

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2015

Nombre	Frecuencia	Meta 2015	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
1. RENTABILIDAD OPERACIONAL (ESTRATEGICO) preliminar	Semestral	20%	-153%	Incumplimiento de la meta de ventas estipuladas contractualmente para el año 2015.	Tomar las medidas necesarias para que se cumpla las condiciones del contrato
2. TRANSFERENCIAS ENTREGADAS AL DEPARTAMENTO (ESTRATEGICO)	Anual	128 mil millones	22 mil millones	Incumplimiento de la meta de ventas estipuladas contractualmente para el año 2015.	Tomar las medidas necesarias para que se cumpla las condiciones del contrato
3. TIEMPO DE RESPUESTA A QUEJAS Y RECLAMOS. (ESTRATEGICO)	Mensual	12 días	9 días	El resultado del tiempo de respuesta a quejas y reclamos es (9) días se dio cumplimiento a la meta establecida en el indicador para el año 2015.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acompañamiento y programación de visitas a canales equipo de trabajo de mercadeo y analista de laboratorio. 2. Como directriz se manejo un stock de inventario en las bodegas de producto terminado y el acompañamiento constante al distribuidor, con el apoyo técnico de la ILV, labor que agilizaba las respuestas en terreno de las PQR.

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2015

Nombre	Frecuencia	Meta 2015	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
4. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL VENTAS VALLE	Mensual	100% 9.764.004 unidades de 750 cc	26% 2.574.594 unidades de 750 cc	Se cumplió con el 26 % de lo presupuestado para el año 2015 y el 34% de lo presupuestado para el mes de diciembre (3.453.700 unids), este resultado se presenta debido a que el distribuidor exclusivo no ha realizado los pedidos correspondientes.	1. La subgerencia de Comercial y de Mercadeo diseña un plan con todo el equipo de trabajo y así realizar el seguimiento al producto que consorcio solicito. Con el envío de información por parte del Consorcio Suprema de que cliente solicitaba el producto, la ILV confirmaba la colocación en canales y se realizo seguimiento a las facturas, solicitando copia de cada una para verificar el endoso a favor de la ILV.
5. CRECIMIENTO VOLUMENES DE VENTA VALLE (ESTRATEGICO)	Mensual	20%	- 68%	Se presenta un decrecimiento en los volúmenes de venta aprox. del (-68%) con relación al año 2.014 debido al menor valor en los volúmenes de venta. En el 2014 a diciembre 31 se había vendido 8.093.227 unids 750 cc, en este mismo periodo en el año 2015 solo se vendieron 2.574.594 unids.	1. Se firmo un acta de acuerdo entre la ILV y Consorcio Suprema para atender el esquema de distribución en canales y el manejo de recaudo de los recursos generados por la venta de los productos de la ILV, en diferentes canales del Departamento del Valle del cauca.
6. CUMPLIMIENTO PESUPUESTAL VENTAS NACIONALES	Mensual	100% 769.994 unidades 750 cc	9% 69.582 unidades 750 cc	Se estableció plan de compras en la vigencia 2015 pero no se ha cumplido por parte de los distribuidores de Arauca y San Andrés, en el consolidado de las dos regiones se ejecuto un cumplimiento anual del 9% no alcanzando la meta.	No se evidencia plan de mejoramiento
7. CUMPLIMIENTO PRESUPUESTAL DE VENTAS INTERNACIONALES	Mensual	100% 807.064 unidades 750 cc	33% 272.618 unidades 750 cc	El resultado del indicador fue 33% del total del presupuesto de ventas internacionales, lo anterior obedece al problema de flujo de caja a causa de la mora por parte del comercializador del valle del cauca, afectando directamente las	1. Se realizaron actividades para incrementar las ventas, participando en ferias y macro ruedas internacionales. 2. Apertura de nuevos mercados se logro la vinculación de una empresa

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2015

Nombre	Frecuencia	Meta 2015	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
				exportaciones, ya que no se tenía como cumplir con las necesidades de materia prima y esto origina incumplimiento en los pedidos realizados por los diferentes importadores.	panameña quien distribuye alimentos a los buques cargueros y turísticos. 3. Se cerró negociación con un distribuidor en Guatemala e inicio de ventas para el año 2016, el cual comercializara también en el salvador.
8. NIVEL DE COMPETENCIAS DE LOS FUNCIONARIOS (ESTRATEGICO)	Anual	100%	31%	El análisis de cumplimiento de competencias se realizó a 89 trabajadores oficiales de los 92 existentes debido a que dos de estos trabajadores cuentan con permiso sindical permanente y hay un cargo vacante, de los cuales 31% cumplen con las competencias establecidas para desempeñar sus cargos, el 68% restante se suscribieron planes de mejoramiento individual que deben ser ejecutados durante la vigencia 2016. Dichos planes de mejoramiento están relacionados con la necesidad de actualización de conocimientos por los diferentes cambios presentados en los temas relacionados con las labores y/o actividades ejecutadas	Seguimiento a la ejecución de planes de mejoramiento individual suscritos al realizar
9. EFECTIVIDAD DE LA CAPACITACION	Anual	90%	86%	El 4% de los capacitados manifiesta que se requiere mayor profundidad en aspectos relacionados con el funcionamiento de la empresa dada su naturaleza jurídica.	
10. RECLAMOS DE LICOR (Calidad)	Mensual	0.0219%	0,0418%	Baja producción, producción virtual	
11. INDICE CALIDAD DE MATERIA PRIMA	Mensual	100%	98%		

DESEMPEÑO DE LOS PROCESOS – INDICADORES DE EFECTIVIDAD

A DICIEMBRE 31 DE 2015

Nombre	Frecuencia	Meta 2015	Resultado	Análisis de Causa	Plan de Mejoramiento
12. CALIDAD FISICOQUIMICA DEL PRODUCTO ENVASADO	Mensual	100%	100%	100%	
13. CONFIABILIDAD DE PROVEEDORES	Trimestral	100%	99%	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. En calidad: Cartones América por presentar virus en las estibas de cajas, tapas las Américas por desprendimiento de tinta en tapas del exterior, Soderal por suministrar alcohol por debajo del porcentaje requerido, WM impresores por la etiqueta presentar problema en la línea de envasado y producto terminado. Se presento demora en las entregas con WM y los demás se afectan la calificación en el servicio por ir ligado a la calidad del producto.	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) PRELIMINARES de acuerdo a la evaluación realizada por cada uno de los subgerentes dueños de sus procesos con corte a diciembre 31/15.

Elaboro: Julián Andrés Soto

Técnico IV – Control Integral

Aprobó: María Victoria Jiménez G.

Subgerente Control Integral.