

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2014

Nombre	Frecuencia	Meta 2014	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
1. RENTABILIDAD OPERACIONAL (ESTRATEGICO)	Semestral	20%	10,17%	El margen operacional fue de un 10,17%, que corresponde a una utilidad operacional de \$6.644 millones en el cierre 2014, Resultado favorable a pesar que los volúmenes de ventas vienen cayendo en los últimos años.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario ajustar la meta internamente del indicador, de tal manera que responda a la realidad financiera y del mercado actual. 2. Cambiar la meta en el indicador en todos los documentos de la empresa para hacer seguimiento
2. TRANSFERENCIAS ENTREGADAS AL DEPARTAMENTO (ESTRATEGICO)	Anual	108.000 mil millones	84.038 mil millones	El porcentaje de cumplimiento fue de un 78%, que presenta un rango de gestión Aceptable. Resultado favorable a pesar que los volúmenes de ventas vienen cayendo en los últimos años.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario ajustar la meta internamente del indicador, de tal manera que responda a la realidad financiera y del mercado actual. 2. Cambiar la meta en el indicador en todos los documentos de la empresa para hacer seguimiento
3. TIEMPO DE RESPUESTA A QUEJAS Y RECLAMOS. (ESTRATEGICO)	Mensual	12 días	11,6 días	Se cumple en un 99.96%	

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2014

Nombre	Frecuencia	Meta 2014	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
4. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL VENTAS VALLE	Mensual	100% 11.950.000 unidades de 750 cc	67.73% 8.093.227 unidades de 750 cc	Se cumplió con el 68 % de lo presupuestado para el año 2014, el presupuesto de ventas era de 11.950.000 unidades de 750 cc y solo se vendieron 8.093.227, este resultado se presenta debido a los niveles de disminución del consumo real basados en los resultados de estudios de NIELSEN y ACIL.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para la vigencia 2015 se solicitó al consorcio supremo presentar un plan de compra anual el cual se revisará cuatrimestralmente a partir del mes de Enero/15 2. En consecuencia a esta situación se determinó presentar ante un tribunal de arbitraje el contrato de distribución con el fin de que en este escenario se dirima la diferencia de las ventas contractuales y su forma de pago para la vigencia que queda del contrato de distribución.
5. CRECIMIENTO VOLUMENES DE VENTA VALLE (ESTRATEGICO)	Mensual	20%	-15,16%	Se presenta un decrecimiento en los volúmenes de venta del (-15%) con relación al año 2013 debido al menor valor en los volúmenes de venta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se revisarán las estrategias diseñadas para las actividades promocionales teniendo en cuenta los meses que el consumo es bajo. 2. Adicionalmente se revisará el plan estratégico diseñado para el cuatrienio y se re direccionarán algunas estrategias en consecuencia de los resultados obtenidos en las ventas del año 2014
6. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL VENTAS NACIONALES	Mensual	100% 45.845 unidades 750 cc	49% 15.671 unidades 750 cc	El contrato de distribución para las ventas nacionales se inició en el mes de septiembre/2014, solo se realiza despachos a la ciudad de San Andrés y Arauca.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se realizará solicitud de la suspensión del contrato de distribución de San Andrés y Arauca, con el fin de lograr una rotación de inventarios del distribuidor para que sea un ejercicio comercial viable. 2. De la misma manera se revisará el presupuesto para cada región ya que

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2014

Nombre	Frecuencia	Meta 2014	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
					se considera inexacto para la actividad de introducción de mercados debido a que se hizo el presupuesto al inicio del 2014 donde aun no existía contratos, ni convenios salvo el de San Andrés.
7. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL DE VENTAS INTERNACIONALES	Mensual	100% 603.311 unidades 750 cc	52.6% 317.423 unidades 750 cc	El resultado del indicador fue 52.6% del total del presupuesto de ventas internacionales	
8. NIVEL DE COMPETENCIAS DE LOS FUNCIONARIOS (ESTRATEGICO)	Anual	100%	87%	Los trabajadores oficiales a quienes se aplicó la matriz de verificación de competencia de personal un 87% cumplen a satisfacción, el 13% requieren la realización y suscripción de planes de mejoramiento que permita mejorar la competencia de personal.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aplicar la nueva metodología de verificación de competencia, con las modificaciones realizadas. 2. Seguimiento mensual a los planes de mejoramiento.
9. EFECTIVIDAD DE LA CAPACITACION	Anual	90%	88%	El 2% de los capacitados manifiesta que no hubo claridad en los temas expuestos, y que faltó mayor profundidad e indicación para la correcta aplicación con casos concretos en la ILV.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mejorar el método de evaluación de la eficacia de la capacitación. 2. Aplicación de mecanismos de verificación
10. RECLAMOS DE LICOR (Calidad)	Mensual	0.0219%	0.2620%	El resultado del indicador no fue el esperado ya que está por encima de la meta 2014, esto se debe a que se presentaron nuevos reclamos por tapa desprecintada y desprendimiento de tinta.	Es necesario ajustar la meta internamente del indicador y realizar seguimiento mensual.
11. INDICE CALIDAD DE MATERIA PRIMA	Mensual	100%	98,70%	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se presentó mezcla de envase vidrio S/A PELDAR 700 y 750 ml. 2. Las cajas de CARTONES AMÉRICA presentan fractura en el grabado parte superior, central e inferior. 	Los proveedores con estas No Conformidades acordaron con Laboratorio de Control de Calidad los planes de mejoramiento a seguir, estos serán verificados en los siguientes suministros de

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2014

Nombre	Frecuencia	Meta 2014	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
				3. Las tafias DE BODEGAS DE LAS AMÉRICAS presentaron esterres por fuera de la especificación de compra. 4. La tapa para RON MARQUES 8 AÑOS DE TAPAS DE LAS AMERICAS presentó fuerte olor a barniz. 5. La tapa SINTRA de S/A DE TAPAS DE LAS AMÉRICAS, presentó desprendimiento de tinta.	materias primas.
12. CALIDAD FISICOQUIMICA DEL PRODUCTO ENVASADO	Mensual	100%	100%	Los análisis realizados están conformes a los estándares de la normatividad vigentes para Aguardiente NTC 411 y Ron NTC 278	
13. CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES	Trimestral	100%	97%	En cuanto al último trimestre se evaluaron 14 proveedores críticos activos durante este periodo. Se presentaron problemas de No Conformidades con Bodegas de las Américas: Las tafias presentaron esterres altos. Tapas de las Américas: Las tapas presentaron problemas de impresión y desprendimiento de tinta. Soderal: El alcohol llegó con el grado alcohólico por debajo de 96%.	Los proveedores con estas No Conformidades acordaron con Laboratorio de Control de Calidad los planes de mejoramiento a seguir, estos serán verificados en los siguientes suministros de materias primas.

OBSERVACIONES:

Los resultados y análisis de los indicadores de gestión (estratégicos) a diciembre 31/14 son PRELIMINARES.

Elaboro: Julián Andrés Soto

Aprobó: María Victoria Jiménez G.

Técnico III – Control Integral

Subgerente Control Integral.