



AJUSTE PLAN ESTRATEGICO INSTITUCIONAL

Al 2023

JOSE MORENO BARCO
Gerente General

CONTENIDO DEL PLAN ESTRATEGICO

TITULO I

DIAGNOSTICO ESTRATEGICO

TITULO II

COMPONENTE ESTRATEGICO

TITULO III

OBJETIVO GENERAL, OBJETIVOS ESTRATEGICOS, METAS DE RESULTADO Y DE PRODUCTO, RESPONSABLES

INSUMOS DEL PLAN

- Proyecto Plan de Desarrollo Departamental 2020-2023
- Plan estratégico I.L.V al 2020

- Sistema Administración de Riesgos
- Aportes de la Alta Gerencia
- Aportes Funcionarios

EJE CONDUCTOR CON EL PLAN DE DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO 2020-2023

Introducción

Mediante Ordenanza No. 539 de Junio 5 de 2020, “Por el cual se adopta el plan de desarrollo del Departamento del valle del Cauca, para el periodo 2020-2023. Valle invencible”

La Industria de Licores del Valle quedó incluida en:

Línea Estratégica Territorial: Gestión Territorial Compartida Para Una Buena Gobernanza.

Objetivo Estratégico: Aportar elementos eficientes de gestión conjunta desde los territorios con el nivel nacional, las administraciones municipales, distritales, comunidad, sector productivo y academia, entre otros, transformando el modelo de desarrollo del departamento para generar equidad, competitividad, sostenibilidad, participación ciudadana y transparencia.

Línea de Acción: Administración y Finanzas

Programa: Hacienda Pública Saludable

Subprograma: Monopolio, licores, lotería y Juegos de Azar

Meta de Resultado: incrementar a \$248.000.000.000 de pesos las transferencias de la ILV al Departamento durante del periodo de gobierno

Tipo de meta: Incremento

Línea de base: \$62.978.962.000 año 2019

Meta de Producto: Incrementar a 22.000.000 millones las botellas de 750 cc vendidas durante el periodo de gobierno.

Tipo de meta: Incremento

Línea de base: 5.572.327 año 2019

TITULO I

DIAGNOSTICO ESTRATEGICO

A través de la metodología de Lluvia de ideas se actualizó el diagnóstico situacional de la Industria de Licores del Valle, en sus compones debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (matriz DOFA).



ESTRATEGIAS



1	Abrir nuevos mercados a nivel nacional e Internacional, aprovechando la fortalezas en el producto y expansión de portafolio
2	Aumentar las maquilas
3	Usar el sistema de gestión de calidad para nuevos mercados nacionales e internacionales
4	Reorientación de comunicación de las marcas (estrategia digital, diversificar las ocasiones de consumo y orgullo vallecaucano)
5	Aprovechar la calidad de los productos y el conocimiento del mercado, para aumentar el consumo en el Valle
6	Generar campaña de consumir los productos del valle (calidad y seguridad) para disminuir índices de contrabando y adulterados
7	Innovación y Desarrollo para la Diversificación del portafolio de Productos
8	Diseño de estrategias de canales. TAT- plataformas digitales-clientes domicilios
9	Alianzas estratégicas para la explotación del negocio de alcohol y licores, aumentando la diversificación de materias primas y productos terminados
10	Innovación y Desarrollo para la Diversificación del portafolio de Productos a nivel nacional e internacional
11	Promocionar el consumo responsable
12	Fortalecer las competencias y perfiles del personal para procesos mas eficientes en búsqueda de nuevas alternativas en el mercado
13	Negociación de compra de productos al exterior con dolar oscilante, comprar a importadores directos para pago en pesos, desarrollo de proveedores nacionales
14	Financiar el pasivo pensional con reinversión en utilidades



Ron
Marqués
del
Valle

AGUARDIENTE
BLANCO
DEL VALLE
Sin
Azúcar

ORIGEN
DEL
VALLE
AGUARDIENTE

TITULO II

COMPONENTE ESTRATEGICO

VALORES INSTITUCIONALES- MISION Y VISION

VALORES INSTITUCIONALES

QUIENES SOMOS

La Industria de Licores del Valle es una Empresa Industria y comercial del Estado de nivel Departamental que explota el monopolio de licores contenido en la Constitución Nacional, se dedica a la Producción de bebidas que generen sensaciones placenteras en los consumidores, sus recursos económicos se trasladan al Departamento del Valle del Cauca y se utilizan en inversión social para la Salud y la Educación

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

UNIDAD ESTRATEGICA DE NEGOCIO LICOR

TRADICIONALES

Aguardiente Blanco del Valle tradicional 30°

Aguardiente Blanco del Valle 29° sin azúcar

Aguardiente Blanco del Valle 24° sin azúcar fiesta.

NUEVOS PRODUCTOS

Aguardiente origen

Ron marques 8 años

Ron marques 5 años

Saborizados.

UNIDAD ESTRATÉGICA DE NEGOCIO: ALCOHOLES

Alcohol potable en litros

Alcohol antiséptico. Presentación 20 litros, 750cc y 375 cc

CANALES DE DISTRIBUCION

Distribuidor Exclusivo para el Valle del Cauca: El cual atiende Mayoristas y Grandes superficies y TAT.

Distribuidor de Alcohol antiséptico: Colombiana S.A.

1. Direccionamiento estratégico

La Ordenanza 25 de Junio 19 de 1945. Por medio del cual se prevé la organización de la industria de licores del valle, el sentido de hacer de ella una entidad autónoma en busca del logro de sus fines.

El Gerente General, y la alta gerencia se comprometen en orientar todas sus actuaciones en el ejercicio de la función pública hacia el logro de los objetivos estratégicos y el cumplimiento de la misión y la visión de la Industria.

2. Valores estratégicos

Ética: Conduciremos nuestra organización legal y éticamente, dentro de los principios de integridad, justicia, honestidad, respeto, y responsabilidad en nuestras acciones

Rentabilidad – Beneficios: La rentabilidad es condición de supervivencia. Solo organizaciones rentables, pueden crecer y asegurar su permanencia en el mercado, contribuyendo en el desarrollo de nuestra región Vallecaucano y de la sociedad en general.

Calidad: Nuestra Filosofía será la Calidad, compromiso diario y permanente; el cual será transmitido por la administración en: los productos, los servicios y suministros. La calidad también será un valor institucional del día a día en todas nuestra

Innovación: Como motor de desarrollo y competitividad

Grupos de Interés

Consumidores

Distribuidor exclusivo

Mayoristas, minoristas (T.A.T) y grandes superficies

Gobernación del Valle del Cauca

Proveedores

Rentas Departamentales

Comunidad en general

Alcaldes de los 42 municipios

Comerciantes de la noche

3. MISIÓN

Mejorar la calidad de vida de los vallecaucanos, generando los máximos recursos financieros al departamento, que permitan el desarrollo de adecuados programas de salud, educación y recreación, entregando oportunamente a sus distribuidores y mayoristas productos con variedad y calidad, que proporcionen las mejores sensaciones de alegría y felicidad en los consumidores.

4. VISIÓN

Permanecer en la mente de los integrantes de los grupos de interés, como una empresa seria, rentable y competitiva, que suministra buenos productos y bienestar a la comunidad Vallecaucana

TITULO III

OBJETIVO GENERAL, OBJETIVOS ESTRATEGICOS, METAS DE RESULTADO Y DE PRODUCTO, RESPONSABLES, MAPA ESTRATÉGICO

Objetivo General

1. Generar recursos financieros al Departamento del Valle del Cauca, a través de la producción y comercialización de licores, alcoholes, licores, y otros productos de excelente calidad que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de sus pobladores.

1. PERSPECTIVA FINANCIERA

Objetivo estratégico 1.1. Generar márgenes de rentabilidad sostenible.

Meta de resultado: Rentabilidad del 20%

Indicador de resultado: Margen operacional

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	FORMULA
Margen operacional de utilidad o rentabilidad operacional	Rentabilidad de la empresa en desarrollo de su objeto social. Representa cuanto reporta cada \$ de ventas en la generación de la utilidad operacional	$(\text{Utilidad operacional} \times 100) / \text{Ventas Netas}$

Objetivo estratégico 1.2. Incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias de la ILV al Departamento durante el periodo de gobierno.

Meta de resultado al 2016-2019: 248.000.000.000 pesos

Año	2020	2021	2022	2023
Valor	56.510.468.607	59.335.992.037	61.617.101.916	70.536.437.440

Clasificación de la meta: Eficacia

Nombre del Indicador: transferencias entregadas de la ilv al departamento durante el periodo de gobierno

Objetivo del Indicador: cumplir con el monto de las transferencias de la ilv al departamento del valle del cauca

Línea de base: \$62.978.962.000 año 2019

Rango de Gestión

% de cumplimiento de la meta

90% - 100% Excelente

80% - 89% Bueno

60% - 79% Aceptable

Menos de 60% No cumplido

Responsable: subgerente de mercadeo y financiero

Objetivo estratégico 1.3 Incrementar a 22 millones de unidades las botellas de 750 vendidas durante del periodo de gobierno.

Año	2020	2021	2022	2023
Valor	5.000.000	5.250.000	5.512.500	6.237.500

Clasificación de la meta: Eficacia

Nombre del Indicador: Unidades de botellas de 750 cc vendidas durante el periodo de gobierno

Objetivo del Indicador: cumplir con los volúmenes de venta de unidades de botellas de 750 en el periodo de gobierno, el cual genera transferencias al departamento

Línea de base: 5.572.327 AÑO 2019

Rango de Gestión

% de cumplimiento de la meta

90% - 100% Excelente

80% - 89% Bueno

60% - 79% Aceptable

Menos de 60% No cumplido

Responsable: Subgerencia Comercial y de mercadeo

2. PERSPECTIVA SERVICIO AL CLIENTE

Objetivo estratégico 2.1 Aumentar la satisfacción del cliente al 95%

Meta de resultado 2023: satisfacción del cliente en un 95%

Indicador de resultado: Índice de satisfacción del cliente

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	FORMULA
Índice de Satisfacción del Cliente	Mide el Nivel de satisfacción del cliente.	Porcentaje obtenido en la encuesta

Rango de Gestión

% de cumplimiento de la meta

90% - 100% Excelente

80% - 89% Bueno

60% - 79% Aceptable

Menos de 60% No cumplido

Responsable: Subgerencia Comercial y de Mercadeo

Objetivo estratégico 2.2. Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y de marca dentro de la comunidad Vallecaucana

Meta de producto al 2023: Establecer el Sistema de Responsabilidad Social Empresarial y sostenibilidad

3. PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS

Objetivo estratégico 3.1. Fortalecer permanentemente los mecanismos de seguridad de los productos.

Meta de resultado 2023: 100% de los productos con seguridad.

Indicador de producto: cumplimiento de lo programado.

Responsable: Subgerencia técnica y de producción

Objetivo Estratégico 3.2. Fortalecer y promover en la Industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional.

Meta de resultado 2023: Modelo integrado de Planeación y Gestión

Responsable: subgerencia planeación y gestión

4. PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE

Objetivo Estratégico 4.1. Mejorar la competencia de personal

Meta de Resultado anual:

- 90% de los servidores públicos tengan un nivel de competencia Satisfactoria.

Indicador de resultado:

Índice de Evaluación de competencia

NOMBRE	DESCRIPCIÓN	FORMULA
Índice de Evaluación de competencia	Mide el nivel de competencia del personal de la ILV	No. de evaluaciones de competencia satisfactoria/ no. total de evaluaciones *100

Rango de Gestión

% de cumplimiento de la meta

90% - 100% Excelente

80% - 89% Bueno

60% - 79% Aceptable

Menos de 60% No cumplido

Responsable: subgerencia administrativa

Meta de producto anual: 100% de cursos ejecutados

Indicador producto: Cumplimiento de cursos de capacitación.

NOMBRE	DESCRIPCION	FORMULA
--------	-------------	---------

Cumplimiento de cursos de capacitación.	Mide el cumplimiento de la programación de los cursos de capacitación en la empresa.	# De cursos ejecutados en el periodo / # de cursos programados en el periodo de acuerdo al diagnostico de necesidades.
---	--	--

Rango de Gestión

% de cumplimiento de la meta

90% - 100% Excelente

80% - 89% Bueno

60% - 79% Aceptable

Menos de 60% No cumplido

Responsable: Subgerencia Administrativa

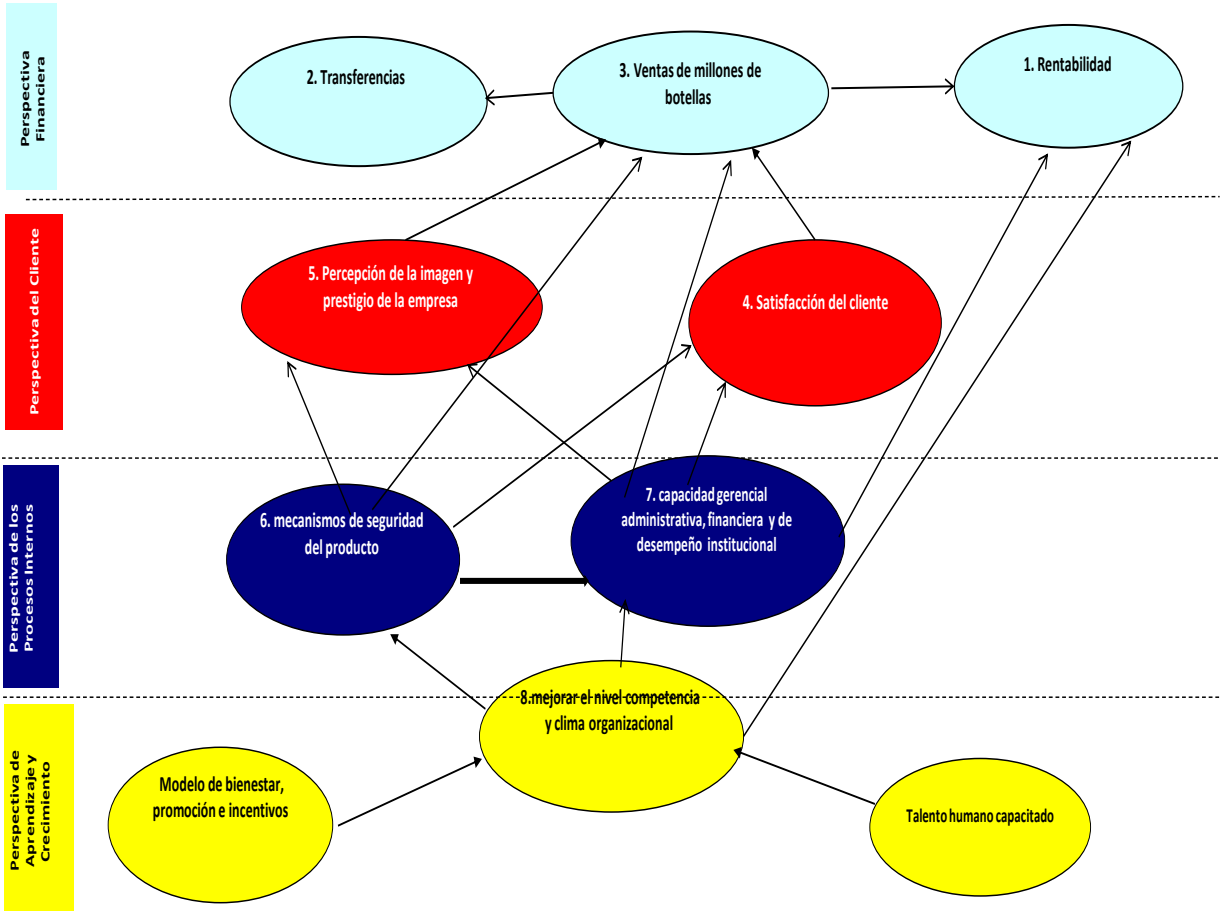
**INDUSTRIA DE LICORES
DEL VALLE MAPA**

MISIÓN

"Mejorar la calidad de vida de los vallecaucanos, generando los máximos recursos financieros al departamento, que permitan el desarrollo de adecuados programas de salud, educación y recreación, entregando oportunamente a sus distribuidores y mayoristas productos con variedad y calidad, que proporcionen las mejores sensaciones de alegría y felicidad".

VISIÓN

"Permanecer en la mente de los integrantes de los grupos de interés, como una empresa seria, rentable y competitiva, que suministra buenos productos y bienestar a la comunidad Vallecaucana".



INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE

SOSTENIBILIDAD ESTRATÉGICA

Mapa Estratégico		Balanced Scorecard		Plan financiero cuatrienio		
Procesos	Objetivos	Medida	Meta	Procesos	\$ MM	
PERSPECTIVA FINANCIERA	Transferir	valor en pesos	248 mil mill cuatrienio	Gerencial, recursos financiero, comercial y de mercadeo	43.595	
	Vender	botellas de 750	22 mil bt750cc cuatrienio			comercial y de mercadeo ,
	Rentabilidad	Porcentaje	20 %			Gerencial,
PERSPECTIVA DEL CLIENTE	Satisfacción cliente	Porcentaje	95 %	Gestión calidad del producto	351	
	R. S.E	P.Q.	10 días	Procesos de apoyo y gestión de producción		
PERSPECTIVA DE LOS PROCESOS INTERNOS	Fortalecer y promover las capacidades gerenciales y administrativas.	Sistema de Gestión integrado (MIPG.SGC,SSST,SGMA)	100% cuatrienio	Gestión del talento humano y Gestión de recursos, Gestión de producción , Gestión estratégica , procesos de apoyo	453.506	
	Implementar mecanismos de seguridad.	Seguridad producto	100%			
PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	Mejoramiento de la competencia del personal	cumplimiento en cursos de capacitación Cumplimiento en programa de bienestar	100%	Gestión del talento humano y Gestión de recursos, Todos los procesos	400	
				Total Plan financiero	\$ 497.852	

JOSÉ MORENO BARCO
GERENTE GENERAL

Carlos Alarcón Jaramillo
Subgerente de Planeación y gestión.

