

Palmira, enero de 2025.

INTRODUCCIÓN

La Industria de Licores del Valle en adelante ILV, es una empresa industrial y comercial del Estado de nivel Departamental y como Gerente tomando el compromiso de la Gobernadora del Departamento del Valle del Cauca, de un Modelo de Gobierno Abierto que significa la transparencia en todos nuestros actos y la disposición de informar a los conciudadanos sobre todas las actuaciones de su Gobierno para trabajar unidos en un solo propósito: Mejorar la calidad de vida con desarrollo social y productivo para las vallecaucanas y vallecaucanos.

El objetivo principal de la ILV, es la fabricación, producción, introducción, distribución venta y/o comercialización, de los alcoholes y licores sujetos al monopolio del Departamento del Valle del Cauca, incluidos todos los productos y subproductos que elaboren en cumplimiento de su actividad, de manera eficiente y rentable, así como toda la clase de bebidas destiladas o fermentadas, la no destiladas, las espirituosas, esencias y demás componentes y subproductos de los licores, tales como vinos, aperitivos, cervezas, cremas y whiskys, entre otros.

Igualmente, la Industria de Licores del Valle podrá dedicarse a la elaboración, transformación, envasado, comercialización y o distribución de otros productos similares, afines, o complementarios, tales como bebidas energizantes, gaseosas, agua natural, agua saborizadas y no saborizadas, atendiendo el mercado nacional e internacional.

En tal virtud podrá importar, vender, comercializar y distribuir, a nivel local, nacional o internacional, alcoholes, licores nacionales y/o extranjeros y bebidas similares, a fines y complementarias en general, busca la satisfacción de sus usuarios y partes interesadas, cumpliendo los requisitos legales.

ELABORÓ: (Nombre de quien lo elabora)	REVISÓ: (Nombre Jefe de área)	APROBÓ: (Nombre Gerente de área)
Cargo:	Cargo:	Cargo:

Por otra parte, La Industria de licores del valle consciente de los retos asociados al desarrollo de las funciones de la entidad, al cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y a los compromisos asumidos con la Política de Responsabilidad Social, especialmente a fortalecer la conducta ética en todos los servidores públicos que hacen parte de la entidad aportando así a la lucha contra la corrupción.

En la búsqueda de la generación de confianza por parte de los grupos de interés, la Industria ha decidido implementar procesos y prácticas propias del buen gobierno, organizando la distribución de derechos y responsabilidad entre todo el equipo incorporando los valores corporativos de la organización.

El código de integridad y buen gobierno permite a la Industria consolidar la ética pública de la entidad, ya que contiene las orientaciones fundamentales que marcaran las pautas para el cumplimiento de los fines del estado, el distribuidor, los mayoristas, los consumidores y el público en general.

Frente al Estado su conducta de acatar, apoyar y colaborar con las autoridades legítimamente constituida, y oportuna aplicación de las normas, como buena práctica la ILV ha adoptado y aplicado en su quehacer diario la política y metodología de un Sistema de Administración de Riesgos de Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo, a la vez se han definido lineamientos de opacidad, Fraude y corrupción; mostrando un compromiso permanente de apoyo y colaboración con las autoridades frente a estrategias que conduzcan a fortalecer la lucha contra el licor adulterado.

De igual manera y para dar un mayor aseguramiento de la gestión en los resultados y trazabilidad de la información se ha adquirido “ISOLUCION”, software para la administración ágil y eficaz de los Sistemas de Gestión como ISO 9001, MIPG y SAR Y SARLAFT -SICOF.

Por otro lado, ha establecido la Responsabilidad Social como una herramienta de gestión de los impactos de sus actividades y decisiones frente a los grupos de interés con los cuales

	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 3 de 57

se relaciona, asegurando la estabilidad económica, el desarrollo social y el equilibrio ambiental, se compromete a:

- 1) Contribuir a una sociedad más próspera, alineando su misión y actividades organizacionales a los principios universales establecidos por el Pacto Global de las Naciones Unidas.
- 2) Promover y fortalecer la cultura socialmente responsable en todo el personal de la entidad.
- 3) Identificar grupos de interés y priorizar sus expectativas en relación con las actividades de la entidad, para definir estrategias que contribuyan a la satisfacción de los asuntos que sean relevantes para las partes.
- 4) Generar indicadores de desempeño económico, social y ambiental que contribuyan a la toma de decisiones y a la formulación del Plan de acción anual.
- 5) Generar buenas prácticas de responsabilidad social que le agreguen valor a los procesos de la entidad.
- 6) Fortalecer la conducta ética en todos los servidores públicos que hacen parte de la entidad aportando así a la lucha contra la corrupción.
- 7) Rendir cuentas en las tres dimensiones de la responsabilidad social (económica, social y ambiental), haciendo visible dicho desempeño a los distintos grupos de interés.

Para lograr lo anterior, la Alta Dirección fortalecerá las competencias del personal en esta materia, consolidando una cultura socialmente responsable, asignando los recursos que sean necesarios y comprometiéndose con objetivos a los cuales está alineado el Gobierno Nacional para la consecución de un mundo más justo.

El cumplimiento de estos lineamientos impacta positivamente el desempeño institucional en materias fundamentales que hacen parte de la Responsabilidad Social, Derechos humanos, prácticas laborales, prácticas de operación y asuntos de consumidores.

EJE CONDUCTOR CON EL PLAN DE DESARROLLO DEL DEPARTAMENTO 2024-2027

Mediante la Ordenanza No. 655 de mayo 31 de 2024 Se ADOPTA EL PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL 2024-2027 “LIDERAZGO QUE TRANSFORMA”

La industria de licores quedo incluida En el capítulo IV línea estratégica IV: VALLE, TERRITORIO DE VIDA, entre ellos los artículos 51 al 55 y 61 de donde se contemplan los siguientes:

Valle, territorio de vida. Impleméntese la línea “Valle, territorio de vida” como IV línea estratégica del plan de desarrollo departamental.

Macro problema

Considérese como macro problema de la presente línea estratégica del plan de desarrollo departamental lo siguiente:

El Valle del Cauca se destaca como un territorio afectado por el conflicto armado, alto grado de marginalidad, caracterizado por la falta de acceso a servicios básicos y oportunidades de desarrollo. Se presenta una ruptura del tejido social, pérdida de cohesión y solidaridad dentro de las comunidades, área periférica enfrenta mayores desafíos y carencias en comparación con las áreas urbanas centrales, presencia de pobreza, desigualdad y violencia, creando un entorno complejo que requiere intervenciones integrales y coordinadas para garantizar la protección y el bienestar de la población, como se puede ver en forma resumida.

- 1. Territorio afectado por el conflicto armado

- 2. Alto grado de marginalidad
- 3. Ruptura del tejido social
- 4. Modelo Centro- periferia
- 5. Realidad de pobreza. Desigualdad y violencia.

Objetivo estratégico de la línea.

Impleméntese como objetivo estratégico de la línea estratégica “Valle, territorio de vida” el siguiente:

Equilibrar el Valle del Cauca. Se busca a través de gobernanza, mejorando la seguridad, el ordenamiento territorial, el desarrollo institucional y la construcción de paz. Este se refleja en la distribución territorial que incluya zonas de paz en áreas montañosas y áreas productividad agroindustriales y de producción agro diversa principalmente a lo largo del rio Cauca.

Descripción de la línea estratégica.

La línea estratégica “Valle territorio de vida” se fundamenta en el reconocimiento de la imperiosa necesidad de consolidar una mayor presencia del estado de manera efectiva en el departamento del Valle del cauca, con el objetivo primordial de impulsar el desarrollo territorial. En este sentido, se enfoca específicamente en los territorios identificados como prioritarios para la implementación de políticas de paz. Para alcanzar este propósito, se aboga por la adopción de una gestión compartida del territorio, la cual se posiciona como un elemento central en la estrategia de desarrollo regional.

Articulaciones

Articulación con el Plan Nacional de Desarrollo '2022-2026 “Colombia Potencia Mundial de la vida” La Línea Estratégica está profundamente integrada con el Plan Nacional

de Desarrollo (PND) de Colombia.2022-2026, denominado "Colombia Potencia Mundial de la Vida". Esta línea estratégica tiene como objetivo fortalecer la seguridad y el bienestar de la población mediante la alineación de estrategias regionales con los planes y objetivos nacionales. Las acciones bajo esta línea incluyen la transformación de territorios a través de proyectos de alto impacto que fomentan el tránsito de economías ilegales a legales, especialmente en comunidades vulnerables como los resguardos indígenas y comunidades negras, con un enfoque diferencial en mujeres, niños y adolescentes.

Además, implementan varias estrategias, iniciativas y proyectos destacados desde el PND, como la creación y fortalecimiento de Casas de Justicia y Centros de Convivencia, estrategias de desarme ciudadano alineadas con la política de seguridad y convivencia.

Plan Nacional de Desarrollo 2022-2026: Colombia Potencia de la vida	Plan Departamental de Desarrollo 2024-2027: Liderazgo que Transforma
Transformación: Ordenamiento del territorio alrededor del agua y justicia ambiental Seguridad Humana y Justicia Social Estabilidad macroeconómica	Valle, Territorio de Vida
Indicadores Primer Nivel: Promedio nacional de la brecha en la generación de recursos propios por municipio (30%)	Programa: Sostenibilidad Fiscal Metas de resultado: 44001-Alcanzar un puntaje igual 0 mayor a 70 puntos en la calificación del índice de desempeño fiscal del DNP para lograr el rango de desempeño solvente durante el periodo de gobierno.
Indicador Segundo Nivel: Porcentaje de entidades con cubrimiento del pasivo pensional (60%). Recaudo de ingresos tributarios y no tributarios territoriales como porcentaje del PIB (3,63%)	Subprogramas: Saneamiento fiscal y financiero del Departamento. Metas de producto, siete (7) Generación, de Ingresos para la inversión. Social Metas de producto, dos (2)
Sector	Sector: Gobierno Territorial, comercio, industria y turismo.
Planeación Hacienda	Dependencias Unidad Administrativa Especial de impuestos, rentas y gestión tributaria. Departamento Administrativo de Hacienda y Finanzas Publicas Beneficencia del Valle Industria de Licores del Valle-ILV

Sostenibilidad Fiscal. Impleméntese el programa "Sostenibilidad Fiscal" dentro de la línea estratégica "Valle, territorio de Vida"

El programa de sostenibilidad fiscal se fundamenta en el fortalecimiento de las finanzas territorial. Con el propósito de optimizar fuentes de ingresos, eficiencia del gasto público, planificación de largo plazo, y participación ciudadana. En este sentido, se impulsa la inversión pública de alto impacto, Para lograr estos objetivos, se ejecutará un programa integral institucional financiero y administrativo que embarque la totalidad de la entidad territorial.

Esto implicará restablecer la solidez económica y financiera mediante la adopción de medidas específicas, como la reorganización administrativa, la racionalización del gasto, la reestructuración de la deuda, el saneamiento de pasivos y el fortalecimiento de los ingresos. Por ende, es esencial abordar este desafío con un enfoque estratégico y coordinado tanto del sector público como el privado y la sociedad civil.

Meta de Resultado: Alcanzar un puntaje igual o mayor a 70 puntos en la calificación del índice de desempeño fiscal del DNP para lograr el rango de desempeño solvente durante el periodo de gobierno.

Entidad coordinadora: Departamento de hacienda y finanzas públicas

Subprograma: Fortaleciendo la sostenibilidad fiscal para el equilibrio financiero a largo plazo del departamento, a través de la transferencia de recursos económicos, desarrollando una estrategia para incrementar las ventas de los productos sujetos de monopolio.

Meta de producto: Implementar en la Industria de licores del Valle- ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.

Articulación con los objetivos de desarrollo sostenible

Los Objetivos de desarrollo sostenible son el plan maestro para conseguir un futuro sostenible para todos. Se interrelacionan entre sí e incorporan los desafíos globales a los que nos enfrentamos día a día, como la pobreza, la desigualdad, el clima, la degradación ambiental, la prosperidad, y la paz y la justicia.

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, como se presenta en DNP (2019), fue adoptada por los líderes mundiales en la Asamblea General de las Naciones Unidas en septiembre de 2015. Se plantea un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la prosperidad, que también tiene la intención de fortalecer la paz universal y el acceso a la justicia.

La industria de Licores del Valle, alinea su Plan estratégico Institucional a la meta Desarrollo Sostenible No. 12 producción y consumo responsable Garantizar modalidades de consumo y producción sostenible.

Meta

12.5 De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización (Economía circular). Hoy en día, la circularidad no sólo es una demanda, sino la única alternativa para construir negocios que logren perdurar en el tiempo. A la industria de bebidas le corresponde fomentarla para reducir la generación de residuos, sobre todo, cuando se trata de reciclar envases y empaques primarios. Uno de los principales puntos a tratar en el ámbito del reciclaje es la consolidación de circuitos establecidos donde el tratamiento que reciben estos materiales impida que terminen en vertederos o ecosistemas naturales y, por otro lado, sean capaces de reutilizarse en medida de lo posible.

El consumo y la producción mundiales (fuerzas impulsoras de la economía mundial) dependen del uso del medio ambiente natural y de los recursos de una manera que continúa teniendo efectos destructivos sobre el planeta

El progreso económico y social conseguido durante el último siglo ha estado acompañado de una degradación medioambiental que está poniendo en peligro los mismos sistemas de los que depende nuestro desarrollo futuro (y ciertamente, nuestra supervivencia).

La producción sostenible de bebidas alcohólicas destiladas implica el uso de ingredientes orgánicos y locales, la reducción del consumo de agua y energía, así como la implementación de sistemas de gestión de residuos eficientes. Además, se promueve la adopción de prácticas sociales responsables, como el apoyo a comunidades locales y la promoción de condiciones laborales justas. Se tiene un enfoque integral que busca equilibrar la calidad del producto con la protección del medio ambiente y el bienestar social.

La producción sostenible de bebidas alcohólicas destiladas es una tendencia en constante crecimiento en la industria. Con el aumento de la conciencia ambiental y la demanda de productos más responsables, las empresas están adoptando prácticas más sostenibles en todas las etapas de producción. Desde la obtención de materias primas hasta el embotellado final, se están implementando medidas para minimizar el impacto ambiental y maximizar la eficiencia energética.

Hechos y Cifras

Cada año, se estima que un tercio de toda la comida producida (el equivalente a 1300 millones de toneladas con un valor cercano al billón de dólares) acaba pudriéndose en los cubos de basura de los consumidores y minoristas, o estropeándose debido a un transporte y unas prácticas de recolección deficientes.

Si todo el mundo cambiase sus bombillas por unas energéticamente eficientes, se ahorrarían 120 000 millones de dólares estadounidenses al año.

En caso de que la población mundial alcance los 9600 millones de personas en 2050, se podría necesitar el equivalente a casi tres planetas para proporcionar los recursos naturales necesarios para mantener los estilos de vida actuales.

La pandemia de la COVID-19 ofrece a los países la oportunidad de elaborar planes de recuperación que reviertan las tendencias actuales y cambien nuestros patrones de consumo y producción hacia un futuro más sostenible.

El consumo y la producción sostenibles consisten en hacer más y mejor con menos. También se trata de desvincular el crecimiento económico de la degradación medioambiental, aumentar la eficiencia de recursos y promover estilos de vida sostenibles.

El consumo y la producción sostenibles también pueden contribuir de manera sustancial a la mitigación de la pobreza y a la transición hacia economías verdes y con bajas emisiones de carbono.

Energía solar

La industria de licores del valle, incorporado a los procesos productivos la energía solar fotovoltaica a través del Proyecto Granja Solar Palmaseca 31,8 MW; bajo la modalidad de contrato interadministrativo celebrado entre la Industria de Licores del Valle y Energías Renovables del Valle S.A.S. E.S.P. desde el 04 de abril de 2020, se dio inicio a la instalación y puesta en marcha del proyecto de generación de energía solar fotovoltaica denominado “GRANJA SOLAR PALMASECA 28 MW” en un área de 27 hectáreas aproximadamente, aledaña a la planta de producción de la Industria de Licores del Valle, quien permitió el uso sin perder la titularidad ni la propiedad que sobre él posee.

Este proyecto permitirá evitar una importante cifra de emisiones de CO2 (bióxido de carbónico) y gases de efecto invernadero por la utilización de energías convencionales, que se calcula en 19.205,11 Toneladas de CO2 por año.

Disminución de la huella de carbono: entre los planes de la ILV se encuentra dar seguimiento a la reducción de los kilowatts utilizados en la planta de producción de bebidas y la destilación de alcohol.

Gestión Ambiental

Permiso de vertimientos (Resolución 0721 – No. 00737 de 2018). Con el fin de dar cumplimiento a requerimientos legales del Permiso de Vertimientos otorgado por la C.V.C., se realizó caracterización en la salida final del pozo de bombeo, que posteriormente descarga al río Palmira, con el fin de determinar y analizar las características físicas y químicas de las aguas residuales DOMÉSTICAS y NO DOMÉSTICAS; igualmente evaluar las concentraciones de los parámetros controlados por la normatividad ambiental vigente.

En noviembre de 2023 se realizó el estudio de caracterización de vertimientos por la empresa Servicios Ambientales para el Fortalecimiento Empresarial SAS

Efluente doméstico.

Se cumple con los límites máximos permisibles de la Resolución 631 de 2015: Artículo 8 – Carga menor a 625 kgDBO/día en cuanto a: pH, Temperatura, Caudal, Demanda Química de Oxígeno (DQO), Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO5), Sólidos Suspendidos Totales (SST), Sólidos Sedimentables (SSed), Grasas y Aceites, Sustancias Activas al Azul del Metileno (SAAM), Hidrocarburos Totales (HTP), Ortofosfatos (PO4), Fósforo Total (P), Nitratos, Nitritos, Nitrógeno Amoniacal, Nitrógeno total (N).

Efluente industrial:

Se cumple con los límites máximos permisibles de la Resolución 631 de 2015: Artículo 13 – Elaboración de bebidas alcohólicas destiladas en cuanto a: pH, Temperatura, Caudal, Demanda Química de Oxígeno, Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO5), Sólidos Suspendidos Totales, Sólidos Sedimentables, Grasas y Aceites, Compuestos Semivolátiles

	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 12 de 57

fenólicos, Sustancias Activas al Azul de Metileno, Fósforo Total, Nitratos, Nitritos, Nitrógeno Total, Acidez total, Alcalinidad total, Dureza cálcica, Dureza total, Color Real (436nm, 525nm, 620nm).

La ILV busca equilibrar la calidad del producto con la responsabilidad ambiental, satisfaciendo así las demandas de los consumidores conscientes de su impacto en el entorno.

Plan de Gestión para la Recuperación de Envases y Empaques del Sector de los Licores.

La ejecución de la estrategia del plan de gestión ambiental de residuos de envases y empaques RELIC. 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.

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 2.189,76 Toneladas en total, y para la Licorera de Valle una meta de 321 toneladas de residuos, con un porcentaje de participación del colectivo del 15%. De acuerdo al cubrimiento geográfico que establece la Resolución 1407 de 2018 y 1342 de 2020 orientamos la gestión en estrategias de relacionamiento y fortalecimiento ambiental y social en la ciudad de Cúcuta.

Metas aproximadas para recuperación de residuos

AÑO	META DE RECOLECCIÓN	TONELADAS
2024	16%	767
2025	18%	748
2026	20%	712
2027	22%	646

Desde el Plan Colectivo RELIC logramos llevar a la Isla de San Andrés un molino para el proceso de transformación de casco de vidrio, el cual permite obtener múltiples beneficios en el marco del proceso de aprovechamiento de ese material.

Con el fin de garantizar la trazabilidad de los materiales posconsumo y vincular a las personas a las estrategias de RELIC, se realiza presencia en diferentes bares y discotecas logrando la captación de material proveniente de la Licorera y garantizando la trazabilidad de los mismos.

Beneficios de la Producción Sostenible de Bebidas Alcohólicas Destiladas

La producción sostenible de bebidas alcohólicas destiladas se ha convertido en una prioridad para la industria, debido a los beneficios que conlleva tanto para el medio ambiente como para la calidad del producto final. La implementación de prácticas sostenibles en todas las etapas del proceso de producción, desde la selección de ingredientes hasta el empaquetado y distribución, permite minimizar el impacto ambiental y garantizar la conservación de los recursos naturales. La utilización de energías renovables, la reducción de emisiones de carbono y la gestión eficiente del aguardiente.

Además, este enfoque también se traduce en una mejora en la calidad de las bebidas, ya que se promueve el uso de ingredientes orgánicos y se evita el uso de aditivos químicos. La producción sostenible de bebidas alcohólicas destiladas es una tendencia en

	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 14 de 57

crecimiento que busca conciliar el placer de disfrutar de una buena bebida con el cuidado del medio ambiente y la salud del consumidor.

 INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 15 de 57

TÍTULO I. COMPONENTE ESTRATÉGICO

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 estratégica de negocio:

Licores: Aguardiente Blanco del Valle tradicional 30°, Aguardiente Blanco del Valle 29° sin azúcar, Aguardiente origen, Ron marques 8 años, Ron marques 5 años, Ron marque 15 años, Aguardiente Blanco del Valle 24° sin azúcar fiesta., Aguardiente Blanco del Valle 27° sin azúcar nigh.

Alcoholes: Alcohol potable en litros, Flemas de destilación

Producción a terceros: Aguardiente llanero

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.

	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 16 de 57

Misión: Contribuir al mejoramiento de 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. A partir de producir y comercializar productos con la variedad, calidad, innovadores, con el apoyo y compromiso de su equipo humano, a consumidores, distribuidores y mayoristas que proporcionen las mejores sensaciones de alegría y felicidad en los consumidores, generando sostenibilidad a través de la rentabilidad, responsabilidad social y ambiental.

Visión: Permanecer en la mente de los integrantes de los grupos de interés, como una empresa responsable, rentable, competitiva, personal calificado y ambientalmente sostenible.

Grupos De Interés: Consumidores, Junta directiva ILV, Distribuidores, Mayoristas, minoristas, grandes superficies, sitios de consumo, Gobernación del Valle del Cauca., Proveedores, Rentas Departamentales, Órganos de control, alcaldes del Departamento, Comerciantes de la noche, Servidores públicos, Sindicatos ILV, Comunidad en general.

Valores estratégicos

Ética: Conduciremos nuestra organización legal y éticamente, dentro de los principios de integridad, justicia, honestidad, respeto, y responsabilidad en nuestras acciones. Facilitamos un desarrollo profesional y personal, manteniendo un entorno laboral seguro que recompensa el trabajo en equipo.

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.

Innovación: Como motor de desarrollo y competitividad, con innovación de todos los miembros del equipo y de los procesos.

 INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 17 de 57

Dedicación y esfuerzo: Por la responsabilidad medio ambiental y social.

Sistema Integrado De Gestión SIG

Este sistema estaría conformado por el sistema de gestión de calidad basado en la norma NTC ISO9001:2015, MIPG, seguridad y salud en el trabajo, gestión de medio ambiente y otros. La Industria de licores del valle ha implementado un sistema de gestión de calidad basado en la norma NTC ISO9001:2015, el cual se encuentra certificado. Y ha adoptado el modelo integrado de planeación y gestión para cumplir con las disposiciones legales y mejorar la gestión institucional Estos sistemas son claves y fundamentales para dirigir, planificar, ejecuta, monitorear, evaluar y controlar los procesos misionales, de apoyo, estratégicos y de seguimiento, asegurando que los resultados cumplan con el plan estratégico institucional.

Utilizando el ciclo PHVA (PLANEAR, HACER, VERIFICAR Y ACTUAR) y un enfoque basado en riesgos, EL MIPG fomenta la eficacia y eficiencia organizacional al alinear estratégicamente la planificación y la gestión. Este modelo se desglosa en 7 dimensiones y 16 políticas que le aplicarían a la industria de licores por ser una empresa industrial y comercial del estado, que se integran con la estructura organizacional de la entidad, orientando las acciones hacia el fortalecimiento de la confianza y la legitimidad institucional.

La planificación dentro del sistema de gestión se fundamenta en el Análisis de requisitos normativos y el entorno estratégico, identificando riesgos y estableciendo indicadores para medir el avance y evaluar el desempeño, garantizando que contribuyan a los objetivos del plan estratégico institucional.

La integración de estos instrumentos de gestión, y un enfoque prospectivo, buscar promover un desarrollo integral y sostenible que responda a los desafíos del silgo XXI. Es esencial que se revise continuamente su articulación con la a planificación interna para asegurar una gestión efectiva y el uso óptimo de los recursos.

DIAGNÓSTICO ESTRÁTEGICO

 INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE 890.399.012-0 				
	Nro.	FORTALEZAS (F)	Nro.	DEBILIDADES (D)
		1 Calidad de producto		No existe un Departamento o un proceso documentado de Investigación
		2 Presupuestos		1 y Desarrollo
		3 Liquidez		2 Pocos productos (portafolio de productos limitado)
		4 Aprobación Presupuesto		3 Pasivo pensional
		5 Margen bruto por unidad		4 Proyectos de inversión
		6 Bienestar social		5 Traslados de personal dentro de la entidad
		7 Nivel educativo		6 Plan carrera personal de fabrica
		8 Formación personal		7 Rotación del personal
		9 Estimulo económico para capacitación		8 Manuales de funciones precisos
		10 Proceso del Sistema de Gestión integral		9 Procedimiento de evaluación
				10 Evaluaciones transparentes
				11 Liderazgos negativos
				12 Trabajadores oficiales con avanzada edad
				13 Sistema de red contraincendio y alarma
OPORTUNIDADES (O)	Nro	ESTRATEGIAS FO	Nro	ESTRATEGIAS DO
estabilidad política departamental		Abriendo nuevos mercados aprovechando el potencial de desarrollo del mercado en otros departamentos y el exterior, las vías de acceso y canales de comunicación de entrega de productos		Diversificación del portafolio de productos a través de procesos de investigación y desarrollo, aprovechando la oferta de proveedoras y abastecimiento de materias primas a nivel nacional e internacional
Requerimientos legales para el medio ambiente		Fortaleciendo la calidad de los productos al contar con tecnologías para la seguridad e identificación		Diseño de estrategia para llegar a otros canales diferentes de mayoristas
Vías de acceso y canales de comunicación para entrada de materiales y entrega de producto terminado		Aprovechar los programas de bienestar, la capacitación para fortalecer el compromiso de los servidores públicos con la misión de la organización.		Alianzas estratégicas para la explotación del negocio de alcohol y licores, aumentando la diversificación de materias primas y productos terminados
potencial de desarrollo del mercado otros Dptos		Optimización de los procesos de la empresa aprovechando el sistema de gestión integral y requerimiento legales para el medio ambiente.		Fortalecer las competencias y perfiles del personal para procesos mas eficientes en búsqueda de nuevas alternativas en el mercado
potencial de desarrollo del mercado internacional				Financiar los sistema de alarma, red contraincendio, pasivo pensional a partir de la recuperación financiera.
tecnología para la seguridad e identificación del producto	*			
alto requerimiento de capital para la producción industrial		Extrategias FO : Utilizar las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas		Extrategias DO: Superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas
Proveeduría de envasado de vidrio				
Abastecimiento de vidrio para envasado				
oferta de alcohol exteaneuro				
AMENAZAS (A)		ESTRATEGIAS FA		ESTRATEGIAS DA
Monopolio de licores (desmorte protección de aguardiente)		Aprovechar la calidad de los productos y el conocimiento del mercado en el valle del cauca para generar rentabilidad y fidelización de clientes		Establecimiento de alianzas para disminuir el impacto del contrabando y adulterados
impuestos y/o transferencias al consumo de licor		Generar campaña de consumir los productos del valle (calidad y seguridad) para disminuir índices de contrabando y adulterados		
Restricción a la venta y el consumo		Aprovechar la calidad de los productos y las buenas condiciones financieras para la promoción de los productos, en canales diferentes de mayoristas		
Reglamentación publicitaria		Promocionar el consumo responsable, la responsabilidad social y ambiental generar conciencia y disminuyendo el impacto de la oferta de otros productos, reglamentación		
inestabilidad política nacional				
Debil Legislación contra el contrabando y la adulteración				
		Extrategias FA: Utilizar las fortalezas para evitar o reducir el efecto de las amenazas externas		Extrategias DA : Son tácticas de defena dirigidas a la reducción de las debilidades
Inestabilidad del dólar				
Riesgos comunitarios				
Desempleo				
Existencia de acobres y practicas ilegales en la actividad				
bajo requerimiento de capital para la producción artesanal				
Concentración de clientes en el canal mayorista				
Oferta de productos nacionales e importado				
Baja barrera de entrada de licores por costo				
Concentración de clientes en el canal mayorista				

DEFINICIÓN DE DIRECTRICES ESTRATÉGICAS

DIRECTRICES				
VISIÓN	MISIÓN	POLÍTICA	ESTRATÉGICA	PERSPECTIVA
Permanecer en la mente de los integrantes de los grupos de interés	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los vallecaucanos	Compromete a contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los vallecaucanos	Responsabilidad social y ambiental sostenible	Servicio al cliente
como una empresa responsable	generando los máximos recursos financieros al Departamento	generando los máximos recursos financieros al Departamento	Transferencias al depto.	Financiera
Rentable	Comercializando productos.	Comercializando productos. Empresa rentable.	Generación de Rentabilidad operacional.	Financiera
Competitiva	Con variedad de productos	Que satisfagan necesidad del cliente.	Diversificación del portafolio de productos y nuevos mercados.	Servicio al cliente
Ambientalmente sostenible.	Sostenibilidad: rentable, responsabilidad social y ambiental Productos con calidad e innovadores	Produciendo variedad de productos de excelente calidad. Continúo mejoramiento a través de sistema de gestión de calidad. Procesos administrativos y productivos efectivos. Empresa responsable.	Seguridad y calidad de los productos. Optimización de procesos misionales. Efectividad de los procesos de apoyo y estratégicos.	Procesos internos
Personal Calificado		Compromisos de funcionarios competentes	Compromiso de todos los servidores públicos	Aprendizaje y crecimiento

Lectura De La Estrategia

La industria de licores del valle- ILV, Con el compromiso de todos los servidores públicos, seguirá ampliando nuevos mercados, diversificando su portafolio de productos con seguridad y calidad, optimizando los procesos misionales como la efectividad de los de apoyo, estratégicos y de control, para cumplir con los objetivos principales de responsabilidad social y ambiental, transfiriendo recursos económicos al departamento del Valle del Cauca y generando rentabilidad operacional.

TITULO II SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN AL PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL

2024-2027

Objetivo General: Generar recursos financieros al departamento del Valle del Cauca, a través de la producción y comercialización de alcoholes, licores y otros productos de excelente calidad que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de sus partes interesados.

1. PERSPECTIVA FINANCIERA

1.1. Objetivo estratégico: Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año, asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio.

Tabla 1

Comparativo de márgenes de rentabilidad meta vs ejecución

Año	2024	2025	2026	2027
Meta	20%	20%	20%	20%
Ejecución	17%			

Rentabilidad operacional meta: 20

Utilidad operacional de un 17% a diciembre 31 de 2024. Con respecto a la meta de mantenimiento anual de un 20%, presenta un cumplimiento de un 85%, para un rango de gestión cumplido con tendencia creciente.

1. INDICADOR

Meta de resultado: Rentabilidad del 20%

Indicador de resultado: Margen operacional

Resultado a diciembre 31 de 2024:17%

Cumplimiento: 85%

Rango de Gestión: satisfactorio.

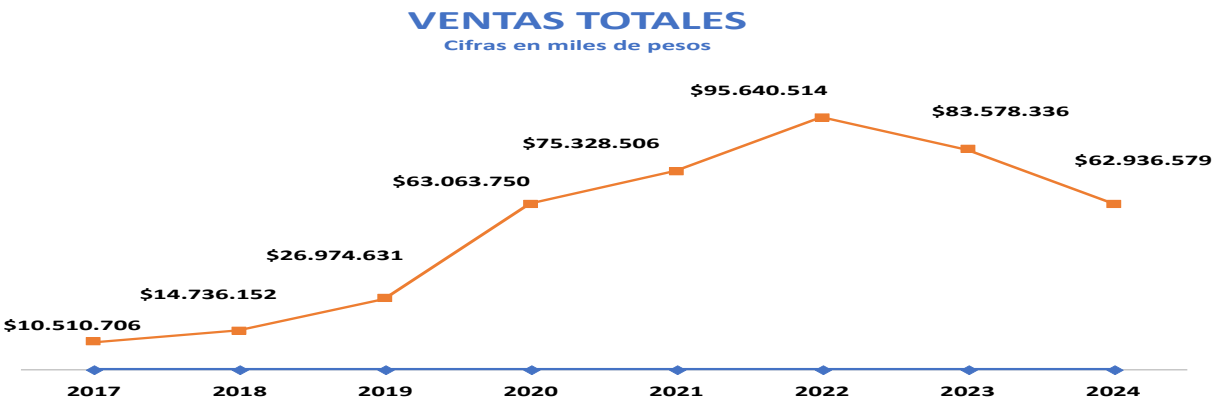
Con este buen resultado se ha saneado significativamente los estados financieros. Hay que tener en cuenta el impacto en términos relativos del poco margen bruto que genera el negocio de Alcohol extra neutro, incide en este indicador de forma general, pero que como Contrato de Colaboración Empresarial ILV - AMBIOCOM

Actualmente se ejecuta el octavo año de la etapa de operación y mantenimiento del contrato de colaboración empresarial para la reactivación, mantenimiento, operación y administración de la destilería San Martín.

Durante la ejecución del contrato, se han efectuado ventas por un total de \$432.769.174.638. Para la vigencia 2024, se generaron ventas por valor de \$62.936.578.657. ver figura 1 y figura 2 donde se presentan el comportamiento mensual de las ventas cada mes.

Figura 1

Ventas Consolidadas 2017 – 2024



En la Figura 2, se presenta un comparativo frente a la vigencia anterior, se evidencia un decrecimiento en las ventas que se da principalmente por la contracción del mercado de licores que presentó una disminución del 16%,

Figura 2

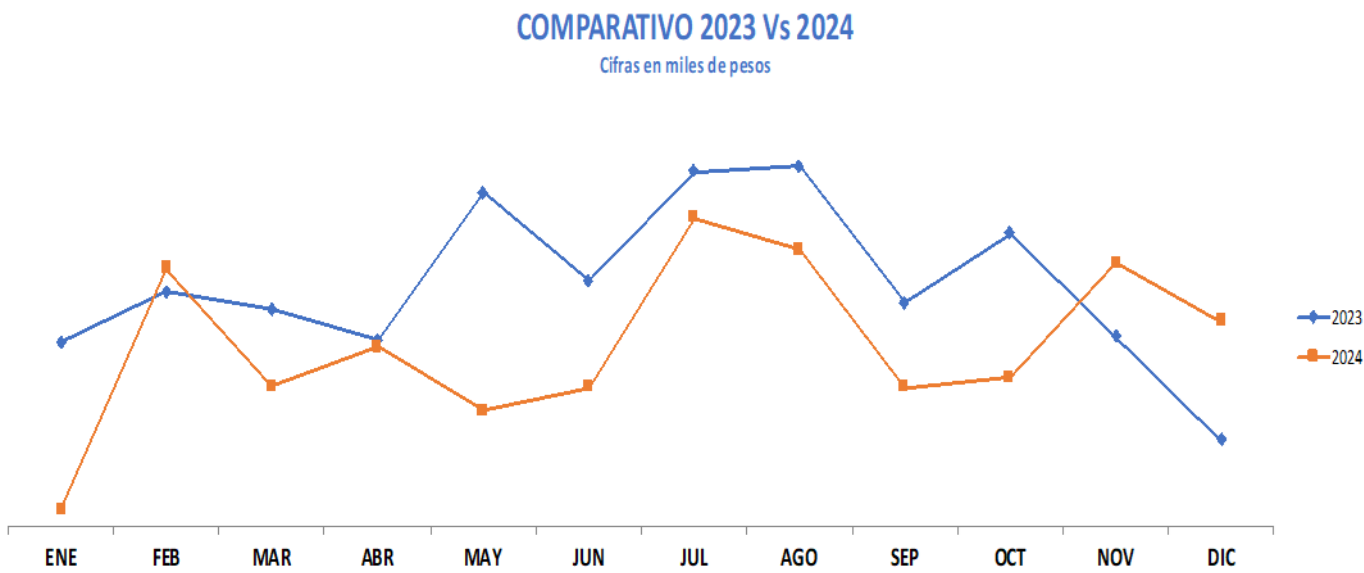
Ventas mensualizadas 2024



Si efectuamos un comparativo frente a la vigencia anterior, se evidencia un decrecimiento de las ventas, que se da principalmente por la contracción del mercado de licores presentando una disminución del 16%, en la figura 3 se presenta el comparativo mensualizado de los años 2024 vs 2023.

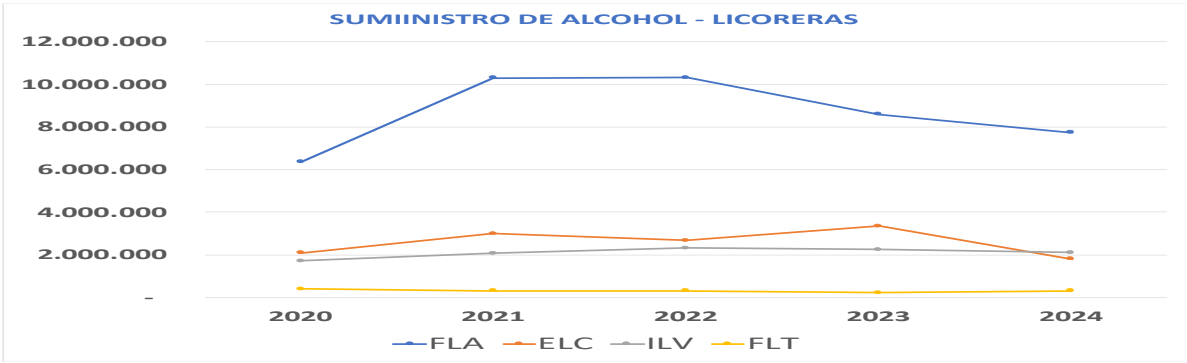
Figura 3

Comparativo ventas 2023 vs. 2024



MES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
VENTA 2023	\$ 5.278.937	\$ 6.733.396	\$ 6.251.284	\$ 5.340.877	\$ 9.580.801	\$ 7.065.355	\$ 10.189.395	\$ 10.353.414	\$ 6.425.520	\$ 8.421.776	\$ 5.459.048	\$ 2.478.533	\$ 83.578.336
VENTA 2024	\$ 491.827	\$ 7.418.152	\$ 4.028.240	\$ 5.160.378	\$ 3.340.778	\$ 3.979.966	\$ 8.857.558	\$ 7.928.371	\$ 4.000.947	\$ 4.268.632	\$ 7.570.107	\$ 5.891.621	\$ 62.936.577
% VAR	-90,68%	10,17%	-35,56%	-3,38%	-65,13%	-43,67%	-13,07%	-23,42%	-37,73%	-49,31%	38,67%	137,71%	-24,70%

En la figura 4. Suministro del alcohol para licoreras se puede observar los decrecimientos de las compras de alcohol extraneutro en los últimos 5 años.

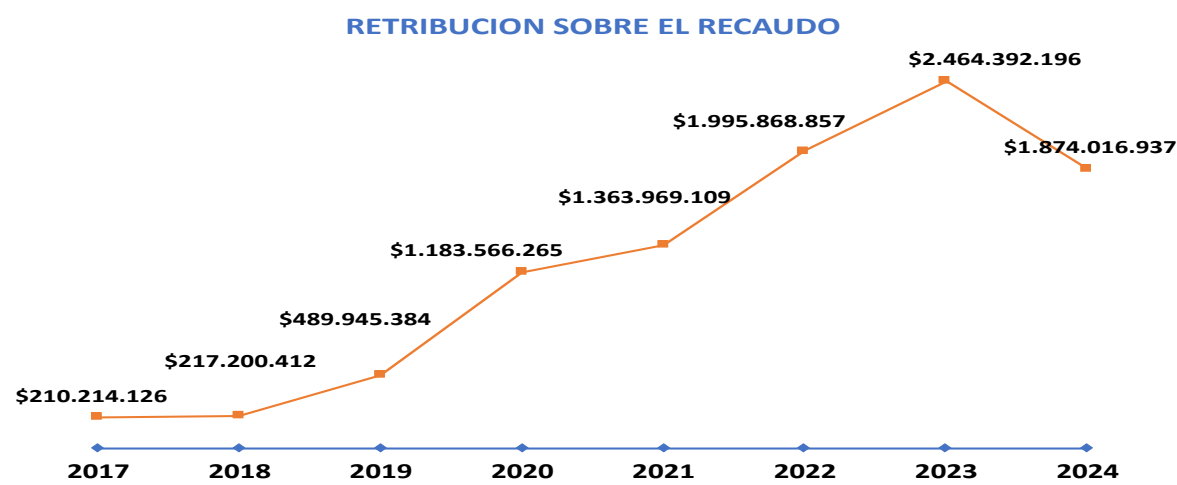


	2020	2021	2022	2023	2024	TOTAL
FLA	6.355.929	10.288.049	10.312.571	8.583.593	7.736.266	43.276.408
ELC	2.082.487	2.998.132	2.680.182	3.358.757	1.797.000	12.916.558
ILV	1.710.000	2.073.153	2.327.000	2.250.000	2.110.000	10.470.153
FLT	400.000	320.000	320.000	220.000	320.000	1.580.000

En lo referente a la retribución por las ventas brutas efectuadas, se evidencia una disminución como consecuencia del decrecimiento mencionado en los anteriores análisis. Sin embargo, es importante mencionar que el contrato de colaboración empresarial le ha representado a la ILV un ingreso de \$ 9.799.173.285, como lo podemos apreciar en la figura

Figura 5

Retribución por ventas para la ILV sobre lo recaudado



1.2 **Objetivo estratégico:** Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.



Meta de resultado al 2020-2023: 537.771.000.000 pesos

Rango de Gestión: Excelente, el total de transferencias causadas acumuladas de la ILV al Departamento del Valle del Cauca de enero 1 de 2024 a diciembre 31 de 2024, asciende a 132 mil 645 millones 584 mil 106 pesos (\$132.645.584.106) para salud y educación, con un cumplimiento de un 25% con respecto a la meta final de cuatrienio de (\$537.771.000.000). y un nivel de cumplimiento de un 106 % con relación a la meta del año que fue de (\$124.795.000.000), lo que equivale a una transferencia adicional en la vigencia para la inversión social, por la suma de \$7.850.584.106, ver tabla 2, y figura 6.

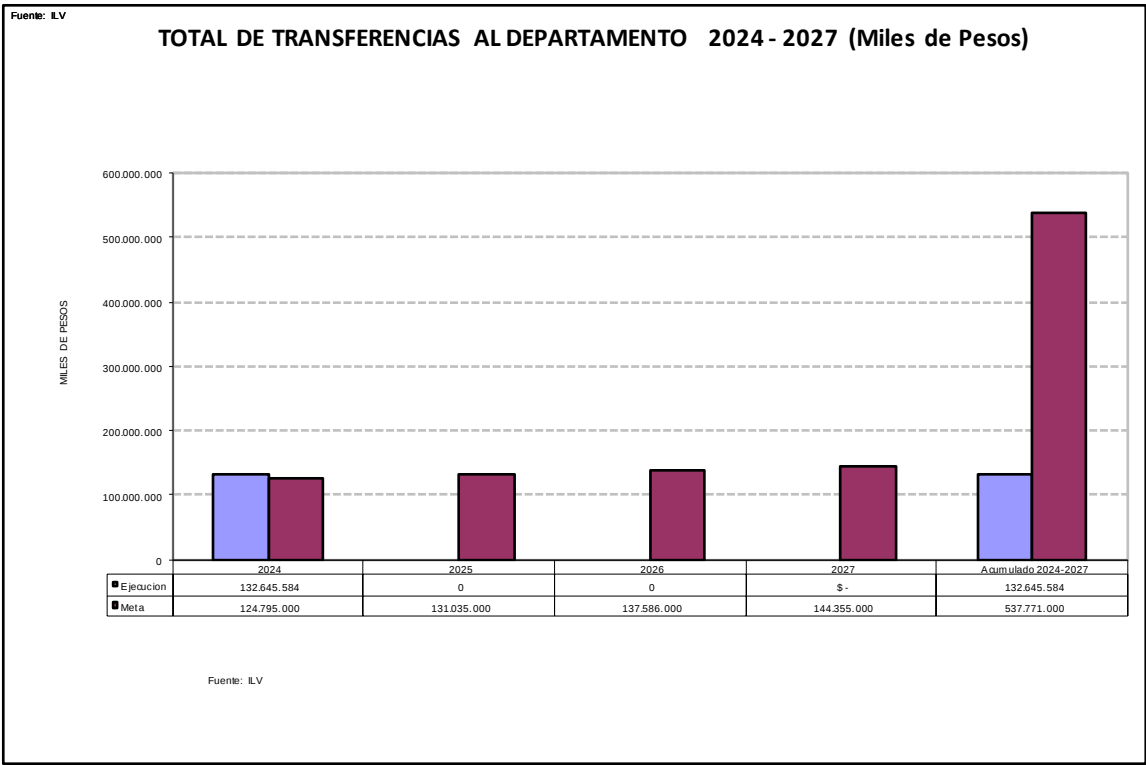
Tabla 2

Cumplimiento de meta de transferencias

Año	2024	2025	2026	2027	Total
Meta	\$ 124.795.000.000	\$ 131.035.000.000	\$ 137.586.000.000	\$ 144.355.000.000	\$ 537.771.000.000
Ejecución	\$ 132.645.584.106				\$ 132.645.584.106
Var	106%	0%	0%	0%	25%
incremento	\$ 7.850.584.106				

Figura 6

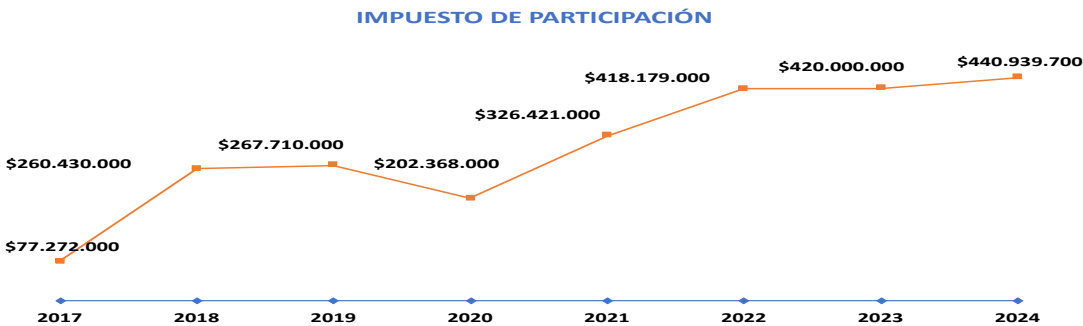
Cumplimiento de metas de transferencias al 31 de diciembre de 2024



En lo referente a los ingresos para el Departamento por concepto de impuesto de participación por la venta de alcohol potable para la producción de licor, se han generado \$2.413.319.700 durante la vigencia del contrato y en el año 2024 fue de \$440.939.700, como lo podemos observar en la figura 7 impuestos entregados al departamento

Figura 7.

Impuestos entregados al departamento por ocasión del contrato de colaboración empresarial.



2. PERSPECTIVA SERVICIO AL CLIENTE

2.1 **Objetivo estratégico:** Incrementar a 41.7 millones de unidades las botellas de 750 c.c. vendidas durante del periodo de gobierno.

Meta de resultado al 2027: 41.7 millones de unidades de botellas 750cc.



Se han facturado un volumen de ventas por un total de 9 millones 781 mil 565 unidades de botellas de 750cc acumuladas en el periodo comprendido enero 1 de 2024 a diciembre 31 de 2024 en el Valle del Cauca, un cumplimiento de un 23%, con respecto a la meta acumulada al año 2027 de 41 millones 720 mil unidades de botellas de 750cc que correspondería a un incremento del 22% en relación al cuatrienio anterior 2020-2023. En el presente año de enero 1 a diciembre 31 de 2024, se han vendido un total de 9 millones 781 mil 565 unidades de botellas de 750cc un cumplimiento de un 94% con respecto a la meta establecida de 10 millones 430 mil unidades de botellas de 750cc.

Tabla 3
Cumplimiento de meta de ventas

Años	2024	2025	2026	2027	Acumulado 2024-2027
Meta	10.430.000	10.430.000	10.430.000	10.430.000	41.720.000
Ejecución	9.781.565	0	0	0	9.781.565

Se han facturado un volumen de ventas por un total de 9 millones 781 mil 565 unidades de botellas de 750cc acumuladas en el periodo comprendido enero 1 de 2024 a diciembre 31 de 2024 en el Valle del Cauca, un cumplimiento de un 23%, con respecto a la meta acumulada al año 2027 de 41 millones 720 mil unidades de botellas de 750cc que correspondería a un incremento del 22% en relación al cuatrienio anterior 2020-2023. En el

PLAN DE ACTIVIDADES DE MERCADEO Y COMERCIAL I.LV. AÑO 2024

OBJETIVO	ESTRATEGIA			Nacional	Local	1CT				2CT				3CT				
	PILARES	MARCAS	ACTIVIDADES			E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
COMERCIAL																		
Cumplimiento del ppto de ventas de 10.500.000 uds Mercado Local 900.000 Otros Mercados	VENTA NACIONAL	Canales	Definir el mix de ventas del presupuesto por marca, d	X	X											X		
			Cumplir Presupuesto por Departamento	X	X													
			Seguimiento a la Distribución Numerica por marca	X	X													
			Crecer en ventas en el 100% de los municipios del Valle del	X														
			Establecer los clientes Pareto por Marca, Departame	X	X													
			Ejecutar la estrategia de exhibicion por canal	X	X													
			Programar reuniones de Balance Score Card con Distr	X	X													
Ampliar la Distribución Internacional	INTERNACIONAL	Portafolio	Continuar con ventas en USA															
			Continuar con ventas en Italia															
			Continuar con ventas en Ecuador															
			Continuar con ventas en Chile															
			Continuar con ventas en España															
			Diseñar la estrategia de mercadeo a Nivel Internacional x Pais															
Distribución Inter																		

PLAN DE ACTIVIDADES DE MERCADEO Y COMERCIAL I.LV. AÑO 2024

TRADE																	
Cumplimiento del ppto de ventas de 10.500.000 uds Mercado Local 900.000 Otros Mercados	APOYOS PUNTO DE VENTA	Canal Moderno	Exhibiciones Adicionales	X	X												
			Muebles Eventos	X	X												
			Exhibidores punto de venta	X	X												
			Impulso - Degustación	X	X												
			Apoyo a Temporadas	X	X												
			Apoyar calendario comercial del canal	X	X												
		Mayoristas	Dummies de Aguardiente		X												
			Avisos		X												
			Pantallas Digitales (establecimiento)		X												
			Tomas de establecimientos y Poblaciones		X												
			Degustación e impulso		X												
			Activaciones BTL en el punto		X												
			Concurso Distribución Numérica y cumplimiento volumen fuerza ventas		X												
			Elaborar programa de fidelización para los clientes pareto por Departamento y a Nivel Nacional	X	X												
			Diseñar estrategia de exhibición y portafolio por cana	X	X											X	
		TAT	Siluetas (sticker fachada- Poliéstileno)	X	X												
			Inflables pequeños / Vinilos Adhesivos	X	X												
			Avisos tienda Cabecera Barrio		X												
			Flangers, Banderines, Afiches, Cenefas, Plastilona		X												
			Concurso Distribución Numérica fuerza de ventas	X	X												
		Canal ON	Inflables botellas de Aguardiente	X	X												
			Avisos		X												
			Pantallas Digitales (establecimiento)		X												
			Tomas de establecimientos y Poblaciones	X	X												
			Degustación e impulso	X	X												
			Visibilidad y experiencia en eventos masivos (Zonas)		X												
			Elaborar programa de fidelización para los clientes pareto por Departamento y a Nivel Nacional	X	X												
			Patrocinar las cartas menu con las marcas	X	X												

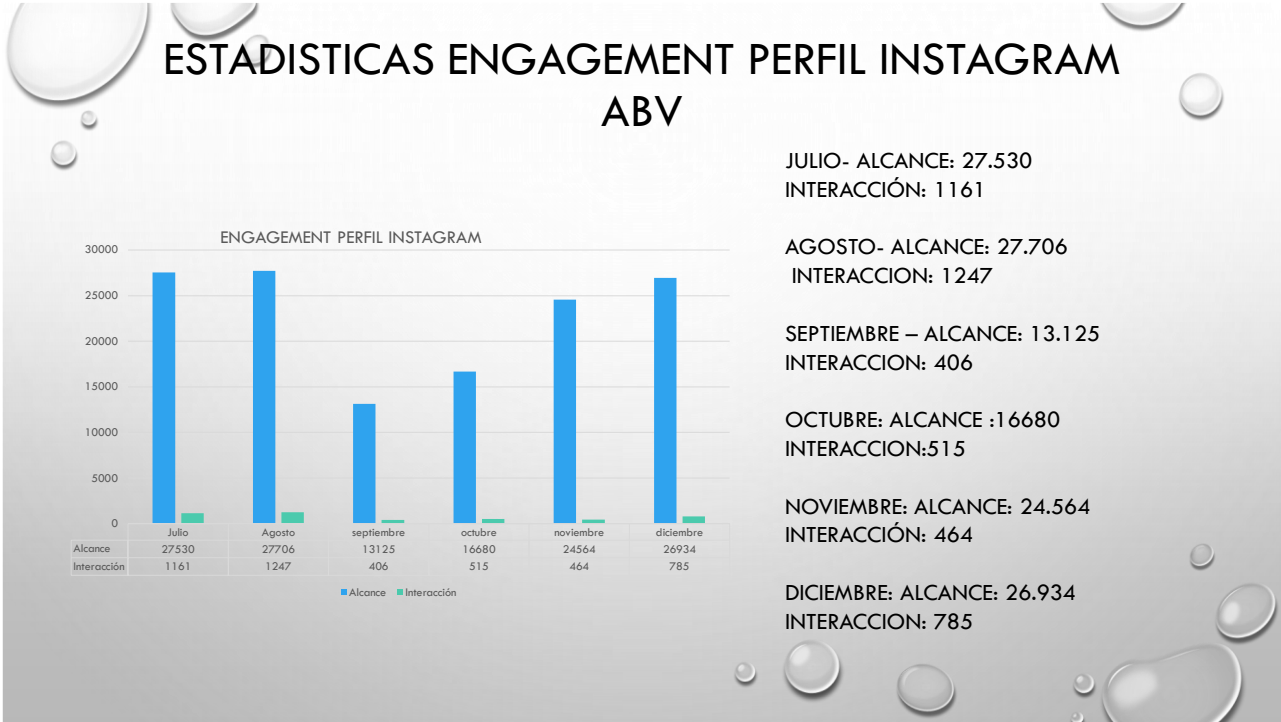
Resumen Número de Actividades				
Descripción	Mercadeo	Comercial	Trade	Total
EN EJECUCIÓN	13	8	23	44
PLANEADO	8	3	0	11
NO REALIZADO	10	2	5	17
TOTAL	31	13	28	72

% De Cumplimiento			
Mercadeo	Comercial	Trade	Total
42%	62%	82%	61%
26%	23%	0%	15%
32%	15%	18%	24%

De un total de 72 actividades planteadas para mercadeo en el año 2.024 se ejecutó el 61%, el 24% no se realizó y el 15% quedaron planeadas para el siguiente año.

ACTIVIDADES DE MERCADEO

Comunicación Digital



Al cierre del año se llegaron a 26.934 seguidores.



Influenciadores:





FERIA DE CALI... 25 de diciembre de 2024

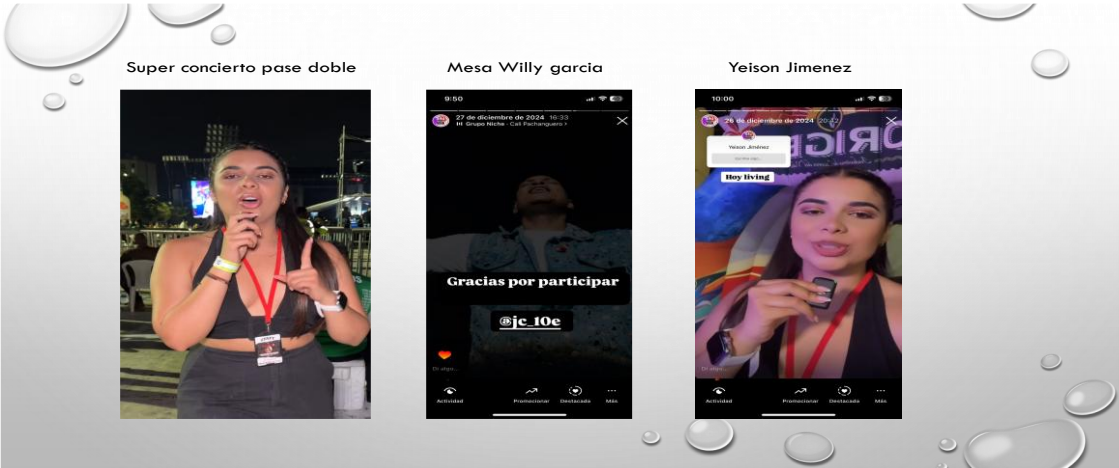
NOS LA GOZAMOS TODA

@AGUARDIENTE BLANCO DEL VALLE OF

¡El impacto de nuestra campaña en la FERIA de CALI LA SUCURSAL DEL GUARO LOGRAMOS OBTENERLA

Con la colaboración creadores de contenido y futbolistas profesionales colombianos con más de 700 mil seguidores, logramos llevar el sabor y la cultura de Cali a todo nuestro público objetivo del Valle del cauca. las historias de creadores llegaron a más de 91.000 vistas, y juntos, promovimos lo mejor de lo nuestro, celebrando nuestras tradiciones y lo que nos hace únicos.

Además, Queríamos incentivar nuestra cultura y realizamos el lanzamiento de pre-feria en Alkohotel SAN ANTONIO, con momentos de conexión auténtica



Lanzamiento nuevas presentaciones de Origen 24°

En el mes de septiembre se realizó el lanzamiento de las nuevas presentaciones de Origen 24° Atardecer, Fusión y Nocturno.

Zonas	VTA ORIGEN BOT. 750					%Participación					CLI. ORIGEN				%Part			
	Sep	Oct	Nov	Dic	Sep-Dic	Sep	Oct	Nov	Dic	Sep-Dic	Sep	Oct	Nov	Dic	Sep	Oct	Nov	Dic
Centro	5.015	3.269	4.302	10.116	22.702	5,7%	3,2%	3,0%	4,1%	3,9%	31	38	36	38	29%	35%	32%	42%
Norte	6.899	6.153	10.013	8.925	31.990	11,6%	7,5%	11,4%	6,0%	8,4%	24	42	34	40	25%	42%	36%	44%
Occidente	2.772	1.200	84	756	4.812	9,2%	2,4%	0,1%	1,1%	2,4%	4	1	2	2	17%	5%	11%	10%
Oriente	3.951	3.157	3.875	9.020	20.003	6,8%	4,8%	3,9%	5,8%	5,3%	86	77	83	98	28%	28%	28%	32%
Sur	33.662	25.135	32.671	89.839	181.307	7,8%	4,2%	4,1%	6,7%	5,7%	851	832	644	770	31%	30%	25%	27%
Total	52.299	38.914	50.945	118.656	260.814	7,9%	4,3%	4,3%	6,1%	5,5%	996	990	799	948	31%	31%	26%	28%

Al finalizar el año la marca tuvo una participación del 5.5% de las ventas totales al mercado llegando a 948 clientes en diciembre con cualquiera de las 3 presentaciones



Se realizó el cubrimiento de 54 eventos en el año.

EXPERIENCIAS ILV

Concursos & Experiencias para Palco Calentura

GANADORES



Video Resumen de la jornada
<https://www.instagram.com/p/C1a4WeO1xF/>







Medios de Comunicación

PRENSA



Secretaría de Educación instala 'Observatorio de Deserción Escolar'

El Secretario de Educación Municipal Raúl Salcedo, presentó el modelo de seguimiento en el cual se dio inicio a la participación de varias instituciones locales como el ICOP y los diferentes procesos que demuestran la calidad educativa en la ciudad de R.

BOGA
Boga avanza en el desarrollo de la respuesta de los puntos de destino de...

REGIÓN
Cero y van tres... La SOS también ha sido intervenida...

REGIÓN
'Arrullo', un aliciente de amor para quienes trabajan en la noche...



RADIO

Emisoras Ecar (temporadas)

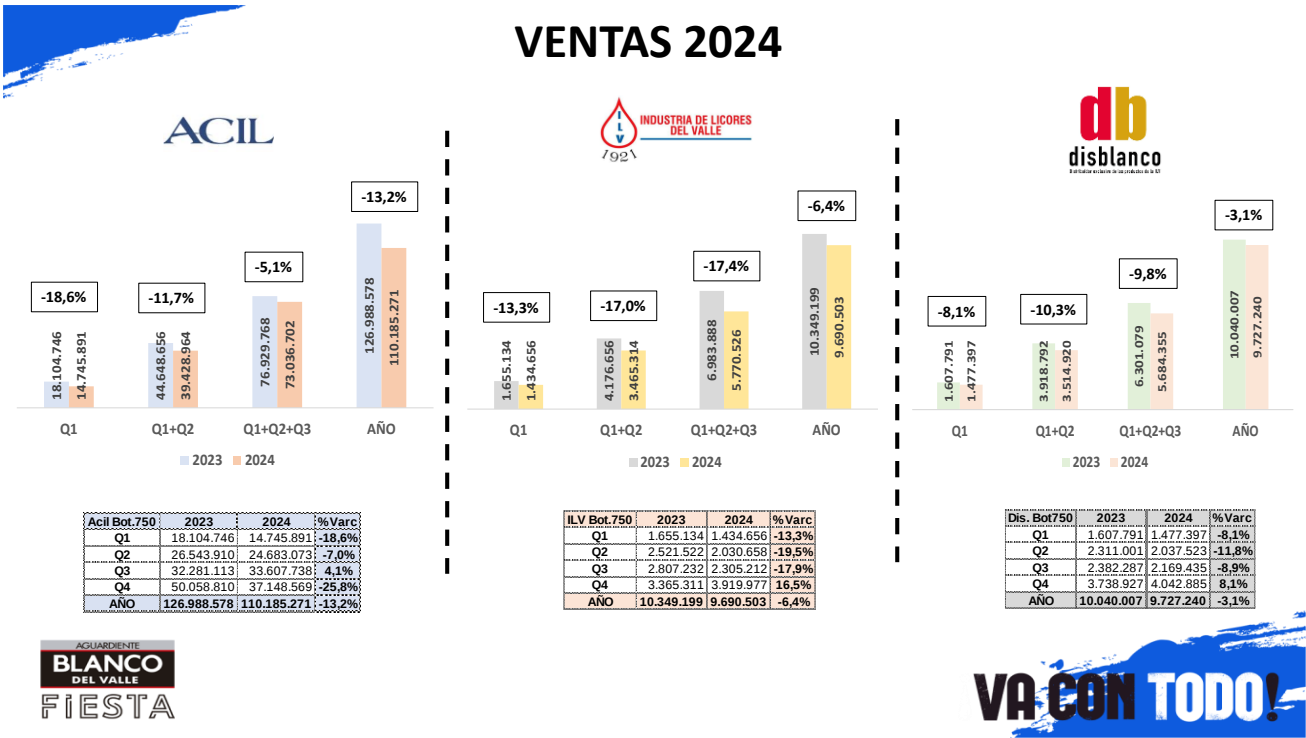




Cuña Emisoras Locales – Candela (Marzo a Diciembre – 48.520 cuñas)

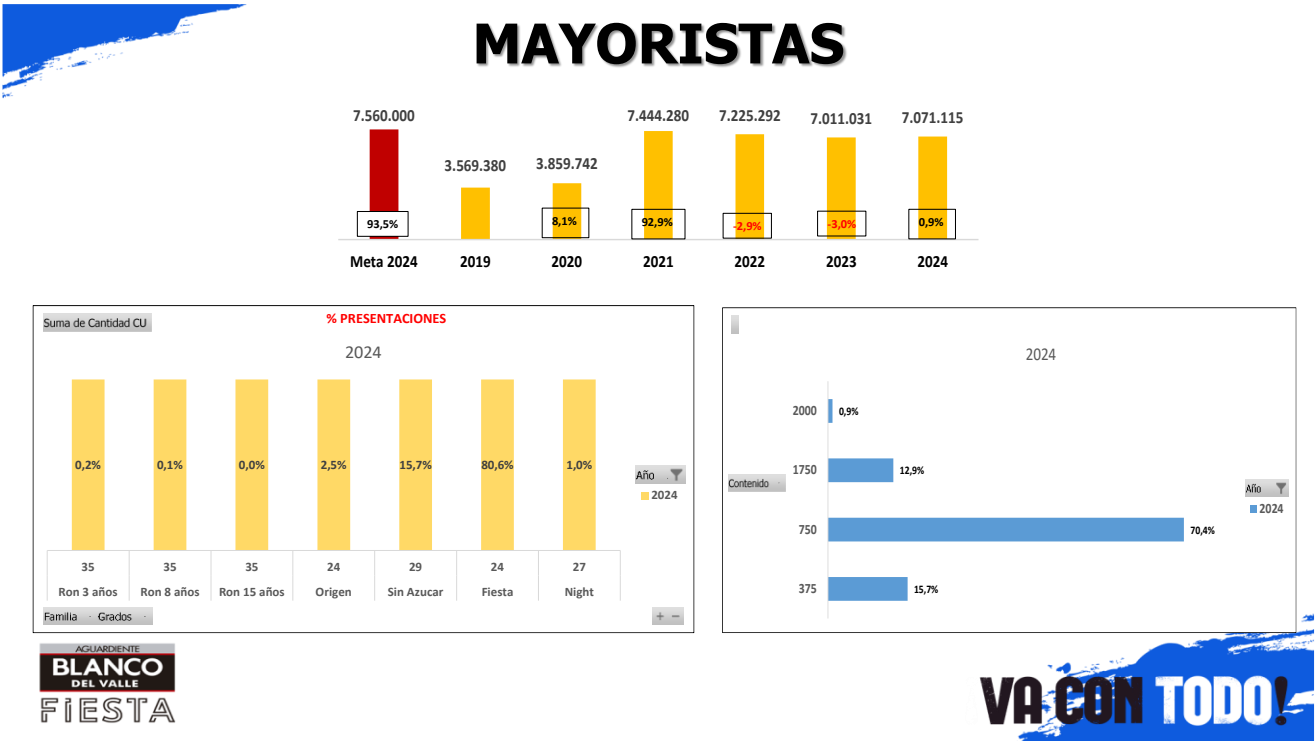


ACTIVIDADES COMERCIALES



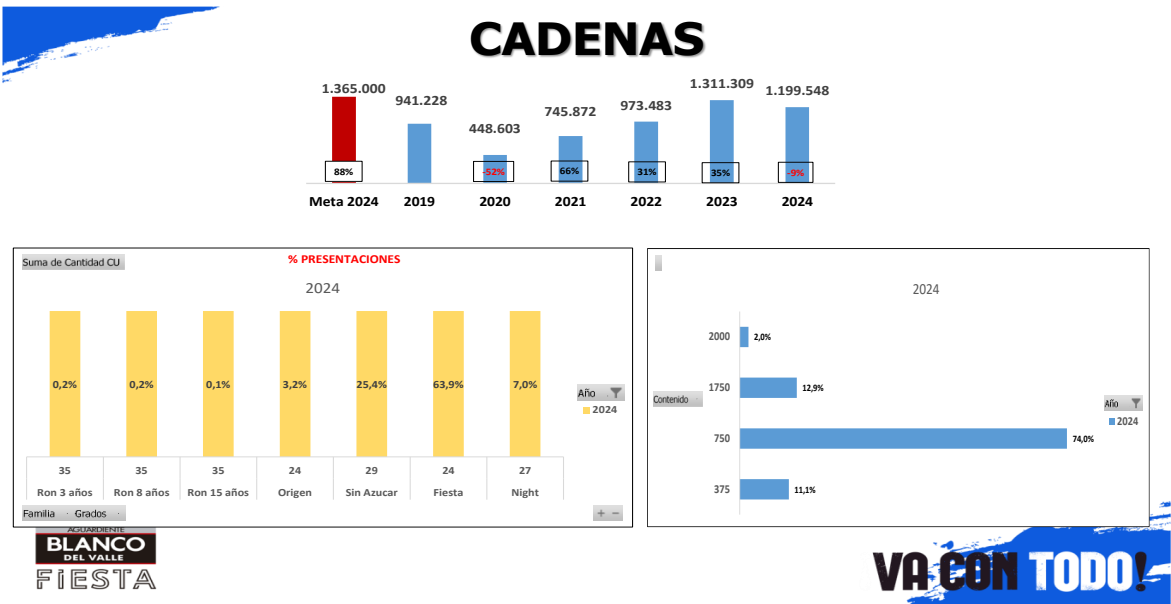
% Venta	2.019	2020	2021	2022	2023	2024
Mayoristas	70%	74%	78%	71%	70%	73%
Cadenas	18%	9%	8%	10%	13%	12%
Independientes	7%	7%	6%	8%	7%	9%
Horeca - Digital	0%	0%	0%	3%	1%	1%
TAT	4%	8%	7%	6%	7%	4%
Licoreras	1%	1%	1%	2%	1%	1%
Entretenimiento	0,4%	0,3%	0,3%	0,4%	0,6%	0,6%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

El canal de mayor participación en ventas son los Mayoristas con el 73% de la venta total.



MAYORISTAS - PARETO

No	Nombre Cliente	Ciudad	2023	2024	Dif	% Var	% Partc
1	GRUPO EMPRESARIAL GIRALDO'S SAS	CALI	1.602.864	1.997.846	394.982	25%	28,3%
2	CASA BLANCA SAS	BUENAVENTURA	248.861	367.805	118.944	48%	5,2%
3	DISTRIBUIDORA EL COMPETIDOR DE LOPEZ SAS	CALI	462.704	352.788	-109.916	-24%	5,0%
4	COMERCIALIZADORA GLOBAL LIQUORS SAS	CALI	405.567	321.453	-84.114	-21%	4,5%
5	LICORES PALMIRA SAS	PALMIRA	342.842	317.885	-24.957	-7%	4,5%
6	LOS GEMELOS DE LA 44 SAS	CALI	268.316	283.099	14.782	6%	4,0%
7	SOSSA CHAVARRIA YORLEY ADRIAN	TULUA	244.197	211.177	-33.020	-14%	3,0%
8	GALLARDO DE ARAGON OLGA	BUGA	183.065	156.785	-26.281	-14%	2,2%
9	COMERCIALIZADORA DON JIMMY S A S	CARTAGO	156.953	152.613	-4.340	-3%	2,2%
10	LICORES LA REBAJA SAS	CALI	123.538	132.443	8.904	7%	1,9%
11	PULIDO BELLO EDINSON	ANDALUCIA	104.912	113.993	9.081	9%	1,6%
12	GRANOS Y CONCENTRADOS LA MADEJA SAS	TULUA	93.058	99.755	6.697	7%	1,4%
13	ARIAS ECHAVARRIA DIANA MARIA	PRADERA	107.304	96.809	-10.494	-10%	1,4%
14	LOPEZ CUERVO HECTOR MANUEL	CALI	97.466	90.289	-7.177	-7%	1,3%
15	LICORES LA CUARTA AVENIDA S A S	BUGA	140.483	86.419	-54.064	-38%	1,2%
16	RANCHO Y LICORES LA REBAJONA SAS	BUENAVENTURA	88.754	77.108	-11.646	-13%	1,1%
17	RESTREPO MAZO MARTHA CECILIA	TULUA	58.378	76.764	18.386	31%	1,1%
18	MUÑOZ LOZANO CARLOS HUMBERTO	ROLDANILLO	74.020	76.552	2.532	3%	1,1%
19	LICORES RAULETE SAS	CARTAGO	53.299	76.373	23.074	43%	1,1%
20	DISTRIBUIDORA SURTI MAYI SAS	CALI	58.361	60.246	1.885	3%	0,9%
21	SUPERMERCADO Y LICORES EL POBLADO SAS	CALI	52.941	59.033	6.092	12%	0,8%
22	COMERCIALIZADORA EL GANGAZO S.A.S.	CALI	64.764	58.731	-6.033	-9%	0,8%
23	CORTES RODRIGUEZ JAVIER ALBERTO	CARTAGO	29.615	56.803	27.188	92%	0,8%
24	LAS 4A SAS	CALI	45.207	56.477	11.270	25%	0,8%
25	LAS 4A SAS	RESTREPO	30.583	52.935	22.352	73%	0,7%
26	DIAZ USME SANTIAGO	CALI	65.809	50.652	-15.157	-23%	0,7%
27	MERCAPAVA SA	PALMIRA	49.461	44.834	-4.628	-9%	0,6%
28	GRISALES GOMEZ JUAN CARLOS	BUGA	39.172	43.683	4.512	12%	0,6%
29	GRISALES GOMEZ JUAN CARLOS	SEVILLA		43.410	43.410	0%	0,6%
30	ATEHORTUA ANTONIO MARIA	ANSERMANUEVO	38.766	41.882	3.116	8%	0,6%
TOTAL			5.331.262	5.656.642	325.381	6,1%	



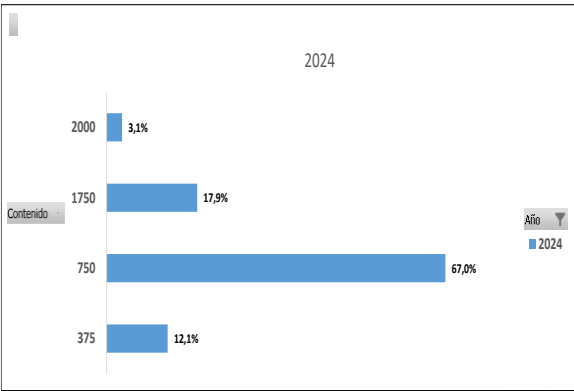
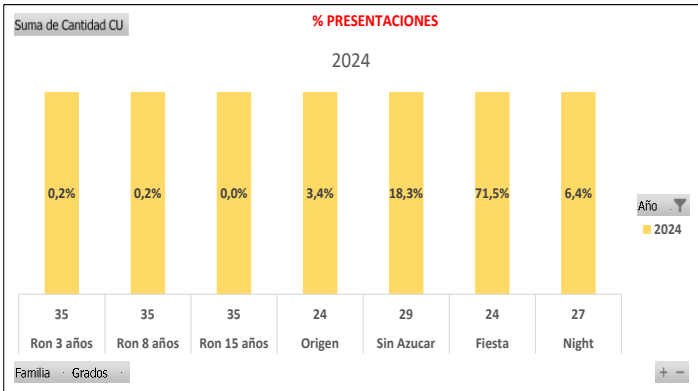
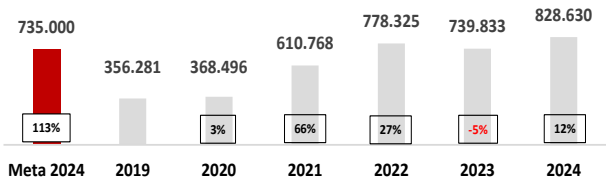
En el año 2024 las cadenas decrecen un -9%, la marca de mayor venta fue Fiesta con el 64% y la presentación más vendida fue Botella 750 con el 74%.

CADENAS - PARETO

No	Nombre Cliente	Canal2	2023	2024	Dif	% Var	% Partc
1	JERONIMO MARTINS COLOMBIA SAS	CADENAS	473.061	430.761	-42.300	-9%	35,9%
2	D1 SAS	CADENAS	152.028	295.548	143.520	94%	24,6%
3	ALMACENES EXITO SA	CADENAS	279.613	219.816	-59.797	-21%	18,3%
4	SUPERTIENDAS Y DROGUERIAS OLIMPICA SA	CADENAS	241.723	100.495	-141.228	-58%	8,4%
5	MAKRO SUPERMAYORISTA SAS	CADENAS	117.063	94.983	-22.080	-19%	7,9%
6	CENCOSUD COLOMBIA SA	CADENAS	23.862	20.289	-3.572	-15%	1,7%
7	COLOMBIANA DE COMERCIO SA	CADENAS	10.311	14.244	3.933	38%	1,2%
8	CADENA COMERCIAL OXXO COLOMBIA SAS	CADENAS	2.223	13.487	11.264	507%	1,1%
9	PRICESMART COLOMBIA SAS	CADENAS	11.952	9.924	-2.028	-17%	0,8%
TOTAL			1.311.837	1.199.548	-112.289	-9%	



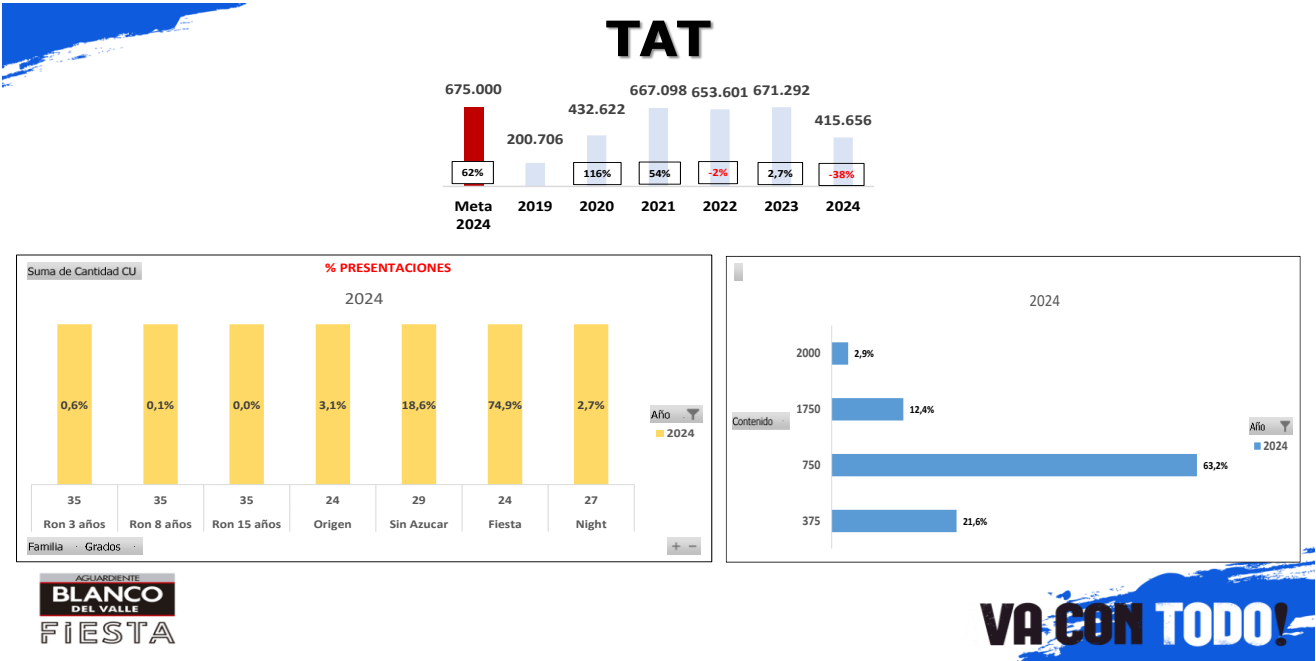
INDEPENDIENTES



Al finalizar el año 2024 los Superetes e independientes crecen un 12%, la marca de mayor venta fue Fiesta con el 71.5% y la presentación más vendida fue Botella 750 con el 67%.

INDEPENDIENTES - PARETO

No	Nombre Cliente	Canal2	2023	2024	Dif	% Var	% Partc
1	ABASTECEMOS DE OCCIDENTE SAS	SUPERETES E INDEPENDIENTES	258.872	270.755	11.882	5%	32,7%
2	SUPERTIENDAS CAÑAVERAL SAS	SUPERETES E INDEPENDIENTES	161.266	179.326	18.061	11%	21,6%
3	CARIBE SA	SUPERETES E INDEPENDIENTES	46.020	84.055	38.035	83%	10,1%
4	SURTIFAMILIAR SA	SUPERETES E INDEPENDIENTES	50.141	62.174	12.033	24%	7,5%
5	MERCAMIO SA	SUPERETES E INDEPENDIENTES	23.957	43.148	19.191	80%	5,2%
6	SUPERMERCADO LA GRAN COLOMBIA SA	SUPERETES E INDEPENDIENTES	37.243	42.470	5.226	14%	5,1%
TOTAL			577.499	681.928	104.429	18%	



En el año 2024 las Tiendas decrecen un -38%, la marca de mayor venta fue Fiesta con el 75% y la presentación más vendida fue Botella 750 con el 63%.

ACTIVIDADES TRADE

TRADE
2024



EXHIBICIONES ADICIONALES

- 5.376 EXHIBICIONES
- CANAL MODERNO, INDEPENDIENTE Y MAYORISTAS



MATERIAL POP PRECIO SUGERIDO

- IMPLEMENTACIÓN DE MATERIAL CON PRECIO SUGERIDO PARA LA MARCA NIGHT.



MATERIAL POP EN CANALES

- UBICACIÓN DE MATERIAL POP EN CANALES COMO BANDERINES (10.000), SILUETAS (2.000), AFICHES (3.000), FLANYERS (3.000) CENEFAS



AGUARDIENTE

BLANCO

DEL VALLE

FIESTA

VA CON TODO!

TRADE
2024

AGUARDIENTE
BLANCO
DEL VALLE
FIESTA



MATERIAL DE APOYO EN TEMPORADAS

- AMOR Y AMISTAD – DIA DEL PADRE – DIA DE LA MADRE – HALLOWEEN – DIA DE LA MUJER



COPA AMÉRICA

- COLLARINES – EXHIBICIONES – GLOBOS – ACTIVACIONES.



DUMMIES

- INSTALACIÓN DE 615 DUMMIES



VA CON TODO!

TRADE
2024

AGUARDIENTE
BLANCO
DEL VALLE
FIESTA



VISIBILIDAD ORIGEN

- DUMMIES – STAND – IMPULSO – DEGUSTACIÓN - UNIFORMES



IMPULSO

- 12.936 TURNOS DE IMPULSO – NUEVOS UNIFORMES



STANDS

- CAMBIO DE STANDS PARA DEGUSTACIÓN (60)



VA CON TODO!

TRADE
2024

AGUARDIENTE
BLANCO
DEL VALLE
FIESTA



TOMAS TIMBALERAS

- 60 TOMAS EN BUENAVENTURA – PALMIRA – TULUA - CALI



AVISOS LUMINOSOS

- 161 AVISOS LUMINOSOS INSTALADOS



ACTIVACIONES MARCA

- ACTIVACIONES CON DEGUSTACIÓN, IMPULSO Y POP EN BUENAVENTURA.



VA CON TODO!

2.2 Objetivo estratégico: Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027.

Meta: 95%

Rango de Gestión: Excelente

Año	2024	2025	2026	2027
%	86.5			

El estudio de servicio al cliente desarrollado por la ILV corresponde al mes de diciembre del año 2.024 con los siguientes resultados:

CONCLUSIONES



Índice de Satisfacción: 86,5%

Categoría de producto	Importancia	Desempeño
Facilidad para encontrar los productos ILV.	22,0%	88,6%
Desempeño ILV	26,2%	89,2%
Calidad de los productos ILV	23,6%	89,8%
Sistemas de seguridad de los productos ILV	28,1%	79,8%
Índice General		86,5%

ESCALA DE SATISFACCIÓN

Rango ISS (%)	Nivel de satisfacción
90,0%-100,0%	Excelente
80,0%-89,9%	Bueno
60,0%-79,9%	Aceptable
40,0%-59,9%	Insuficiente
0%-39,9%	Deficiente

Julia Kirby, "Theory of high performance". 2005

- Al realizar todas las ponderaciones de las variables que se tuvieron en cuenta para el estudio, el índice de satisfacción que otorgaron los consumidores a la Industria de Licores del Valle corresponde a un 86,5% ubicándolo en una escala de satisfacción como Bueno para el año 2,024.
- El mayor nivel de importancia para los consumidores son los sistemas de seguridad de los productos (28,1%) seguido del Desempeño de la Industria de Licores del Valle comprendido entre Precio, Disponibilidad, Calidad, Atractivo visual, Experiencia de compra, Página Web y Seguridad con un 26.2%.

CONCLUSIONES



CANAL TRADICIONAL:

- Trabajar los motores de disponibilidad (calificación 1,1 un máximo de 1.6) y visibilidad (calificación 0,9 un máximo de 1.25) ya que estos pesan el 57% de la encuesta.
- Para Disponibilidad se debe trabajar principalmente las presentaciones de Ron Marqués que deben tener de acuerdo a la matriz de subcanal / Disponibilidad.
- En Visibilidad se debe trabajar en: Material POSM de Ron
- Necesidades y expectativas:
 - ✓ 44% de los clientes están solicitando publicidad e incentivos para sus establecimientos.

GRANDES SUPERFICIES:

- Trabajar los motores de disponibilidad (calificación 1,3 un máximo de 1,9) y visibilidad (calificación 1,0 un máximo de 1,8) ya que estos pesan el 68% de la encuesta.
- Para Disponibilidad se debe trabajar principalmente el portafolio de Ron (calificación de 2,2).
- En Visibilidad se debe trabajar en la comunicación de marca en exhibiciones y/o Lineales (calificación de 1,8).
- Necesidades y expectativas:
 - ✓ El 60% de los clientes están solicitando actividades que permitan la rotación y venta de los productos.

3. PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS

META: 92%

Ejecución: 92%

Este objetivo se mide a través del indicador promedio ponderado de los resultados de los indicadores de todos los procesos que denominamos BSC- nivel II procesos. Presenta una ejecución de un 92% que representa un cumplimiento de un 100% con respecto a la meta que se estableció para el cuatrienio que es de 92%. Se anexas indicadores

3.1. Objetivo estratégico: Fortalecer en un 100%, los mecanismos de seguridad de los productos

Meta 100%

Todas las estrategias van dirigidas a fortalecer la seguridad del producto de la empresa, de tal manera que genere tranquilidad en el consumidor. Con un % de ejecución 100%.

Se continúa en el 2023 con los mecanismos tradicionales de seguridad del producto, siendo los principales: Tapa Sintra y sus principales diferenciales frente a la adulteración, tiene doble anillo de seguridad a diferencia de la tapa anterior que tenía solo uno.

El externo es un precinto de seguridad y no solo un anillo, el cual implica una mayor inversión en caso de que quieran fabricarlo. Adicionalmente no puede pegarse al cuerpo de la tapa, siendo funcional y sin dejar rastro

El interno se activa al abrir la tapa para ser consumida, dejando expuesta un área de la tapa que no puede cubrirse al intentar colocar el anillo externo original.

Decoración completa en toda la tapa, incluyendo cuerpo y precinto de seguridad

Esto permite realizar impresiones en el área de apertura de la tapa, pudiendo utilizar la característica de random printing, que es una impresión aleatoria de algunos textos con respecto a otros, para que al querer reutilizar el precinto exterior los textos no casen con los impresos en el cuerpo. (ver imágenes).

El tipo de decoración utilizada es muy compleja, al llevar textos encajados unos con otros, como en el texto “Sin Azúcar”. Estas decoraciones son difíciles de lograr por el adulterador y se evidencia en las copias que se encuentra en el mercado.

El vertedor es largo, cubriendo toda la altura de la tapa para dificultar al máximo su extracción de la botella, y así dificultar su rellenabilidad. Para retirarse debe romperse, y por tanto al querer montarse en la botella otra vez, la tapa queda floja y debe presentar fuga de líquido en el área de contacto entre el vertedor y la tapa.

Las características anteriores hacen que la tapa sea difícil de recomponer, es decir que una vez abierta se puedan volver a montar las piezas originales y la tapa parezca nueva, por lo que los adulteradores han tenido que hacer un molde de la pieza externa y fabricar el cuerpo de la tapa, con la alta inversión que esto les implica, frente al proceso que hacían anteriormente que era fabricar o recoger del reciclaje un anillo pequeño que pegaban para hacer parecer la tapa original.

Etiqueta

La etiqueta cuenta con una pestaña amarilla al lado derecho parte superior que permite ser desgarrada por el consumidor y evitar así la reutilización, obligando al falsificador a fabricarla en su totalidad.

Adicionalmente rentas departamentales, implementó estampillas en los productos de la Industria de licores del valle, aumentado la seguridad.

Durante la vigencia 2023 para cumplir con las necesidades del mercado de acuerdo las solicitudes de compra de los productos de la ILV, por parte de los distribuidores a nivel departamental, nacional e internacional; se realizaron los procesos de compra de material de empaque como: envases de cristal, tapas, etiquetas y cajas corrugadas, y compra de materia prima como: Anís de los Aguardientes y maceración de los Rones.

Por seguridad de los productos, estos materiales fueron desarrollados para uso exclusivo de la Industria de Licores del Valle.

La distinción de la exclusividad en el material de empaque se realiza mediante el arte de las marcas que se encuentran en todas las tapas, etiquetas y cajas, y en los actuales envases de 750 cc y 375 cc se distingue con la “gota” en alto relieve y la frase “Uso exclusivo ILV”.

En cuanto a materia prima, los anises para los Aguardientes y las maceraciones de Rones, son fórmulas que se utilizan únicamente para la preparación de nuestros licores.

En lo que corresponde a los materiales que cuentan con la seguridad de los productos, en la vigencia del 2023 se cumplió en un 100% con su disponibilidad para la producción de licores. Se generaron 24 órdenes de compra de material de empaque y dos (2) de materia prima.

Desarrollo de materiales con seguridad de productos

Durante el 2023 se desarrollaron tapas captor, cajas corrugadas, y estuche individual con el arte de la marca de tres nuevas referencias del Aguardiente Origen del Valle.

Igualmente se inició con el desarrollo de envases de cristal de 1.000 cc para los aguardientes Sin Azúcar y Fiesta, y de 750 cc para el Aguardiente Origel del Valle; los cuales tendrán como mecanismo de seguridad la gota y la marca de nuestros productos.

3.2. Objetivo estratégico: Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión - SIG AL AÑO 2027.

Gestión de producción

Mejoras en Planta de Envasado:

Instalación y puesta en marcha de inspectores que miden cinco variables automáticamente con sus respectivas mesas de rechazo:

- Presencia de tapa
- Presencia de etiqueta
- Correspondencia de etiqueta al producto envasado
- Código de barras
- Volumen de llenado

Instalación de trece (13) puntos de red para mejorar la comunicación entre máquinas de última tecnología y comunicación con el fabricante.

Instalación y puesta en marcha de la celda robótica. Actualmente el equipo se encuentra en ajustes a través de garantía ofrecida por el proveedor, se espera normal funcionamiento durante el primer semestre del año 2025.

Actualización de juegos de manejo en llenadora línea 1 para envasar producto origen en botella. Se pasa de envasar 2.800 unidades/hora línea 3 a 6.000 unidades/hora.

Actualización de la etiquetadora línea uno para producto origen con funcionarios de la ILV. El proveedor cobraba 2.800 dólares por color actualizado.

Proceso de cotización para la modernización de la línea dos.

Modificación en despaletizadora para operar con estibas de madera con dimensiones diferentes a las definidas en la fabricación del equipo. Despaletizar automáticamente envase de china

Nuevos Empaques:

Envase Lata: Evaluación de la viabilidad técnica del proyecto, Estudio de conveniencia en un 98%.

Preparación De licores y Planta de Aguas:

Redestilación de 60.549 litros de alcohol antiséptico para obtener 28.473 litros de alcohol extra neutro a un costo de recuperación de \$656 por litro, mediante el contrato de colaboración empresarial con Ambicom.

Adquisición y puesta en marcha de la lámpara Luz UV. Aseguramiento de las condiciones microbiológicas del agua de preparación para licores, mejorando capacidad de utilización del recurso hídrico. Adquisición y puesta en marcha del densímetro digital. Disminución de tiempos de respuesta.

Nuevos Productos:

Preparación y envasado a nivel industrial de producto Aguardiente Origen del Valle Fusión, Aguardiente Origen del Valle Atardecer y Aguardiente Origen del alle Nocturno

Apoyo técnico al proceso de PQR

Se ejecutan las capacitaciones institucionales a los stakeholders (partes interesadas): entidades gubernamentales, distribuidor, mayorista, minoristas

Se ejecutan mesas de trabajo con entidades gubernamentales: Acil, Rentas, Polfa, entre otros

Apoyo a las incautaciones de licor adulterado

Gestión de calidad

Cumplimiento de rendimientos establecidos, Se mantienen los indicadores de calidad establecido en el año 2023. Tener en cuenta que el año 2023 se mejoran indicadores de rendimiento en etiqueta y envase.

Los indicadores de desperdicio establecidos para envase, tapa y etiqueta son del 0.33% y para caja 0.5%. En el año 2024 se obtienen los siguientes porcentajes:

- Envase: 0.13%

- Tapa: 0.24 %
- Etiqueta: 0.09%. (dada la puesta en marcha de la etiquetadora)
- Caja:0.70%, Oportunidad de mejora para el año 2025.

Gestión del sistema integral de gestión. NTC ISO 9001:2015

La ILV cuenta con una matriz de identificación de cuestiones internas y externas. Seguimiento a diciembre de 2024.

La matriz de Identificación de las Necesidades y Expectativas de las Partes Interesadas, SIMT-001 con seguimiento a diciembre de 2024.

De acuerdo a oportunidad mejora generada en la Auditoría Externa de Renovación por el **ICONTEC**, para el 2025 se revisará el análisis de las necesidades y expectativas de las partes interesadas con el fin de tener presente las acciones a realizar por cada parte interesada.

El alcance del Sistema de Gestión de Calidad de la ILV se encuentra documentado en el Manual de Calidad SIMA-001 de 23 de abril de 2018.

Los procesos del Sistema de Gestión de Calidad de la ILV se encuentran identificados en el Mapa de Procesos GEDD-006.

Se cuenta con 18 caracterizaciones de proceso. Durante el año 2024 se han actualizado y aplicado gestión de cambios a las caracterizaciones de los procesos: Gestión Estratégica, Gestión Comercial y de Mercadeo, Gestión de Producción, Gestión Logística, Gestión de los Recursos Financieros y Gestión de Adquisiciones y Suministros.

Se realizó Comité de Revisión por la Dirección el 1° de octubre de 2024, para el cual los Procesos requeridos aportaron la información necesaria para evaluar el cumplimiento y eficacia con el Sistema de Gestión de Calidad.

Se tiene la Política de Calidad, los Objetivos Estratégicos y se cuenta con la asignación de recursos para el funcionamiento y mejora del SIGILV.

Se tiene la matriz de riesgos y oportunidades. Cada proceso cuenta con un mapa de riesgos en el cual se evidencian la identificación, análisis, valoración y seguimiento. La Subgerencia de Planeación y Sistemas de Gestión consolida el seguimiento trimestral de los riesgos por proceso. El último seguimiento corresponde a diciembre de 2024.

Durante el año 2024 se trabajó en la Planificación del Cambio respecto a la compra del nuevo robot estibador. Matriz SIMT-012.

En el SGC se tiene el Procedimiento de Información Documentada SIPR-002.

Durante el año 2024 se realizó la siguiente gestión de documentos en el SIGILV. Se actualizaron: 9 Registros, 13 procedimientos, 14 instructivos, 11 Documentales, 4 planes de calidad, 2 programas y una matriz.

Entre el 15 y el 18 de octubre de 2024, se realizó auditoría externa de parte del ICONTEC, con el fin de renovar el certificado del Sistema de Gestión de Calidad bajo la NTC ISO 9001:2015 y auditoría externa de seguimiento al sello de calidad de los productos, bajo las NTC 411:2019 para aguardiente y NTC 278:2020 para ron. Durante la auditoría no se presentaron No Conformidades.

Objetivos de la auditoría: Determinar la conformidad del sistema de gestión con los requisitos de la norma de sistema de gestión.

Determinar la capacidad del sistema de gestión para asegurar que la Organización cumple los requisitos legales, reglamentarios y contractuales aplicables en el alcance del sistema de gestión y a la norma de requisitos de gestión.

Determinar la eficacia del sistema de gestión para asegurar que la Organización puede tener expectativas razonables con relación al cumplimiento de los objetivos especificados.

No se presentaron NO CONFORMIDADES durante la auditoría de seguimiento al Sistema de Gestión de Calidad ni en la de seguimiento al Sello de los productos.

Se presentaron las siguientes oportunidades de mejora:

Revisar el análisis de las necesidades y expectativas de las partes interesadas con el fin de tener presente las acciones a realizar por cada parte interesada.

Ampliar los conceptos de cambio climático en toda la organización validando la aplicación definida en la planeación estratégica.

El proveedor del alcohol requiere revisar el plan de mantenimiento de las instalaciones externas para una mejor conservación de las áreas higiénico sanitarias necesarias.

Mejorar las instalaciones locativas de la exclusiva ubicada al ingreso de la planta de producción para asegurar el cumplimiento de las buenas prácticas de manufactura.

En los informes de seguimiento al proveedor de control de plagas es importante fortalecer la medición del impacto en los programas, considerando periódicamente los resultados encontrados en la Ruta para evidencia de presencia y estado de plagas.

La revisión de la disponibilidad de personal interno que apoye la Gestión de la Infraestructura Física para mejorar la capacidad del proceso en hacer seguimiento en tiempo real.

La actualización del ERP a la última versión del proveedor, que asegure la continuidad en las comunicaciones e interfases con equipos, aplicaciones y nueva tecnología, generación de reportes, facturación electrónica, entre otros factores internos y externos que impactan a la organización. Conviene la revisión en el Mapa de riesgos integrales en la gestión tecnológica del impacto que este cambio tiene actualmente y a futuro.

La revisión de los indicadores y metas en el proceso de Gestión mantenimiento y control de equipos, para la evaluación del costo de energía y costo de mantenimiento, considerando la estacionalidad y cambios por temporada en la producción y ventas, la cual no es uniforme mes a mes, aunque la meta para estos indicadores es fija mes a mes.

El seguimiento al Cumplimiento al plan de mantenimiento acumulado al 2024 que se encuentra en un 73,4%, que contribuya a su gestión y logro de metas antes de que finalice el año.

Revisar el control documental de los registros del laboratorio para asegurar el diligenciamiento completo y firmas de las actividades realizadas.

Evaluar la actual forma de organizar los reactivos del laboratorio para asegurar la compatibilidad y seguridad requerida durante su almacenamiento.

Ampliar las competencias del personal del laboratorio para lograr un equipo interdisciplinario cubriendo todas las pruebas analíticas y controles realizados en el laboratorio.

Para el año 2024 se realizaron las auditorías internas de calidad con los auditores internos de la ILV, al total de los procesos con las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Se pudo verificar el cumplimiento y eficacia de los procesos que entraron en este ciclo de auditorías, de conformidad con los requisitos de la norma NTC ISO 9001:2015, se revisaron los procesos, así como sus procedimientos de operación y se puede determinar que el sistema de gestión está cumpliendo con las disposiciones planificadas, con los requisitos del sistema de gestión adoptado por la ILV, y este se está implementando y se está manteniendo de manera eficaz.

Adicionalmente se verificaron los hallazgos del ciclo de auditorías internas 2023, para asegurar la eficacia en la implementación de los planes de acción.

Aunque la No Conformidad generada no compromete la capacidad de la ILV para proporcionar productos orientados al cumplimiento de los grupos de interés y a la satisfacción de los clientes y usuarios, es importante: “Cerrar los Hallazgos sin demora injustificada”, por parte de los líderes de proceso y sus equipos de trabajo asociados.

Se identificó y reportó en el presente informe de auditoría: 1 No Conformidad y a la cual se les realizó el análisis respectivo y acciones que ameriten para su mejoramiento.

NO CONFORMIDAD: De acuerdo al numeral 4.4 de la Norma ISO NTC ISO 9001:2015, que dice:

" En la medida en que sea necesario la organización debe establecer, implementar, Mantener y mejorar continuamente un sistema de gestión de la calidad, incluidos los procesos necesarios y sus interacciones de acuerdo con los requisitos de la Norma Internacional".

4.4.2 en la medida que sea necesario, la organización debe:

“Mantener La información documentada para apoyar la operación de sus procesos “

Se evidenció que el Procedimiento ADP-036 no se aplica, teniendo en cuenta sus condiciones generales; igualmente, se evidencia que se encuentra desactualizado, siendo la última actualización del 29 de julio de 2016.

Oportunidades de mejora: Durante el año 2024, se ha venido realizando un proceso de mejora en el Sistema de Gestión de Calidad, durante el cual se han desarrollado las siguientes actividades:

El Software ISOLUCIÓN se actualizó en el mes de agosto de 2024 a su última versión: 5.0.24.08.30.35. Con esta actualización se optimizaron los módulos de: Medición, Proveedores, Competencias, Clientes, Riesgos y Tareas.

En cuanto al módulo de contrapartes, se alimentó el módulo de Clientes, Trabajadores en un 50% y se está alimentando el módulo de Proveedores.

En el Software se realizó un procedimiento denominado ESQUEMA DE BASE DE DATOS, lo que genera optimización de las funcionalidades.

Se ingresó paralelamente el programa e informes de auditorías internas.

Autoevaluación (gestión de cumplimiento) en el módulo de MIPG.

Durante el mes de octubre de 2024 se presentó un ataque cibernético a los sistemas de información de la Industria de Licores del Valle, lo que afectó totalmente el funcionamiento del Software ISOLUCIÓN, debido a que se encuentra alojado en nuestros

servidores. No obstante, se tiene como plan de contingencia realizar la reinstalación del mismo y se tienen información en las tablas básicas, lo que permite ingresar la información de manera masiva; se tendría que volver a ingresar la información de las caracterizaciones en su totalidad.

Gestión ambiental

Con el fin de dar cumplimiento a requerimientos legales del Permiso de Vertimientos otorgado por la C.V.C., se realizó caracterización en la salida final del pozo de bombeo, que posteriormente descarga al río Palmira, con el fin de determinar y analizar las características físicas y químicas de las aguas residuales DOMÉSTICAS y NO DOMÉSTICAS; igualmente evaluar las concentraciones de los parámetros controlados por la normatividad ambiental vigente.

En noviembre de 2024 se realizó el estudio de caracterización de vertimientos por la empresa Servicios Ambientales para el Fortalecimiento Empresarial SAS

En cuanto al Efluente doméstico, se cumple con los límites máximos permisibles de la Resolución 631 de 2015: Artículo 8 en cuanto a: pH, Temperatura, Caudal, Demanda Química de Oxígeno (DQO), Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO5), Sólidos Suspendidos Totales (SST), Sólidos Sedimentables (SSed), Grasas y Aceites, Sustancias Activas al Azul del Metileno (SAAM), Hidrocarburos Totales (HTP), Ortofosfatos (PO4), Fósforo Total (P), Nitratos, Nitritos, Nitrógeno Amoniacal, Nitrógeno total (N).

A continuación, se presentan los resultados de los parámetros de laboratorio evaluados en el punto de muestreo, en comparación con la normatividad ambiental, la Resolución 631 de 2015, Artículo 8 – Carga menor a 625 kgDBO/día.

Tabla No. 4 Resultados de laboratorio Vs Cumplimiento de Norma Ambiental

Parámetro	Efluente Empresa	Resolución 631 de 2015 – Art 13	Criterio
Demanda Química de Oxígeno (DQO) (mg O ₂ /L)	67,30	180,00	Cumple
Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO ₅) (mg O ₂ /L)	39,00	90,00	Cumple
Sólidos Suspendidos Totales (SST) (mg/L)	24,00	90,00	Cumple
Sólidos Sedimentables (SSED) (ml/L)	< 0,10	5,00	Cumple
Grasas y Aceites (mg/L)	< 0,50	20,00	Cumple
Detergentes (mg/L - SAAM)	0,41	A Y R	-
Hidrocarburos Totales (HTP)	< 0,50	A Y R	-
Ortofosfatos (P-PO ₄ ³⁻) (mg/L)	< 1,00	A Y R	-
Fósforo Total (mg/L)	< 1,00	A Y R	-
Nitratos (mg/L)	< 0,30	A Y R	-
Nitritos (mg/L)	< 0,01	A Y R	-
Nitrógeno Amoniacal (mg/L)	< 1,00	A Y R	-
Nitrógeno Kjeldahl (mg/L)	< 5,00	A Y R	-
Nitrógeno Total (mg/L)	6,31	A Y R	-
pH mínimo	7,17	6,00	Cumple
pH máximo	7,42	9,00	Cumple
Temperatura máxima (°C)	27,00	40,00	Cumple

*A Y R: Análisis y reporte

En cuanto el efluente industrial: Se cumple con los límites máximos permisibles de la Resolución 631 de 2015: Artículo 13 – Elaboración de bebidas alcohólicas destiladas en cuanto a: pH, Temperatura, Caudal, Demanda Química de Oxígeno, Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO5), Sólidos Suspendidos Totales, Sólidos Sedimentables, Grasas y Aceites, Compuestos Semivolátiles fenólicos, Sustancias Activas al Azul de Metileno, Fósforo Total, Nitratos, Nitritos, Nitrógeno Total, Acidez total, Alcalinidad total, Dureza cálcica, Dureza total, Color Real (436nm, 525nm, 620nm).

A continuación, se presentan los resultados de los parámetros de laboratorio evaluados en el punto de muestreo, en comparación con la normatividad ambiental, la Resolución 631 de 2015, Artículo 13 – Elaboración de bebidas alcohólicas destiladas.

Tabla No. 5 Resultados de laboratorio Vs Cumplimiento de Norma Ambiental

Parámetro	Efluente Empresa	Resolución 631 de 2015 – Art 13	Criterio
Demanda Química de Oxígeno (DQO) (mg O ₂ /L)	143,00	3000,00	Cumple
Demanda Bioquímica de Oxígeno (DBO ₅) (mg O ₂ /L)	88,60	1500,00	Cumple
Sólidos Suspendidos Totales (SST) (mg/L)	41,00	300,00	Cumple
Sólidos Sedimentables (Ssed) (ml/L)	< 0,10	2,00	Cumple
Grasas y Aceites (mg/L)	3,00	30,00	Cumple
Compuestos Semivolátiles Fenólicos (mg/L)	< 0,01	A Y R*	-
Detergentes (mg/L - SAAM)	< 0,10	A Y R*	-
Fósforo Total (mg/L P)	< 1,00	A Y R*	-
Nitratos (mg/L N-NO ₃ ⁻)	1,90	A Y R*	-
Nitritos (mg/L N-NO ₂ ⁻)	< 0,01	A Y R*	-
Nitrógeno Kjeldahl (mg/L N)	9,97	A Y R*	-
Nitrógeno Total (mg/L N)	11,90	A Y R*	-
Acidez Total (mg/L - CaCO ₃)	< 20,00	A Y R*	-
Alcalinidad Total (mg/L - CaCO ₃)	211,00	A Y R*	-
Dureza Total (mg/L - CaCO ₃)	42,80	A Y R*	-
Dureza Cálcica (mg/L - CaCO ₃)	26,00	A Y R*	-
Color Real 436nm (m ⁻¹)	8,60	A Y R*	-
Color Real 525nm (m ⁻¹)	3,70	A Y R*	-
Color Real 620nm (m ⁻¹)	2,70	A Y R*	-
pH mínimo	6,97	6,00	Cumple
pH máximo	7,31	9,00	Cumple
Temperatura máxima (°C)	30,10	40,00	Cumple

*A Y R: Análisis y reporte

Es importante anotar que, durante el primer trimestre del año 2025, se debe realizar el trámite de renovación del Permiso de Vertimientos Líquidos Domésticos y No Domésticos.

El Permiso de Emisiones Atmosféricas ha sido RENOVADO durante un (1) año, mediante Resolución 0720 No. 0721 – 01046 de noviembre 1° de 2024.

En cuanto al plan de Gestión para la Recuperación de Envases y Empaques del Sector de los Licores. La Industria de Licores del Valle, desde el año 2021, hace parte del Plan Colectivo de Recolección de Envases y Empaques (RELIC), en conjunto con las Licoreras de Cundinamarca, Antioquia, Caldas, Boyacá, Cauca y Meta, en virtud del Cumplimiento de la Resolución 1407 de 26 de julio de 2018 “Por la cual se reglamenta la gestión ambiental de los residuos de envases y empaques de papel, cartón, plástico, vidrio, metal y se toman otras determinaciones ”, modificada por la Resolución 1342 de 24 de diciembre de 2020 “Por la cual se modifica la Resolución 1407 de 2018 y se toman otras determinaciones”.

El Plan de Gestión Ambiental de Residuos de Envases y Empaques, fue formulado en articulación con la Asociación Colombiana de Empresas Licoreras - ACIL y se encuentra radicado en la Agencia Nacional de Licencias Ambientales - ANLA desde enero de 2021. Se mantiene actualizado de acuerdo a las necesidades o cambios en la normatividad.

La Resolución 1407 de 2018 "Por la cual se reglamenta la gestión ambiental de los residuos de envases y empaques de papel, cartón, plástico, vidrio, metal y se toman otras determinaciones", modificada por la Resolución 1342 de 2020 “Por la cual se modifica la Resolución 1407 de 2018 y se toman otras determinaciones”, en su Artículo 9. Metas, establece los plazos para los productores de envases y empaques realizar recolección de estos residuos posconsumo, dentro de los cuales se encuentran los envases tipo PET, como se define en la Tabla No. 1 del citado artículo:

Tabla No. 6 – Metas de aprovechamiento de residuos de envases y empaques en porcentaje.

Periodo de evaluación Año	Incremento anual (% meta)	Meta de aprovechamiento de residuos de envases y empaques (%)
2021	10%	10
2022	2%	12
2023	2%	14
2024	2%	16
2025	2%	18
2026	2%	20
2027	2%	22
2028	2%	24
2029	3%	27
2030	3%	30

En virtud de lo anterior, a continuación, se relaciona las toneladas de envases y empaques que ha recolectado la Industria de Licores del Valle, a través del Plan Colectivo RELIC, mediante el gestor autorizado por ACIL y las Licoreras del Colectivo.

AÑO	META RESOLUCIÓN 1407 DE 2018 (%)	TONELADAS RECOLECTADAS POR EL COLECTIVO ACIL	PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO POR EL COLECTIVO ACIL	TONELADAS RECOLECTADAS POR LA ILV	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE LA ILV, RESPECTO AL COLECTIVO
2021	10 %	4.510	107 %	352,30	7,8 %
2022	12 %	2.418	190,2 %	674	11,46 %
2023	14 %	5.524	252 %	809	15 %
2024	16 %	3.709	107 %	768	21 %

A la fecha en el departamento del Valle del cauca se han recuperado 280 toneladas de vidrio y 345 toneladas de Cartón para un total de 625 toneladas de materiales reciclables recuperados y trazados, adicionalmente, en los municipios de cobertura geográfica especializada: Cúcuta, Pasto y San Andrés se ha realizado recolección de residuos de vidrio, cartón, plásticos y tetrapack para el cumplimiento de la meta general.

Desde el Plan Colectivo RELIC se ha logrado llevar a la Isla de San Andrés un molino para el proceso de transformación de casco de vidrio, el cual permite obtener múltiples beneficios en el marco del proceso de aprovechamiento de este material.

A la fecha, para el año 2024, en el departamento del Valle del cauca se recuperaron 280 toneladas de vidrio y 345 toneladas de Cartón para un total de 625 toneladas de materiales reciclables recuperados y trazados.

La ILV ha alcanzó 100% de la meta del año 2024 con 625 Toneladas provenientes del Valle 142 Toneladas con la demás cobertura geográfica con lo establece la norma.

Igualmente, desde la expedición de la Resolución 1407 de 2018, modificada por la Resolución 1342 de 2020, hemos venido trabajando de la mano con la Asociación Colombiana de Empresas Licoreras - ACIL, en el Plan Colectivo RELIC desde el año 2021, fecha desde la cual se ha logrado la recuperación de 1.317 toneladas de envases de vidrio y 1.53 toneladas de envases PET, lo cual no solo ha permitido reducir la contaminación plástica, sino también promover una economía circular y sostenible mediante el fomento de la reutilización y el reciclaje del plástico.

De acuerdo a lo anterior, se garantiza la recolección de envases y empaques posconsumo, en lo cual se incluyen los envases tipo PET, lo que contribuye a la mitigación y prevención de los impactos que puedan ocasionar estos residuos en los ecosistemas y en la salud humana, estableciendo unos plazos que también permiten adoptar estrategias encaminadas a la reducción de plásticos de un solo uso en unos plazos perentorios alineados también a la protección de la economía nacional.

Por otra parte, el 9 y 10 de mayo de 2024, se realizó en las instalaciones de la Asociación Colombiana de Empresas Licoreras – ACIL en Bogotá la mesa técnica para la implementación de la Ley 2232 de 2022 “POR LA CUAL SE ESTABLECEN MEDIDAS TENDIENTES A LA REDUCCIÓN GRADUAL DE LA PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE CIERTOS PRODUCTOS PLÁSTICOS DE UN SOLO USO Y SE DICTAN OTRAS DISPOSICIONES”, a la cual asistieron los representantes de las Licoreras de Valle, Caldas, Cundinamarca, Cauca, Meta, Boyacá y la Empresa ECOCIRCULAR S.A.S., gestor de residuos de envases y empaques autorizado por el Plan Colectivo, con el fin de estudiar las

estrategias, en el marco de sostenibilidad y economía circular, para el manejo de los plásticos de un solo uso en el sector de los licores de estos departamentos.

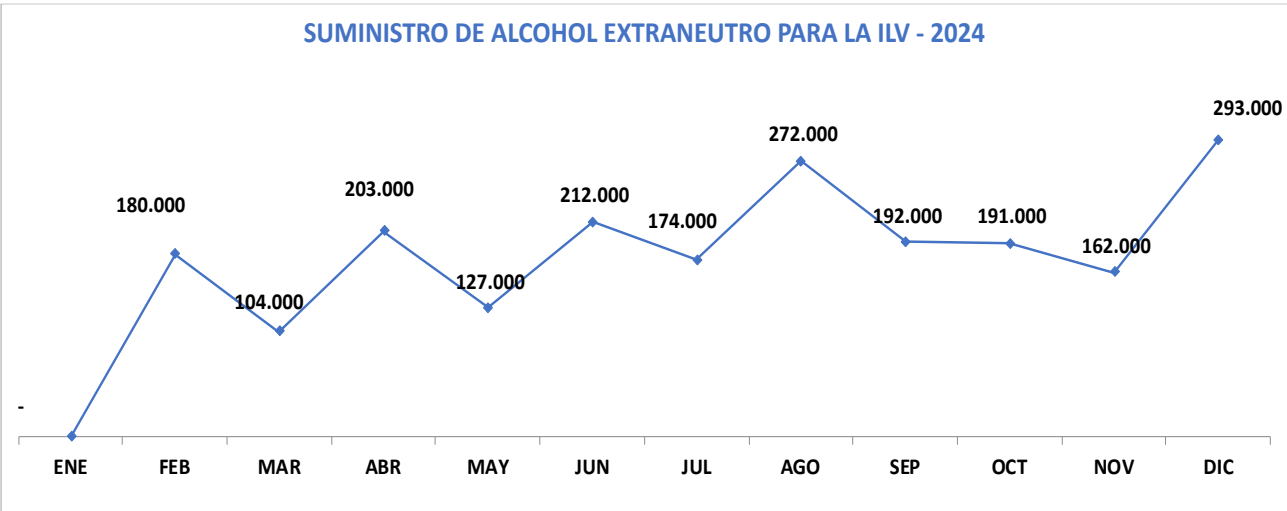
Así mismo, hemos implementado acciones dentro de cada evento de gran magnitud, conciertos, ferias, y demás actividades, con el propósito de realizar la labor de recolección de envases y empaques de manera inmediata post consume, a través del gestor autorizado para ello, y evitar gradualmente que lleguen a los ecosistemas, minimizando el impacto ambiental negativo.

Finalmente, muestra de nuestro compromiso y consciencia de la situación, se evidencia en la reducción que ahora ano venimos realizando en la utilización de estos envases, como se evidencia en el siguiente cuadro:

Facturado 750 cc		
AÑO	TOTAL	%PET
2022	11.151.060	1,8%
2023	10.355.321	0,3%
2024	6.793.728	0,2%

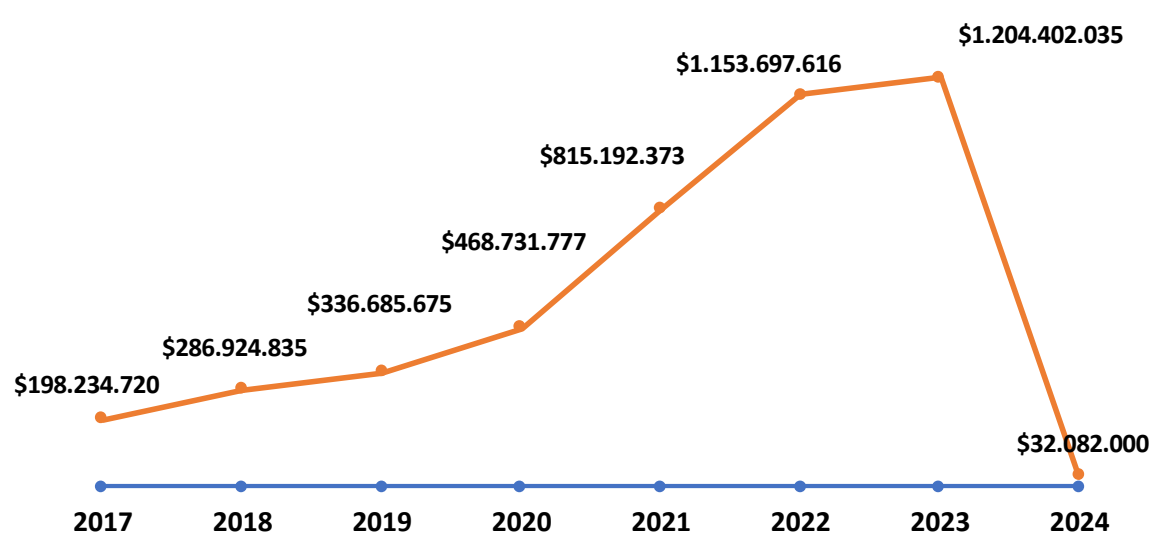
Suministro de Alcohol para producción de licores por parte de AMBIOCOM.

A diciembre 31 de 2024, se suministraron un total de 2.110.000 litros de alcohol para la producción de licor.



Se ha generado un menor gasto en el suministro de alcohol extra neutro para la ILV, por valor de \$32.082.000 en el año 2024, correspondiente al descuento del 8% del valor que tendríamos que comprar a precios de mercado. Este decrecimiento en el ahorro corresponde a la concertación de precios que debieron igualarse a los del mercado por las condiciones del mismo en esta vigencia.

MENOR GASTO POR DESCUENTO DEL 8% - 2017 A 2024



VIGENCIA	CANT. (Litros)	MENOR GASTO
2017	940.000	\$ 198.234.720
2018	1.278.613	\$ 286.924.835
2019	1.367.000	\$ 336.685.675
2020	1.710.000	\$ 468.731.777
2021	2.073.153	\$ 815.192.373
2022	2.327.000	\$ 1.153.697.616
2023	2.250.000	\$ 1.204.402.035
2024	2.110.000	\$ 32.082.000
TOTAL	14.055.766	4.495.951.031

Desde el año 2017 hasta el año 2023, se ha generado un ahorro de \$4.463.869.031, por descuento del 8%. Se incluye en estas cifras el ahorro por compra de alcohol extraneutro en las vigencias 2020 y 2021 para la preparación de alcohol antiséptico.

Otros proyectos: Proyecto Granja Solar Palmaseca 31,8 MW

Bajo la modalidad de contrato de arrendamiento de predio celebrado entre la Industria de Licores del Valle y Parque Solar Palmaseca, se dio continuidad a la ejecución del proyecto de generación de energía solar fotovoltaica denominado “GRANJA SOLAR PALMASECA 28 MW” en un área de 27 hectáreas aproximadamente, aledaña a la planta de producción de la Industria de Licores del Valle, quien permitió el uso sin perder la titularidad ni la propiedad que sobre él posee.

Este proyecto permitirá evitar una importante cifra de emisiones de CO2 (bióxido de carbónico) y gases de efecto invernadero por la utilización de energías convencionales, que se calcula en 19.205,11 Toneladas de CO2 por año.

Para la vigencia 2024 se presentó el siguiente avance:

En el seguimiento realizado por la supervisión del contrato, se solicitaron desde el durante la vigencia 2024, la información y los soportes para el inicio de operaciones que se proyectaba para febrero de 2024.

En el mes de enero de 2024, se logró establecer conjuntamente con PSP lo siguiente:

La ANI había pedido al concesionario de la malla vial, el visto bueno para la línea planteada por el proyecto, quienes dieron respuesta el 5 de enero, solicitando una información técnica adicional que permita establecer las condiciones del trazado de la línea de conducción y aprobar el plano para continuar con la aprobación del operador de red Celsia y la construcción.

Se tramitó también la visita para la certificación RETIE de los servicios auxiliares

Para el SSFV para la ILV, Celsia aprobó el proyecto, lo cual sirvió como base para proyectar la contratación y demás hasta no tener clara la FPO de la granja solar palmaseca

En el proceso con la UPME para tener el punto de conexión, los inconvenientes en el gobierno nacional con los nombramientos de los delegados de la CREG no permitieron destrabar las consultas y reglamentaciones que requiere la UPME para dar respuesta al requerimiento.

Por lo anterior no se tenía fecha de entrar en operación, solo la radicada solicitud de conexión temporal y conexión definitiva, esta última, con los plazos del gobierno para empezarlas a otorgar a partir del 1 de abril. Después de aprobada la conexión temporal se requerirían 90 días para entrar en operación.

En el mes de febrero la ANI dio concepto favorable sobre la línea de trazado y se iniciaron los trámites para el acta de inicio para reiniciar actividades en este frente.

En reunión con el director de la UPME el 19 de febrero, se informó que el cronograma para la asignación de las conexiones definitivas, la CREG lo postergó para el mes de julio.

En el mes de abril el ministerio de minas, emitió una resolución que incluía las conexiones temporales, que le permite tener a la UPME el soporte jurídico que requería para continuar con los trámites y aprobaciones de los proyectos en curso.

En el mes de mayo de iniciaron las revisiones conjuntas para determinar las condiciones de la servidumbre para el trazado de la línea de conexión.

Así mismo PSP nos manifestó que el proyecto contaba con licencia temporal de conexión aprobada entre el 31 de julio y 31 de diciembre del 2024, que le permitirá iniciar operación. La aprobación definitiva de la conexión del proyecto se estaría generado por parte de la CREG entre Julio y agosto de 2024.

Habiendo la ANI autorizado el 3 de mayo las actividades necesarias para iniciar con el trazado de la línea de conexión, solo hasta el miércoles 17 de julio aprobó las pólizas para hacer el acta de inicio, por consiguiente, se debió tramitar extensión de la entrada de operación para septiembre 30.

Se adelantaron las actividades durante los meses de agosto e inicios de septiembre para ejecutar la línea de conexión y tenerla para el 15 de septiembre, proyectando 15 días para pruebas y puesta en operación, teniendo en cuenta la FPO para el 30 de septiembre aprobada en la resolución de la UPME.

En reunión realizada el 10 de octubre PSP manifestó que la fecha socializada para el inicio de operaciones (30 de septiembre) debió postergarse por algunos inconvenientes que se habían presentado durante las últimas semanas, específicamente el paro camionero al principio del mes de septiembre y el robo, en dos ocasiones, de fibra óptica que se utiliza para la comunicación de datos y por consiguiente debió solicitarse a CELSIA la aprobación para realizar la comunicación por red inalámbrica y se hizo extensión de la fecha de pruebas hasta el 31 de octubre. Sin embargo, se espera que las pruebas puedan realizarse la siguiente semana (15 al 18 de octubre) con el propósito de lograr enmarcar este proyecto en las fechas de la COP 16 que se celebraría en Cali entre el 21 de octubre y 01 de noviembre.

Previamente al inicio del evento COP 16, se efectuó la inauguración del proyecto Granja Solar Palmaseca, y se notificó a la ILV el inicio de operaciones desde el 30 de octubre de 2024.

Para el último bimestre del 2024, se generaron las facturas de arrendamiento (consumo diurno de energía de la ILV y la Destilería) de los meses de noviembre y diciembre de 2024; remitiendo los respectivos soportes de tarifas aplicadas y consumos diurnos.

De acuerdo con lo establecido en el contrato, se ha solicitado informe de avance y la puesta en servicio del SSFV para la ILV, pero hasta la fecha no hemos recibido respuesta o justificación alguna.

Maquila Aguardiente Llanero

Se suscribió contrato de maquila con la Unidad de Licores el Meta para la elaboración de 42.000 unidades de Aguardiente Llanero 1.960 – Edición especial, realizando el proceso de producción la primera semana de diciembre, con las siguientes cantidades entregadas:

PEDIDO 1 - UNIDAD DELCORES DEL META - CODIGO CLIENTE 60896 CONTRATO INTERADMINISTRATIVO 019 DE AGOSTO 29 DE 2024							
Código	Descripción	Fecha de Despacho	Cantidad	Valor Uni.	Valor sin IVA	IVA	Valor Total
17945	Aguardiente Llanero 750 c.c. 1960	10/12/24	20.280	\$ 15.870	\$ 321.843.600	\$ 16.092.180	\$ 337.935.780
PEDIDO 1 - UNIDAD DELCORES DEL META - CODIGO CLIENTE 60896 CONTRATO INTERADMINISTRATIVO 019 DE AGOSTO 29 DE 2024							
Código	Descripción	Fecha de Despacho	Cantidad	Valor Uni.	Valor sin IVA	IVA	Valor Total
17945	Aguardiente Llanero 750 c.c. 1960	19/12/24	19.020	\$ 15.870	\$ 301.847.400	\$ 15.092.370	\$ 316.939.770
PROMOCIONAL							
PEDIDO 1 - UNIDAD DELCORES DEL META - CODIGO CLIENTE 60896 CONTRATO INTERADMINISTRATIVO 019 DE AGOSTO 29 DE 2024							
Código	Descripción	Fecha de Despacho	Cantidad	Valor Uni.	Valor sin IVA	IVA	Valor Total
17958	Aguardiente Llanero 750 c.c. 1960 - Prom.	19/12/24	1.260	\$ 15.870	19.996.200	999.810	\$ 999.810
PEDIDO 1 - UNIDAD DELCORES DEL META - CODIGO CLIENTE 60896 CONTRATO INTERADMINISTRATIVO 019 DE AGOSTO 29 DE 2024							
Código	Descripción	Fecha de Despacho	Cantidad	Valor Uni.	Valor sin IVA	IVA	Valor Total
17945	Aguardiente Llanero 750 c.c. 1960	19/12/24	2.700	\$ 15.870	\$ 42.849.000	\$ 2.142.450	\$ 44.991.450

4. CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE

4.1 Objetivo estratégico: Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimiento.

Meta:100%

Planta de cargos conformada por:

Doce (12) empleados públicos de libre nombramiento y remoción, noventa y dos (92) cargos de trabajadores oficiales de los cuales hay dos (02) cargos vacantes a la fecha

En el mes de abril se tenía programada la realización de la capacitación para el retiro laboral, la cual no se llevó a cabo, se reprogramó para el mes de octubre.

La capacitación para el retiro laboral se llevó a cabo en el mes de octubre.

En el mes de agosto no se realizó el taller de manualidades, está reprogramado para el mes de noviembre. El taller de manualidades no se llevó a cabo, porque el operador escogido, no cumplió con los requisitos, lo que afecta el indicador.

	INFORMES DE GESTIÓN	GEIF-001-00
		30 de Julio de 2021
		Página 61 de 57

'Todas las actividades que se realizaron tuvieron una acogida positiva en el público participante.

Las actividades programadas en el plan de capacitación de la vigencia 2024 fueron treinta y dos (32), de las cuales se ejecutaron (26) eventos., un nivel de cumplimiento de un 81%, un nivel de cumplimiento satisfactorio.

La planeación de la ejecución del plan de capacitación se diseñó para ser presencial, los eventos pendientes de realizarse por costos. La alta dirección tampoco autorizó la participación de trabajadores en eventos externos proyectados en el plan, por no considerar pertinente su participación o ser presuntamente repetitiva, así mismo, ante el surgimiento de un requerimiento específico para la mejora de la competencia del personal se priorizó el recurso financiero en el desarrollo de la capacitación requerida.

CONCLUSIONES

Evaluación final del plan estratégico institucional del año 2024

 INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE	DESEMPEÑO GLOBAL DE LA ORGANIZACIÓN - INDICADORES NIVEL II A DICIEMBRE DE 2024							
INDICADORES BSC - NIVEL I (PLANEACIÓN ESTRATÉGICA).								
PERSPECTIVA FINANCIERA								
Objetivo	Nombre del Indicador	Responsable	Unidades	Frecuencia Medición	Meta anual (2024)	Tendencia	Ponderac.	Desempeño pond. - Trimestral
							4	4
1. Generar márgenes de rentabilidad de un 20% cada año que asegurando la sostenibilidad y recuperación del patrimonio.	'Margen de rentabilidad generado	Subgerente Financiero	%	Semestral	20%	Maxim.	15%	15%
2. Incrementar a \$537.771 millones las transferencias de la I.L.V. al Departamento durante el periodo de gobierno.	'Transferencias en millones de pesos incrementadas	Subgerente de planeación/ gerencia general	millones de pesos	Anual	124.795	Maxim.	15%	15%
Subtotales perspectiva financiera							30%	30%
Desempeño perspectiva financiera								100%
PERSPECTIVA CLIENTES								
3. 'Incrementar en la Industria de licores del Valle- ILV una estrategia para incrementar sus ventas en 22% durante el periodo de gobierno.	Ventas en millones de unidades de botella de 750 incrementadas	Subgerente Comercial y de Mercadeo	Millonesde botellas de 750	Anual	10,4	Maxim.	10%	9%
4. Incrementar a 95% la satisfacción de los grupos de interés al año 2027	Satisfacción de los Grupos de interés incrementados	Subgerente Comercial y de Mercadeo- subgerente administrativo	%	Anual	95%	Maxim.	15%	14%
Subtotales perspectiva clientes							25%	23%
Desempeño perspectiva clientes								92%
PERSPECTIVA PROCESOS INTERNOS								
5. 'Fortalecer en un 100%, los mecanismos de seguridad de los productos.	Mecanismos de seguridad de los productos fortalecidos	Subgerente de producción	Unidades	semestral	100%	Maxim.	5%	5%
6. Incrementar a 92% el nivel de desempeño de los procesos a través del sistema integrado de gestión al año 2027.	Nivel de desempeño de los procesos del SIGILV incrementado.	Subgerente de planeación / Gerente general	%	Semestral	92%	Maxim.	20%	20%
Subtotales perspectiva procesos internos							25%	25%
Desempeño perspectiva procesos internos								100%
PERSPECTIVA CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE								
7. 'Asegurar que los empleados reciban capacitación y desarrollo continuo para mejorar sus habilidades y conocimientos.	'Servidores públicos capacitados y desarrollados	Subgerente Administrativa	%	Anual	90%	Maxim.	20%	18%
Subtotales perspectiva Crecimiento y aprendizaje							20%	18%
Desempeño perspectiva Crecimiento y aprendizaje								91%
7.Incrementar a 98% el Desempeño global de la organización al año 2027.	Nivel de desempeño global de la organización incrementado.	Subgerente de planeación / Gerente general	%	Semestral	98%		100%	96%
	Rango de gestión					META		98%
	Desempeño sobresaliente					VARIACIÓN		98%
	Desempeño satisfactorio							
	Desempeño Regular							
	Desempeño no cumplido							

La evaluación final del plan estratégico institucional del año 2024 presentó un desempeño global de un 96%, lo que representa que los objetivos que se plantearon para el año 2024 se cumplieron, lo que arroja una gestión sobresaliente.

De igual manera el nivel de desempeño de los indicadores de proceso presentó un resultado de un 92%, un cumplimiento de un 100 % con respecto a la meta establecida en el plan estratégico de un 92%.

El total de transferencias pagadas acumuladas de la ILV al Departamento del Valle del Cauca en el año 2024, el total de transferencias causadas acumuladas de la ILV al Departamento del Valle del Cauca de enero 1 de 2024 a diciembre 31 de 2024, asciende a 132 mil 645 millones 584 mil 106 pesos (\$132.645.584.106) para salud y educación, con un cumplimiento de un 25% con respecto a la meta final de cuatrienio de (\$537.771.000.000). y un nivel de cumplimiento de un 106 % con relación a la meta del año que fue de (\$124.795.000.000), lo que equivale a una transferencia adicional en la vigencia para la inversión social, por la suma de \$7.850.584.106.

Se han facturado un volumen de ventas por un total de 9 millones 781 mil 565 unidades de botellas de 750cc acumuladas en el periodo comprendido enero 1 de 2024 a diciembre 31 de 2024 en el Valle del Cauca, un cumplimiento de un 23%, con respecto a la meta acumulada al año 2027 de 41 millones 720 mil unidades de botellas de 750cc que correspondería a un incremento del 22% en relación al cuatrienio anterior 2020-2023. En el presente año de enero 1 a diciembre 31 de 2024, se han vendido un total de 9 millones 781 mil 565 unidades de botellas de 750cc un cumplimiento de un 94% con respecto a la meta establecida de 10 millones 430 mil unidades de botellas de 750cc.

JOSÉ MORENO BARCO Gerente General

Elaboro: Carlos Alarcón Jaramillo Subgerente de planeación y sistemas de gestión