33.08	**Plan de Comunicaciones**
		101-33.09	**Plan de Manejo Ambiental**
		101-33.15	**Plan Estratégico Institucional**
		101-33.17	**Planes de Contingencia Ambiental**
101-34	**PROGRAMAS**	101-34.01	**Programas ciclo de vida del producto**
101-35	**PLANILLAS**	101-35.01	**Planillas de Asistencia a capacitaciones**
101-46	**SOLICITUDES DE ELABORACIÓN, MODIFICACIÓN O ELIMINACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN DEL SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD**		
102-01	**ACCIONES DE CUMPLIMIENTO JUDICIALES**	102-01.01	**Acciones de tutela**
		102-01.02	**Demandas**
102-02	**ACTAS**	102-02.03	**Actas Comité de Conciliación**
		102-02.17	**Actas Junta Directiva**



102-03	**ACUERDOS**	102-03.02	**Acuerdo de Junta Directiva**
102-08	**CONCEPTOS**	102-08.02	**Conceptos Jurídicos**
102-11	**CONTRATOS**	102-11.07	**Contratos de Vinculación Publicitaria**
		102-11.09	**Contratos Solicitudes Publicas de Oferta Comercialización**
102-12	**CONVENIOS**	102-12.02	**Convenios Interadministrativos o Interinstitucionales**
102-15	**DERECHOS DE PETICIÓN**		
102-23	**INFORMES**	102-23.03	**Informes de Gestión**
		102-23.08	**Informes a Entes de Control**
102-43	**REGISTROS**	102-43.02	**Registros de INVIMA**
		102-43.04	**Registros de Marcas y Productos**
103-02	**ACTAS**	103-02.14	**Actas de comité Coordinación Control Interno**
		103-02.16	**Actas de Entrega de Cargos**
103-23	**INFORMES**	103-23.07	**Informes de Ley Entes Control**
		103-23.11	**Informes de Atención a Entes Externos**
		103-23.20	**Informes de Visitas Entes de Control**
103-33	**PLANES**	103-33.18	**Planes de Auditoría Interna**



		103-33.20	**Planes de Mejoramiento Institucional**
110-02	**ACTAS**	110-02.04	**Actas Comité de Contratación**
		110-02.07	**Actas Comité de Sostenibilidad Contable**
		110-02.09	**Actas Comité Financiero**
		110-02.13	**Actas de Baja de Bienes Muebles e Inmuebles**
110-04	**BOLETINES DIARIOS DE TESORERIA**		
110-06	**CERTIFICADOS DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL**		
110-09	**CONCILIACIONES**	110-09.01	**Conciliaciones Bancarias**
		110-09.02	**Conciliaciones Cartera**
110-10	**CONSECUTIVOS DE COMUNICACIONES OFICIALES**	110-10.01	**Consecutivo de Comunicaciones Oficiales Enviadas**
		110-10.02	**Consecutivos de comunicaciones oficiales recibidas**
110-11	**CONTRATOS**	110-11.01	**Contratos Convenios interadministrativos o interinstitucionales**
		110-11.02	**Contratos de Obra**
		110-11.03	**Contratos de Prestación de Servicios**
		110-11.04	**Contratos de Publicidad**
		110-11.05	**Contratos de Servicios**
		110-11.06	**Contratos de Suministros**



		110-11.08	**Contratos Exceptuados**
110-14	**DECLARACIONES TRIBUTARIAS**	110-14.01	**Declaraciones Cuenta de Compensación Información Exógena**
		110-14.02	**Declaración de bienes en el exterior-Anual**
		110-14.03	**Declaración de IVA**
		110-14.04	**Declaración de renta Anual**
		110-14.05	**Declaración de Rete Fuente -Mensual**
		110-14.06	**Declaración Derechos de Explotación Anual**
		110-14.07	**Declaración Estampilla**
		110-14.08	**Declaración Estampilla Prouniversidad de Antioquia**
		110-14.09	**Declaración Industria y Comercio-Anual**
		110-14.10	**Declaración Industria y Comercio-bimestral**
		110-14.11	**Declaración Impoconsumo**
		110-14.12	**Declaraciones importaciones de alcoholes quincenal**
110-16	**ESTADOS FINANCIEROS**	110-16.01	**Estado Financiero Anual**
		110-16.02	**Estado Financiero Mensual**
110-19	**HISTORIALES**	110-19.01	**Historiales de Bienes Inmuebles**
		110-19.02	**Historiales de Vehículos**
110-21	**HOJAS DE VIDA**	110-21.02	**Hojas de Vida Equipos**
110-23	**INFORMES**	110-23.08	**Informes a Entes de Control**



		110-23.10	**Informes Contables Patrimonio Autónomo**
		110-23.12	**Informes de Costos**
		110-23.13	**Informes organismos internos y externos**
		110-23.15	**Informes de Ejecuciones Presupuestales**
		110-23.17	**Informes de Inventarios de Almacenes semestrales**
		110-23.22	**Informes Estados de Cartera**
110-24	**INSTRUMENTOS ARCHIVISTICOS**	110-24.01	**Cuadro de Clasificación Documental**
		110-24.02	**Inventarios Documentales Archivo Central**
		110-24.03	**Inventarios Documentales Archivos de Gestión**
		110-24.04	**Plan Institucional de Archivos - Pinar**
		110-24.05	**Programa de Gestión Documental**
		110-24.06	**Tablas de Retención Documental**
110-25	**INSTRUMENTOS DE CONTROL**	110-25.01	**Instrumentos de Control de Comunicaciones Oficiales**
		110-25.02	**Instrumentos de Control del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST)**
110-26	**INVENTARIOS**	110-26.01	**Inventario de Bienes Devolutivos General**



		110-26.03	**Inventarios Anual de Bienes Muebles**
		110-26.04	**Inventarios de Bienes devolutivos por funcionario**
110-27	**LIBROS DE CONTABILIDAD**		
110-29	**NOMINAS**	110-29.01	**Nomina Jubilados Patrimonio Autónomo**
110-30	**NOTAS CONTABLES**		
110-33	**PLANES**	110-33.04	**Plan Anual de Capacitación SG-SST**
		110-33.05	**Plan Anual de Compras**
		110-33.13	**Plan de Seguridad Vial**
		110-33.16	**Plan Financiero Anual**
		110-33.19	**Planes de Emergencia**
110-35	**PLANILLAS**	110-35.02	**Planillas de Inspecciones**
		110-35.03	**Planillas Suministro de elementos y equipos de protección personal**
110-37	**POLIZAS**		
110-38	**PRESUPUESTO ANUAL DE RENTAS Y GASTOS**		
110-39	**PROCESOS**	110-39.03	**Procesos contractuales fallidos**
		110-39.04	**Procesos contractuales terminados cancelados o inconvenientes**
		110-39.06	**Procesos de Obligaciones Por Cuotas Partes Pensionales**



110-41	**PROCESOS OPERACIONES CAMBIARIAS**	110-41.01	**Proceso de Operaciones Cambiarias Importaciones**
		110-41.02	**Procesos de Operaciones Cambiarias Exportaciones**
		110-41.03	**Procesos Otras Operaciones Cambiarias**
110-43	**REGISTROS**	110-43.03	**Registros Presupuestales**
111-02	**ACTAS**	111-02.01	**Actas Comité de Ascensos y Vacantes**
		111-02.02	**Actas Comité de Becas y Patrocinio**
111-12	**CONVENIOS**	111-12.01	**Convenios Académicos**
111-20	**HISTORIAS**	111-20.01	**Historias Clínicas en Salud Ocupacional**
		111-20.02	**Historias Laborales Activas**
111-21	**HOJAS DE VIDA**	111-21.01	**Hojas de Vida Aprendices**
		111-21.02	**Hojas de Vida Equipos**
111-23	**INFORMES**	111-23.06	**Informe de Perfil Epidemiológico**
		111-23.25	**Informes de Perfiles de Competencias Laborales**
111-29	**NOMINA**	111-29.02	**Nómina Reportes de Pago**
		111-29.03	**Nomina Registro de Novedades**
111-33	**PLANES**	111-33.02	**Plan Anual de Buenas Prácticas de Manufactura -BPM**
		111-33.03	**Plan Anual de Capacitación General**



		111-33.04	**Plan Anual de Capacitación SG-SST**
		111-33.07	**Plan de Bienestar Laboral**
		111-33.14	**Plan Estratégico Gestión Humana**
111-34	**PROGRAMAS**	111-34.02	**Programas de Promoción y Prevención**
		111-34.03	**Programas en Salud Ocupacional**
111-36	**POLITICA DE SEGURIDAD DE LA INFORMACION**		
111-39	**PROCESOS**	111-39.01	**Proceso Cobro Incapacidades Medicas ante EPS O ARL**
111-42	**PROYECTOS**	111-42.03	**Proyectos de Tecnología**
111-44	**REGLAMENTOS**	111-44.02	**Reglamento Interno de Trabajo**
120-02	**ACTAS**	120-02.06	**Actas Comité de Mercadeo**
120-18	**FICHAS TÉCNICAS DE INSUMOS**		
120-23	**INFORMES**	120-23.01	**Informe Anual de Ventas**
		120-23.14	**Informes de Degustaciones Mensuales**
		120-23.21	**Informes Estadísticos de Ventas de Distribuidores**
120-33	**PLANES**	120-33.06	**Plan de Acción**
		120-33.10	**Plan de Mercadeo Estratégico**
		120-33.11	**Plan de Mercadeo y Ventas**
121-42	**PROYECTOS**	121-42.01	**Proyectos de Diseño**



		121-42.02	**Proyectos de Investigación**
130-02	**ACTAS**	130-02.05	**Actas Comité de Iniciativas**
		130-02.08	**Actas Comité de Ventas y Operaciones**
130-05	**CERTIFICACIONES**	130-05.01	**Certificaciones de Calidad de Análisis de Alcohol**
		130-05.02	**Certificación de calidad de licores**
130-13	**CONTROL DE INSUMOS PRODUCTO NO CONFORME**		
130-17	**EXPORTACIONES**		
130-22	**INDICADORES**		
130-23	**INFORMES**	130-23.03	**Informes de Gestión**
		130-23.09	**Informes Análisis de Laboratorios Externos**
		130-23.23	**Informes Evaluación Producto Nuevo**
130-30	**NOTAS CONTABLES PQRS**		
130-33	**PLANES**	130-33.12	**Plan de Producción Semanal**
		130-33-17	**Plan Muestreo Control Insumos**
130-40	**PROCESOS DE VENTAS NACIONALES**	130-40.01	**Procesos de Ventas Nacionales Despacho de Productos Terminados**
		130-40.02	**Procesos de Ventas Nacionales Despachos de Productos por Acta**
130-43	**REGISTROS**	130-43.01	**Registros de Abastecimiento de Productos (trazabilidad)**



		130-43.05	**Registros Control Calidad Líneas de Producción**

7.Se informa que desde el año 2020 se inició con las siguientes tareas:

Desde el año 2019, se solicita al comité MIPG de la Licorera autorización para realizar la actualización de las tablas de retención de la empresa las cuales no se revisan desde el año 2008 encontrándose obsoletas en un 90% debido a los cambios de procesos, se inicia la mencionada actualización de las Tablas de Retención Documental de la ILC y se contrata a un tercero para su actualización.

Se realiza la actualización de las tablas de retención documental de la ILC, el contratista hace entrega de los soportes y actualización de las tablas de retención de las distintas áreas de la ILC en el mes de diciembre de 2019.

En el mes de febrero de 2020 se tiene reunión con el Comité MIPG de la Licorera para presentar el trabajo realizado de las TRD actualizadas con el fin de sustentarles y que se aprueben con el fin de seguir con su respectivo tramite de actualización y convalidación al ente externo, y por unanimidad son aprobadas en el Comité MIPG bajo el acta 004 de del 21 de febrero de 2020, a partir de este misma fecha se da inicio con la aplicación del cuadro de clasificación documental mientras se encuentre en proceso de convalidación, en cumplimiento del Acuerdo 004- de 2019 expedido por el Archivo General de la Nación.

Se presentan los documentos y soportes de la actualización de las tablas de retención documental al Consejo Departamental de Archivos de la Gobernación de Caldas en el mes de marzo de 2020, tanto físicamente como vía correo electrónico del secretario del mencionado Comité.

Adicional a esto en el mismo Consejo se solicita que se tenga en cuenta por parte del área de Informática y Archivo mirar y revisar la necesidad latente de contar con un software de gestión documental que soporte el tratamiento de documentos electrónicos.

En el mes de mayo de 2020 se escribe correo electrónico al Secretario del Consejo Departamental de Archivos de la Gobernación de Caldas preguntándole sobre como va el proceso de revisión de las TRD de la ILC. Sin recibir respuesta.

De nuevo se escribe otro correo electrónico al Secretario del Consejo Departamental de Archivo Gobernación de Caldas en el mes de julio de 2020 consultando en que tramite va la revisión de las TRD de la ILC. De igual forma se envía físicamente oficio ILC 0648 al mencionado Secretario solicitando respuesta sobre como va el proceso de la revisión de las TRD.

Desde la Oficina de Archivo y Correspondencia se siguió prestando apoyo a todas las áreas de la empresa en cuanto acompañamiento, seguimiento, control en los manejos de los archivos y documentos de gestión.



En este año se genera cronograma de transferencias documentales al archivo central, en donde cada área debe realizar las labores necesarias para dar cumplimiento a sus transferencias documentales.



CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2020

Dando cumplimiento a la Ley 594 de 2 000 y la circular externa 001 del Archivo General de la Nación, nos permitimos enviarles el cronograma de Transferencias Documentales para el año 2020; en caso de que alguna dependencia no pueda realizar la transferencia en la fecha estipulada, se les solicita el favor de enviar memorando a la Oficina de archivo de la ILC, con la respectiva justificación.

Los materiales de archivo como carpetas, ganchos, cajas entre otros, serán suministrados por el Almacén General.

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2020

DEPENDENCIA	FECHA DE TRANSFERENCIA AÑO 2019
GERENCIA GENERAL - Control Interno - Mejoramiento Institucional - Comunicación y Prensa - Control Interno Disciplinario - Oficina Jurídica	17 al 21 de febrero de 2020
GERENCIA COMERCIAL - Servicio al Cliente - Ventas Nacionales - Distribuciones y Despachos - Ventas Internacionales	24 al 28 de febrero de 2020
GERENCIA DE MERCADEO - Investigación y Desarrollo	2 al 6 de marzo de 2020
GERENCIA ADMINISTRATIVA - Gestión Humana - Desarrollo Humano - Salud Ocupacional y Seguridad Industrial	9 al 13 de marzo de 2020
- Auditoría Medica - Salarios - Informática - Bienes y Servicios - Compras y Contratación	
GERENCIA FINANCIERA - Costos - Presupuesto - Cobranzas - Tesorería - Tributaria - Contabilidad	16 al 20 de marzo de 2020
GERENCIA DE ABASTECIMIENTO - Ambiental - Aseguramiento a la Calidad - Ingeniería y Mantenimiento	24 al 27 de marzo de 2020
LOGISTICA - Almacén de Producto Terminado	30, 31 de marzo y 1 al 3 de abril de 2020

NOTA: LOS DOCUMENTOS A TRANSFERIR CORRESPONDEN AL AÑO 2018.

Cada área se encargara de hacer la entrega de los archivos al Archivo Central, debidamente planeado y coordinado con la Oficina de Archivo.

Se tendrá la respectiva revisión de las transferencias documentales previa por parte de la Oficina de Archivo de la ILC.

Cordialmente,

8.En el año 2021 se da continuidad con las siguientes tareas:

Se recibe respuesta vía correo electrónico del Secretario del Consejo Dptal de Archivos de la Gob. De Caldas el día 14 de enero del año 2021, donde nos manifiesta que se adjunta el concepto técnico emitido por ellos para realizar las correcciones sugeridas.

De parte del área de Archivo de la ILC se responde el correo electrónico al Consejo Dptal de Archivos el día 19 de enero de 2021, manifestándoles que se revisará uno a uno los puntos y realizar reunión virtual para revisión en conjunto.

Se envía correcciones y ajustes vía correo electrónico del Secretario del Consejo Departamental de Archivos Gob. De Caldas el día 28 de abril de 2021.

El día 15 de junio de 2021 se envía correo electrónico al Secretario del Consejo preguntando si recibieron la información y soportes enviada para la revisión de las correcciones solicitadas.

El día 13 de julio de 2021 nos responde el Secretario del Consejo los correos manifestándonos que se está realizando la revisión de las correcciones y una vez se consoliden se programara la mesa técnica.

Se escribe vía correo electrónico al Secretario del Consejo el día 27 de septiembre de 2021, para saber cómo va la revisión de puntual de las correcciones y saber como vamos con el proceso.

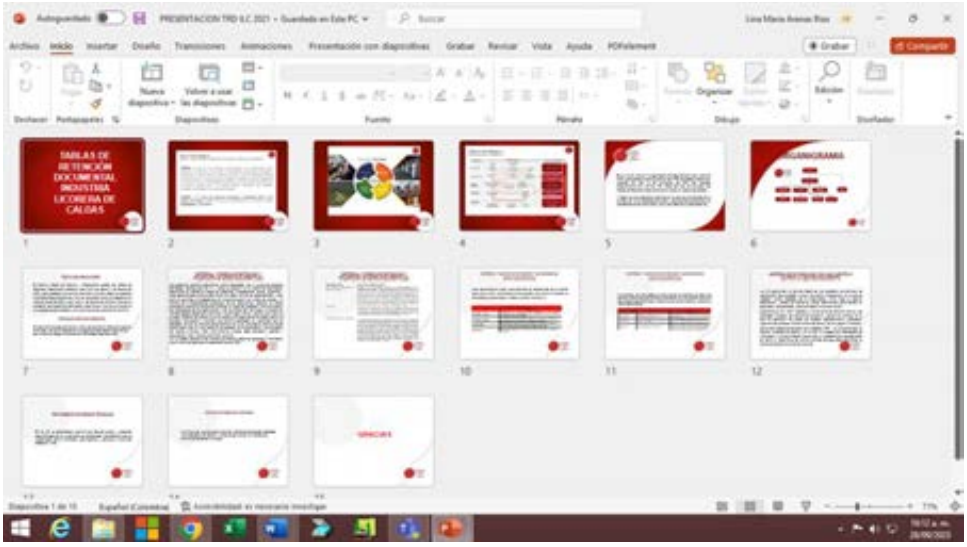


El día 27 de septiembre se recibe llamada telefónica del Secretario del Consejo para informarme con el fin de realizar una corrección en la Memoraría Descriptiva, la cual se envía el 29 de septiembre 2021 vía correo electrónico con los ajustes requeridos.

El día 1 de diciembre de 2021 el Consejo Departamental de Archivos de la Gobernación de Caldas, da respuesta vía correo electrónico y adjuntan el concepto técnico rendido sobre las Tablas de Retención Documental de la ILC, el cual lleva el carácter POSITIVO y que en los próximos días darán a saber la fecha de la sustentación del instrumento ante la plenaria del Consejo.

La sustentación ante el Consejo se realizó el día 30 de diciembre de 2021, de acuerdo con el acta de reunión 03-2021, los miembros en esta instancia recomendaron a la Presidencia del Consejo Departamental de Archivos la convalidación del instrumento archivístico. Recomendación que fue acogida por el Presidente del Consejo Departamental de Archivos.

Presentación de sustentación ante el Consejo Departamental de Caldas:



El día 31 de diciembre de 2021 se envía vía correo electrónico al Archivo General de la Nación todos los soportes del proceso de la actualización y convalidación que se realizó ante el Consejo Departamental de Archivos de la Gobernación de Caldas con el fin de realizar ante ellos el registro único de series documentales RUSD y se les indica que esos mismos documentos fueron publicados en la pagina web de la Industria Licorera de Caldas, enviándoles el enlace (URL) para su conocimiento.

Se recibe respuesta automática vía correo electrónico del Archivo General de la Nación el día 31 de diciembre 2021 en donde aceptan el recibido de toda la información y queda radicada con el numero 1-2022-838.



Desde la Oficina de Archivo y Correspondencia se siguió prestando apoyo a todas las áreas de la empresa en cuanto acompañamiento, seguimiento, control en los manejos de los archivos y documentos de gestión.

En este año se genera cronograma de transferencias documentales al archivo central, en donde cada área debe realizar las labores necesarias para dar cumplimiento a sus transferencias documentales.

Industria Licorera de Caldas

Manizales, 26 de octubre de 2021

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2021

Dando cumplimiento a la Ley 594 de 2.000 y la circular externa 001 del Archivo General de la Nación, nos permitimos enviarles el cronograma de Transferencias Documentales para el año 2021; en caso de que alguna dependencia no pueda realizar la transferencia en la fecha estipulada, se les solicita el favor de enviar memorando a la Oficina de archivo de la ILC, con la respectiva justificación.

Los materiales de archivo como carpetas, ganchos, cajas entre otros, los deberán solicitar al Almacén General.

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2021

DEPENDENCIA	FECHA DE TRANSFERENCIA AÑO 2021
GERENCIA GENERAL - Control Interno - Mejoramiento Institucional - Comunicación y Prensa - Control Interno Disciplinario - Oficina Jurídica	9 al 12 de noviembre de 2021
GERENCIA COMERCIAL - Servicio al Cliente - Ventas Nacionales - Distribuciones y Despachos - Ventas Internacionales	16 al 19 de noviembre de 2021
GERENCIA DE MERCADO - Investigación y Desarrollo	22 al 26 de noviembre de 2021
GERENCIA ADMINISTRATIVA - Gestión Humana - Desarrollo Humano - Salud Ocupacional y Seguridad Industrial - Auditoria Medica - Salarios	29 de noviembre al 3 de diciembre de 2021





- Informática - Bienes y Servicios - Compras y Contratación	
GERENCIA FINANCIERA - Costos - Presupuesto - Cobranzas - Tesorería - Tributaria - Contabilidad	6 al 10 de diciembre de 2021
GERENCIA DE ABASTECIMIENTO - Ambiental - Aseguramiento a la Calidad - Ingeniería y Mantenimiento	13 al 17 de diciembre de 2021
LOGISTICA Almacén de Producto Terminado	20 al 23 de diciembre de 2021

NOTA: LOS DOCUMENTOS A TRANSFERIR CORRESPONDEN A LOS AÑOS 2018 Y 2019.

Se tendrá la respectiva revisión de las transferencias documentales previa por parte de la Oficina de Archivo de la ILC.

Cada área se encargará de hacer la entrega de los archivos al Archivo Central, debidamente planeado y coordinado con la Oficina de Archivo.

Es de anotar que de igual manera se requiere de parte de todas las áreas que han generado consecutivos internos y externos desde el año 2020 a la fecha y que debido a la situación de pandemia por Covid-19 y el trabajo en casa, deben ser entregados en original a la Oficina de Archivo, para que nos coloquemos al día con esta serie documental.

Cordialmente,

LINA MARIA ARENAS RIOS
Técnico Gestión Documental

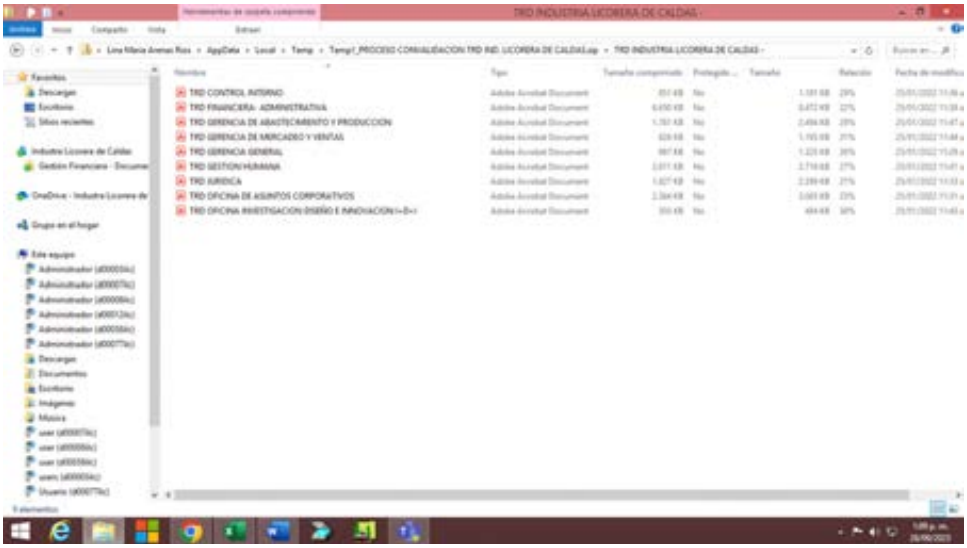
9.En el año 2022 se da continuidad de las siguientes tareas:
Para el día 5 de enero de 2022, se entrega físicamente ante el Consejo Departamental de Archivos un (1) CD con toda la información de acuerdo con solicitud a cogida el día de la sustentación.

El día 21 de enero de 2022 se recibe de parte del Consejo Departamental de Archivos de Caldas bajo oficio CDA-002-2022 el resumen de la sustentación de las Tablas de Retención Documental de la Industria Licorera de Caldas – TRD Consejo Departamental de Archivos y el Certificado de Convalidación de Tablas de Retención Documental Nro. 01-2022.

El día 11 de febrero de 2022 se expide en la Industria Licorera de Caldas la Resolución número 095 “Por medio de la cual se implementan las Tablas de Retención Documental convalidadas por el Consejo Departamental de Archivos de Caldas”.



El día 16 de febrero de 2022 se recibe respuesta vía correo electrónico de parte del Archivo General de la Nación oficio y certificado sobre la inscripción de las Tablas de Retención Documental – TRD en el Registro Único de Series Documentales en el RUSD bajo el número TRD-486.





Gobierno de CALDAS PRIMERO LA GENTE

CONSEJO DEPARTAMENTAL DE ARCHIVOS DE CALDAS

Certificado de Convalidación De Tablas De Retención Documental No 01 - 2022

Nombre De La Entidad: Industria Licorera De Caldas

Fecha de Certificación: Enero 19 de 2022

EL PRESIDENTE Y SECRETARIO TÉCNICO DEL CONSEJO DEPARTAMENTAL DE ARCHIVOS DE CALDAS

CERTIFICAN:

Que **LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS**, solicitó al Consejo Departamental de Archivos, la evaluación y convalidación de las Tablas de Retención Documental, en cumplimiento con lo establecido en el artículo 2.8.2.2.1 y 2.8.2.1.9 del decreto 1080 de 2015 Reglamentario del Sector Cultura y en el artículo 14 del Acuerdo 004 de 2019 expedido por el Archivo General de la Nación.

Que, para solicitar la evaluación y convalidación, **La Industria Licorera de Caldas** aprobó las Tablas de Retención Documental en sesión del Comité Institucional de Gestión y Desempeño el día 02/21/2020

Que la **Industria Licorera de Caldas** presentó ante la Secretaría Técnica del Consejo Departamental de Archivos para evaluación las Tablas de Retención Documental el día 19 de marzo de 2020, concluyéndose que el instrumento archivístico debería ajustarse antes de ser presentado ante la plenaria del Consejo Departamental de Archivos para su convalidación.

Que **La Industria Licorera de Caldas** presentó ante la Secretaría Técnica los ajustes solicitados en el concepto de abril 01 de 2021, concluyéndose que debían adelantarse ajustes adicionales y adjuntar la totalidad de los soportes requeridos en el proceso de convalidación.

Que una vez revisada la documentación aportada y siguiendo el procedimiento interno, El Consejo Departamental de Archivos evaluó las Tablas de Retención Documental de la **Industria Licorera de Caldas** y concluyó que podrían ser presentadas a sustentación, según concepto técnico de evaluación de fecha diciembre 01 de 2021.

Carrera 21 entre Calles 22 y 23, Manizales, Caldas, Colombia
☎ 01 8000 916944 - (57) (6) 8 98 24 44 atencionalciudadano@gobernaciondecaldas.gov.co
@gobercaldas www.caldas.gov.co





Gobierno de CALDAS PRIMERO LA GENTE

Que para la revisión técnica **La Industria Licorera de Caldas** adjuntó al Instrumento Archivístico los correspondientes soportes de conformidad a lo regulado en el Acuerdo 04 de 2019.

Que las tablas de retención documental de **La Industria Licorera de Caldas**, fueron presentadas y sustentadas ante el Consejo Departamental de Archivos, en sesión del 30/12/2021, de acuerdo al acta de reunión 03 - 2021, los miembros en esta instancia recomendaron a la Presidencia del Consejo Departamental de Archivos la convalidación del instrumento archivístico. Recomendación que fue acogida por el Presidente del Consejo Departamental de Archivos.

Por lo antes determinado, se expide el presente **Certificado De Convalidación de las Tablas de Retención Documental de La Industria Licorera de Caldas** la cual puede proceder con su implementación

Se insta a la entidad a la correcta aplicación del instrumento archivístico, la publicación en su página web y adelantar el trámite de registro único de series documentales - RUSD ante el Archivo General de la Nación.

La presente certificación de convalidación no compromete, ni vincula a la Gobernación de Caldas en las acciones que emprenda **La Industria Licorera de Caldas** sobre la implementación de las T.RD. o cambios normativos que impliquen actualizaciones, incorporación de nuevas agrupaciones documentales o directrices normativas o procedimentales impartidas por el Archivo General de la Nación Jorge Palacios Preciado.

En Constancia se firma en Manizales - Caldas a los 24 días del mes de enero de 2022.

ALBERTO HOYOS LOPEZ
Presidente
Consejo Departamental de Archivos

JUAN CARLOS MARTINEZ GOMEZ
Secretario Técnico
Consejo Departamental de Archivos

Elaboró Juan Carlos Martinez Gomez
Secretario Técnico CDA – Caldas

Carrera 21 entre Calles 22 y 23, Manizales, Caldas, Colombia
01 8000 916944 - (57) (6) 8 98 24 44 atencionalciudadano@gobernacioncaldas.gov.co
@gobercaldas www.caldas.gov.co

Ref. Radicado de entrada No. 1-2022-838
Bogotá D.C., 16 de febrero de 2022
Radicado No. 2-2022-1465
Doctor
LUIS ROBERTO RIVAS MONTOYA
Gerente
Industria Licorera de Caldas
servicioalcliente@ilc.com.co
linamaria.arenas@ilc.com.co
Manizales, Caldas.
Asunto: *Certificado de convalidación de Tablas de Retención Documental – TRD.*
Respetado Doctor Rivas:
Acusamos recibo de su comunicación radicada en el Archivo General de la Nación bajo el número 1-2022-838, mediante la cual se remite una información para inscribir las Tablas de Retención Documental - TRD en el Registro Único de Seres Documentales. De manera atenta le informamos



*que de conformidad al artículo 19 del Acuerdo 004 de 2019 expedido por el Archivo General de la Nación Jorge Palacios Preciado, las TRD de la INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS se inscribieron en el RUSD bajo el número: **TRD-486**. Por lo tanto, le estamos remitiendo el respectivo certificado, suscrito el 16 de febrero de 2022.*
Por último, le recordamos que en caso de realizar actualizaciones a las TRD deberán surtir el trámite de aprobación, evaluación y convalidación según lo establecido en los artículos 23, 24 y 25 del Acuerdo 004 de 2019, así como reportarse al Archivo General de la Nación para realizar los cambios necesarios en el Registro Único de Series Documentales.
Cordialmente,
YENNI MARCELA GASCA MUETE
Coordinadora Grupo de Evaluación Documental y Transferencias Secundarias
Anexos: Certificado RUSD (1 folio).
Copia: N/A.
Proyectó: Marilyn Daniela Durán Rangel

Archivo General de la Nación Jorge Palacios Preciado *https://www.archivogeneral.gov.co E-mail: contacto@archivogeneral.gov.co - notificacionesjudiciales@archivogeneral.gov.co Dirección: Carrera 6 No. 6-91 Bogotá D.C., Colombia. Teléfono: (57) 328 2888 – Extensión: 470, Grupo de Servicio al Ciudadano Fecha: 2021-04-07 V:11 GDO-FO-01*

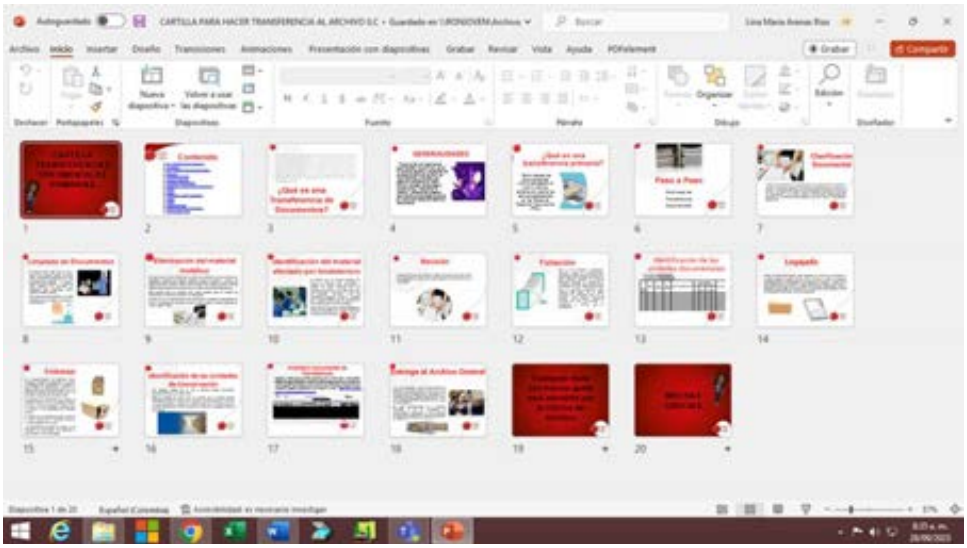
Desde los meses de marzo, abril, mayo y junio de 2022 se envía a los correos electrónicos institucionales de l@s asistentes y jefes de oficinas las respectivas tablas de retención convalidadas para su respectivo manejo en sus archivos de gestión y si tienen alguna novedad, ajuste, corrección o inquietud la manifiesten.

Desde la Oficina de Archivo y Correspondencia se siguió prestando apoyo a todas las áreas de la empresa en cuanto acompañamiento, seguimiento, control en los manejos de los archivos y documentos de gestión.

Se envía en los meses de septiembre y noviembre de 2022 a los correos electrónicos institucionales instructivo para elaboración de circulares que se instaló en el sistema de modelos de operaciones por procesos MOP, de la misma manera se envía cartilla en PDF como apoyo para la realización de las transferencias documentales en la ILC junto con el nuevo formato único de inventario documental – FUID.

Presentación Cartilla para Transferencia Documentales.

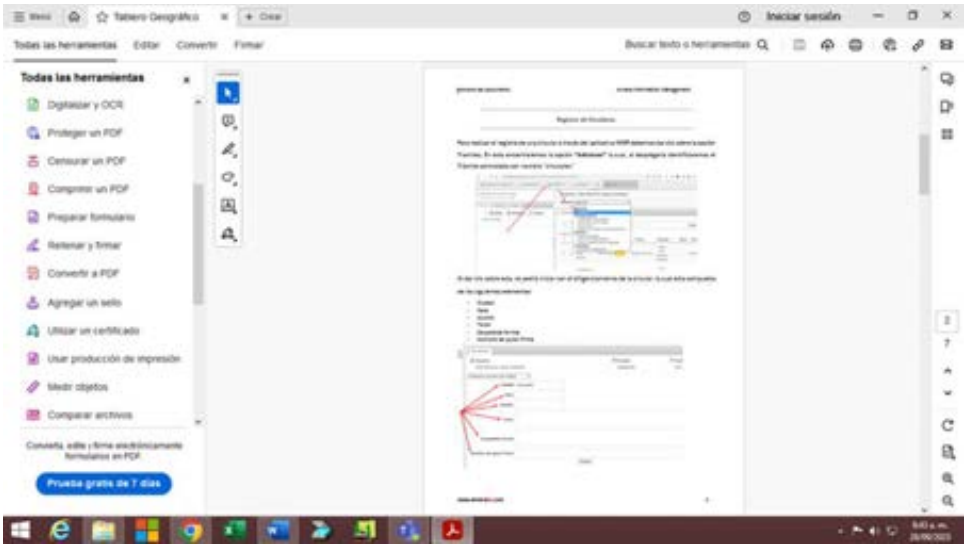




Instructivo Circulares:







Formato e instructivo FUID:



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

	FORMATO ÚNICO DE INVENTARIO DOCUMENTAL FUID	CÓDIGO: GDO-FR-001 VERSIÓN: 1

REGISTRO DE ENTRADA			
AÑO	MES	DIA	No. T

HOJA No. ___ DE: ____

ENTIDAD REMITENTE: _____

ENTIDAD PRODUCTORA: _____ OBJETO: _____ No.T: Número de Transferencia

UNIDAD ADMINISTRATIVA: _____

NUMERO DE ORDEN	CÓDIGO	Fecha Inicial(aa/mm/dd)	Fecha final(aa/mm/dd)	NOMBRE DE LA SERIE DOCUMENTAL (TRD)	UNIDAD DE CONSERVACION				No. DE FOLIOS	SOPORTE	FRECUENCIA DE CONSULTA	NOTAS	Fase de Archivo	Estado	Información de Transferencia
					CAJA	CARPETA	TOMO	OTRO					Archivo Gestión/Archivo Central/Archivo Histórico	Prestado/Activo	Fecha de Transferencia al Archivo Central (AAMM-CD)

Elaborado por: Entregado por: _____ Recibido por: _____

Cargo: Cargo: _____ Cargo: _____

Firma: Firma: _____ Firma: _____

Lugar: ____ Fecha: _____ Lugar: ____ Fecha: _____ Lugar: ____ Fecha: ____



INSTRUCCIONES - FORMATO
Entidad remitente: Debe colocarse el nombre de la entidad responsable de la documentación que se va a transferir.
Entidad productora: Debe colocarse el nombre completo o Razón Social de la entidad que produjo o produce los documentos.
Unidad administrativa: Debe registrarse el nombre de la dependencia o unidad administrativa de mayor jerarquía de la cual dependa la oficina productora.
Objeto: Se debe consignar la finalidad del inventario, que puede ser: Transferencias Primarias, Transferencias Secundarias, Valoración de Fondos Acumulados, Fusión y Supresión de entidades y/o dependencias, Inventarios individuales por vinculación, traslado, desvinculación.
Código oficina productora: Asignar el código de la oficina productora según aparezca en la Tabla de Retención Documental.
Oficina productora: Debe colocarse el nombre de la unidad administrativa que produce y conserva la documentación tramitada en ejercicio de sus funciones.
Registro de entrada: Se diligencia sólo para transferencias primarias y transferencias secundarias. Debe consignarse en las tres primeras casillas los dígitos correspondientes a la fecha (día, mes, año) de la entrada de la transferencia al archivo central.
Número Transferencia: Se anota el número consecutivo de la transferencia del Archivo Central.
No. de orden: Debe anotarse en forma consecutiva el número correspondiente a cada uno de los asientos descritos, que generalmente corresponde a una unidad de conservación.
Código: Sistema convencional establecido por la entidad que identifica las oficinas productoras y cada una de las series, subseries o asuntos relacionados. Registra el número establecido en la Tabla de Retención Documental para identificación de cada una de las series y subseries documentales.
Serie o Subserie: Registrar el nombre asignado en la Tabla de Retención Documental para cada una de las series y subseries documentales.
Asunto: Se divide básicamente en cuatro descriptores (título, identificador, notas y cantidad de carpetas) y sirve para registrar el nombre o título de la unidad de conservación, al igual que las palabras clave que se registren para recuperación de la información. Puede divirse en más espacios, además de los mencionados, de acuerdo con las necesidades de identificación de cada serie.
Título: en este campo se debe registrar el nombre particular o principal del expediente. Ejemplo: Nombre del contratista, Nombre de la persona natural o jurídica, etc. Puede ser compuesto, conformado por varios datos del expediente.
Identificador: Es un campo númerico o alfanúmerico de los expedientes. Considerado como una llave o dato principal de acceso al documento. Ejemplo: Número de contrato, Número de cedula, Nit, numero de los actos oficiales, etc.
Notas: En este campo se registran otros datos o palabras clave que por extención del campo identificador no se pueden registrar alli y se registran en el campo notas.
No de Carpetas: Se relaciona el número de carpetas que conforman el expediente. Ejemplo:1 de 5, 2 de 5, etc.
Fechas Extremas: Debe consignarse la fecha inicial y final de cada unidad documental descrita. (dd,mm,aaaa). Deben colocarse los cuatro (4) dígitos correspondientes al año. Ejemplo: 1950.
Unidad de Conservación: Está conformada por cinco campos, así: **Ubicación topográfica**:Se refiere a la información que el SGDEA arroja sobre la ubicación de la carpeta, conformada por sede, deposito, estante, bandeja y caja. **Código de barras de carpeta**: Se refiere al código de barras que se le asigna al crear la carpeta en Archivo de Gestión. **Carpeta:** Es la posición de carpeta en la caja: Ejemplo: 1, 2, 3, etc. **Tomo**: cuando la unidad de conservación corresponda a tomos, se registra el número según lo indique el empaste. Ejemplo Tomo 1. **Otro**: Se registra el otro tipo de unidad de conservación al que se refiere.
Folios: Cuando es foliación simple, se anotará el número total de folios contenido en cada unidad de conservación descrita. Cuando sea un expediente con foliación compuesta, conformado por más de una unidad de conservación, se deberá describir en este campo folio inicial y folio final que tiene la carpeta Ejemplo: 1-200, 201-400, etc.
Soporte: Se refiere al tipo de soporte que corresponde de acuerdo con lo registrado en el SGDEA, Ejemplo: Carpeta, Electrónico, Óptico, Microfilme, Etc.
Frecuencia de consulta: Se registra en el SGDEA un índice de consulta alto, medio, o bajo, para tal efecto, se tendrán en cuenta los controles y registros de préstamo y consulta de la oficina responsable de dicha documentación. Esta columna se diligenciará especialmente para el inventario de fondos acumulados.
Observaciones En este campo se consignan los datos que sean relevantes y que no se hayan registrado en las columnas anteriores: Para la documentación ordenada numéricamente, como actas, resoluciones, memorandos, circulares, entre otros, se anotan los siguientes datos: faltantes, saltos por error en la numeración y / o repetición del número consecutivo en diferentes documentos. Para los expedientes debe registrarse la existencia de anexos: circulares, actas, memorandos, resoluciones, informes, impresos, planos, facturas, disquetes, fotografías, o cualquier objeto del cual se hable en el documento principal; de éstos debe señalarse, en primer lugar, el número de unidades anexas de cada tipo, ejemplo una hoja con 5 fotografías o 5 fotografías sueltas; luego, el número consecutivo (sí lo tiene), ciudad, fecha, asunto o tema de cada anexo.
Para los anexos legibles por máquina, deben registrarse las características físicas y requerimientos técnicos para la visualización y/o consulta de la información. Especificar programas de sistematización de la información. A los impresos se les asigna un número de folio y se registra el número de páginas que lo componen. Asimismo, se anota información sobre el estado de conservación de la documentación, especificando el tipo de deterioro: físico (rasgaduras, perforaciones, dobleces
Fase de Archivo: Se refiere a la Fase de Archivo en donde se encuentra el expediente y se registra en el SGDEA. Archivo Gestión: Mientras Cumple su tiempo de retención en archivo de gestión. Archivo Central: Se cambia la fase de archivo al ser transferido a archivo Central en transferencia primaria. Archivo Histórico: Se cambia la fase de archivo al ser transferido al archivo Distrital en transferencia Secundaria.
Estado: Se refiere al estado en el que se encuentra el expediente, se actualiza el registro de la carpeta de acuerdo al estado en el que se encuentre Prestado o Activo.
Información de Transferencia: Se refiere a los datos que se registran en el SGDEA, cuando los expedientes se han enviado en transferencia primaria al Archivo Central.
Elaboró: Registrar el nombre, cargo y firma del servidor responsable de elaborar el inventario FUID, el lugar y la fecha en que se realiza. Esta anotación se hace al final del inventario.
Entregó: Para el caso de transferencias documentales, registrar el nombre, cargo y firma del servidor responsable de entregar el inventario físico o electrónico; y la fecha (dia/mes/año) en que se realiza la entrega.
Recibió: Para el caso de transferencias documentales, registrar el nombre, cargo y firma del servidor responsable de recibir el inventario físico y/o electrónico; y la fecha (dia/mes/año) en que se realiza.

En este año se genera cronograma de transferencias documentales al archivo central, en donde cada área debe realizar las labores necesarias para dar cumplimiento a sus transferencias documentales.



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2022

Dando cumplimiento a la Ley 594 de 2.000 y la circular externa 001 del Archivo General de la Nación, nos permitimos enviarles el cronograma de Transferencias Documentales para el año 2022; en caso de que alguna dependencia no pueda realizar la transferencia en la fecha estipulada, se les solicita el favor de enviar memorando a la Oficina de archivo de la ILC, con la respectiva justificación.

Los materiales de archivo como carpetas, ganchos, cajas entre otros serán suministrados por el Almacén General.

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES

DEPENDENCIA	FECHA DE TRANSFERENCIA AÑO 2022
GERENCIA GENERAL - Oficina Control Interno - Dirección Asuntos Corporativos - Oficina Comunicación y Prensa - Oficina Control Interno Disciplinario - Dirección Jurídica – Contratación - Oficina de Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo - Oficina Responsabilidad Social Empresarial RSE	22 al 25 de marzo de 2022
GERENCIA COMERCIAL - Oficina Servicio al Cliente - Oficina Ventas Nacionales - Oficina Ventas Internacionales (Exportaciones)	28 de marzo al 1 de abril de 2022
GERENCIA DE MERCADO - Oficina de Investigación, Diseño e Innovación I+D+I	4 al 8 de abril de 2022
GERENCIA ADMINISTRATIVA - Dirección Gestión Humana - Oficina Desarrollo Humano y Calidad de Vida - Oficina Seguridad Industrial - Oficina Auditoria Medica - Oficina Salud Ocupacional - Oficina Salarios - Oficina Informática - Oficina Bienes y Servicios	18 al 22 de abril de 2022



- Oficina Compras	
GERENCIA FINANCIERA - Oficina Costos - Oficina Presupuesto - Oficina Cobranzas - Oficina Tesorería - Oficina Tributaria - Oficina Contabilidad	25 al 29 de abril de 2022
GERENCIA DE ABASTECIMIENTO - Oficina Aseguramiento a la Calidad - Oficina Ingeniería y Mantenimiento - Almacén de Producto Terminado (Logística) - Operaciones y Comercio Exterior (Importaciones)	2 al 6 de mayo de 2022

NOTA: LOS DOCUMENTOS A TRANSFERIR CORRESPONDEN AL AÑO 2020.

Se tendrá la respectiva revisión de las transferencias documentales previa, por parte de la Oficina de Archivo de la ILC.

Cada área se encargará de hacer la entrega de los archivos al Archivo Central, debidamente planeado y coordinado con la Oficina de Archivo.

NOTA: Se hace claridad en cuanto al año a transferir, dado que varias dependencias aún siguen pendientes de las transferencias de los archivos de años anteriores al 2020 y este es el momento de quedar al día con las trasferencias.

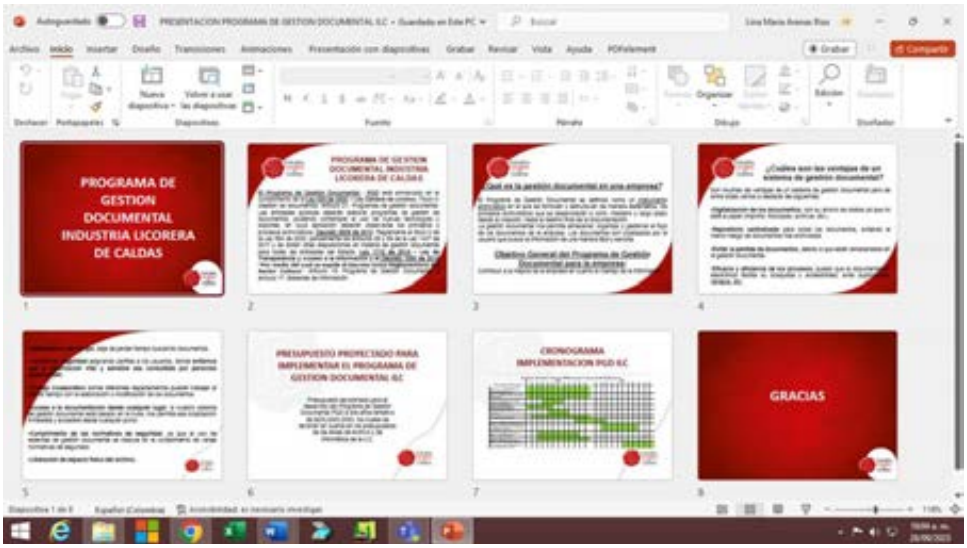
Además de manera respetuosa solicitarles que se requiere de parte de todas las áreas que generaron consecutivos internos y externos desde el año 2020 y 2021, que por favor los entreguen en original a la Oficina de Archivo, para colocarnos al día con esta serie documental.

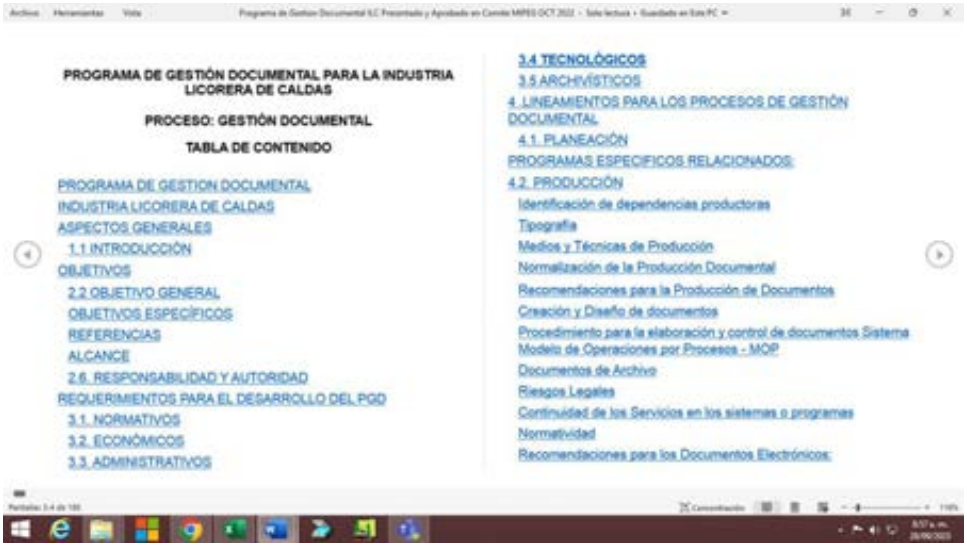
Cordialmente,

LINA MARIA ARENAS RIOS
Técnico Gestión Documental

El día 27 de octubre de 2022 se aprobó en el Comité Institucional de Gestión y Desempeño MIPG de la ILC, el Programa de Gestión Documental para la ILC, el cual, y conforme a la normatividad pública, debe implementarse en la empresa, teniendo en cuenta cronograma para el desarrollo del mismo que serían para desarrollarlo en dos años 2023 y 2024.







PROGRAMA DE GESTIÓN DOCUMENTAL PARA LA INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

PROCESO: GESTIÓN DOCUMENTAL

TABLA DE CONTENIDO

PROGRAMA DE GESTION DOCUMENTAL
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
ASPECTOS GENERALES
1.1 INTRODUCCIÓN
OBJETIVOS
2.2 OBJETIVO GENERAL
OBJETIVOS ESPECÍFICOS
REFERENCIAS
ALCANCE
2.6. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD
REQUERIMIENTOS PARA EL DESARROLLO DEL PGD
3.1. NORMATIVOS
3.2. ECONÓMICOS
3.3. ADMINISTRATIVOS
3.4 TECNOLÓGICOS
3.5 ARCHIVÍSTICOS
4 LINEAMIENTOS PARA LOS PROCESOS DE GESTIÓN DOCUMENTAL
4.1. PLANEACIÓN
PROGRAMAS ESPECIFICOS RELACIONADOS:
4.2. PRODUCCIÓN
Identificación de dependencias productoras
Tipografía
Medios y Técnicas de Producción
Normalización de la Producción Documental
Recomendaciones para la Producción de Documentos
Creación y Diseño de documentos
Procedimiento para la elaboración y control de documentos Sistema Modelo de Operaciones por Procesos - MOP
Documentos de Archivo
Riesgos Legales
Continuidad de los Servicios en los sistemas o programas
Normatividad
Recomendaciones para los Documentos Electrónicos:



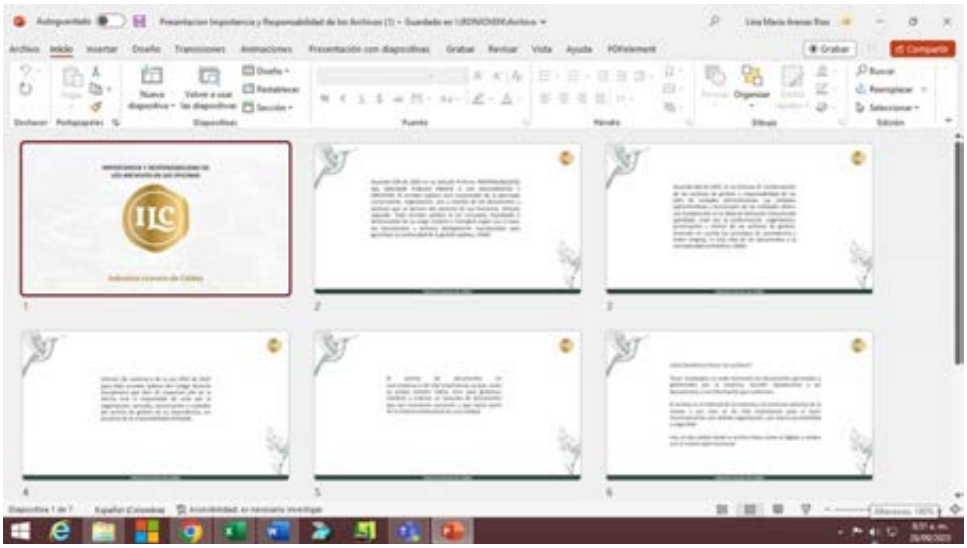


Cronograma de Implementación del PGD Cronograma Programa de Gestión Documental

Planes/Proyectos/Programas	2023												2024											
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC
Actualizar y aprobar Tablas de Retención Documental																								
Actualizar Cuadro de Clasificación Documental																								
Programa de Normalización de Formas y Formularios																								
Programa de Gestión de Documentos Electrónicos																								
Programa de Documentos Vitales o esenciales																								
Programa de Reprografía																								
Programa de Documentos Especiales																								
Generar la articulación del proceso de Gestión Documental con temas de auditoras internas.																								
Banco Terminológico de Series y Subseries documentales.																								
Tablas de Control de Acceso.																								
Actualización del documentos del proceso de gestión documental en el y/o los Aplicativos ILC																								

En el mes de noviembre de 2022 se realiza capacitación presencial para toda el área de Gestión Humana de la ILC, sobre la Importancia y Responsabilidad de los archivos en las oficinas – archivos de gestión.





10. En la vigencia actual 2023 se da continuidad de las siguientes tareas:
Desde el mes de febrero, marzo, abril, mayo de 2023 se da inicio en conjunto con el área informática de la ILC para buscar un software que se adapte a las necesidades de la empresa en el tema de gestión documental, para desarrollar en una primera fase el proyecto del Programa de Gestión Documental para la, se realiza viaje a la ciudad de Bogotá para conocer experiencias de otras entidades con un software que puede atender nuestros requerimientos en el tema.

En este análisis se da inicio en el mes de mayo y junio de 2023 al tema contractual cuyo objeto es: contratar los servicios tecnológicos para la implementación de un sistema de Gestión Documental. El software es una herramienta orientada a la gestión documental.

Hasta el mes de octubre de 2023 se tiene presupuestado tener un ambiente de pruebas con software BexDoc y se pueda iniciar las capacitaciones orientadas al uso y manejo del mismo a los distintos funcionarios que intervendrán en él.

Desde la Oficina de Archivo y Correspondencia se sigue prestando apoyo a todas las áreas de la empresa en cuanto a orientación, acompañamiento, seguimiento, control en los manejos de los archivos y documentos de gestión.

En este año se genera cronograma de transferencias documentales al archivo central, en donde cada área debe realizar las labores necesarias para dar cumplimiento a sus transferencias documentales.



Industria Licorera de Caldas

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES AÑO 2023

Dando cumplimiento a la Ley 594 de 2.000 y la circular externa 001 del Archivo General de la Nación, nos permitimos enviarles el cronograma de Transferencias Documentales para el año 2023; **en caso de que alguna dependencia no pueda realizar la transferencia en la fecha estipulada, se les solicita el favor de enviar memorando a la Oficina de archivo de la ILC, con la respectiva justificación.**

Teniendo en cuenta que las Tablas de Retención Documental actuales estipulan la entrega del archivo de gestión al archivo central cada DOS años, se facilitara este cronograma anual, debido a que muchas áreas no tienen el espacio suficiente para almacenarlo durante este tiempo.

Además de hacer un llamado muy cordial a las áreas que aún tienen archivos más antiguos sin hacer transferencia documental al archivo central ILC para que se coloquen al día.

Los materiales de archivo como carpetas, ganchos, cajas entre otros serán suministrados por el Almacén General.

CRONOGRAMA DE TRANSFERENCIAS DOCUMENTALES

DEPENDENCIA	FECHA DE TRANSFERENCIA AÑO 2023
GERENCIA GENERAL - Oficina Control Interno - Dirección Asuntos Corporativos - Oficina Comunicación y Prensa - Oficina Control Interno Disciplinario - Dirección Jurídica – Contratación - Oficina de Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo - Oficina Responsabilidad Social Empresarial RSE	Del 4 al 7 de julio de 2023
GERENCIA COMERCIAL - Oficina Servicio al Cliente - Oficina Ventas Nacionales - Oficina Ventas Internacionales (Exportaciones)	Del 10 al 14 de julio de 2023
GERENCIA DE MERCADO - Oficina de Investigación, Diseño e Innovación I+D+I	Del 17 al 21 de julio de 2023



GERENCIA ADMINISTRATIVA - Dirección Gestión Humana - Oficina Desarrollo Humano y Calidad de Vida - Oficina Seguridad Industrial - Oficina Auditoria Medica - Oficina Salud Ocupacional - Oficina Salarios - Oficina Informática - Oficina Bienes y Servicios - Oficina Compras	Del 24 al 28 de julio de 2023
GERENCIA FINANCIERA - Oficina Costos - Oficina Presupuesto - Oficina Cobranzas - Oficina Tesorería - Oficina Tributaria - Oficina Contabilidad	Del 1 al 4 de agosto de 2023
GERENCIA DE ABASTECIMIENTO - Oficina Aseguramiento a la Calidad - Oficina Ingeniería y Mantenimiento - Almacén de Producto Terminado (Logística) - Operaciones y Comercio Exterior (Importaciones)	Del 8 al 11 de agosto de 2023

LOS DOCUMENTOS A TRANSFERIR CORRESPONDEN A LOS AÑOS 2021 - 2022.

Se tendrá la respectiva revisión de las transferencias documentales previa, por parte de la Oficina de Archivo de la ILC.

Cada área se encargará de hacer la entrega de los archivos al Archivo Central, debidamente planeado y coordinado con la Oficina de Archivo.

NOTA: Se hace claridad en cuanto a los años a transferir, dado que varias dependencias aún siguen pendientes de las transferencias de los archivos de años anteriores al 2022 y este es el momento de quedar al día con las trasferencias.

Cordialmente,

LINA MARIA ARENAS RIOS
Técnico Gestión Documental

Elaboración y actualización del Plan Institucional de Archivos PINAR, que se realiza cada año para su debida publicación en la página Web de la entidad.




PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
ENERO 2020

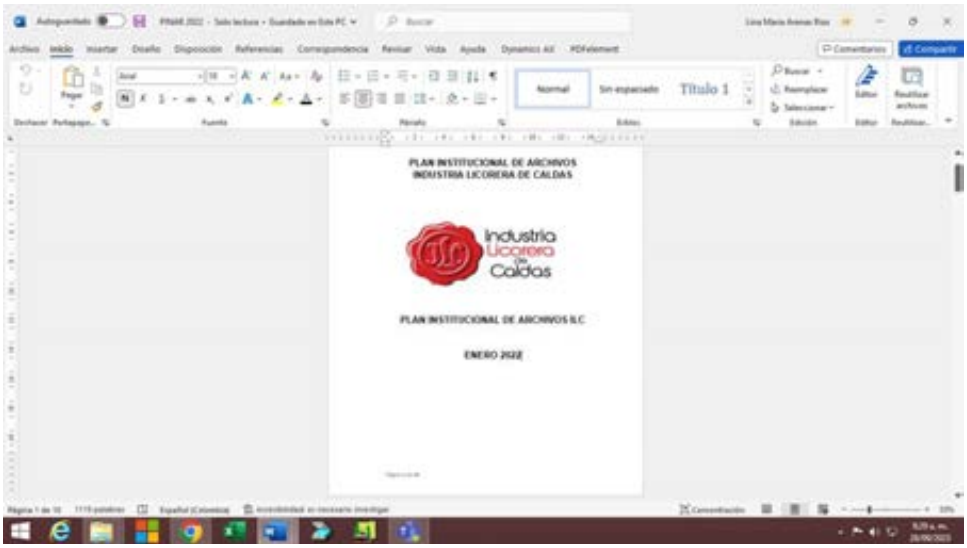


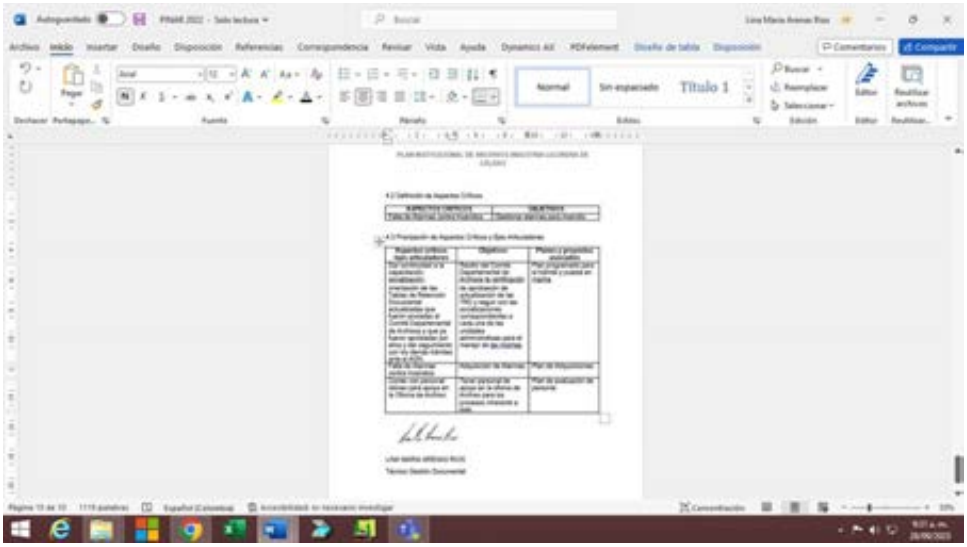



PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS ILC
ENERO 2021






PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
Industria Licorera de Caldas
PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS ILC
ENERO 2022





INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

PLAN INSTITUCIONAL DE ARCHIVOS

2023



ASPECTOS CRITICOS / EJES ARTICULADORES	OBJETIVOS	PLANES Y PROYECTOS ASOCIADOS
Contratar personal idóneo para los procesos de gestión documental	Contar con personal capacitado y certificado en Gestión Documental que brinde apoyo y conocimientos en el área	Plan Anual de Adquisiciones
Se requiere optimizar e implementar el Programa de Gestión Documental y construir e implementar el Sistema de Gestión Electrónica de documentos de archivo y/o Sistema de Información para los procesos de gestión Documental	Evaluar la necesidad para la implementacion, adquisición y /o actualización del Programa Gestion Documental y evaluar la necesidad de la adquisicion y/o actualizacion de un software de gestión documental, teniendo en cuenta los requisitos funcionales definidos por la entidad.	Poyecto del Programa de Gestion Documental y Proyecto de mejora y/o actualizacion e implementación del software de Sistema de Gestión Documental Electrónico de Archivo (SGDEA) para ILC
Se requiere actualización de los instrumentos archivísticos	Actualizar los instrumentos archivísticos que se manejan dentro de la entidad ILC	Programa de Gestión documental
Adecuación al espacio del Archivo central	Cumplir con los requisitos estipulados en el artículo 13 de la ley 594 de 2000	Plan de mejoramiento
Plan de recuperación de material afectado por biodeterioro	Brindar los procedimientos mecanismos para garantizar la conservación documental del riesgo generado por la carga microbiana y ácaros, insectos, roedores.	Plan que se ejecutaria en cabeza del contratista que tenga la custodia del archivo central
Aplicación de las TRD y sus tiempos de retención establecidos	Controlar y especificar el ciclo de vida de los documentos. Listar las series y tipos de documentos. Asignar el tiempo de permanencia en cada etapa del ciclo vital de la información.	Plan de capacitación
Seguridad y Emergencias(Se hace necesario contar con alarma para detención de incendios) en el deposito del Archivo Central	Sanciones por incumplimiento a requisitos de ley (Acuerdo 050 de 2000) Deterioro en las unidades de conservación documental y perdida de información	Plan de preservación (Adquisición de alarmas)
Plan de capacitaciones en Gestión Documental.	Resaltar la importancia que tienen los documentos de archivo generados, dentro del cumplimiento de las funciones.	Plan de capacitación en gestión documental

Seguir con las actividades pendientes e ir actualizando el Programa de Gestión Documental de la empresa, de igual manera realizar la publicación en la página Web de la empresa.

Es importante informar que desde el año 2019 hasta este año 2023 se viene realizando digitalización de varias series documentales de las áreas de Contratación, Tesorería, Departamento Médico, Jurídica, con el fin de acceder de forma más fácil, ágil a la información mas relevante de estas áreas.

5.1.2 Recomendaciones y pendientes.

Lo que queda pendiente para la segunda fase para el desarrollo del Programa de Gestión Documental:

Además de continuar con la administración y seguimiento y soporte en conjunto con el área de Informática de la Licorera del software Besdoc junto con el desarrollo de varias actividades y/o



instrumentos archivísticos que se derivan de este nuevo sistema como elaborar o construir: a. Sistema de Gestión Documental Electrónica, Manual del Sistema Integrado de Conservación, Modelo de Requisitos para la Gestión Electrónica, Mejorar y Plantear Mapas de Procesos-flujos documentales y descripción de funciones de las unidades administrativas y otros.

Se debe contratar los servicios para la elaboración de las Tablas de Valoración Documental de la empresa.

Se recomienda contar con personal idóneo en Gestión Documental para dar continuidad y seguir con el desarrollo de los procesos archivísticos en la entidad, pues esta área solo está contando con una sola persona con el perfil y es conveniente contar con un apoyo.

En este año 2023 se encuentra a cargo de la oficina de Archivo y Correspondencia los siguientes contratos que van hasta el 31 de diciembre de 2023:

Contrato 202-2021 Vigencia Futura con DATA 3.000 por un valor de $741.742.000, cuyo objeto es: Contratar los servicios para el almacenamiento, custodia, consulta del archivo y eliminación de documentos de acuerdo con los tiempos de retención establecidos en las Tablas de Retención Documental de la empresa, todo acorde a la normatividad vigente. Para este contrato se solicitará prórroga en tiempo y presupuesto por necesidad del servicio por lo menos por dos meses más enero y febrero 2024 mientras se inicia la contratación para la vigencia del año 2024.

Contrato C-2023-00123 con Servicios Postales Nacionales 4-72, por un valor de $15.000.000, cuyo objeto es: Contratar los Servicios de envíos mediante Correo Certificado de sobres, paquetes y toda clase de encomiendas a nivel Nacional, Internacional, zonal y Urbano. Para este contrato se solicitará prórroga en tiempo por necesidad del servicio por lo menos por dos meses más enero y febrero 2024 mientras se inicia la contratación para la vigencia del año 2024.

Contrato C-2023-00183 Con Colvanes- ENVIA, por un valor de $60.000.000, cuyo objeto es: Contratar los servicios de mensajería especializada de sobres, paquetes y guacales a nivel nacional e internacional. Para este contrato se solicitará prórroga en tiempo por necesidad del servicio por lo menos por dos meses más enero y febrero 2024 mientras se inicia la contratación para la vigencia del año 2024.

Contrato C-2023-00025 con MARIANA OROZCO LOPEZ, por valor de $33.000.000, cuyo objeto es: Prestar los servicios de apoyo en la gestión documental, manejo de archivos en las distintas áreas, además de apoyar otras tareas diarias que se requieran en la oficina de Archivo y Correspondencia de la Industria Licorera de Caldas.

Contrato C-2023-00087 con MARIA DE LOS ANGELES MEJIA BERMUDEZ, por valor de $33.000.000, cuyo objeto es: Prestar los servicios de apoyo en la gestión documental, manejo de archivos en las distintas áreas, además de apoyar otras tareas diarias que se requieran en la oficina de Archivo y Correspondencia de la Industria Licorera de Caldas.



Contrato C-2023-0580 con DATA 3.000 por un valor de $126.000.000, cuyo objeto es: Contratar los Servicios de digitalización de expedientes de archivos de gestión de la Industria Licorera de Caldas de acuerdo con las necesidades de las distintas áreas de la entidad.

Adicionalmente se debe tener para elaborar de acuerdo con el cronograma del Programa de Gestión Documental para la vigencia 2024 lo siguiente:

Programas especificos:

- Programa de documentos especiales

El programa está enfocado a los documentos de archivo cuyos soportes son diferentes a los convencionales (fotografías, audiovisuales, etc.) y por lo tanto requieren un tratamiento diferente para efectuar las etapas del proceso de Gestión Documental.
Es decir, este tipo de soportes requiere para su conservación condiciones ambientales diferentes a los producidos en soporte papel, Ej.: los soportes en medio magnético requieren condiciones de temperatura diferentes a los documentos impresos, en la Industria Licorera de Caldas tenemos manejo de discos duros y éstos entrarían en este concepto que se menciona.

- Programa de documentos vitales o esenciales

Este programa corresponde a la identificación de la información que hace parte de los archivos (fondo documental) de la Industria Licorera de Caldas y que por cualquier eventualidad que pudiera presentarse, permitiría contar con los documentos para la defensa, restitución de derechos, deberes de la entidad y de las personas involucradas para poder dar continuidad a las actividades propias del objeto misional de la empresa, lo cual contribuye a planear una adecuada custodia y preservación de la misma, que permita minimizar la probabilidad de pérdida, adulteración y falsificación de los documentos.

Así mismo, se debe articular con la aplicación de digitalización con fines de contingencia y continuidad de todos los procesos de la empresa, sumado a documentación histórica que sea de vital importancia para los intereses institucionales, como lo son las actas de Junta Directiva, resoluciones, acuerdos, actas de Comité de Gerencia, entre otros.

Este programa contempla tanto documentos físicos como electrónicos, reflejados en las Tablas de Retención Documental- TRD de las áreas misionales y de apoyo.

- Programa de gestión de documentos electrónicos



El programa está enfocado a generar estrategias para la gestión de documentos electrónicos, aplicando políticas de seguridad de la información y principios del proceso de gestión documental, garantizando la autenticidad, integridad, fiabilidad y disponibilidad de los documentos en las herramientas tecnológicas durante su ciclo de vida, propendiendo por la racionalización de trámites y dando cumplimiento a los lineamientos de gestión documental establecidos por el Archivo General de la Nación – AGN.

- Programa de normalización de formas y formularios electrónicos

Este programa consiste en generar un modelo o plantilla para la elaboración de formas, formatos y formularios electrónicos de forma controlada y que garantice la fiabilidad y autenticidad, facilitando su recuperación para posterior consulta en procura de la eficiencia administrativa y adicionalmente colaborar con la gestión ambiental.

- Programa de reprografía

El programa contempla las diferentes técnicas utilizadas para la reproducción de los documentos tales como la impresión, digitalización, microfilmación y fotocopia con fines de realizar gestión, preservación y conservación durante todo el ciclo de vida de estos.
Se realizarán procesos de reproducción de documentos para las series y subseries cuya disposición final se haya establecido en las Tablas de Retención Documental que deberán pasarse a otro medio (copia, microfilmación, digitalización, etc.). Respecto a este último, es importante tener en cuenta lo siguiente al realizar la selección del medio técnico a utilizar, acorde con las necesidades de la ILC y según lo establecido en las Tablas de Retención Documental.

Para los casos que se evidencie la probabilidad de que los documentos puedan llegar a sufrir alteraciones, podrá restringirse la consulta del documento original, más no el acceso a su contenido, para lo anterior deberá preverse la técnica de reproducción que se utilizará para proporcionar la información requerida.

- Programa de auditoría y control.

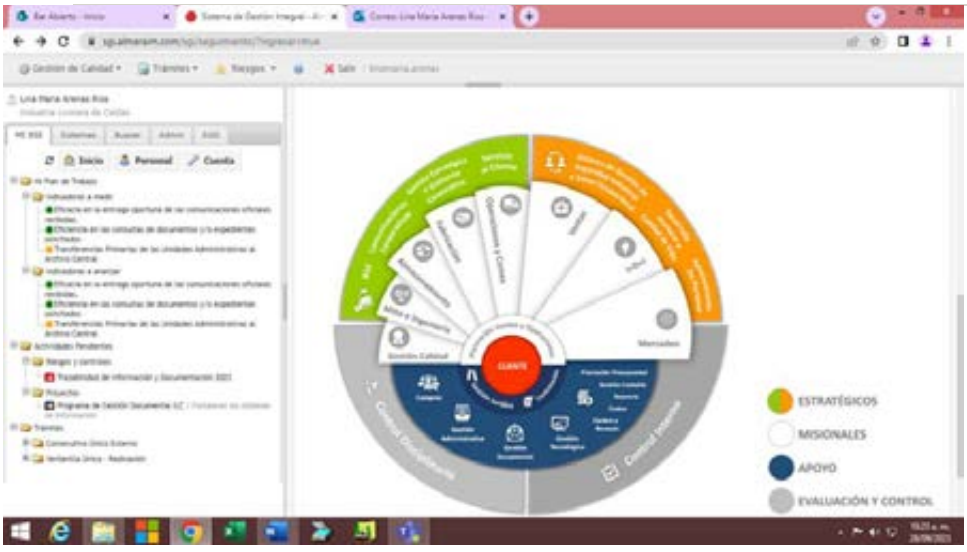
El programa está encaminado a realizar seguimiento a las actividades contempladas en el Programa de Gestión Documental – PGD, con el fin de evaluar y controlar el desarrollo de los procedimientos realizados al administrar la información en la ILC.

El seguimiento, corresponde a realizar auditorías con criterios definidos para controlar la eficiencia, eficacia y efectividad del Programa de Gestión Documental - PGD, el resultado de ello será, evidenciar mejoras que permitan alcanzar los objetivos esperados y la eficiencia en la administración de la información de la empresa.



Por otra parte se está revisando el proceso y los cuatro (4) procedimientos que se tienen para la Gestión Documental en el sistema MOP de la empresa, pues al realizar el proyecto y desarrollo del Programa de Gestión Documental ILC, debemos ajustarnos al mismo y aterrizarlo en cada uno de los procedimientos con el fin de vaya acorde y a la realidad de la empresa.

Procedimiento	
GDO-PD-001 - Recepción y Gestión de Archivo - Ventanilla Unica	
GDO-PD-002 - Gestión de Archivo	
GDO-PD-003 - Gestión Hojas de Vida Inactivas	
GDO-PD-004 - Distribución Documentos Internos y Externos	



Información copiada del MOP Proceso Gestión Documental:



Industria Licorera de Caldas Ver 2 ***Proceso**: Gestión Documental*	***Código***	*GDO*
	Fecha	*2022-01-03*
	Versión	*Vigente: 1.0*

Estratégico	*Misional*	***Apoyo***	*Control y Evaluación*

Objetivo

Garantizar la administración de la ventanilla única, la distribución interna y externa de documentos, así como gestión de hojas de vida inactivas y la gestión de archivo, asegurando la disponibilidad y preservación de los documentos y su custodia, cumpliendo con los requerimientos legales vigentes.

Responsable

Técnico Gestión Documental

Alcance

Inicia desde que se recibe la documentación, se distribuye, se archiva y se custodia.

Recursos

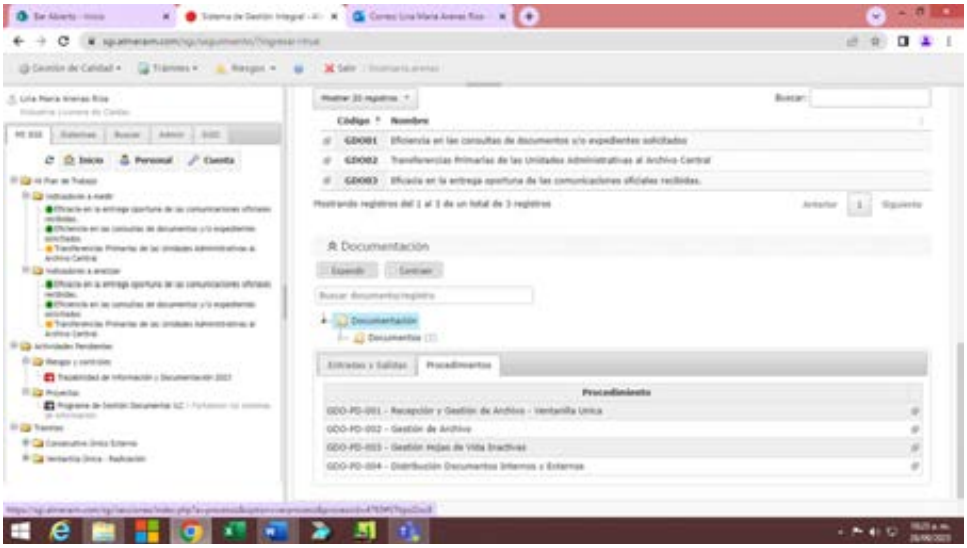
***Financiero**: Aprobación del Presupuesto para la Contratación, Elementos de Oficina, Comunicaciones (correo electrónico, teléfonos, radioteléfonos)*
***Tecnológico**: Equipos de Cómputo, Fax, Hardware, Software, Internet, Impresoras, Celulares, Equipos de Cómputo, Elementos de Oficina, Internet*
***Logístico**: Archivadores, Elementos de Oficina, Papelería*
***Locativo**: Comunicaciones (Teléfono, intranet, correo interno), Oficina*

Políticas Establecidas

** El técnico Gestión Documental será la responsable del archivo y administración de los expedientes de los funcionarios Inactivos de la Industria Licorera de Caldas, área de Gestión Humana será la encargada de la gestión de archivo y administración de los expedientes de los funcionarios Activos.*
** La solicitud de documentos que hagan parte de las hojas de vida de los funcionarios inactivos de la Industria Licorera de Caldas, deben realizarse personalmente o en su defecto mediante poder autenticado autorizando a un tercero y especificando la destinación de la solicitud.*



** Se debe tener en cuenta en el desarrollo de los procesos, el Manual de lineamientos para la protección de datos personales y la aplicación del secreto empresarial.*



5.2 Política de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Lucha Anticorrupción

Según la resolución 0276 del año 2016, el Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano tiene por objetivo prevenir al interior de la empresa "*las prácticas de actuaciones calificadas como posiblemente corruptas que vayan en contravía de la legalidad y permitir la participación del ciudadano en la denuncia de actos calificados como posiblemente corruptos*". Es por lo anterior que en cada vigencia y de manera anual se adopta un PAAC que busca fortalecer prácticas orientadas hacia la transparencia.

5.2.1 Resultados de la Gestión

De acuerdo a las guías y modelos del DAFP, el PAAC se adopta en la Industria Licorera de Caldas mediante las siguientes resoluciones:

- Resolución 045 de 30 de enero de 2020
- Resolución 062 de 29 de enero de 2021
- Resolución 061 de 31 de enero de 2022



- Resolución 063 de 31 de enero de 2023
- Resolución 547 del 24 de julio de 2023 .

Las anteriores resoluciones y los PAAC respectivos se pueden consultar en la carpeta **Dimensión 5,** Política **Transparencia, acceso a la información pública y lucha anticorrupción,** los planes y sus seguimientos se encuentran, en la página web de la compañía y en el modelo de operación por procesos**.**

La Industria Licorera de Caldas en el año 2019 se vinculó a la Red Latinoamericana de Cumplimiento en la cual participan grandes empresas de talla nacional e internacional para compartir modelos y buenas prácticas con el fin de evitar el fraude y la corrupción; es de resaltar que la ILC es la primera empresa en el departamento en vincularse a esta red y permanentemente se asiste a las reuniones mensuales con el fin de adquirir conocimientos y modelos para implementar en los procesos y documentación especifica de los mismos.

Seguimientos PAAC
De conformidad con lo estipulado en la Ley 1474 de 2011 y las "Estrategias para la Construcción del Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano", expedida por la función pública donde se establece con respecto a los seguimientos:

1. **Seguimiento:**

Cada responsable del componente y su equipo deben monitorear y evaluar permanentemente las acciones establecidas en el Plan Anticorrupción y de Atención al Ciudadano. La Oficina de Control Interno o quien haga sus veces le corresponde adelantar la verificación de la elaboración y de la publicación del Plan. Le concierne así mismo a la Oficina de Control Interno efectuar el seguimiento y el control a la implementación y a los avances de las actividades consignadas en el Plan Anticorrupción y de Atención al Ciudadano.

2. **Fechas de seguimientos y publicación:**

La Oficina de Control Interno realizará seguimiento 3 veces al año, así:

- Primer seguimiento: Con corte al 30 de abril. En esa medida, la publicación deberá surtirse dentro de los diez (10) primeros días del mes de mayo.
- Segundo seguimiento: Con corte al 31 de agosto. La publicación deberá surtirse dentro de los diez (10) primeros días del mes de septiembre.
- Tercer seguimiento: Con corte al 31 de diciembre. La publicación deberá surtirse dentro de los diez (10) primeros días del mes de enero.



La oficina de Control Interno viene realizada los informes de seguimientos y publicación en la respetiva página Web de la entidad, de conformidad con lo establecidos por la DAFP. En el siguiente enlace se pueden revisar.



Fuente: *www.ilc.com.co*

Página web Institucional
La página web de la Industria Licorera de Caldas (www.ilc.com.co) cumple actualmente con las exigencias de la Ley 1712 de 2014

> *"Por medio de la cual se crea la Ley de Transparencia y del Derecho de Acceso a la Información Pública Nacional y se dictan otras disposiciones"*.

La página web es administrada por la empresa CINNCO SAS, quien recibe la información de los funcionarios que requieran publicar contenido.

5.2.2 Pendientes

- De acuerdo a los requisitos del DAFP, darle continuidad al seguimiento del PAAC del año 2023 dentro de los términos estipulados por la ley mediante la plataforma MOP.
- Esperar el comunicado del DAFP para migrar a las iniciativas anticorrupción y de transaparencia que emitan para la vigencia 2024.



5.2.3 Recomendaciones

- Continuar con la manera de hacer seguimiento al plan anticorrupción y atención al ciudadano que se implementó en el MOP, con el fin de que los entes de control a la hora de asistir a las instalaciones de la ILC logren evidenciar de manera más adecuada y fácil, los seguimientos de dicho plan.

- Dar cumplimiento a la articulación entre el Modelo Integrado de Planeación y Gestión y las políticas del plan anticorrupción y atención al ciudadano.

6. Gestión del Conocimiento e Innovación

6.1 Política Gestión de Conocimiento

El proceso de gestión del modelo de Gestión Humana se está desarrollando el programa Gestión del Conocimiento 2023-2027.

La gestión del conocimiento emerge como un campo de la gestión empresarial que permite asegurar la "sostenibilidad competitiva responsable" de las empresas, al ser el eje integrador de la información del entorno que permite adaptar el ejercicio estratégico de la organización.
El conocimiento proporciona valor a la empresa en el sentido que permite el despliegue y la renovación de sus capacidades estratégicas, en efecto, cuando se quiere medir la riqueza de una organización, no basta con recurrir a la información financiera, sino que también es importante considerar su capital humano e intelectual, pues éstos recursos hacen que se destaque por encima de sus competidores. Como dice Salazar Yusti, "la estrategia es conocimiento" .
Desde el Manual Operativo del MIPG la gestión del conocimiento fomenta el desarrollo de acciones para compartir el conocimiento entre individuos, específicamente entre servidores públicos y demás colaboradores de las entidades, favorece la preservación de la memoria institucional en términos de transferir aprendizajes producto de las buenas prácticas y las lecciones aprendidas y promueve la construcción de una cultura de análisis y retroalimentación para el mejoramiento de la gestión institucional (Función Pública, 2019). Igualmente la relación entre el conocimiento interno y la promoción de buenas prácticas de gestión, fortalece las demás dimensiones del MIPG.

La Industria Licorera de Caldas es una organización que ha demostrado su crecimiento en los últimos años y se ha consolidado en Colombia como una de las empresas más importantes en el sector de licores, el cual cuenta con especificidades normativas que hacen del ejercicio empresarial un reto constante para continuar vigentes en el mercado y en la vanguardia de nuevas tendencias de consumo.
Para impulsar este crecimiento, el área de investigación, desarrollo e innovación responsable ha sido crucial en la gestión de la innovación, que si bien ha estado dirigida a la innovación de marca y



producto, representa un avance en lo concerniente a la gestión del conocimiento, generando y gestionando el conocimiento tàcito de la organización puesta en diálogo con las tendencias del mercado. A hoy, la compañía genera importantes avances en innovación de producto, innovación organizacional, en crecimiento de ventas y fortalecimiento financiero.
Así, la gestión del conocimiento se manifiesta en la ILC de manera vocacional, y está signado por el compromiso de un grupo de colaboradores que empujan por un crecimiento constante, más que por una iniciativa intencionada, estructurada y estratégica. Se plantea entonces como un reto necesario integrar la gestión del conocimiento a la estrategia de la empresa, la cultura y los procesos organizacionales.
El propósito de la la Gestión del Conocimiento teje la evolución de la organización en sus grandes componentes: estrategia, cultura y equipos de trabajo cooperativos, que permitan desarrollar el propósito superior y su correcto móvil.

El liderazgo en ILC busca movilizar la cultura de la empresa impactando la toma de decisiones sin personalismos ni apasionamientos personales. Entendiendo que, se deben tomar decisiones difíciles (Hard Choice) por el beneficio del propósito superior de la organización y derrumbando mitos y paradigmas que se han anquilosado en el día a día de la cultura de la empresa. En consecuencia, este aspecto del eje es catalizador de nuevas formas de pensarse y vivir la organización de un liderazgo transformador y constante.

6.1.1 Resultados de la Gestión

Se ha gestionado desde las plataformas ERP Dynamics AX y el MOP, la centralización de la información, brindando la posibilidad de acceder a ella desde el rol que se posea.

En la plataforma MOP (Modelo de Operaciones por Procesos) se llevan a cabo actualizaciones y consultas relacionadas con procesos, procedimientos, documentos específicos, normatividad, riesgos e indicadores. Adicional a esto, tiene los sistemas que conforman el SIG: ISO 9001:2015, ISO 14001:2015, ISO 45000, BASC v6, BPM y MIPG.

El objetivo principal del Sistema Integrado de Gestión es promover la mejora continua y, fomentar una actitud y cultura permanente de servicio al cliente, auto gestión, seguridad y una clara conciencia de impacto.

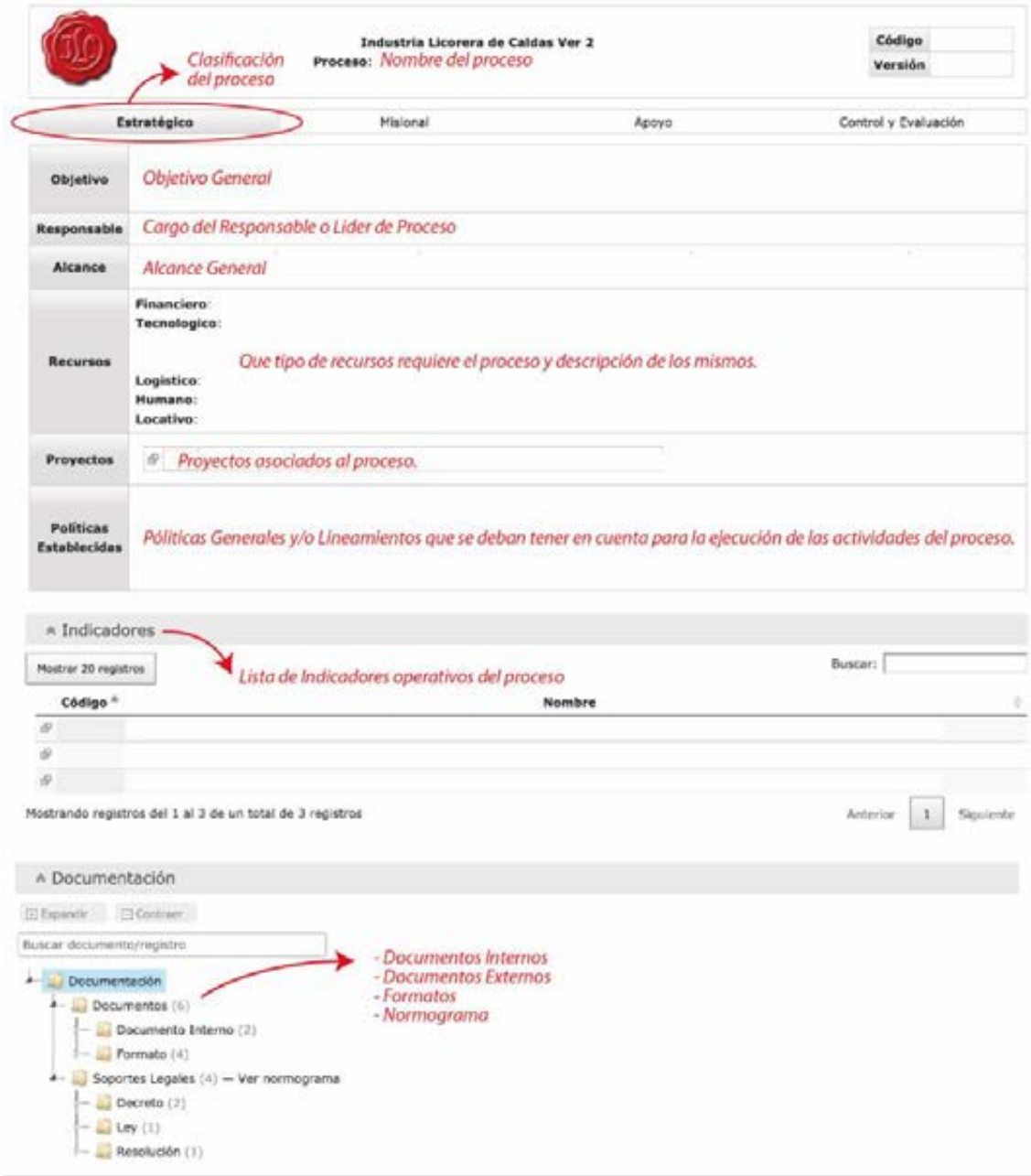
Identificación y caracterización de los procesos

A continuación en las figuras, se muestra la caracterización de un proceso y un procedimiento identificando las condiciones y/o elementos que hacen parte de cada uno, la cual esta detallada para cada uno de los 28 procesos y sus respetivos procedimientos en la plataforma.

Los indicadores de gestión son el mecanismo de medición, evaluación y control de los objetivos de cada proceso; estos requieren una medición periódica y adicionalmente permiten tener comparativos mensuales y anuales.



Cada proceso tiene asociados unos riesgos que se actualizan con una periodicidad, al igual que sus controles. Esto permite conocer el histórico de cómo se han mitigado los riesgos con las acciones que se han emprendido y finalmente, su impacto en los resultados de la ILC.

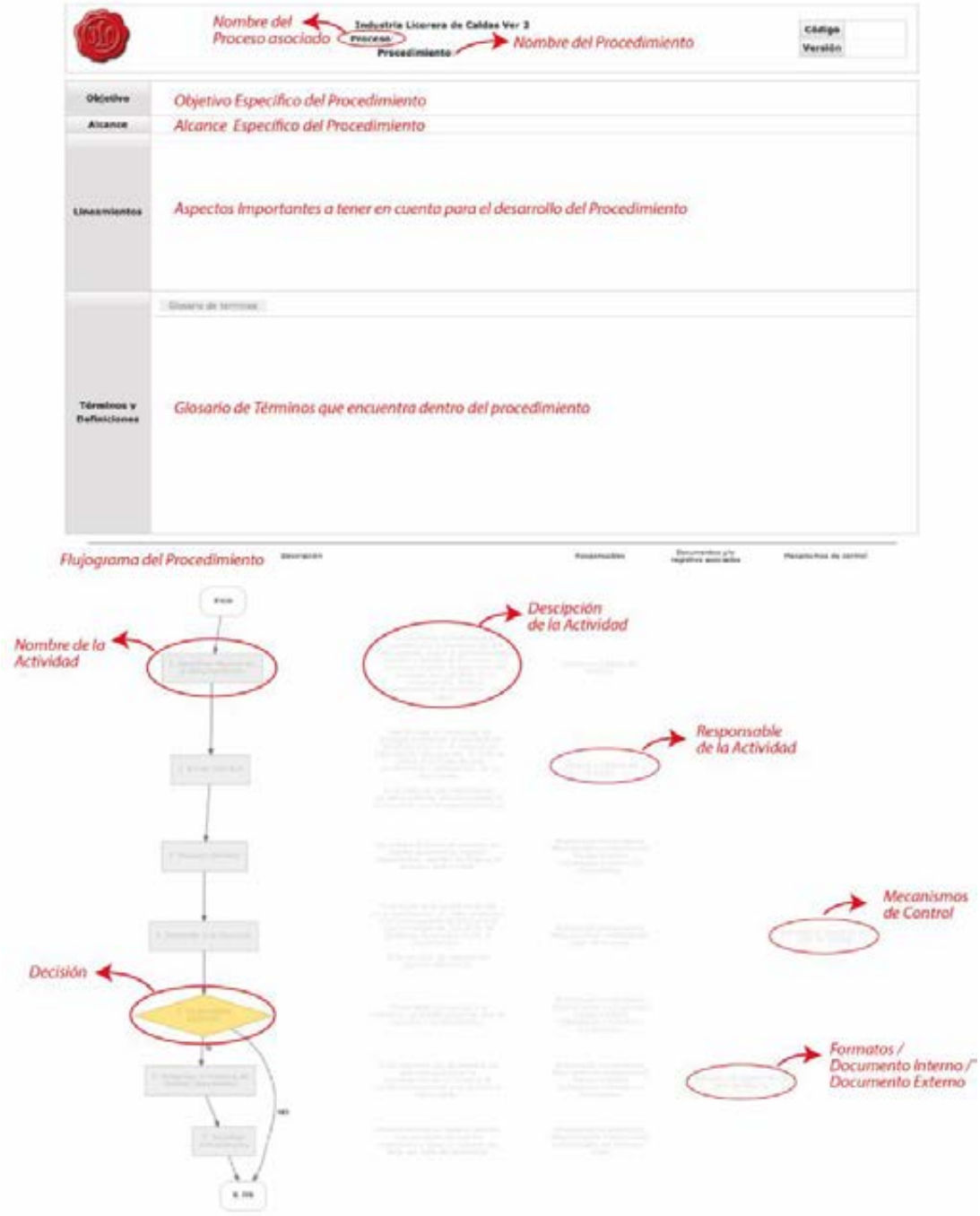





Requisitos aplicables
Requisitos aplicables
OHSAS 18001:2007
Norma BASC:2012
MIPG - MECI 2014
NTC ISO 14001:2015
NTC ISO 9001:2015
Requisitos aplicables por cada una de las normas adoptadas por la ILC, que debe cumplir el proceso

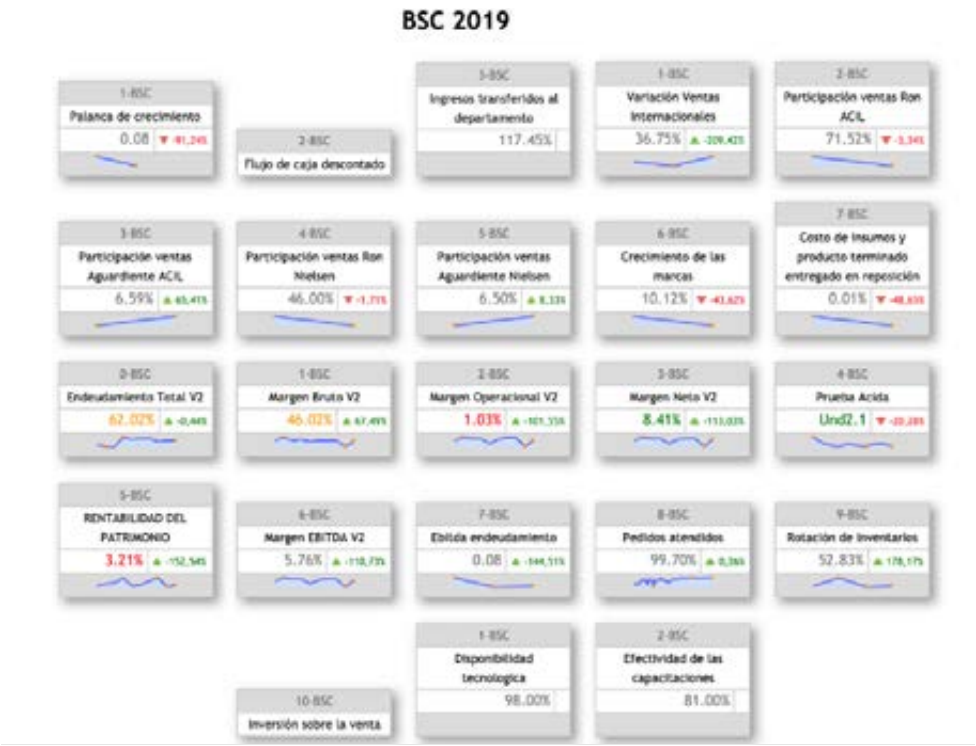

Lista de Procedimientos que especifican el proceso
Entradas y Salidas
Procedimientos
Proveedor
Entrada
Procedimientos
Salida
Cliente
Entradas y salidas por cada uno de los procedimientos





Adicional a lo anterior, se encuentran los indicadores del Cuadro de Mando Integral, los cuales permiten dar una mirada del comportamiento de las estrategias propuestas y su incidencia en el cumplimiento del Plan Estratégico formulado. Estos se aprecian en la figura siguiente:





Fuente: *Plataforma MOP*

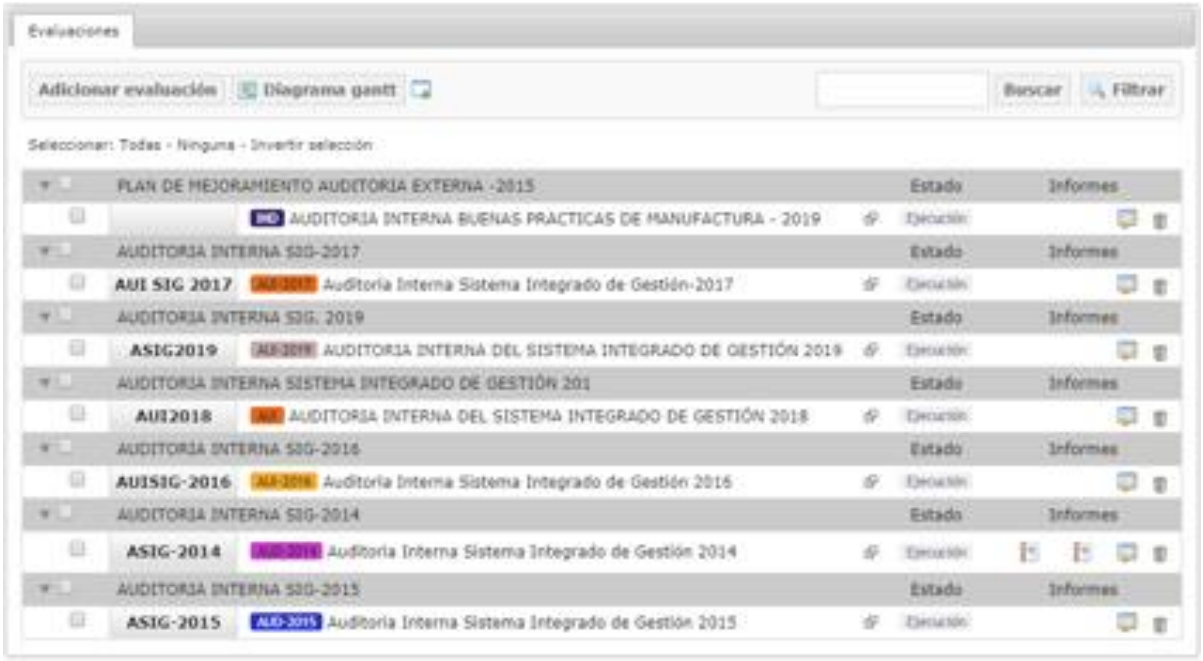
La plataforma MOP permite realizar seguimientos trimestrales a los Planes de Acción asociados a cada proceso, permitiendo conocer el progreso de ellos y el cumplimiento final de los mismos. En la figura se ilustra lo anterior.



Fuente: *Plataforma MOP*



También da a conocer los procesos de evaluación realizados al interior de la empresa, contando con los resultados de las auditorías internas de los años 2014 hasta el momento actual. Arroja el porcentaje de avance en el cumplimiento con los resultados, siendo observaciones y no conformidades los que preponderan en las auditorías.



Fuente: *Plataforma MOP*

6.1.2 Recomendaciones y pendientes

- Actualizar las plataformas cuando exista una modificación.
- Según los roles existentes, actualizar los permisos de acceso a la información.



7. Control Interno

7.1 Política Control Interno

Con el fin de cumplir con el objetivo de MIPG "Desarrollar una cultura organizacional fundamentada en la información, el control y la evaluación, para la toma de decisiones y la mejora continua", la Industria Licorera de Caldas tiene en cuenta la Política de Control Interno dentro del proceso que lleva el mismo nombre. Mediante esto, se asegura un ambiente de control, continua gestión del riesgo en la entidad y se supervisa el quehacer diario de la empresa.

7.1.1 Aspectos generales de las unidades de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces

La unidad de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces está definida en la Ley 87 de 1993, como: (…) uno de los componentes del sistema de control interno, del nivel directivo, encargada de medir la eficiencia, eficacia y economía de los demás controles, asesorando a la Alta Dirección en la continuidad del proceso administrativo, la evaluación de los planes establecidos y en la introducción de los correctivos necesarios para el cumplimiento de las metas u objetivos previstos. (Art. 9).

En ese sentido, dicha unidad se constituye como el "control de controles" por excelencia. Mediante su labor evaluadora determina la efectividad del sistema de control de la entidad con el objetivo de contribuir a la Alta Dirección en la toma de decisiones que orienten el accionar administrativo hacia la consecución de los fines estatales.

El diseño, implementación y mantenimiento del sistema de control interno y la ejecución de los controles establecidos es una responsabilidad del representante legal y de los líderes de los diferentes procesos de la entidad. En este orden de ideas, las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna, o quien haga sus veces, son las encargadas de medir y evaluar la eficiencia, eficacia y economía de los demás controles. Para ello, asesoran a la Dirección en la continuidad del proceso administrativo, la reevaluación de los planes establecidos y la introducción de los correctivos necesarios para el cumplimiento de las metas u objetivos previstos.

Roles de las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces Se presenta la actualización de los cinco roles que enmarcan las funciones de dichas unidades. De acuerdo con el artículo 17 del Decreto 648 de 2017, dichos roles son los que se listan a continuación.

Rol de liderazgo estratégico

La Ley 1474 de 2011 determinó que los jefes de las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces, pertenecientes a la Rama Ejecutiva del orden nacional serán nombrados por el señor presidente de la República y los jefes de las unidades de auditoría interna pertenecientes a la Rama Ejecutiva del orden territorial serán nombrados por el respectivo gobernador o alcalde. De tal manera, se entiende que estos servidores públicos deberán tener una



relación directa tanto con la Alta Dirección de la entidad en la que se desempeñan, como con su respectivo nominador.

Igualmente, las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces deberán posicionar su labor con el fin de contribuir de manera independiente en la consecución de los objetivos de sus entidades. Esta disposición permite a las unidades de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces, alcanzar un mayor nivel de independencia respecto de los representantes legales de las entidades, así como generar un ambiente propicio para desarrollar sus funciones de manera objetiva e imparcial, sin olvidar que su función constituye una parte estratégica para la organización.

Con el fin de contribuir en la consecución de los objetivos de las entidades, los jefes de las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces, deben convertirse en actores estratégicos por medio de la generación de valor a la entidad y la alerta de manera oportuna sobre aquellos riesgos actuales o potenciales que pueden afectar el desempeño institucional.

¿En qué consiste el rol de liderazgo estratégico?
A través de este rol las unidades de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces, deben convertirse en un soporte estratégico para la toma de decisiones del nominador y del representante legal, agregando valor de manera independiente, mediante la presentación de informes, manejo de información estratégica y alertas oportunas ante cambios actuales o potenciales que puedan retardar el cumplimiento de los objetivos de la entidad.
Este rol hace referencia a las actividades que los jefes de control interno deberán realizar frente a su nominador, así como aquellas relacionadas con su posicionamiento al interior de la entidad en la que se desempeña.

Rol de enfoque hacia la prevención
Las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o, quien haga sus veces concentran parte de sus funciones en verificar que los controles asociados a todas las actividades de la organización estén definidos adecuadamente, sean apropiados y se mejoren de manera permanente. Para ello, es necesario que dichas unidades acompañen y asesoren a la Alta Dirección y a las diferentes áreas de la entidad y, que motiven al interior de estas propuestas de mejoramiento institucional.

El rol de enfoque hacia la prevención articula la asesoría y acompañamiento, con el fomento de la cultura del control, estos roles originalmente establecidos en el artículo 2.2.21.5.3 del capítulo 5 del Decreto 1083 de 2015. En consecuencia, debe entenderse que es a través de este rol que es posible generar en todos los servidores una cultura de control efectiva frente al logro de los objetivos.

¿En qué consiste el rol de enfoque hacia la prevención?



A través de este rol, las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna, o quien haga sus veces, deben brindar un valor agregado a la organización mediante la asesoría permanente, la formulación de recomendaciones con alcance preventivo y la ejecución de acciones de fomento a la cultura del control, que le sirvan a la entidad para la toma de decisiones oportunas frente al quehacer institucional y la mejora continua.

En este sentido, estas unidades deben ser actores proactivos, aliados institucionales y, promotores fundamentales del desempeño institucional. Para ello, deben tener la capacidad de anticiparse y alinearse con la Alta Dirección por medio de la identificación tanto de las prioridades institucionales, como de las prioridades que, bajo su criterio técnico, consideran que se deben abordar con el objetivo de establecer de manera articulada los correctivos oportunos que permitan una gestión efectiva en la organización.

Corresponde a esta oficina orientar técnicamente a la Alta Dirección y a los diferentes líderes de procesos en los temas de su competencia, proporcionar metodologías, conocimientos específicos, mejores prácticas de gestión y opiniones no vinculantes, soportadas en la experticia y conocimiento del auditor interno.

En la ejecución de este rol se pueden adelantar actividades de sensibilización y capacitación sobre temas transversales de competencia como: sistema de control interno, riesgos con énfasis en controles y administración o gestión de los mismos, prevención del fraude, medición del desempeño institucional, entre otros.

Así mismo, para lograr un enfoque preventivo en la entidad es importante que, a través de estas unidades, se propicien espacios en los cuales se realicen ejercicios de autoevaluación con el fin de que los servidores públicos examinen y evalúen la efectividad de los controles en cada proceso.

Dentro del contexto de acompañamiento, las unidades de control interno también podrían desarrollar trabajos especializados, estos son conocidos en las normas internacionales como actividades de consultoría, que se asemeja a las actividades de asesoría y acompañamiento, así como a las actividades de fomento de la cultura del control, y se caracterizan por ser desarrolladas a solicitud expresa de la Alta Dirección o de los líderes de proceso.

Rol de la relación con entes externos de control

Con el fin de definir su alcance para las oficinas de control interno, este rol se ajustó en el Decreto 648 de 2017. Pasó de denominarse “Relación con entes externos” a “Relación con entes externos de control”. Esto se llevó a cabo para enmarcarlo en la relación con los organismos de control respectivos y no con todas las instancias externas con quienes la entidad tiene relación. En otros temas, la entidad debe tener definidos los responsables y los procedimientos para la atención a las solicitudes que le sean formuladas.



¿En qué consiste el rol de relación con entes externos de control?
La unidad de control interno, auditoría interna, o quien haga sus veces, sirve como puente entre los entes externos de control y la entidad, además, facilita el flujo de información con dichos organismos.
Para el desarrollo de este rol se debe identificar previamente la información referente a: fechas de visita, alcance de las auditorías, informes periódicos, requerimientos previos del órgano de control, entre otros aspectos, los cuales pueden ser previstos y comunicados oportunamente a la administración.

Las unidades de control interno facilitan la comunicación al órgano de control y verifican aleatoriamente que la información suministrada por los responsables, de acuerdo con las políticas de operación de la entidad, sean entregadas bajo los siguientes criterios:

1. **Oportunidad:** entregar la información en los tiempos establecidos por el organismo de control.
2. **Integralidad:** dar respuesta a todos y cada uno de los requerimientos con la evidencia suficiente.
3. **Pertinencia:** información suministrada acorde con el tema solicitado o con el requerimiento específico.

Es pertinente señalar que las actividades que se desarrollen en el marco de este rol no deben entenderse como actos de aprobación o refrendación por parte de las unidades de control interno, ya que se estaría afectando su independencia y objetividad (Ley 87 de 1993). En este sentido, debe entenderse que el contenido y el cumplimiento de los anteriores atributos son responsabilidad directa de los líderes de procesos o los delegados para la entrega de la información, de acuerdo con la política de operación establecida.

No obstante, en el desarrollo de este rol, las unidades de control interno podrán brindar asesoría y generar alertas oportunas a los líderes de los procesos o responsables del suministro de información, para evitar la entrega de información no acorde o inconsistente con las solicitudes del organismo de control.

Para fortalecer este rol se recomienda que la administración designe un responsable que sea diferente a las unidades de control interno. Este debe recibir y distribuir los requerimientos de los entes de control hacia las dependencias responsables de atenderlos según su competencia y, consolidar las respuestas que deban darse en forma articulada. Con ello, las unidades de control interno pueden ejercer este rol enfocados en la revisión del cumplimiento de los atributos mencionados.

Rol de la evaluación de la gestión del riesgo
El artículo 2.2.21.5.4 del Decreto 1083 de 2015 determina que las entidades públicas establecerán y aplicarán políticas de administración del riesgo, como parte integral del fortalecimiento de los sistemas de control interno. Para tal efecto, la identificación y análisis del riesgo debe ser un proceso



permanente e interactivo entre la administración y las unidades de control interno o quien haga sus veces, evaluando aspectos, tanto internos como externos, que pueden llegar a representar amenaza para la consecución de los objetivos organizacionales, con miras a establecer acciones efectivas, representadas en actividades de control.

En este rol, las unidades u oficinas de control Interno, auditoría interna o quien haga sus veces, juegan un papel fundamental, a través de la asesoría, acompañamiento técnico y de evaluación y seguimiento a los diferentes pasos de la gestión del riesgo, que van desde la fijación de la política de administración de riesgo hasta la evaluación de la efectividad de los controles.

¿En qué consiste el rol de evaluación de la gestión del riesgo?
A través de este rol, las unidades u oficinas de control Interno, auditoría interna, o quien haga sus veces, deben proporcionar un aseguramiento objetivo a la Alta Dirección (línea estratégica) sobre el diseño y efectividad de las actividades de administración del riesgo en la entidad para ayudar a asegurar que los riesgos claves o estratégicos estén adecuadamente definidos, sean gestionados apropiadamente y que el sistema de control interno está siendo operado efectivamente. En el desarrollo de este rol, las unidades deben brindar asesoría a los responsables y ejecutores de los procesos y proyectos (primera línea de defensa), respecto a metodologías y herramientas para la identificación, análisis y evaluación de riesgos, como complemento a la labor de acompañamiento que deben desarrollar las oficinas de planeación o comités de riesgos (segunda línea de defensa). Así mismo, en el marco de la evaluación independiente deberán señalar aquellos aspectos que consideren una amenaza para el cumplimiento de los objetivos de los procesos, y por ende, los objetivos y metas institucionales. Así mismo, debe pronunciarse sobre la pertinencia y efectividad de los controles.

Rol de evaluación y seguimiento
La Ley 87 de 1993 establece como un punto central de la labor de las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quién haga sus veces, la verificación y evaluación permanente del sistema de control interno implementado en las entidades del Estado.

En este sentido, las unidades u oficinas de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces son las encargadas de proporcionar información sobre la efectividad del sistema de control interno (SCI) y generar las recomendaciones que contribuyan a su mejoramiento y optimización, a través de un enfoque basado en el riesgo.

Si bien los diferentes roles que enmarcan la función del control interno son importantes en el ejercicio de estas unidades, el rol de "evaluación y seguimiento" es uno de los ejes fundamentales que permiten determinar el correcto funcionamiento del sistema de control interno y de la gestión misma de las entidades.

¿En qué consiste el rol de evaluación y seguimiento?



A través de este rol, las unidades de control interno, auditoría interna o quien haga sus veces deben desarrollar una actividad de evaluación de manera planeada, documentada, organizada, y sistemática, con respecto a las metas estratégicas de gran alcance (mega), resultados, políticas, planes, programas, proyectos, procesos, indicadores, y riesgos, que la entidad ha definido para el cumplimiento de su misión, en el marco del sistema de control interno. Es importante resaltar que este rol debe desarrollarse de manera objetiva e independiente.

El propósito de este rol es llevar a cabo la evaluación independiente y emitir un concepto acerca del funcionamiento del sistema de control interno, de la gestión desarrollada y de los resultados alcanzados por la entidad, que permita generar recomendaciones y sugerencias que contribuyan al fortalecimiento de la gestión y desempeño de la entidad. De acuerdo con las normas internacionales para el ejercicio profesional de la auditoría interna, las evaluaciones y seguimientos que realizan las unidades de control interno permiten:

- Evaluar para mejorar los procesos de planeación, gestión, evaluación, seguimiento y control de las entidades, utilizando para ello un enfoque sistemático y disciplinado.
- Asistir a la entidad en el mantenimiento de controles efectivos mediante la evaluación de la eficacia y eficiencia de los mismos, promoviendo la mejora continua.
- Evaluar la adecuación y eficacia de los controles definidos a los procesos estratégicos, de gestión, de seguimiento, evaluación y de control de la entidad.

7.1.2 Resultados de la Gestión

Durante las vigencias 2020 -2023 la oficina de control interno cumplí con el Plan Anual de Auditoras de conformidad con las aprobaciones y modificaciones establecida en el comité institucional de control interno.

Para la vigencia 2017 el Departamento de la Función Pública expidió el Decreto 648 de 19 abril “Por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1083 de 2015, Reglamentaria Único del Sector de la Función Pública”. Mediante Resolución 778 del 21 de diciembre de 2017 "Por la cual se derogan las resoluciones N° 0598 de 2004, 0263 de 2011 Y 0997 de 2011, se reestructura y reglamenta el comité institucional de coordinación del sistema de control interno, se recopilan sus funciones y se dictan otras disposiciones”, la ILC establece la modificación en temas de control interno de la entidad.

El decreto 648/2017 en su capítulo 3: Sistema institucional y nacional de Control Interno. “Artículo 2.2.21.4.8 Instrumentos para la actividad de la Auditoría Interna.

Las entidades que hacen parte del ámbito de aplicación del presente decreto deberán, de acuerdo con los lineamientos y modelos que para el efecto establezca el Departamento Administrativo de la Función Pública, adoptar y aplicar como mínimo los siguientes instrumentos:



- Código de Ética del Auditor Interno que tendrá como bases fundamentales, la integridad, objetividad, confidencialidad, conflictos de interés y competencia de éste.
- Carta de representación en la que se establezca la veracidad, calidad y oportunidad de la entrega de la información presentada a las Oficinas de Control Interno.
- Estatuto de auditoría, en el cual se establezcan y comuniquen las directrices fundamentales que definirán el marco dentro del cual se desarrollarán las actividades de la Unidad u Oficina de Control Interno, según los lineamientos de las normas internacionales de auditoría".

De acuerdo con lo anterior, la oficina de control interno proyectó el código de ética del auditor (Resolución 0812 del 29 de diciembre de 2017 "Por medio de la cual se adopta el código de ética de los auditores internos en la Industria Licorera de Caldas"), y estatutos de auditoria (Resolución 0820 del 29 de diciembre de 2017 "Por medio de la cual se adopta el estatuto de auditoría interna que define el propósito, la autoridad y la responsabilidad de la actividad de auditoría interna en la Industria Licorera de Caldas"), los cuales fueron aprobado por el comité institucional de control interno de la ILC el 27 de diciembre del 2017.

Vigencia 2020

Macroproceso	Proceso	Procedimiento	Clase	Auditoría	Estado
Procesos Estratégicos	Sistema De Gestión Seguridad Industrial Y Salud Ocupacional	Identificación De Peligro Valoración Y Control De Riesgo	AU	1	Ejecutada
	Desarrollo Humano Y Calidad De Vida	Inducción Y Re Inducción	AU	1	Ejecutada
	Administración De Riesgos	Evaluación Del Riesgo	AU	1	Ejecutada
Procesos Misionales	Almacenamiento	Almacenamiento De Mp, Insumos Y Suministros	AU	1	Ejecutada
	Planeación De Ventas Y Operaciones	Planeación De Ventas Y Operaciones Agregada	AU	1	Ejecutada
	Mercadeo	Planes De Mercadeo Comercializadores	AU	1	Ejecutada



		Nacionales E Internacionales			
	Comercialización Y Servicio Al Cliente	Servicio Al Cliente	SEG	2	Ejecutada En ejecución
	Ventas	Ventas Nacionales E Internacionales	AU	1	Ejecutada
	Logística Y Comercio Exterior	Despacho	AU	1	En Ejecución
Procesos de Apoyo	Gestión Contable	Impuestos	AU	1	Ejecutada
	Tesorería	Conciliaciones Bancarias	AU	1	Ejecutada
	Planeación Financiara	Ejecución Presupuestal	AU	1	Ejecutada
	Gestión Administrativa	Administración De Infraestructura	AU	1	En Ejecución
	Arqueos De Cajas Menores	Gerencia Financiera Y Administrativa - Gerencia De Abastecimiento Y Producción	SEG	4	Ejecutada
	Compras Y Contratación	Contratación	AU	3	1 Ejecutada 2 Cancelada
Evaluación y Mejora	Control Interno	N/A	N/A	N/A	N/A
	Control Disciplinario	Control disciplinario ordinal - verbal	AU	1	Ejecutada

Total auditorías programadas: 22
Total auditoria ejecutadas: 22
Total canceladas: 2 Seguimientos
Total de seguimiento cajas menor: 6

Se cancelaron dos seguimientos a la contratación, por la circunstancia que se están presentado por el covid 19, los funcionarios del área administrativa están en trabajo en casa, por lo anterior los seguimientos a la contratación se dificultan, por lo anterior se cancelaron los seguimientos.

Vigencia 2021



Macroproceso	Proceso	Procedimiento	Clase	Auditoría	Estado
Procesos Estratégicos	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	NOMINA	AU	1	Ejecutada
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	MODELOS OPERATIVOS PARA LA GESTIÓN	AU	1	Ejecutada
	SISTEMA DE GESTIÓN SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUDO OCUPACIONAL	INVESTIGACIÓN DE INCIDENTES Y ACCIDENTES DE TRABAJO	AU	1	Ejecutada
	DESARROLLO HUMANO Y CALIDAD DE VIDA	PLAN DE BIENESTAR LABORAL	AU	1	Ejecutada
	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	EVALUACIÓN DEL RIESGO	SEG	1	Ejecutada
Procesos Misionales	FABRICACION	PRODUCCIÓN DE GINEBRA	AU	1	Ejecutada
	GESTIÓN DE CALIDAD	NO CONFORME PARA PRODUCTO EN PROCESO Y PRODUCTO TERMINADO	AU	1	Ejecutada
	INGENIERIA Y MANTENIMIENTO	PLANEACIÓN DE MANTENIMIENTO	AU	1	Ejecutada
	COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	SERVICIO AL CLIENTE	SEG	2	Ejecutada En ejecución
	GESTION CONTABLE	CONTABILIDAD DE OPERACIONES	AU	1	Ejecutada
	GESTION ADMINISTRATIVA	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS, SEGUROS Y SINIESTROS	AU	1	Ejecutada
	GESTION FINANCIERA	CIERRE PRESUPUESTAL	AU	1	Ejecutada



Procesos de Apoyo	TESORERIA	FLUJO DE EFECTIVO DE TESORERIA	AU	1	Ejecución
	GESTION JURIDICA	COMITÉ DE CONCILIACIÓN	SEG	1	Ejecución
	ARQUEOS DE CAJAS MENORES	GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA - GERENCIA DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN	SEG	4	Ejecutada
	COMPRAS Y CONTRATACION	CONTRATACION	SEG	2	Ejecutadas
Evaluación y Mejora	Control Interno	N/A	N/A	N/A	N/A
	DONACIONES EMPLEADO * LA PANDEMIA	DONACIONES A LOS BARTENDER	SEG	1	Ejecutada
	INDICADORES	INDICADORES DE GESTIÓN	SEG	1	Ejecutada

Total auditorías programadas: 24
Total auditoria ejecutadas: 22
Total ejecución: 2 Seguimientos
Total de seguimiento cajas menor: 7
Vigente 2022

Macroproceso	Proceso	Procedimiento	Clase	Auditoría	Estado
Procesos Estratégicos	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	PROMOCIÓN PERSONAL OFICIAL	AU	1	Cancelada
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	GESTIÓN DE RIESGOS	AU	1	Ejecutada
	SISTEMA DE GESTIÓN SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUDO OCUPACIONAL	IDENTIFICACIÓN DE PELIGROS, VALORACIÓN Y CONTROL DE RIESGOS		1	Ejecutada
	COMUNICACIÓN CORPORATIVA	RENDICIÓN DE CUENTAS	AU	1	Ejecutada



	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	EVALUACIÓN DEL RIESGO	SEG	1	Ejecutada
Procesos Misionales	PLANEACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES	PLANEACIÓN DE ABASTECIMIENTO DE MATERIALES	AU	1	Ejecutada
	ALMACENAMIENTO	ALMACENAMIENTO PRODUCTO TERMINADO Y SEMITERMINADO	AU	1	Ejecutada
	MERCADEO	PLAN DE MEDIOS	AU	1	Ejecutada
	COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	SERVICIO AL CLIENTE	SEG	1 1	Ejecutada
	COSTOS	MODELO DE COSTOS	AU	1	Ejecutada
	GESTION DE TECNOLOGIAS DE LA INFORMACIONY LA COMUNICACIÓN	SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN	AU	1	Ejecutada
	GESTION FINANCIERA	PLANEACIÓN PRESUPUESTAL	AU	1	Ejecutada
Procesos de Apoyo	GESTION CONTABLE	REPORTE ENTES DE CONTROL DE INFORMACIÓN FINANCIERA	AU	1	Ejecución
	GESTION DOCUMENTAL	GESTION HOJAS DE VIDA INACTIVAS	Seg	1	Ejecución
	ARQUEOS DE CAJAS MENORES	GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA - GERENCIA DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN	SEG	4 2	Ejecutada
	COMPRAS Y CONTRATACION	CONTRATACION	SEG	2	En Ejecución
Evaluación y Mejora	CONTROL INTERNO	N/A	N/A	N/A	N/A

Total auditorías programadas: 23



Total auditoria ejecutadas: 22
Total auditoria cancelas 01
Total de seguimiento cajas menor: 4
Vigente 2023

MACROPROCESO	PROCESO	PROCEDIMIENTO	CLASE	AUDITORÍA	ESTADO
PROCESOS ESTRATÉGICOS	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	PROMOCIÓN PERSONAL OFICIAL	AU	1	EN EJECUCIÓN
	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	INGRESO DE PERSONAL NO COMPETENTE	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	PLANEACIÓN Y DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	MODELOS OPERATIVOS PARA LA GESTIÓN	AU	1	EJECUTADA
	DESARROLLO HUMANO Y CALIDAD DE VIDA	PLAN DE BIENESTAR LABORAL	AU	1	EJECUTADA
	SISTEMA DE GESTIÓN SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL	RIESGO BIOMECÁNICO ASOCIADO A MANEJO DE MÁQUINAS Y HERRAMIENTAS MANUALES	AU	1	EJECUTADA
	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	EVALUACIÓN DEL RIESGO	SEG	1	EJECUTADA
	FABRICACIÓN	CONTAMINACIÓN O PÉRDIDA DE LICOR	AU	1	EJECUTADA



PROCESOS MISIONALES	OPERACIONES Y COMERCIO EXTERIOR	HURTO Y/O PERDIDA DE INSUMOS, MATERIA PRIMA, REPUESTOS, ALCOHOLES, PRODUCTO TERMINADO, EN CADA UNA DE LAS BODEGAS DE ALMACENAMIENTO CORRESPONDIENTES AL NO EJERCER CONTROL DE LOS INVENTARIOS FÍSICOS CON RESPECTO A LOS REALES, PARA FAVORECER A LOS PARTICULARES.	AU	1	EN EJECUCIÓN
	ALMECENAMIENTO	RIESGO DE PRODUCTO, MATERIA PRIMA O INSUMO FUERA DE ESPECIFICACIONES LIBERADO Y/O PRODUCTO CON EL CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES RECHAZ DO.	AU	1	EJECUTADA
	PLANEACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES	PRODUCTO TERMINADO AGOTADO.	AU	1	EN EJECUCIÓN
	INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO	DAÑOS EN MAQUINARIA Y EQUIPOS POR FALTA MANTENIMIENTO	AU	1	EJECUTADA



	ALMACENAMIENTO	ALMACENAMIENTO DE MP, INSUMOS Y SUMINISTROS	AU	1	EN EJECUCIÓN
	GESTIÓN DE CALIDAD	CONTAMINACIÓN O PÉRDIDA DE LICOR	AU	1	EN EJECUCIÓN
	FABRICACIÓN	ENVASADOS	AU	1	EN EJECUCIÓN
	COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	SERVICIO AL CLIENTE	SEG	2	EN EJECUCIÓN
PROCESOS DE APOYO	GESTION CONTABLE	SEGUIMIENTO A LOS INFORMES DE NEXIA A LOS ESTADOS FINAICEROS	SEG	2	EJECUTADA
	CARTERA Y RECAUDO	INOPORTUNIDAD EN EL RECAUDO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN CONTABLE	ARCHIVOS CONTABLES CON INFORMACIÓN INCOMPLETA O MAL REGISTRADA.	AU	1	EJECUTADA
	PLANEACIÓN FINANCIERA	CIERRE PRESUPUESTAL	AU	1	EJECUTADA
	ARQUEOS DE CAJAS MENORES	GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA - GERENCIA DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN	SEG	6	EJECUTADA
	CONTRATACION	CONTRATACION	SEG	4	EN EJECUCIÓN
	COMPRAS Y CONTRATACION	LAVADO DE ACTIVOS	AU	1	EN EJECUCIÓN



	COMPRAS	ABASTECIMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS	AU	1	EN EJECUCIÓN
EVALUACIÓN Y MEJORA	CONTROL INTERNO	N/A	N/A	N/A	N/A

Total, auditorías programadas: 34
Total, auditoria ejecutadas: 23
Total de en ejecución: 11

7.1.3 Informes de Sistema de Control Interno

Para la vigencia 2020: En la oficina de control interno se encuentra el certificado de rendición de informe del sistema de control interno.

Para la vigencia 2021: En la oficina de control interno se encuentra el certificado de rendición de informe del sistema de control interno.

Para la vigencia 2022: En la oficina de control interno se encuentra el certificado de rendición de informe del sistema de control interno.

Para la vigencia 2023: En la oficina de control interno se encuentra el certificado de rendición de informe del sistema de control interno.

7.1.4 Informes Pormenorizados

La oficina de control interno en el marco de lo dispuesto normativamente, particularmente la Ley 1474 de 2011 - artículo 9º - "Informe sobre el Estado del Control Interno de la Entidad".
El Informe Pormenorizado se ha venido elaborando desde su implementación en el año 2011, con base en la estructura del Modelo Estándar de Control Interno MECI – Decreto 943 de mayo 21 de 2014. Desde la entra en vigor de la norma del Modelo Integrado de Planeación y Gestión se estructura con dicha base (MIPG) – es decir siguiendo las siete (7) dimensiones de este: Talento Humano, Direccionamiento estratégico y Planeación, Gestión con Valores para Resultados, Evaluación de Resultados, Control Interno, Gestión de la Información y la Comunicación y Gestión del Conocimiento y la Innovación.
Para le verificación de los mismo se puede entrar a la página de la Industria Licorera de Caldas en el link https://www.ilc.com.co/18/seccion





Fuente: *www.ilc.com.co*

7.1.5 Informes de las auditorias de la Contraloría General de Caldas

Según la nueva guía de auditoria territorial – GAT, la auditoría y las demás actuaciones de fiscalización que adelantan las Contralorías Territoriales, se describen como un proceso sistemático en el que, de manera objetiva, se obtiene y se evalúa la evidencia para determinar si la información o las condiciones reales están de acuerdo con los criterios establecidos.

Todas las auditorías del sector público parten de objetivos que deben ser distintos, dependiendo del tipo de auditoría y de manera particular teniendo en cuenta el sector, tipo de entidad, proceso o tema a evaluar.

Las auditorías del sector público contribuyen a la buena gobernanza ya que:

- Proporcionan a los usuarios previstos información independiente, objetiva y confiable, así como conclusiones u opiniones basadas en evidencia suficiente y apropiada relativa a las entidades públicas.
- Mejoran la rendición de cuentas y la transparencia, promoviendo la mejora continua y la confianza sostenida en el uso apropiado de los fondos y bienes públicos, y en el desempeño de la administración pública
- Fortalecen la eficacia tanto de aquellos organismos que, dentro del marco constitucional, ejercen labores de supervisión general y funciones correctivas sobre el gobierno, como de los responsables de la administración de actividades financiadas con fondos públicos
- Crean incentivos para el cambio, proporcionando conocimiento y análisis completos para el mejoramiento continuo de los sujetos y puntos de control fiscal.

Objetivos de la vigilancia y control de las Contralorías Territoriales



Ejercer en representación de la comunidad, la vigilancia de la gestión fiscal de la administración y de los particulares o entidades que manejen fondos o bienes públicos.

Evaluar los resultados obtenidos por las diferentes organizaciones y entidades territoriales bajo los principios de eficiencia, eficacia, economía, equidad, el desarrollo sostenible, valoración de costos ambientales, concurrencia, coordinación, efecto disuasivo, especialización técnica, inoponibilidad al acceso de la información, tecnificación, integralidad, oportunidad, prevalencia, selectividad y subsidiariedad.

Generar una cultura del control del patrimonio del Estado y de la gestión pública
Establecer las responsabilidades fiscales e imponer las sanciones pecuniarias que correspondan y las demás acciones derivadas del ejercicio de la vigilancia fiscal
Procurar el resarcimiento del patrimonio público.

Establecer las responsabilidades fiscales e imponer las sanciones pecuniarias que correspondan y las demás acciones derivadas del ejercicio de la vigilancia fiscal
Procurar el resarcimiento del patrimonio público.

Normas de Auditoría

Las Normas Internacionales de las Entidades Fiscalizadoras Superiores – ISSAI fijan los requisitos fundamentales para el correcto funcionamiento y la administración profesional de las Entidades Fiscalizadoras Superiores-EFS- y los principios fundamentales en la fiscalización de las entidades Públicas. Estas son expedidas por la Organización Mundial de Entidades Superiores de Fiscalización – INTOSAI, en el caso de las Contralorías Territoriales armonizado a través del SINACOF siguiendo los lineamientos de la Contraloría General de la República y están fundamentadas en acápite de las Normas Internacionales de Auditoria – NIA para el sector público.

Las Normas Internacionales de Auditoría – NIA son el conjunto de normas que permiten a los auditores adelantar auditorías profesionales y de calidad, así como obtener de manera técnica la evidencia que soporte los resultados de auditoría. Estas son expedidas por la International Federation of Accountants – IFAC, cuyo objetivo es el de proteger el interés público a través de la exigencia de altas prácticas de calidad.

Si durante la realización de las auditorías surgieran aspectos no contenidos en las guías de auditoría de las Contralorías Territoriales, deberán aplicarse las normas indicadas a continuación:

- Normas Internacionales de Entidades Fiscalizadoras Superiores – ISSAI
- Directrices de INTOSAI para la buena gobernanza
- Normas Internacionales de Auditoría de la Federación Internacional de Contadores (NIA – IFAC)



- Declaraciones sobre Normas de Auditoría, publicadas por el Instituto Americano de Contadores Públicos (AICPA).
- Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

GUIA DE AUDITORIA TERRITORIAL EN EL MARCO DE LAS NORMAS INTERNACIONALES ISSAI – VERSIÓN 2.1

La Guía de Auditoría Territorial fue construida en el marco del Convenio No. 171 de marzo 1 de 2019, firmado entre la Contraloría General de la República, la Auditoría General de la República y las Contralorías Territoriales, honrando el compromiso número 5, el cual señaló la necesidad de "Adaptar la Guía de Auditoría Territorial."

La Contraloría General de Caldas, adoptó su aplicación con la Resolución 004 de enero de 2020 y comenzó a aplicarse a partir del 1 de enero de 2021.

Tipos de auditorías

En el ejercicio de control fiscal que le corresponde a las Contralorías Territoriales y en el marco de adaptación de las Normas ISSAI, se aplicarán tres tipos de auditoría que a continuación se definen, en las cuales se realiza un examen independiente, objetivo y confiable de la evaluación de los principios de la Gestión Fiscal:

Auditoría Financiera y de Gestión – AF

La auditoría financiera en las Contralorías Territoriales hace parte del sistema de vigilancia y control fiscal posterior, selectivo y los demás que establezca la Constitución, es un examen independiente, objetivo y confiable de la información financiera y presupuestal, y los conceptos de los factores de gestión y resultados: Control Fiscal Interno, Rendición de la Cuenta, y ejecución contractual.

El pronunciamiento sobre el fenecimiento de la cuenta únicamente se aplicará a los sujetos de control que se les practique este tipo de auditoria y las cuales han sido priorizadas en el Plan de Vigilancia y Control Fiscal Territorial – PVCFT, de acuerdo con la capacidad técnica, operativa y de talento humano de cada Contraloría.

Auditoría de Desempeño – AD

La Auditoría de Desempeño, como medio de vigilancia y control fiscal posterior y selectivo y los demás que establezca la Constitución, es una revisión independiente, objetiva y confiable de la gestión fiscal y de los resultados e impactos de la Administración Pública, con el fin de determinar si las políticas institucionales, programas, planes, proyectos, acciones, sistemas, operaciones,



actividades u organizaciones de los sujetos vigilados operan de acuerdo con los principios de economía, eficiencia y eficacia; y si existen áreas de mejora.

La Auditoría de Desempeño también tiene en cuenta la equidad y la valoración de costos ambientales.

Se generan solamente hallazgos de tipo administrativo.

Auditoría de Cumplimiento – AC

La Auditoría de Cumplimiento –AC, es la evaluación independiente, sistemática y objetiva mediante la cual se recopila y obtiene evidencia para determinar si la entidad, asunto o materia a auditar cumplen con las disposiciones de todo orden, emanadas de Organismos o Entidades competentes que han sido identificadas como criterios de evaluación.

La AC tiene como objetivo general, obtener evidencia suficiente y apropiada para establecer el estado de cumplimiento del asunto o materia en cuestión, frente a los criterios establecidos en el alcance de la auditoría, cuyos resultados estarán a la disposición de los sujetos de control y de los usuarios previstos.

Se pueden llevar a cabo auditorías y otras actuaciones de vigilancia y control sobre cualquier asunto relevante que se vincule con las responsabilidades de quienes administran y se encargan de la gobernanza y del uso adecuado de los recursos públicos, de acuerdo con las disposiciones legales vigentes que apliquen.

- Auditoria Exprés Vigencia 2016 al 2019 auditada en la vigencia 2020



3. Anexos

3.1 CUADRO RESUMEN DE HALLAZGOS

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
AUDITORIA EXPRÉS
VIGENCIA 2016 AL 2019

ADTIVO: Administrativo **DISC:** Disciplinario **FISCAL:** Fiscal **PENAL:** Penal **SANC:** Sancionatorio

Nº	DESCRIPCIÓN	ADTVO	DISC P	FISCAL (Cuantia $)	PENAL	SANC
1	Hallazgo Administrativo No 01 (Observación de Auditoria No 1.) Irregularidades en el proceso de solicitud pública de ofertas No. 007-2017.	X				
	TOTAL HALLAZGOS	**1**		**0 ($)**	**0**	**0**

3.2 CUADRO TIPIFICACION DE HALLAZGOS

TIPO DE HALLAZGO	CANTIDAD	VALOR (en pesos)
1. ADMINISTRATIVOS	1	
2. DISCIPLINARIOS	0	
3. PENALES	0	
4. FISCALES	0	
5. SANCIONATORIOS	0	
TOTALES (1, 2, 3,4,5)	1	$0,00

- Auditoria Regular Vigencia 2019- auditada en la vigencia 2020



3. CUADRO RESUMEN DE HALLAZGOS

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
AUDITORIA REGULAR
VIGENCIA EVALUADA 2019

3.1 CUADRO RESUMEN DE HALLAZGOS

ADTIVO: Administrativo **DISC:** Disciplinario **FISCAL:** Fiscal **PENAL:** Penal
SANC: Sancionatorio

Nº	DESCRIPCIÓN	ADTVO	DISCP	FISCAL (Cuantía $)	PENAL	SANC
1	Hallazgo No. 1. (Observación de Auditoria No 1). Se presentan diferencias en la Conciliación de Cuentas por Cobrar en especial en los Cheques Posfechados	X				
2	Hallazgo No. 2. (Observación de Auditoria No 2). Diferencias en las conciliaciones de los saldos de Cuentas por pagar.	X				
3	Hallazgo No. 3. (Observación de Auditoria No 3). No se han realizado modificación alguna al Manual de Políticas Contables.	X				
4	Hallazgo No. 4. (Observación de Auditoria No 4). Se observan dos actos administrativos de modificación del presupuesto sin claridad sobre los rubros presupuestales adicionados o reducidos.	X				
5	Hallazgo No. 5. (Observación de Auditoria No 5). Falencias en la publicación de los soportes contractuales en la plataforma Sia observa	X				
6	Hallazgo No. 6. (Observación de Auditoria No 6). Sanción Cambiaria pagada por la ILC	X		X $2.228.648.000		
7	Hallazgo No. 7. (Observación de Auditoria No 7). Sanción por inexactitud atribuida a la ILC con relación al impuesto al consumo en el Departamento del Atlántico.	X		X $219.755.613		
8	Hallazgo No. 8. (Observación de Auditoria No 8). Falencias en la Supervisión contractual.	X				
	TOTAL HALLAZGOS	**8**	**0**	**(2) $2.448.403.613**	**0**	**0**



3.2 CUADRO DE TIPIFICACIÓN DE HALLAZGOS

TIPO DE HALLAZGO	CANTIDAD	VALOR (en pesos)
1. ADMINISTRATIVOS	6	
2. DISCIPLINARIOS	0	
3. PENALES	0	
4. FISCALES	2	$2.448.403.613
5. SANCIONATORIO	0	
TOTAL HALLAZGOS	8	$2.448.403.613

- Auditoria de Cumplimiento a denuncia ciudadana “Compra de espacio publicitario en la plaza de toros, patrocinios a eventos taurinos, entrega de boletería de eventos taurinos a grupos de interés internos y externos” Vigencia 2016 al 2020- auditada en la vigencia 2020



En relación con el cumplimiento del asunto o materia auditada que se encuentra especificada en el memorando de asignación No. 2.3 del 02 de marzo del 2021 y con el fin de atender el requerimiento radicado bajo el N° EI-00001975 del 20 de noviembre de 2020, se obtuvo como resultado que la entidad cumple con los criterios evaluados y cuya descripción se encuentra relacionada en el numeral correspondiente a los resultados generales del asunto auditado.

1.6. RELACIÓN DE HALLAZGOS

Teniendo en cuenta lo mencionado en las conclusiones generales, la Contraloría General de Caldas, no constituyó hallazgos en relación con el asunto auditado, según el memorando de auditoría y en atención al requerimiento N° EI-00001975 del 20 de noviembre de 2020.

Atentamente,

Diego Tapasco

DIEGO ALEJANDRO TAPASCO LÓPEZ
Contralor General de Caldas (E)

- Auditoria de Cumplimiento "GESTION ADMINISTRATIVA Y FISCAL DE LA ILC DURANTE LA VIGENCIA 2020 CON BASE EN LA EVALUCIÓN DE LA INVERSIÓN Y EL GASTO, LA GESTIÓN



CONTRACTUAL, LA RECEPCIÓN DE BIENES, LA GESTIÓN PRESUPUESTAL Y LA RENDICIÓN DE LA CUENTA” Vigencia 2020 - Auditada en la vigencia 2021



4. CUADRO RESUMEN DE HALLAZGOS

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
AUDITORIA DE CUMPLIMIENTO
VIGENCIA 2020

ADTIVO: Administrativo **DISC:** Disciplinario **FISCAL:** Fiscal **PENAL:** Penal
SANC: Sancionatorio

Nº	DESCRIPCIÓN	ADTVO	DISCP	FISCAL (Cuantía $)	PENAL	SANC
1	**Hallazgo Administrativo No. 1 (Observación de auditoria No 1.** Inoperancia en el análisis de informes de contratación por parte de la Junta Directiva	X				
2	**Hallazgo Administrativo No. 2 (Observación de auditoria No. 2)** La entidad no publicó las actualizaciones del Plan Anual de Adquisiciones en el segundo semestre del 2020.	X				
3	**Hallazgo Administrativo No. 3 (Observación de auditoria No. 3)** Falencias en la publicación de los soportes contractuales en la plataforma Sia Observa y Secop - Con incidencia sancionatoria.	X				X
4	**Hallazgo Administrativo No. 4 (Observación de auditoria No 4.** Omisión en la elaboración del modificatorio contractual.	X				
5	**Hallazgo Administrativo No. 5 (Observación de auditoria No. 5)** Supervisión Contractual ineficiente	X				
6	**Hallazgo Administrativo No. 6 (Observación de auditoria No. 6)** Inicio de la ejecución contractual sin la adecuada legalización de las pólizas.	X				
7	**Hallazgo Administrativo No. 7 (Observación de auditoria No. 7)** Diferencias entre la información reportada en el CHIP CGR y la Resolución expedida por el Gerente General de cuentas por pagar y compromisos vigencia 2020 y la ejecución presupuestal certificada.	X				
8	**Hallazgo Administrativo No. 8 (Observación de auditoria No. 8)** No fueron ejecutados los recursos de libre afectación al finalizar el año 2019 al presupuesto aprobado de la vigencia 2020 en la cuenta disponibilidad inicial, de acuerdo a la rendición del CHIP CGR. Con incidencia sancionatoria.	X				X
	TOTAL HALLAZGOS	**8**	**0**	**0 ($)**	**0**	**2**



Para la vigencia 2020 la Contraloría General de Caldas Feneció la cuenta de la ILC



RESOLUCIÓN No. 0379 DEL 14 DE DICIEMBRE DE 2021

"POR MEDIO DE LA CUAL SE DICTA EL FENECIMIENTO FICTO A LOS SUJETOS DE CONTROL QUE HAYAN RENDIDO LA CUENTA CORRESPONDIENTE A LA VIGENCIA 2020."

El Contralor General de Caldas en uso de sus atribuciones constitucionales y legales, en especial las conferidas por el Artículo 272 de la Constitución Política de Colombia (modificado con el art. 4 Acto Legislativo 04 de 2019), Artículo 9 de la Ley 330 de 1996 y los artículos 4 y 5 del Decreto 403 de 2020 y,

CONSIDERANDO

a) Que con la Resolución 0259 del 14 de septiembre de 2021, se determinaron los sujetos y puntos de control de la Contraloría General de Caldas.

b) Que las funciones atribuidas al Contralor General de la República deberán hacerse extensivas a los Contralores territoriales conforme lo consagra el artículo 272 de la Constitución Política de Colombia y a las atribuciones del artículo 2 Acto Legislativo 04 de septiembre de 2019, el cual reformó el artículo 268 de la Constitución Política.

c) Que mediante las Resolución No 0348 del 22 de noviembre de 2021 se reglamentó el sistema electrónico de rendición de cuentas SIA para todas las entidades que son sujetos de control, adicionalmente la información que deben presentar los puntos de control ante la Contraloría General de Caldas.

d) Que con la Resolución número 0348 de 2021, se contempló:

__ARTICULO 6. FENECIMIENTO DE LA CUENTA.__ Es el pronunciamiento expreso, mediante el cual la Contraloría General de Caldas declara la conformidad o no de las operaciones, en cuanto al manejo legal, financiero, contable y técnico, los cuales determinan el cumplimiento de los principios de la gestión fiscal en un periodo determinado, producto de la evaluación de la gestión y resultados.

Este pronunciamiento solamente se aplicará en los ejercicios auditores planeados bajo la modalidad de Auditoría Financiera y de Gestión, programada dentro del Plan de Vigilancia de Control Fiscal Territorial de la Vigencia.

Este acto, será expedido por escrito, con fundamento en la decisión previa contenida en el informe de auditoría. Pueden presentarse los siguientes tipos de fenecimiento a saber:

- *__Fenecimiento.__ Si como resultado de la aplicación de la metodología para la evaluación de la gestión fiscal se declara la conformidad de las operaciones y el cumplimiento de los principios de la gestión fiscal, en un periodo determinado.*
- *__No fenecimiento.__ Si como producto de la revisión de la cuenta rendida por un sujeto de control, el concepto de la gestión fiscal integral es desfavorable, por la materialidad en los hallazgos con alcance fiscal, no se fenecerá la cuenta.*





RESOLUCIÓN No. 0379 DEL 14 DE DICIEMBRE DE 2021

"POR MEDIO DE LA CUAL SE DICTA EL FENECIMIENTO FICTO A LOS SUJETOS DE CONTROL QUE HAYAN RENDIDO LA CUENTA CORRESPONDIENTE A LA VIGENCIA 2020."

- ***Fenecimiento presunto (Ficto).*** *Procede si al cabo del término establecido por cada organismo de control, mediante acto administrativo contado desde el momento de la rendición de la cuenta, la Contraloría Territorial no emite ningún pronunciamiento sobre la misma, se entiende como fenecida.*

Parágrafo 1. Reglas para fenecimiento ficto de la cuenta rendida. *Se deberá cumplir con las siguientes condiciones.*

a. *Se aplicará el FENECIMIENTO FICTO mediante acto administrativo en el mes de diciembre de cada anualidad, a los sujetos de control que no se les haya adelantado un pronunciamiento de la cuenta de la vigencia anterior, a través de una auditoría Financiera y de Gestión y deben estar contempladas dentro del Plan de Vigilancia y Control Fiscal Territorial, aprobado para la vigencia en curso.*

b. *Para poder aplicarse el fenecimiento ficto, teniendo presente los formatos, anexos y requerimientos exigidos en la rendición de la cuenta de forma electrónica "SIA MISIONAL" de la presente resolución, debe haberse adelantado como mínimo, una Auditoría de Cumplimiento a la rendición de la cuenta.*

c. *Se exceptúa del fenecimiento ficto, a los sujetos de control que mediante una auditoría de cumplimiento adelantada en la actual vigencia al periodo anterior, el informe final haya arrojado hallazgos administrativos con incidencia fiscal.*

Parágrafo 2. Levantamiento del Fenecimiento. *Si con posterioridad a la revisión de cuentas de los responsables del erario, aparecen pruebas de operaciones fraudulentas o irregularidades relacionadas con ellas, se levantará el fenecimiento y se iniciará el proceso de responsabilidad fiscal, el cual se hará mediante acto administrativo, contra el cual no procederá recurso alguno.*

e) Que mediante Resolución No. 004 del 7 de enero de 2020 se adoptó la nueva Guía de Auditoría Territorial GAT en el marco de las normas internacionales ISSAI.

f) Que la Guía de Auditoria Territorial Versión 2.1 de noviembre 2020, en el numeral 1.3.2.7 establece el *"Fenecimiento de la cuenta"*, y además contempla el Fenecimiento Ficto.

En mérito de lo expuesto el Contralor General de Caldas en uso de sus atribuciones legales,

RESUELVE



RESOLUCIÓN No. 0379 DEL 14 DE DICIEMBRE DE 2021

"POR MEDIO DE LA CUAL SE DICTA EL FENECIMIENTO FICTO A LOS SUJETOS DE CONTROL QUE HAYAN RENDIDO LA CUENTA CORRESPONDIENTE A LA VIGENCIA 2020."

ARTICULO 1°. FENECIMIENTO FICTO DE LA CUENTA DE LA VIGENCIA 2020. Aplícase Fenecimiento Ficto a los siguientes sujetos de control teniendo en cuenta las reglas del artículo 6 de la Resolución 0348 del 22 de noviembre de 2021, exceptuándose aquellos sujetos a los que se les adelantó Auditorias Financieras y de Gestión según el PVCFT 2021 que fueron doce (12).

N°	ENTIDAD
1	Municipio de Anserma
2	Municipio de Aranzazu
3	Municipio de Belalcázar
4	Municipio de Chinchiná
5	Municipio de La Merced
6	Municipio de Manzanares
7	Municipio de Marmato
8	Municipio de Marquetalia
9	Municipio de Marulanda
10	Municipio de Neira
11	Municipio de Norcasia
12	Municipio de Pácora
13	Municipio de Palestina
14	Municipio de Pensilvania
15	Municipio de Riosucio
16	Municipio de Risaralda
17	Municipio de Samaná
18	Municipio de San José
19	Municipio de Supía
20	Municipio de Victoria
21	Municipio de Viterbo
22	Industria Licorera De Caldas
23	Empresa Departamental para la Salud de Caldas - EDSA
24	Empresa Regional de Aseo del Norte de Caldas S.A ESP - Aguadas
25	Aguamaná ESP
26	Empresa de Servicios Públicos de La Dorada ESP
27	Empresa Municipal de Aseo de Victoria - EMAV ESP
28	Aguas de Aranzazu S.A. ESP (V)
29	Empresa de Servicios Públicos del Oriente de Caldas - Servioriente S.A. ESP - Marquetalia
30	Empresa Municipal de Servicio de Aseo E.S.P - EMSA - Riosucio
31	Empresa de Aseo de Supía S.A. ESP - EMDAS ESP
32	Empresas Públicas de Pensilvania ESP - EMPEN ESP
33	Empresa de Servicios Públicos de Viterbo S.A ESP - EMSERVI
34	Aguas de la Miel S.A. ESP - Norcasia
35	Empresa Municipal de Aguas y Aseo de La Merced S.A.S. ESP



- Auditoria Financiera y de Gestión Vigencia 2021 - Auditada en la vigencia 2022

CONTRALORÍA GENERAL DE CALDAS	AUDITORIA FINANCIERA Y DE GESTIÓN MODELO 10B-AFG INFORME FINAL	CODIGO: PRA.2-112.18
		VERSION: 3.0
		FECHA: FEBRERO 11 DE 2022

5. RESUMEN DE HALLAZGOS

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

AUDITORIA FINANCIERA Y DE GESTIÓN

VIGENCIA 2021

ADTIVO: Administrativo **DISC:** Disciplinario **FISCAL:** Fiscal **PENAL:** Penal
SANC: Sancionatorio

Nº	DESCRIPCIÓN	ADTVO	DISCP	FISCAL (Cuantía $)	PENAL	SANC
1	**Hallazgo de Auditoría No 1 (Observación de Auditoría No 1.)** Se presenta una diferencia entre contabilidad y el módulo de activos fijos por valor de $ 842.409.246 en su conciliación fiscal al cierre de la vigencia 2021.	X				
2	**Hallazgo de Auditoría No 2 (Observación de Auditoria No 3.)** Falencias en la contabilidad presupuestal por inexactitud en los saldos de las cuentas.	X				
	TOTAL HALLAZGOS	**2**	**0**	**0**	**0**	**0**



Para la vigencia 2021 la Contraloría General de Caldas Feneció la cuenta de la ILC

CONTRALORÍA GENERAL DE CALDAS	AUDITORIA FINANCIERA Y DE GESTIÓN MODELO 10A-AFG INFORME PRELIMINAR	CODIGO: PRA.2-112.17 VERSION: 2.1 FECHA: FEBRERO 9 DE 2021

CONTRALORÍA GENERAL DE CALDAS	AUDITORIA FINANCIERA Y DE GESTIÓN CALIFICACIÓN DE LA GESTIÓN FISCAL INTEGRAL	CÓDIGO: PRA.2-112.F.6 VERSIÓN 3.0 FECHA: ABRIL 27 DE 2021

SUJETO DE CONTROL	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
PVCFT	2022
VIGENCIA AUDITADA	2021

MACROPROCESO		PROCESO		PONDERACIÓN	PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN FISCAL			CALIFICACIÓN POR PROCESOMACROPROCESO		CONCEPTO/ OPINION
					EFICACIA	EFICIENCIA	ECONOMIA			
GESTIÓN PRESUPUESTAL	60%	GESTIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN DE INGRESOS	15%	100,0%			15,0%	17,4%	OPINION PRESUPUESTAL Limpia o sin salvedades
			EJECUCIÓN DE GASTOS	15%	100,0%			15,0%		
		GESTIÓN DE LA INVERSIÓN Y DEL GASTO	GESTIÓN DE PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS	30%	100,0%	79,5%		26,52%	40,7%	CONCEPTO GESTIÓN Favorable
			GESTIÓN CONTRACTUAL	40%	100,0%		100,00%	40,00%		
		TOTAL MACROPROCESO GESTIÓN PRESUPUESTAL		100%	100,0%	79,5%	100,00%	96,52%	58,2%	
GESTIÓN FINANCIERA	40%	ESTADOS FINANCIEROS		100%	100,0%			100,0%	40,8%	OPINION ESTADOS FINANCIEROS Limpia o sin salvedades
		TOTAL MACROPROCESO		100%	100,0%			100,0%	40,8%	
TOTAL PONDERADO	100%	TOTALES			60,0%	79,5%	100,0%		98,2%	
		CONCEPTO DE GESTIÓN			EFICAZ	INEFICIENTE	ECONOMICA			
		FENECIMIENTO							SE FENECE	

INDICADORES FINANCIEROS	100%	94%	EFICAZ	94,00%



2.10 Fenecimiento de la cuenta

La Contraloría General de Caldas como resultado de la Auditoría adelantada, **Fenece** la cuenta rendida por la Industria Licorera de Caldas de la vigencia fiscal 2021, como resultado de la Opinión Financiera Limpia o sin Salvedades, la Opinión Presupuestal Limpia o sin Salvedades y el Concepto sobre la gestión favorable, con lo que arrojó una calificación consolidada **de 98,2** puntos; como se observa en las siguientes tablas:

- Auditoria Financiera y de Gestión Vigencia 2022 - Auditada en la vigencia 2023



6. RESUMEN DE HALLAZGOS

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

AUDITORIA DE FINANCIERA Y DE GESTIÓN
VIGENCIA 2022

ADTVO: Administrativo **DISC:** Disciplinario **FISCAL:** Fiscal **PENAL:** Penal
SANC: Sancionatorio

N°	DESCRIPCIÓN	ADTVO	DISC	FISCAL (Cuantía $)	PENAL	SANC
1	**Hallazgo Administrativo No 1. (Observación de Auditoria No 1).** Al término de la vigencia fiscal 2022 se presentan diferencias entre los módulos de contabilidad e inventarios.	X				
2	**Hallazgo Administrativo No 2. (Observación de Auditoria No 2).** Sobre estimación de $3.081.272 en la cuenta Recursos Entregados en Administración.	X				
3	**Hallazgo Administrativo No 3. (Observación de Auditoria No 3).** Se presentan diferencias en los saldos reportados en el CHIP CGN – CUIPO Presupuestal de Ingresos y el SIA.	X				
	TOTAL HALLAZGOS	**3**	**0**	**0 ($)**	**0**	**0**



Para la vigencia 2022 la Contraloría General de Caldas Feneció la cuenta de la ILC

2.10. Fenecimiento de la cuenta fiscal

La Contraloría General de Caldas como resultado de la Auditoría adelantada, **Fenece** la cuenta rendida por INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS de la vigencia fiscal 2022, como resultado de la Opinión Financiera limpia, la Opinión Presupuestal con salvedades y el Concepto sobre la gestión favorable, lo que arrojó una calificación consolidada de 96,3 puntos; como se observa en la siguiente tabla:

MACROPROCESO		PROCESO		PONDERACIÓN	PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN FISCAL			CALIFICACIÓN POR PROCESO/MACROPROCESO		CONCEPTO/ OPINION
					EFICACIA	EFICIENCIA	ECONOMIA			
GESTIÓN PRESUPUESTAL	60%	GESTIÓN PRESUPUESTAL	EJECUCIÓN DE INGRESOS	25%	100,0%			25,0%	28,1%	OPINION PRESUPUESTA: Con salvedades
			EJECUCIÓN DE GASTOS	25%	75,0%			18,8%		
		GESTIÓN DE LA INVERSIÓN Y DEL GASTO	GESTIÓN DE PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS	25%	100,0%	100,2%		25,0%	28,1%	CONCEPTO GESTIÓN: Favorable
			GESTIÓN CONTRACTUAL	25%	100,0%		100,0%	25,0%		
		TOTAL MACROPROCESO GESTIÓN PRESUPUESTAL		100%	93,8%	100,2%	100,0%	93,8%	56,3%	
GESTIÓN FINANCIERA	40%	ESTADOS FINANCIEROS		100%	100,0%			100,0%	40,0%	OPINION ESTADOS FINANCIEROS: Limpia o sin salvedades
		TOTAL MACROPROCESO GESTIÓN FINANCIERA		100%	100,0%			100,0%	40,0%	
TOTAL PONDERADO	100%	TOTALES			96,2%	100,2%	100,0%		96,3%	
		CONCEPTO DE GESTION			EFICAZ	EFICIENTE	ECONOMICA			
		FENECIMIENTO							SE FENECE	
		INDICADORES FINANCIEROS					EFICAZ	100%		

Los informes con los anexos se encuentran en la oficina de control interno debidamente identificado en carpetas individuales con toda la trazabilidad de la Auditoria, desde el oficio de instalación, solicitudes de información, informe preliminar, derecho de contradicción, informe final y plan de mejoramiento.



7.1.6 Avances de Plan de Mejoramiento con evidencias

Nombre de la entidad: **INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS**

Nombre del representante legal: ANDRES
Vigencia Auditada: 2022
Nombre del jefe de Control Interno: LEIDY
Fecha de suscripción Plan de Mejoramiento: Julio 2022

Modalidad de la Auditoria: FINANCIERA Y DE GESTION
Periodo de ejecución del plan de mejoramiento: Agosto - Diciembre 2023

N.	Relación de Observaciones formuladas por la CGDC	condición	Acciones correctivas para desarrollar	Responsables.	Cronograma. Ejecución.
1	**Hallazgo Administrativo N°1**	**Hallazgo de Auditoría No 1** (Observación de Auditoria No 1.) 1). Al término de la vigencia fiscal 2022 se presentan diferencias entre los módulos de contabilidad e inventarios.	Se realizará la conciliación de inventarios trimestral de manera que se revisen previamente a la firma los saldos contables, versus los del módulo de inventarios asegurando que no existan diferencias entre las diferentes partidas que conforman los inventarios	Profesional Universitario de Costos y Profesional especializada contabilidad	Semestral
2	**Hallazgo Administrativo N°2**	**Hallazgo de Auditoría No 2** (Observación de Auditoría No 2). Sobre estimación de $3.081.272 en la cuenta Recursos Entregados en Administración.	El citado valor de $3.081.272 fue reconocido contablemente el día 28 de febrero de 2023 según el diario número NLD-002227 que se adjuntan al presente plan de mejoramiento. Adicionalmente y de manera preventiva se	Asistente cuotas partes y Profesional especializado contabilidad	Semestral



			realizará de aquí en adelante de manera mensual la conciliación entre el informe del patrimonio autónomo y los movimientos contables en la cuenta 19040201, de manera que se garantice el reconocimiento de todas las partidas. Así mismo, en caso que los saldos reportados en el informe no coincidan frente a los registrados en la contabilidad, se deberá dejar la nota que describa a qué corresponda la partida conciliatoria.		
3	**Hallazgo Administrativo N°3**	**Hallazgo Administrativo No 3.** **(**Observación de Auditoria No 3). Se presentan diferencias en los saldos reportados en el CHIP CGN – CUIPO Presupuestal de Ingresos y el SIA.	Al momento de rendir el CHIP - CUIPO se tendrá en cuenta previo a la validación o envío definitivo el detalle del mensaje tipo "log" que lanza la plataforma para garantizar que el total de filas cargadas sea el mismo número que las validadas y que adicionalmente no se encuentren líneas duplicadas antes del envío.	Profesional Universitario presupuesto	Semestral



Todos los planes de mejoramiento suscritos con la Contraloría General de Caldas se encuentran en las carpetas de las Auditorias con los respetivos seguimientos y anexos en las vigencias 2016-2022.

7.1.7 Plan Anual de Auditoria

Vigente 2023

MACROPROCESO	PROCESO	PROCEDIMIENTO	CLASE	AUDITORÍA	ESTADO
PROCESOS ESTRATÉGICOS	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	PROMOCIÓN PERSONAL OFICIAL	AU	1	EN EJECUCIÓN
	ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL	INGRESO DE PERSONAL NO COMPETENTE	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	PLANEACIÓN Y DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN ESTRATÉGICA Y GOBIERNO CORPORATIVO	MODELOS OPERATIVOS PARA LA GESTIÓN	AU	1	EJECUTADA
	DESARROLLO HUMANO Y CALIDAD DE VIDA	PLAN DE BIENESTAR LABORAL	AU	1	EJECUTADA
	SISTEMA DE GESTIÓN SEGURIDAD INDUSTRIAL Y SALUD OCUPACIONAL	RIESGO BIOMECÁNICO ASOCIADO A MANEJO DE MÁQUINAS Y HERRAMIENTAS MANUALES	AU	1	EJECUTADA
	ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS	EVALUACIÓN DEL RIESGO	SEG	1	EJECUTADA



PROCESOS MISIONALES	FABRICACIÓN	CONTAMINACIÓN O PÉRDIDA DE LICOR	AU	1	EJECUTADA
	OPERACIONES Y COMERCIO EXTERIOR	HURTO Y/O PERDIDA DE INSUMOS, MATERIA PRIMA, REPUESTOS, ALCOHOLES, PRODUCTO TERMINADO, EN CADA UNA DE LAS BODEGAS DE ALMACENAMIENTO CORRESPONDIENTES AL NO EJERCER CONTROL DE LOS INVENTARIOS FÍSICOS CON RESPECTO A LOS REALES, PARA FAVORECER A LOS PARTICULARES.	AU	1	EN EJECUCIÓN
	ALMECENAMIENTO	RIESGO DE PRODUCTO, MATERIA PRIMA O INSUMO FUERA DE ESPECIFICACIONES LIBERADO Y/O PRODUCTO CON EL CUMPLIMIENTO DE ESPECIFICACIONES RECHAZ DO.	AU	1	EJECUTADA
	PLANEACIÓN DE VENTAS Y OPERACIONES	PRODUCTO TERMINADO AGOTADO.	AU	1	EN EJECUCIÓN



	INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO	DAÑOS EN MAQUINARIA Y EQUIPOS POR FALTA MANTENIMIENTO	AU	1	EJECUTADA
	ALMACENAMIENTO	ALMACENAMIENTO DE MP, INSUMOS Y SUMINISTROS	AU	1	EN EJECUCIÓN
	GESTIÓN DE CALIDAD	CONTAMINACIÓN O PÉRDIDA DE LICOR	AU	1	EN EJECUCIÓN
	FABRICACIÓN	ENVASADOS	AU	1	EN EJECUCIÓN
	COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE	SERVICIO AL CLIENTE	SEG	2	EN EJECUCIÓN
PROCESOS DE APOYO	GESTION CONTABLE	SEGUIMIENTO A LOS INFORMES DE NEXIA A LOS ESTADOS FINAICEROS	SEG	2	EJECUTADA
	CARTERA Y RECAUDO	INOPORTUNIDAD EN EL RECAUDO DE LAS CUENTAS POR COBRAR.	AU	1	EJECUTADA
	GESTIÓN CONTABLE	ARCHIVOS CONTABLES CON INFORMACIÓN INCOMPLETA O MAL REGISTRADA.	AU	1	EJECUTADA
	PLANEACIÓN FINANCIERA	CIERRE PRESUPUESTAL	AU	1	EJECUTADA
	ARQUEOS DE CAJAS MENORES	GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA - GERENCIA DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN	SEG	6	EJECUTADA
	CONTRATACION	CONTRATACION	SEG	4	EN EJECUCIÓN



	COMPRAS Y CONTRATACION	LAVADO DE ACTIVOS	AU	1	EN EJECUCIÓN
	COMPRAS	ABASTECIMIENTO DE BIENES Y SERVICIOS	AU	1	EN EJECUCIÓN
EVALUACIÓN Y MEJORA	CONTROL INTERNO	N/A	N/A	N/A	N/A

Total, auditorías programadas: 34
Total, auditoria ejecutadas: 23
Total de en ejecución: 11

En la oficina de Control Interno se encuentran todos los informes relacionados con las Auditorias programadas en la vigencia 2023, con sus respectivos anexos.

7.1.8 Pendientes

- Terminar el Plan Anual de Auditorias programado para la vigencia 2023
- Elaborar los informes de austeridad de gasto de los trimestres (julio - septiembre) y del trimestre (octubre - diciembre).
- Elaborar el seguimiento y publicación la página web al plan anticorrupción del (septiembre – diciembre).
- Realizar el seguimiento del informe pormenorizado de la oficina de control interno de (Julio -Diciembre).
- Realizar seguimiento a los planes de mejoramientos de las auditorias de la oficina.
- Rendición de la Plataforma de FUGAR en diciembre

7.1.9 Recomendaciones

- Seguir ajustado los procesos a la realidad de la empresa de conformidad con el nuevo mapa de procesos de la ILC.
- Hacer ajustes al mapa de riesgos de la entidad con la nueva política de la Función Publica para los riegos cartilla 2023
- Seguir trabajando en la cultura de autoevaluación, auto regulación y autogestión.



8. Proyectos a mediano y largo plazo

GERENCIA FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA

- Desarrollo de la segunda fase de sistema de información de video vigilancia
- Seguir con la Evolución de la ciencia de datos al interior de la ILC
- Continuar con la línea de modernización de infraestructura física: Reemplazo de cubiertas, ampliación de la capacidad instalada en almacenamiento y producción.
- Dar continuidad a las iniciativas de optimización de costos y aprovechamiento de la liquidez transitoria.
- Continuar con el desarrollo del programa de proveedores para continuar analizando la oferta y logrando eficiencias en las compras.
- Dar continuidad al plan de mantenimiento de infraestructura preventivo y correctivo.
- ejecutar plan de renovación tecnológica para los próximos 4 años.

GERENCIA ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN

- Actualizar el modelo de operación por procesos una vez se tenga construido el plan estratégico para las nuevas vigencias y todo se encuentre armonizado, es importante que todos los componentes de los procesos tengan su actualización. (Proceso, Procedimientos, Indicadores, Riesgos, etc)
- Continuar con el desarrollo de proveedurías de alcohol tafias, flemas y extra neutro, buscando reducción en los costos y manteniendo la calidad requerida según los estándares propios.
- Explorar otros modelos de certificación de acuerdo con las exigencias del mercado y la legislación nacional e internacional.
- Dados de baja: durante los años 2020, 2021, 2022 y 2023 el área logística solicitó dados de bajas de productos no conformes y materiales que hoy en día no cumplen con las condiciones técnicas ni comerciales para ser procesados para su posterior venta como producto terminado. Por lo anterior es necesario realizar el seguimiento a las disposiciones finales según las resoluciones (Res. 0049 del 22 de enero de 2019 y Res. 0025 del 14 de enero de 2019).

- Bodegas Almacenes y Bodegas: es importante continuar gestionando con el área de bienes y servicios los mantenimientos de los techos de las bodegas, dado que presentan un deterioro importante que genera gotera y humedades que afectan las operaciones normales de la empresa y pone en riesgo la integridad del producto en buenas condiciones.



CONFIDENCIAL

- Procurar por el desarrollo y mejoramiento continuo de la red de procesos que permitió la integración de los mismos y permitió más transparencia y trazabilidad de la información
- Monitorear de manera constante los niveles de inventario de tafias en añejamiento para la elaboración de rones de la ILC, utilizando las proyecciones de venta para los próximos 10 años.
- Continuar con el desarrollo de los convenios de cooperación, con el objetivo de buscar alternativas de proveedurías locales de alcoholes potables.
- Continuar con ejecutando las inversiones orientadas a ampliación de capacidad de la ILC, específicamente en capacidad de almacenamiento, elaboración de licores, envasado y servicios industriales.
- Continuar con el desarrollo de proveedurías de otros insumos con etiquetas, capsulas, cajas de cartón, entre otros, que le permitan a la ILC mejorar los márgenes en la compra.
- Con el fin de obtener "precios históricos en la ILC", se sugiere evaluar alternativas de negociaciones en volúmenes (litros de alcohol) para los estudios de mercado.
- Continuar actualizando los archivos de gestión de activos mantenibles, dado que permitirá tener claridad de los equipos que componen los procesos productivos, gestionar sus ciclos de vida y mantener los análisis taxonómicos al día.

DIRECCION OFICINA JURÍDICA

- Continuar con la línea jurídica planteada para la defensa de las marcas y productos de la ILC en el mercado.

• Concluir la actualización de la caracterización y documentación de los procesos de contratación y gestión jurídica.

• Efectuar las autoevaluaciones a los miembros de JD, con el fin de construir de manera conjunta un plan de fortalecimiento a la gestión.

• Gestión de cultura en materia de gobierno corporativo al interior de la ILC y ser referente para las demás entidades descentralizadas del departamento.

DIRECCION GESTIÓN HUMANA

- **Implementación del programa de Gestión del Conocimiento**

La gestión del conocimiento emerge como un campo de la gestión empresarial que permite asegurar la "sostenibilidad competitiva responsable de las empresas, al ser el eje integrador de la información del entorno que permite adaptar el ejercicio estratégico de la organización.
El conocimiento proporciona valor a la empresa en el sentido que permite el despliegue y la renovación de sus capacidades estratégicas, en efecto, cuando se quiere medir la riqueza de una organización, no basta con recurrir a la información financiera, sino que también es importante



CONFIDENCIAL

considerar su capital humano e intelectual, pues estos recursos hacen que se destaque por encima de sus competidores. Como dice Salazar Yusti, “la estrategia es conocimiento”.

Desde el Manual Operativo del MIPG, la gestión del conocimiento fomenta el desarrollo de acciones para compartir el conocimiento entre individuos, específicamente entre servidores públicos y demás colaboradores de las entidades, favorece la preservación de la memoria institucional en términos de transferir aprendizajes producto de las buenas prácticas y las lecciones aprendidas y promueve la construcción de una cultura de análisis y retroalimentación para el mejoramiento de la gestión institucional (Función Pública, 2019). Igualmente, la relación entre el conocimiento interno y la promoción de buenas prácticas de gestión fortalece las demás dimensiones del MIPG.

El plan nacional de formación y capacitación 2020-2030 de la Función Pública, ubica la gestión del conocimiento y la innovación en uno de los ejes, y está vinculado con la transformación y mejora que se espera alcanzar a 2030 en las instituciones públicas, incluidas las de carácter industrial.

La Industria Licorera de Caldas es una organización que ha demostrado su crecimiento en los últimos años y se ha consolidado en Colombia como una de las empresas más importantes en el sector de licores, el cual cuenta con especificidades normativas que hacen del ejercicio empresarial un reto constante para continuar vigentes en el mercado y en la vanguardia de nuevas tendencias de consumo.

Para impulsar este crecimiento, el área de investigación, desarrollo e innovación responsable ha sido crucial en la gestión de la innovación, que, si bien ha estado dirigida a la innovación de marca y producto, representa un avance en lo concerniente a la gestión del conocimiento, generando y gestionando el conocimiento tácito de la organización puesta en diálogo con las tendencias del mercado. A hoy, la compañía genera importantes avances en innovación de producto, innovación organizacional, en crecimiento de ventas y fortalecimiento financiero.

Así, la gestión del conocimiento se manifiesta en la ILC de manera vocacional, y está signado por el compromiso de un grupo de colaboradores que empujan por un crecimiento constante, más que por una iniciativa intencionada, estructurada y estratégica. Se plantea entonces como un reto necesario integrar la gestión del conocimiento a la estrategia de la empresa, la cultura y los procesos organizacionales.

Otro aspecto de análisis está asociado con el acervo de conocimiento que tienen algunos colaboradores de la empresa que ocupan cargos críticos, ellos son maestros que han cultivado en los años un conocimiento que es hoy sabiduría y marca distintiva en los productos de la empresa. Este conocimiento no está involucrado en una cultura del compartir y en esa medida no se visibiliza y moviliza entre los demás colaboradores, lo que no permite que alcance el estatus de capital intelectual de la organización, sino que este conocimiento se queda en unas personas específicas, es decir, no hay transferencia del conocimiento.

Es todo un programa que abarca varios aspectos de la ILC en su versión 2.0.

- **Diseño y usabilidad del campus virtual ILC**



CONFIDENCIAL

Dentro del programa de Gestión del conocimiento se llevará a cabo el diseño del campus virtual en los componentes de gestión humana, enfatizando en la formación, inducción, cierre de brechas para los funcionarios ILC.

- **Continuar con el Modelo de Gestión Humana**

La Industria Licorera de Caldas, en los últimos 3 años, ha venido generando un modelo de desarrollo organizacional, que legitima e integra no solo las prácticas que naturalmente la empresa ha venido construyendo, sino aquellas prácticas que hoy son necesarias para tener una organización, con capacidades suficientes para enfrentar el momento histórico altamente competitivo y que exige poner en práctica modelos con una estructura globalizada que permita estar a la altura de los modelos de talla mundial.

El Modelo de Gestión Humana de la Industria Licorera de Caldas es un modelo transformado para estar a la altura del momento histórico, guiados por un propósito superior de sostenibilidad dentro de un marco de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial. Este modelo se orienta desde una organización centrada en lo humano con enfoque en competencias hacia la consolidación y articulación de capacidades organizacionales (personas – procesos - organización - herramientas) que habiliten el desarrollo de soluciones integrales para soportar la estrategia dentro de una visión humana. Se hace necesario mantener un balance entre la atención de los procesos misionales en equilibrio con la evolución de un modelo de gestión "SIGO-MIPG".

El modelo de desarrollo humano de la ILC integra el concepto de competencias al concepto de capacidades organizacionales que habilitan integralmente el logro de la estrategia desde una concepción que alinea a las personas con sus conocimientos y habilidades, procesos, organización y tecnologías de la operación y de la información.

- Gestión del conocimiento: capacidades humanas y organizacionales.
- Gestión de la cultura-cambio: el alma de la organización).
- Gestión del liderazgo: "es la capacidad de precipitar el propósito a la realidad objetiva".
- Gestión de equipos colaborativos: solo una conciencia grupal puede lograr un propósito superior en la organización.

La conciencia de la cultura, o la conciencia del alma de la organización es el pilar del desarrollo humano de la ILC. La cultura organizacional es el resultado de un proceso histórico de construcción colectiva de visiones de mundo, es el alma de una organización que contiene un sentir, un pensar y unas actuaciones que configuran la personalidad de la institución social. A través de las competencias se evidencian los rasgos de la cultura, su ADN. Se tiene un modelo de competencias que lleva a gestionar la cultura, el liderazgo y los equipos colaborativos. Este modelo es una hoja de ruta del desarrollo. El ADN que se está creando está basado en tres grandes acuerdos: inofensividad - conciencia grupal - visión sistémica.



CONFIDENCIAL

En la ILC se valora el Talento Humano como el activo más importante de la Empresa y por tanto la política está basada en descubrir y potencializar las habilidades y competencias de los servidores, para convertirlos en verdaderos aliados de las estrategias adoptadas por la empresa. Finalmente es importante resaltar como se manifestó anteriormente, el compromiso en mantener un balance entre la atención a los procesos misionales y su articulación con los procesos estratégicos, de apoyo y control, en un ámbito de equilibrio con la evolución del modelo de Gestión SIGO – MIPG (Sistema Integrado de Gestión Organizacional y Modelo Integrado de Planeación y Gestión).

- **·Continuar el proceso en la cultura organizacional de la ILC a través de un trabajo con los líderes y proceso en cascada**

"Es imposible para un hombre aprender algo que piensa que ya sabe"
Epicteto

La cultura de la licorera es una cultura que ha privilegiado el conocimiento práctico, es decir, aquel que el hábito y el día a día construye. En este tipo de conocimiento tácito hay un desarrollo de habilidades natural y una sabiduría basada en la experiencia que mueve los procesos en la empresa. Sin embargo, este conocimiento no está documentado, no se transfiere, no hay un seguimiento ni evaluación al mismo, ni una retroalimentación. El conocimiento está suscrito a las áreas, las cuales trabajan de forma desvinculada, excepto para las transacciones que permiten el funcionamiento del negocio, la sostenibilidad de la empresa. En medio de este saber práctico se ha gestado una cultura que se resiste al cambio y al nuevo conocimiento, que se cierra al aprendizaje basado en la idea de "siempre se ha hecho así".

Es sabido que el déficit de aprendizaje es la raíz de los problemas de competitividad. No hay una cultura que disfrute aprender y que guste del conocimiento por su asentamiento en el hacer, en la práctica y el hábito que valida la forma como se hacen las cosas (tener en cuenta los trabajadores oficiales), predominando un razonamiento defensivo que inhibe el aprendizaje y la estrategia. Este razonamiento defensivo se observa en características de la cultura como falta de flexibilidad y resistencia al cambio.
Parte de la forma de sobrevivir como cultura a los frecuentes cambios de gerente, ligados a los cambios de gobierno propios de la empresa pública en Colombia, ha sido una reacción anárquica que desconfía de sus líderes y no les legitima, sino hasta que los resultados de las decisiones se comprueban. Esto genera, especialmente en los trabajadores oficiales, una actitud reactiva y una sensación de que ya saben lo que necesitan saber para que la empresa sea sostenible. Sin embargo, como dice Epicteto, pensar que ya se sabe cómo se hacen las cosas, validado por el quehacer diario, inhibe la posibilidad de aprender nuevas cosas. Así se hacen necesarias renovadas capacidades reflexivas y analíticas en todas las personas.
Se reconoce el movimiento de la empresa en dirección a la sostenibilidad económica en el mercado de mano de la innovación y la investigación, y la apertura a una sostenibilidad ambiental y social



CONFIDENCIAL

que la ha transformado, este movimiento necesita ahora apalancarse de un cambio en la cultura y las personas, que haga posible ese dinamismo.

- **Actualización de procesos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo acorde con el Decreto 1072**

La gestión de los riesgos laborales permite la adecuada protección de las personas y de los bienes de la ILC, esto enfoca una continuidad al negocio, y protegiendo el patrimonio económico de sanciones, multas o pérdidas, así como a sus representantes legales de acciones penales.
El estado colombiano busca proteger a la población trabajadora a través de una legislación cada vez más acorde con los cambios tecnológicos, sociales y mundiales. A partir de normas generales donde se especificaban las condiciones mínimas en salud ocupacional (Ley 9 de 1979), ahora el Estado Colombiano ha expedido normas más específicas (Resolución 1016 de 1989 y Resolución 2646 de 2008) que determinan la necesidad de un Sistema de Gestión para cumplir con la seguridad y la salud de los trabajadores en su lugar de trabajo (decreto 1072 de 2015) y Resolución 1111 de 2017 y Resolución 0312 de 2019.
Se deben ajustar procesos, procedimientos y acciones para dar cumplimiento al 100% al Decreto 1072, teniendo en cuenta la nueva cadena de valor ILC.

- **Realización de concursos en vacantes definitivas**

Como lo establece la convención colectiva y el reglamento de ascensos y vacantes se debe dar continuidad a los concursos para dar cobertura a las vacantes de los trabajadores oficiales de la ILC.

GERENCIA MERCADEO Y VENTAS

Mercadeo

- Dar continuidad al Molendero, esta referencia fue pensada para tenerla disponible en los departamentos en los cuales tenemos salvaguarda, un licor de caña de 24 grados de alcohol. Al ser licor no contiene anís, lo cual permite su comercialización en departamentos con salvaguarda.

  En la actualidad esta referencia ya fue aprobada por rentas en los siguientes departamentos Valle, Caquetá, Cauca, Nariño, la estrategia de comunicación aun la estamos construyendo y esperamos tenerla lista antes de que se termine el 2023. Para iniciar la introducción de esta referencia vamos a ofrecerlo en todos los eventos en los cuales estemos patrocinando eventos masivos con Ron Viejo de Caldas y al mismo tiempo vamos a tener disponibilidad de producto en cadenas de supermercados y super mercados.



CONFIDENCIAL

I+D+IR

- Actualmente se vienen adelantando exploraciones desde para el desarrollo de productos en la categoría de Tequila/licor de Agave y en la categoría de Whisky, que resultan interesantes por su tendencia de crecimiento dentro de las espirituosas; para ello se han venido estudiando las diferentes aristas de sus particularidades y los desafíos que representan como productos con denominación de origen, así como las exigencias que esto acarrea, especialmente en los componentes jurídicos y técnico-productivos.
- En el caso del whisky/licor de whisky, monitorear las variables del proyecto por las que en su momento se suspendió su desarrollo, en búsqueda de posibles cambios que lo viabilicen para retomar su exploración y posible ejecución.
- Se está trabajando en el planteamiento de nuevos productos dentro de la categoría de ron, en el mediano plazo un ron negro con la versatilidad para consumo directo y aplicación en coctelería dentro de la categoría de ron oscuro. Para el largo plazo, una nueva formulación para el Ron conmemorativo de los 100 años de la marca *Ron Viejo de Caldas* a celebrarse en el año 2028; adicionalmente, a nivel exploratorio se está planteando la tercera versión de León Dormido que se propone tener una finalización diferente a la utilizada en León Dormido 2.0 y la exploración de una reformulación para el Ron Viejo de Caldas Gran Reserva Especial igualmente con finalización.
- También se viene ejecutando una reconceptualización y *lifting* para la referencia Cristal Xs en su versión verde; desarrollo de nuevos formatos y presentaciones para Aguardiente Amarillo de Manzanares, que incluyen tanto tamaños como materiales cerámicos, así como nuevo sabor de coctel de Aguardiente Amarillo de Manzanares Mule.

Trade Marketing

- Dar continuidad a la realización del Alquimista torneo de bartender ILC s por las siguientes razones:

1. Promoción de la marca: El torneo de bartenders ayuda a promocionar la marca de la ILC y sus productos. Los participantes y asistentes al torneo podrán conocer y probar productos de nuestro portafolio ganando visibilidad y el reconocimiento de las marcas.

2. Generación de interés y emoción: El torneo de bartenders genera interés y emoción tanto entre los participantes como entre los consumidores. Los bartenders participantes mostrarán sus habilidades y creatividad en la preparación de cócteles utilizando los licores de la ILC, lo que lleva a despertar el interés de los consumidores y motivarlos a probar los productos.



3. Networking y colaboración: El torneo de bartenders es una excelente oportunidad para establecer contactos y colaborar con otros profesionales de la industria de licores. Los participantes pueden intercambiar ideas, técnicas y experiencias, lo que fomenta la colaboración y el aprendizaje mutuo.

4. Feedback y mejora: Durante el torneo, La ILC puede recibir feedback directo de los participantes y asistentes sobre sus productos. Esto puede ser valioso para identificar áreas de mejora y realizar ajustes en la producción y comercialización de los licores.

5. Impulso a las ventas: El torneo de bartenders genera un aumento en las ventas de los licores de la ILC. Los consumidores que prueben los cócteles preparados durante el torneo pueden sentirse motivados a comprar los productos para recrear las bebidas en casa o disfrutarlas en bares y restaurantes.

- Gira de artistas nacionales :Con la intención de seguir fortaleciendo las marcas en el territorio nacional y llegar a competir con las marcas locales y extranjeras, la ILC pretende realizar una gira nacional con los artistas propios de nuestras marcas como Elder Dayan Diaz y Yeison Jiménez, son dos géneros que son los más fuertes en las comunidades de interés y en los territorios donde ron viejo de caldas y aguardiente cristal tienen la posibilidad de ser líderes del mercado

Mercadeo y ventas internacionales

Clasificación de Mercados:

El crecimiento en cobertura en mercados de la ILC ha sido acelerado en los últimos años. Se considera que no todos los mercados en donde tenemos presencia pueden tener crecimientos exponenciales en el corto plazo, sea esto por temas de mercado o por el tipo de distribuidor. Es por ello por lo que categorizamos a los mercados para poder apoyar el crecimiento de las ventas internacionales de la ILC focalizando adecuadamente los recursos, para lograr el objetivo de que las ventas internacionales pasen de representar el 2.5% de las ventas totales a ser el 10% en el 2027.

CONFIDENCIAL





Para lograr este retador objetivo se establecieron como mercados foco (crecimiento), Estados Unidos, con su distribuidor de zona Sur, España y Perú y en crecimiento orgánico, Chile, Ecuador y Panamá. El objetivo con estos mercados es hacer un acompañamiento más cercano, mas estratégico, realizar inversiones más altas de parte de la ILC con el fin de potenciar el crecimiento de estos mercados que tienen mercados de alto consumo de ron, y distribuidores que han demostrado un compromiso con la marca.

Apertura de nuevos mercados:

La apertura de mercados desde el 2018, se ha realizado teniendo en cuenta información de potencialidad de los mercados, basado en información como Euromonitor, Passport y el modelo de potencialidad de ProColombia, este último clasificando las partidas arancelarias y los países de acuerdo con su potencial basado en más de 15 variables.

La última fuente de información utilizada para la clasificación de mercados potenciales fue IWSR y además una matriz construida en conjunto con consultores externos del plan de internacionalización, adelante se presenta el cuadro resumen de la información de la categoría de RON según IWSR con datos a 2021:



CONFIDENCIAL

Country	Volume 2021	% Part.
TOTAL MUNDO	106,224.0	100%
United States	22,108.9	20.8%
Cuba	5,823.8	5.5%
France	5,490.0	5.2%
United Kingdom	4,080.2	3.8%
Dominican Republic	4,035.8	3.8%
Germany	3,875.0	3.6%
Colombia	3,335.2	3.1%
Spain	3,315.8	3.1%
Canada	3,299.3	3.1%
Myanmar	2,805.5	2.6%
Mexico	2,725.8	2.6%
Nigeria	2,573.4	2.4%
Czech Republic	2,021.9	1.9%
Thailand	1,584.2	1.5%
Russia	1,565.0	1.5%
Ivory Coast	1,557.2	1.5%
Brazil	1,536.6	1.4%
Peru	1,413.8	1.3%
Australia	1,158.6	1.1%
Chile	955.9	0.9%
Jamaica	915.0	0.9%
Netherlands	808.0	0.8%
Italy	759.9	0.7%
Ukraine	615.0	0.6%
Trinidad & Tobago	556.6	0.5%
Puerto Rico	551.9	0.5%

PAÍSES DE MAYOR CONSUMO DE RON EN EL MUNDO

PAÍSES DE MAYOR CONSUMO DE RON IMPORTADO EN EL MUNDO

Country	Volume 2021	% Part.
TOTAL	**35,062.3**	
France	5,451.3	15.5%
United States	4,231.6	12.1%
United Kingdom	3,903.3	11.1%
Spain	2,735.0	7.8%
Germany	2,439.0	7.0%
Canada	1,845.9	5.3%
Russia	1,342.7	3.8%
Netherlands	790.6	2.3%
Italy	759.9	2.2%
Mexico	679.7	1.9%
Australia	626.2	1.8%
Ukraine	615.0	1.8%
South Africa	535.6	1.5%
Chile	512.2	1.5%
Belgium - Luxem	499.3	1.4%
Peru	430.8	1.2%
Czech Republic	427.4	1.2%
Bolivia	344.4	1.0%
Poland	321.1	0.9%
Sweden	284.8	0.8%
Ivory Coast	273.2	0.8%
China	270.2	0.8%
Greece	251.7	0.7%
Denmark	232.7	0.7%
Austria	222.0	0.6%
Honduras	217.4	0.6%
Ireland	207.3	0.6%

Fuente: IWSR
Case volumes: 000's of 9-litre cases
Origin: Indian, Philippine (excluded)- Category 3: Rum

Según los datos presentados anteriormente, se considera importante validar la oportunidad de apertura de mercados como Reino Unido que ocupa el top 5 de los mercados de mayor consumo de Ron y de Ron Importado, así mismo evaluar Alemania, Canadá y República Dominicana.
Comparando los modelos de potencialidad de ProColombia realizados hace algunos años y la información de IWSR, coinciden mercados como Canadá, República Dominicana, Holanda y México, estos últimos dos ya tuvimos comercializador, pero se suspendieron las exportaciones por temas comerciales.

Según lo anterior la recomendación para nuevos mercados en orden de importancia es:

h. Reino Unido
i. Canadá
j. Alemania
k. Holanda
l. Bélgica y Luxemburgo



CONFIDE

m. México
n. República Dominicana.

En este proceso es muy importante poderle dar seguimiento a los contactos establecidos en Bar Convent Berlín 2023:

País	Total
Alemania	5
Austria	1
Brasil	1
Emiratos Árabes U.	1
Eslovaquia	1
España	2
Francia	1
Italia	1
Países Bajos	3
Países Nórdicos	1
Polonia	4
Portugal	2
Reino Unido	1
Rep. Checa	1
Rep. Kazakhstan	1
Rusia	1
Slovenia	1
Ucrania	1
USA	1
Total general	**30**

Para poderle dar continuidad al ambicioso proyecto de expansión internacional de la ILC recomendamos también:

- Continuar con la labor de expansión en mercados internacionales, brindando apoyo a los comercializadores a través de inversión en mercadeo, para que en el mediano plazo la labor de siembra que se ha hecho en los últimos años pueda representar una posición fuerte para las marcas ILC en estos mercados. La labor de internacionalización debe ser continua y constante y con miras en el largo plazo.

- Para dar continuidad al planteamiento estratégico de la Industria Licorera de Caldas de crecimiento en las ventas y posicionamiento de nuestras marcas en los mercados internacionales, es indispensable continuar realizando acompañamiento in situ de los



mercados, buscando entender su dinámica y evolución, la gestión comercial y de mercadeo realizada por el distribuidor, las proyecciones de expansión territorial en cada uno de los mercados, la cultura y tendencias de consumo en los diferentes países y la competencia y sus actividades de posicionamiento, con el objetivo de evaluar el desempeño de nuestra marca en cada mercado y continuar estableciendo estrategias encaminadas al logro de los objetivos planteados por la ILC y a la correcta categorización de nuestras referencia de Ron:



- Fortalecer los programas de fidelización con los distribuidores internacionales, los cuales que han permitido que la ILC inicie su proceso de creación de credenciales de marca y que ha permitido unificar la comunicación de RVC proyectándola a nivel internacional, para ello es muy importante que cada programa esté muy bien segmentado y que se pueda desarrollar uno orientado a los gerentes y dueños de las distribuidoras con el objetivo de fortalecer la relación y alinear los objetivos estratégicos de la ILC con los de cada comercializador.

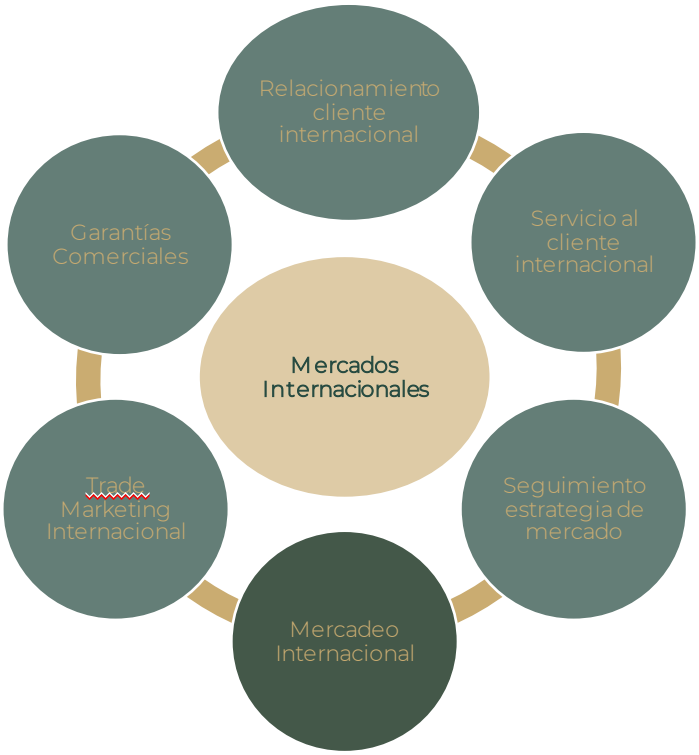
- Para el año 2024 el área internacional se vincula a través de los distribuidores al Torneo internacional de Bartenders ILC, hasta la fecha 4 mercados se han adherido a la iniciativa y están ejecutando internamente el torneo local.

- La visibilidad de la marca RON VIEJO DE CALDAS a través de la participación en Ferias especializadas como Bar Convent Berlín es de gran relevancia para posicionarnos en el mercado internacional, poder disponer de un stand que comunique el origen de nuestro producto, los secretos, la experiencia de la ILC y en el que se puedan generar experiencias que den a conocer



los productos, en esta fase inicial del plan de expansión, estas ferias deben tener un enfoque B2B que fortalezca las relaciones con distribuidores y facilite la consecución de nuevos aliados.

- Es importante contar con personal idóneo en el área de mercadeo y ventas internacionales, que cuenten con inglés en nivel avanzado, para poder continuar con la expansión y el correcto apoyo a los aliados, para ello el área tuvo una reestructuración de roles durante el presente año, diseñada para garantizar el adecuado acompañamiento al proceso de expansión internacional a través de los distribuidores, facilitando la comunicación y el control adecuado por sub procesos, en este aspecto, es importante fortalecer al área en mercadeo con enfoque internacional, que permita la construcción de planes de mercadeo adecuados por país, entendiendo los momentos de las marcas en los mercados y el potencial de los mismos y que tenga la capacidad de ejecutar el plan de la ILC adaptado a los diferentes países:



- Dar continuidad al acompañamiento desde Trade Marketing Internacional para garantizar que las acciones en los diferentes canales en los mercados se ejecuten correctamente y siempre respetando los lineamientos de las marcas ILC, la socialización del nuevo Brand Book de RVC es muy importante para garantizar que la nueva imagen se proyecte adecuadamente en los diferentes países y se recomienda además exigir el cumplimiento de las condiciones para la legalización de los planes de mercadeo respecto a tiempos y porcentajes según la compra.



- Mantener vigente la plataforma virtual ILC fortaleciendo y actualizando su contendido como herramienta de capacitación constante a nuestros aliados estratégicos en los diferentes mercados.

- Implementación de KPI's a distribuidores para medir su gestión y a partir de los resultados dar continuidad a los procesos en los mercados pasando de venta directa a contratos de compraventa, este modelo de operación facilita la continuidad en el posicionamiento de marcas y el compromiso de los distribuidores; en KPI's se inició con Perú como plan piloto y lo que se recomienda medir es: Distribución numérica, codificación canal On, crecimiento en ventas y % de participación de productos premium en las ventas totales del mercado, dentro de estos indicadores es relevante fortalecer los informes de TSol que permiten controlar inventarios del distribuidor y ventas por canal.

- El proceso de venta directa se maneja actualmente con varios de los mercados de exportaciones, el objetivo de este modelo es además de facilitar la apertura de mercados, poder evaluar el desempeño de los distribuidores y el potencial del mercado y posterior a ello, pasar a contratos de compraventa por un periodo de 5 años, sugerimos que estos modelos de venta directa no tengan una duración superior a 24 meses y que su renovación siga siendo ágil desde el aspecto legal y jurídico, sugerimos los contratos porque el compromiso de inversión en la marca por parte de los distribuidores que operan bajo venta directa es mucho más limitado y los procesos de mercadeo son menos continuos.

- Es indispensable poder contar con datos de una fuente de información confiable y precisa sobre la industria de bebidas alcohólicas en el mundo como IWSR, que permita extraer información sobre el consumo en el mundo de Ron, evaluar el rendimiento de las marcas de espirituosos, las oportunidades de ingreso a nuevos mercados y las tendencias e innovaciones de la industria.

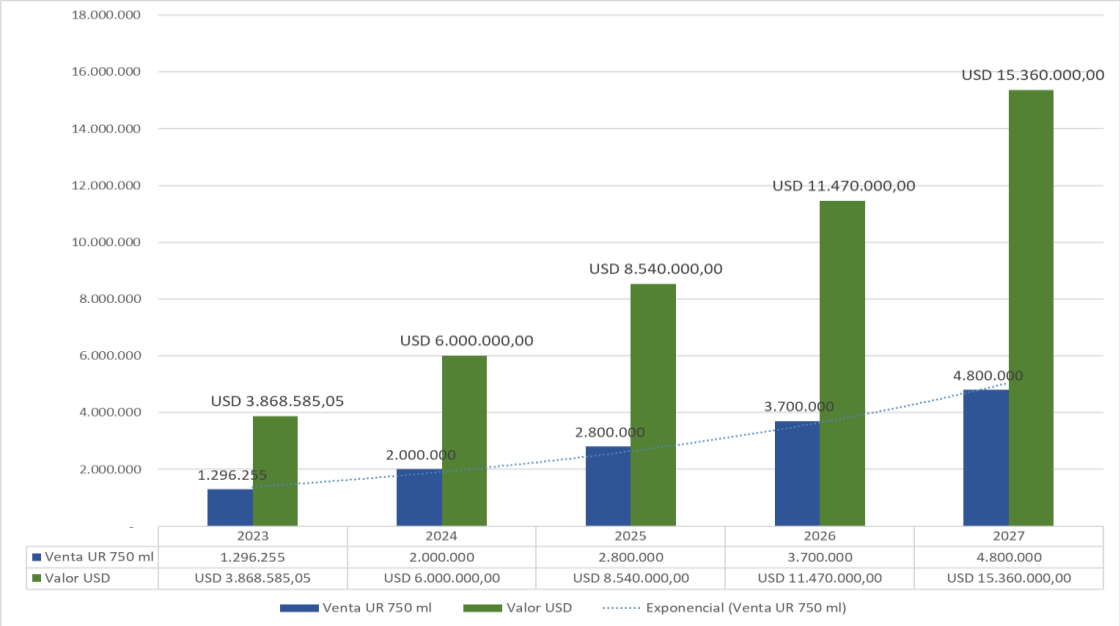
- Se deben proteger las marcas a nivel internacional mediante los registros marcarios, además de garantizar el cumplimiento de la normativa internacional en cada país de destino mediante el correcto desarrollo de contra etiquetas.

Proyección de ventas

El objetivo de la internacionalización de la ILC debe ser que cada año las ventas internacionales representen un mayor porcentaje de las ventas totales. Nos hemos planteado un gran reto, y es lograr que estas representen en 2027 el 10% de las ventas totales de la ILC, calculando unas ventas de 4.8 millones de UR 750 ml, para esto se deben dar crecimientos exponenciales que presentamos en la siguiente grafica.



CONFIDENCIAL



	2023	2024	2025	2026	2027
Venta UR 750 ml	1.296.255	2.000.000	2.800.000	3.700.000	4.800.000
Valor USD	USD 3.868.585,05	USD 6.000.000,00	USD 8.540.000,00	USD 11.470.000,00	USD 15.360.000,00

Los crecimientos presentados en los últimos años nos permiten considerar posibles los crecimientos objetivo para los próximos 4 años. Del año 2020 al 2021, las ventas internacionales crecieron 66% pasando de 411.000 a 687.000 UR 750 ml, del 2021 al 2022 40% llegando a 965.765 UR 750 ml, para el año 2023, se espera llegar a 1.296.255 UR de 750, crecimiento de representará una variación del 34,22%.

Para lograr la proyección de crecimiento en exportaciones, deberá continuar la alienación de la ILC hacia este norte y establecer al plan de internacionalización como prioridad en la estrategia, pues el crecimiento que se puede dar es infinito, entendiendo que apenas estamos iniciando con este inmenso mercado, siendo esta una apuesta a largo plazo, donde estamos empezando a dar a conocer el producto y a construir marca. Esto implica grandes inversiones de parte de la ILC en el mercado internacional, no solo hacia los distribuidores y los mercados, sino también al interior para fortalecer directamente el área de ventas internacionales y otras áreas determinantes como el apoyo logístico que implicará este crecimiento.

Proyecto 3j´s

En 2022 se contrató un grupo de expertos en la internacionalización de marcas de licores, con experiencia en empresas como Diageo, Pernod Ricard, Emilio Moro, Dislicores entre otros. Esta contratación se dio continuando con la política de internacionalización y con el objetivo de construir lo necesario para llegar a que las ventas internacionales de la ILC sean en 10% de las ventas totales de la ILC.

En la historia de construcción de negocios de Licores, las marcas más grandes del mundo han logrado ser relevante en su mercado de origen, pero han puesto un foco inimaginable en expandir su fuerza



CONFIDEN

internacional y esto les ha ayudado a tener un negocio sostenible en el tiempo apalancado en monedas duras (dólar, euro).

Hoy ILC ha logrado un liderazgo con la marca Ron Viejo de Caldas en Colombia, donde casi 3 de 4 rones que se venden en Colombia son de esta marca, por lo tanto, el crecimiento que se puede dar comienza a ser limitado, presentando el momento para apostar por el mercado internacional.
En este proyecto se plantearon 3 grandes focos, que se desarrollaron con este equipo:
1. Volcar el foco estratégico del equipo de liderazgo de ILC (Tiempo y recursos) en la expansión internacional
2. Apostar en los mercados clave que generen una gran diferencia y mantener los mercados de menor tamaño. (apuestas y renuncias)
3. Tener un equipo enfocado en la implementación de la estrategia, desde casa Matriz e idealmente en los Mercado Clave (in Situ) para lograr un acompañamiento y foco en la ejecución.

Para el 2023 se le dio continuidad al acompañamiento de este valioso equipo, para lograr establecer la estrategia para implementar el proyecto desarrollado por ellos.

Queda un reto enrome para la ILC en el cual se pueden lograr grandes cosas, con foco y pensamiento a largo plazo, pues aunque la marca Ron Viejo de Caldas en líder en Colombia tanto en ventas como en top of mind, no se presenta la misma situación en el mercado internacional, donde la marca es escasamente conocida, y en el cual además se enfrenta con marcas globales que llevan décadas haciendo un trabajo de construcción de marca a nivel internacional e invirtiendo millones de dólares en este objetivo.

DIRECCIÓN ASUNTOS CORPORATIVOS

- Construcción del Plan Estratégico ILC 2024 - 2027
- Desarrollo del proyecto turístico Museo del ron, conforme a lo estipulado en la Ordenanza 839 de 2018, y como modelo de negocio sostenible, cuya finalidad se centra en dar a conocer a los diferentes grupos de interés el portafolio de productos de la ILC, especialmente el Ron Viejo de Caldas, así como también el proceso producto y la magia de la empresa en términos productivos, ambientales y topográficos.
- Desarrollo del proyecto piloto con paneleros de Caldas, dando cumplimiento a la Ley 2005 de 2019, donde se busca generar una nueva línea de negocio para ellos a través de la proveeduría de alcohol no potable para la ILC.
- Mi Escritorio ILC: proyecto socioambiental que impacta los objetivos de desarrollo sostenible decretados por la ONU, destacándose el número 4 Educación de Calidad, 10 Reducción de las desigualdades y 11 Ciudades y Comunidades Sostenibles. Este programa de manera anual busca incrementar el número de niños beneficiados con mobiliario escolar:



CONFIDENCIAL

en el 2021 fueron 544 de diferentes zonas del país, en el 2023 cerca de 1.200 niños y para el año 2024 se proyectan cerca de 1.500.

- Redefinición del marco normativo y estándares de calidad: conforme a las nuevas dinámicas del mercado y el nuevo direccionamiento estratégico, se deben identificar normas, estándares y/o buenas prácticas que permitan flexibilidad en el desarrollo organizacional, pero siempre generando valor a los diferentes grupos de interés, así como también las que se encuentran en vanguardia, y por qué no, analizar la pertinencia de algunas existentes.
- Consumo responsable y anticontrabando: continuar con la generación de campañas, de manera articulada con los distribuidores, que permitan la sensibilización y toma de consciencia del consumidor al momento de adquirir nuestros productos. Dichas campañas se manejan de manera física y digital.
- Defensa institucional: De la mano con la Unidad de Rentas de la Gobernación de Caldas, continuar trabajando en la lucha contra el contrabando, generando acciones y mecanismos tanto técnicos como jurídicos hacia la prevención de la producción, venta y consumo de licor adulterado y de contrabando.
- Plataforma de capacitación: esta herramienta tecnológica busca desarrollar un plan de formación a los diferentes grupos de interés como la Federación Nacional de Departamentos, Policía Fiscal y Aduanera – POLFA – y demás entes de control, involucrados en la detección y acciones legales frente al licor adulterado o de contrabando. Pretende también que los capacitados puedan identificar plenamente las características de un licor legal elaborado en la ILC.
- Actualización del Plan de Manejo Ambiental
- Plan de recuperación de envases y empaques: este programa bajo la gobernanza de ACIL (Asociación Colombiana de Industrias Licoreras) busca recuperar cada año, de manera ascendente, un porcentaje del envase que se empleó para los productos. Se tiene como meta para el 2030 recuperar al menos el 30% de envases y empaques puestos en los diferentes canales. Se da cumplimiento a la ley 1816 de 2016 y a la resolución 1407 de 2018.
- Programa Tour Licorero: Estrategia de atención a los grupos de interés para que conozcan de primera mano la evolución, gestión e impacto de la ILC para la sostenibilidad, competitividad y prosperidad de los territorios.
- Seminario expertos de servicio: Dar continuidad a este programa de formación y capacitación dirigido a meseros, bartenders, administradores y dueños establecimientos del canal HORECA y ON, que busca fidelizarlos con nuestro portafolio y generar diálogos, iniciativas, innovaciones y consciencia entorno a los productos de la ILC, y la manera en que pueden llevarlos al consumidor final.



CONFIDENCIAL