

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2016

Nombre	Frecuencia	Meta 2016	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
1. RENTABILIDAD OPERACIONAL (ESTRATEGICO)	Semestral	20%	18%	Cumplimiento del 91% frente a la meta del 2016 con un rango de gestión excelente.	
2. TRANSFERENCIAS ENTREGADAS AL DEPARTAMENTO (ESTRATEGICO)	Anual	90.000 mil millones	67.573 mil millones	Cumplimiento del 75% frente a la meta del 2016 con un rango de gestión aceptable.	
3. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL VENTAS VALLE	Mensual	100% 12.500.000 unidades de 750 cc	71 % 8.830.177 unidades de 750 cc	Se cumplió con el 71 % de lo presupuestado para el año 2016 y el 89% de lo presupuestado para el mes de diciembre (3.241.968 unids), este resultado se presenta debido a las fiestas decembrinas, feria de Cali, y apuntarle al objetivo del cumplimiento anual. En este último trimestre se implemento la rifa de carros, motos, televisores en almacenes de cadena y mayoristas para ayudar a la colocación y evacuación del producto.	1. La subgerencia de Comercial y de Mercadeo diseña un plan para el trabajo de posicionamiento, recordación de marca en los puntos de venta (almacenes de cadena, mayoristas, tat a través de actividades promocionales como impulso, degustación, entrega de elementos. Llegar al canal consumo (bares, discotecas con convenios de venta y consumo.
4. CRECIMIENTO VOLUMENES DE VENTA VALLE (ESTRATEGICO)	Mensual	20%	243%	Se presenta un crecimiento en los volúmenes de venta del (243%) con relación al año 2.015 .que al mes de diciembre 31/2015 se había vendido 2.573.370 unids 750 cc, en este mismo periodo. El crecimiento en ventas con respecto al 2015 se debe a las actividades de trade marketing, al apoyo comercial, la activación de marca y colocación del producto para la feria de Cali, y a que no se tenían altos los inventarios en los canales.	
5. CUMPLIMIENTO PESUPUESTAL VENTAS NACIONALES	Mensual	100% 54.588 unidades 750 cc	110% 60.047 unidades 750 cc	Cumplido	

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2016

Nombre	Frecuencia	Meta 2016	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
6. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL DE VENTAS INTERNACIONALES	Mensual	100% 607.4994 unidades 750 cc	35% 216.081 unidades 750 cc	El resultado del indicador fue 35% del total del presupuesto de ventas internacionales, lo anterior obedece al problema jurídico para dar inicio al contrato de USA afectando directamente las exportaciones. Durante el último Trimestre y cierre de año solo se cumplió con el 39%. Solamente en el mes de noviembre se da inicio a las exportaciones a USA, despachándose dos contenedores. así mismo se observó descenso en las compras de los dutty free. Igualmente el Reino Unido informa de la no compra por encontrar que el producto estaba siendo falsificado en dicho país..	1.Dar impulso a las exportaciones hacia USA 2. Nueva presentación de los saborizados 200 ml
7. NIVEL DE COMPETENCIAS DE LOS FUNCIONARIOS (ESTRATEGICO)	Anual	100%	69%	El análisis de cumplimiento de competencias se realizó a 88 trabajadores oficiales de los 92 existentes debido a que dos de estos trabajadores cuentan con permiso sindical permanente y hay un trabajador incapacitado en proceso de reconocimiento de invalidez. De los cuales 69% cumplen con las competencias establecidas para desempeñar sus cargos, el 30.6% no cumplen aspectos de educación y formación. El aspecto de formación no se cumple debido a que durante las últimas vigencias el plan de capacitación no se ha ejecutado conforme a lo proyectado; para cerrar la brecha existente, se suscribieron planes de mejoramiento individual que deben ser ejecutados durante la vigencia 2017.	Seguimiento a la ejecución de planes de mejoramiento individual suscritos al realizar
8. EFECTIVIDAD DE LA CAPACITACION	Anual	90%	88%	El 2% de los capacitados manifiesta que se requiere poder realizar actividades que les permita aprender desde la observación de otras experiencias o prácticas empresariales que les	

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2016

Nombre	Frecuencia	Meta 2016	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
				posibilite aplicar cambios realmente productivos.	
9. RECLAMOS DE LICOR (Calidad)	Mensual	0.0219%	0,029%	Averías provenientes de visitas a mayoristas y consorcio.	
10. INDICE CALIDAD DE MATERIA PRIMA	Mensual	100%	97%	Se rechazo durante el 2016 se rechazo alcohol extraneuro por bajo grado, también envase pet por recuadro y fuera de especificación técnicas y etiquetas de chile que debían decir ml y llego cm3.	Se actualizo ficha técnica para envase pet. A Soderal se le exigió un plan de acción en el mes de Marzo y no lo ha presentado.
11. CALIDAD FISICOQUIMICA DEL PRODUCTO ENVASADO	Mensual	100%	100%	Todos los lotes producidos estuvieron dentro de los parámetros.	
12. CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES	Trimestral	100%	95%	En el cuarto trimestre se evaluaron 9 proveedores críticos que estuvieron activos durante este periodo. De los (9) proveedores críticos activos que se hizo seguimiento a cuatro (4) proveedores presentaron incumplimiento de calidad, entrega y servicio. Cartones América no ha dado respuesta a un servicio solicitado; Soderal no ha presentado un plan de acción solicitado en el mes de Marzo y no lleva agotamientos del suministro del alcohol, WM no ha presentado plan de acción solicitado en Agosto, Tapas las Américas presento varias no conformidades en la línea de envasado.	1. Se solicitara un plan de acción para verificar su implementación a cada uno de los proveedores que presentaron problemas.

OBSERVACIONES:

Los resultados y análisis de los indicadores de gestión (estratégicos) de acuerdo a la evaluación realizada por cada uno de los subgerentes dueños de sus procesos con corte a diciembre 31/16.

Elaboro: Julián Andrés Soto
Técnico IV – Control Integral

Aprobó: María Victoria Jiménez G.
Subgerente Control Integral.