

INFORME DE GESTIÓN

AÑO 2022

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	6-9
1 TITULO I Diagnostico Estratégico.....	10-11
2 TITULO II Componentes Estratégicos.....	12
2.1 Valores Institucionales.....	12
2.2 Portafolio de Productos.....	12
2.2.1 Unidad estratégica de negocio: licor.....	12
2.2.1.1 Tradicionales.....	12
2.2.1.2 Nuevos Productos.....	12
2.2.2 Unidad estratégica de negocio: alcoholes.....	12
2.2.2.1 Alcohol potable en litros.....	12
2.2.2.2 Flemas de destilación.....	12
2.2.3 Unidad estratégica de negocio: Producción a terceros.....	12
2.2.3.1 Unidad de licores del meta	12
2.2.4 Unidad estratégica de negocio: Otros negocios.....	12
2.3 Direccionamiento Estratégico.....	13
2.4 Valores Estratégicos.....	13
2.5 Misión.....	14
2.6 Visión.....	14
3 TITULO III Seguimiento Y Evaluación Al Plan Estratégico Institucional 2022.....	15
3.1 Perspectiva Financiera.....	15
3.1.1 Objetivo estratégico: Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20%.....	15
3.1.1.1 Indicador.....	15
3.1.2 Objetivo estratégico: Incrementar a \$248.000.000.000 las transferencias de la ILV al Departamento durante el periodo de gobierno.....	18-20
4 PERSPECTIVA SERVICIO AL CLIENTE.....	20

4.1 Objetivo estratégico Incrementar a 22 millones de unidades las botellas de 750 vendidas durante del periodo de gobierno.....	20-21
4.1.1 Gestión de mercadeo y ventas.....	21
4.2 Objetivo estratégico: Aumentar la satisfacción del cliente al 95%.....	43-44
4.3 Objetivo estratégico: Mejorar el nivel de aceptación de la empresa y de marca dentro de la comunidad Vallecaucana.....	45
5 PROCESOS INTERNOS.....	46
5.1 Fortalecer permanentemente los mecanismos de seguridad de los productos.....	46
5.2 Fortalecer y promover en la industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional.....	24
5.2.1 Gestión de adquisiciones y suministros.....	48
5.2.2 Gestión logística de Almacenes.....	50
5.2.3 Gestión de producción.....	51
5.2.3.1 Mejoras en Planta de Envasado.....	51
5.2.3.2 Nuevos Empaques.....	51
5.2.3.3 Preparación De licores y Planta de Aguas.....	52
5.2.3.4 Nuevos Productos.....	52
5.2.3.5 Apoyo técnico al proceso de PQR.....	52
5.2.4 Gestión tecnológica.....	52
5.2.5 Sistema integrado de gestión.....	53
5.2.5.1 Documentos procesados en el SIGILV 2022.....	53
5.2.5.2 Auditorías Internas de Calidad.....	54
5.2.5.3 Auditoría Externa ICONTEC.....	55
5.2.5.4 Mantenimiento y Mejora del SIGILV 2022.....	57
5.2.6 Suministro de Alcohol para producción de licores por parte de AMBIOCOM.....	59
5.2.7 Otros proyectos.....	61
5.2.7.1 Proyecto Granja Solar Palmaseca 31,8 MW.....	61
5.2.7.2 Maquila Unidad de Licores del Meta.....	70

5.2.8	Gestión ambiental.....	70
5.2.8.1	Permiso de vertimientos (Resolución 0721 – No. 00737 de 2018)	70
5.2.8.2	Permiso de Emisiones Atmosféricas por fuentes fijas (Resolución 0720 No. 0721 – 00496 de 2019)	73
5.2.8.3	Programa re-lic / resolución 1407 de 2018.....	73
5.2.8.4	Actividades de cumplimiento – sistema de gestión ambiental.....	75
6	PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE.....	76
6.1	Mejorar el nivel de competencia de personal.....	76
6.1.1	Gestión de talento humano.....	77
6.1.2	Seguridad y salud en el trabajo.....	80

GRAFICAS

Grafica 1. Cifras de colaboración empresarial AMBIOC	16
Grafica 2. Ventas Vigencia 2022	17
Grafica 3. Comparativo 2021 vs 2022	17
Grafica 4. Retribución por ventas para la ILV sobre lo recaudado	18
Grafica 5. Cumplimiento de metas de transferencias al 31 de diciembre de 2022	19
Grafica 6. Impuestos entregados al departamento por ocasión del contrato de Colaboración Empresarial.	20
Grafica 7. Cumplimiento de meta volúmenes de venta al 31 de diciembre de 2022	21

TABLAS

Tabla 1. Resultados caracterización del vertimiento	47
Tabla 2. Parámetros de referencia	48
Tabla 3. Resultado de la medición atmosférica en Caldera Distral	50

Cali (V), febrero de 2023

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.

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, propuso plasmar los compromisos y elementos de su cultura organizacional en el documento, código de integridad y buen gobierno PLMA 002-00 de diciembre 13 de 2022, el cual orientará las actuaciones de los funcionarios y contratistas de la Institución.

El código de Integridad y Buen Gobierno aplica a todos los servidores públicos de la Industria de Licores del Valle – ILV, cualquiera que sea la forma de su

vinculación, y a los colaboradores de la entidad. El código tiene como propósito de establecer, revelar las herramientas y reglas por medio de las cuales se maneja la organización internamente, dentro del marco de los principios de integridad, eficiencia, transparencia y responsabilidad.

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 permitir a la Industria consolidar la ética pública de la entidad, ya que contiene las orientaciones fundamentales que marcarán 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 legitimaste constituida, en la recta 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 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 basados en Estándares Internacionales, 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.

Mediante la ordenanza No. 539 de junio 5 de 2020, “se adopta el plan de desarrollo del Departamento del valle del Cauca, para el periodo 2020-2023. Valle invencible” La ILV quedó incluida en la línea estratégica territorial: Gestión Territorial Compartida Para Una Buena Gobernanza, en el objetivo estratégico: Aportar elementos eficientes de gestión conjunta desde los territorios con el nivel nacional, las administraciones municipales, distritales, comunidad, sector productivo y academia, entre otros, transformando el modelo de desarrollo del departamento para generar equidad, competitividad, sostenibilidad, participación ciudadana y transparencia y

Línea de Acción: Administración y Finanzas.

Programa: Hacienda Pública Saludable.

Subprograma: Monopolio, licores, lotería y Juegos de Azar.

La meta de resultado para el cuatrienio es: incrementar a \$248.000.000.000 de pesos las transferencias de la ILV al Departamento durante del periodo de gobierno siendo un tipo de meta de incremento cuya Línea de base: es \$62.978.962.000 año 2019.

La meta de producto es Incrementar a 22.000.000 millones las botellas de 750cc vendidas durante el periodo de gobierno, tipo de meta incremento, línea de base año 2019: 5.572.327 unidades de botellas de 750 c.c.

El informe está compuesto por títulos así: el título I que contiene el diagnóstico estratégico, el título II con el componente estratégico y por último el título III el seguimiento al plan estratégico institucional al 2022 por cada una de las perspectivas.

1. TITULO I. DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

Al diagnóstico estratégico se le hace una revisión semestral, utilizando las fichas de monitorización de análisis interno y de análisis externo.

En la ficha de análisis interno se define si es una fortaleza mayor o menor o si es una debilidad mayor o menor teniendo en cuenta las diferentes variables claves por perspectiva. Comercial o cliente, financiera, de procesos internos y perspectiva de aprendizaje organizacional o crecimiento y aprendizaje, cada perspectiva a su vez cuenta con variables.

De igual manera la ficha de análisis externo define si es una oportunidad mayor o menor o si por el contrario es una amenaza mayor o menor. Lo cual ha permitido definir y monitorear a través de las diversas líneas de defensa, que brindan insumos para toma de decisiones a la de nivel estratégico a través de la operatividad cíclica y periódica de los comités de gestión y desempeño, el de control interno, las estrategias para asegurar el aprovechamiento de oportunidades con la capacidad instalada, garantizando de forma razonable el mejor uso de recursos en el logro de los objetivos que se ha dado la empresa.

CONTEXTO EXTERNO

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Cambios de las ocasiones de consumo del consumidor por ocasión de la pandemia	Cambios radicales en las ocasiones de consumo.
Tendencias de preferencia de compra del consumidor hacia nuevos productos.	Determinaciones frecuentes de leyes y regulaciones del licor
Dinámica cambiante de canales con el objetivo de llegar al hogar.	Disminución del poder adquisitivo y dólar alto
Expandir nuestro portafolio a nivel internacional y nacional.	Crecimiento de licores importados por la ley de licores
	Desabastecimiento de vidrio para envase
	Índices de contrabando y adulterados más alto del país.

CONTEXTO INTERNO

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Confiabilidad en los productos por parte de los consumidores y clientes.	Estructura de innovación & desarrollo.
Altos estándares de calidad de los productos.	La licorera no tiene diversificación del portafolio de productos
Una tecnología básica que se ajusta a las necesidades de la operación.	Baja Diversificación del portafolio de productos.
Sistemas de gestión de Calidad ISO 9001:2015 y MIPG	Penetración en el hogar limitada.
	El Ron Premium es un producto con bajo posicionamiento y participación en el mercado. La percepción del mercado es negativa en cuanto a sabor y presentación
	Bajos perfiles para potencializar la empresa.
	Endeudamiento por financiación pasivo pensional

Estrategias FODA resultado de los cruces FO, FA, DO, DA.

1. Abrir nuevos mercados a nivel nacional e Internacional, aprovechando las fortalezas en el producto y expansión de portafolio
2. Usar el sistema de gestión de calidad para nuevos mercados nacionales e internacionales.
3. Reorientación de comunicación de las marcas (estrategia digital, diversificar las ocasiones de consumo y orgullo vallecaucano).
4. Aprovechar la calidad de los productos y el conocimiento del mercado, para aumentar el consumo en el Valle.
5. Generar campaña de consumir los productos del valle (calidad y seguridad) para disminuir índices de contrabando y adulterados.
6. Innovación y Desarrollo para la Diversificación del portafolio de Productos.
7. Diseño de estrategias de canales. TAT- plataformas digitales-clientes domicilios
8. Alianzas estratégicas para la explotación del negocio de alcohol y licores, aumentando la diversificación de materias primas y productos terminados.
9. Promocionar el consumo responsable.
10. Fortalecer las competencias y perfiles del personal para procesos más eficientes en búsqueda de nuevas alternativas en el mercado.
11. Financiación del pasivo pensional a partir de la recuperación financiera de la ILV.
12. Desarrollo de proveedores a nivel nacional o internacional para productos críticos o que presenten desabastecimiento, utilizando la certificación del sistema de gestión de calidad.

2. TITULO II COMPONENTE ESTRATÉGICO

2.1 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

2.2 Portafolio de productos

2.2.1 Unidad estratégica de negocio: licor

2.2.1.1 Tradicionales

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.

2.2.1.2 Nuevos productos

Aguardiente Blanco del Valle 27° sin azúcar night.

2.2.2 Unidad estratégica de negocio: alcoholes

2.2.2.1 Alcohol potable en litros

2.2.2.2 Flemas de destilación

2.2.3 Unidad estratégica de negocio: Producción a terceros

2.2.3.1 Unidad de licores del meta

2.2.4 Unidad estratégica de negocio: otros negocios

2.3 Direccionamiento estratégico

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

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

2.4 Valores estratégicos

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

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

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

Innovación: Como motor de desarrollo y competitividad

Grupos de Interés

Consumidores.

Distribuidor exclusivo.

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

Gobernación del Valle del Cauca.

Proveedores.

Rentas Departamentales.

Comunidad en general.

Alcaldes de los 42 municipios.

Comerciantes de la noche.

Sindicatos.

Servidores públicos.

2.5 MISIÓN

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

2.6 VISIÓN

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

3. TITULO III SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN AL PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL 2022.

3.1 PERSPECTIVA FINANCIERA

3.1.1 **Objetivo estratégico:** Generar márgenes de rentabilidad sostenible de un 20%

Con base en el Estado de Resultados preliminar

Utilidad operacional consolidada de un 13% a diciembre 31 de 2022, que corresponde a la suma de 18 mil 971 millones de pesos, que comparado con los resultados de la vigencia 2021 (12 mil 300 millones), refleja un crecimiento del 54% que equivale 6 mil 671 millones de pesos. Con respecto a la meta de mantenimiento anual de un 20%, presenta un cumplimiento de un 65%, para un rango de gestión cumplido con tendencia creciente.

3.1.1.1 INDICADOR

Meta de resultado: Rentabilidad del 20%

Indicador de resultado: Margen operacional

Resultado a diciembre 31 de 2022:13%

Cumplimiento:80%

Rango de Gestión: cumplido

Con este buen resultado se ha podido sanear significativamente los estados financieros, reduciendo la pérdida acumulada por valor de 30 mil 594 millones 193 mil 272 pesos que venía arrastrando a diciembre del 2021, reflejado en el resultado a diciembre 31 del 2022 de 15 mil 795 millones 426 mil 934 pesos, que representa una reducción del 48%, por valor de 14 mil 798 millones 766 mil 338 que ha conlleva a que la ILV cada día para los diversos grupos de interés sea vista como una empresa viable y de gran relevancia en el mercado, abriendo mayores oportunidades para esta.

Es pertinente manifestar, que uno de los factores que incidió desfavorablemente en logro de este indicador, es la provisión contable, del litigio que la entidad tiene con el anterior distribuidor que se refleja en los estados financieros en la suma de 3 mil 424 millones 273 mil 660 pesos

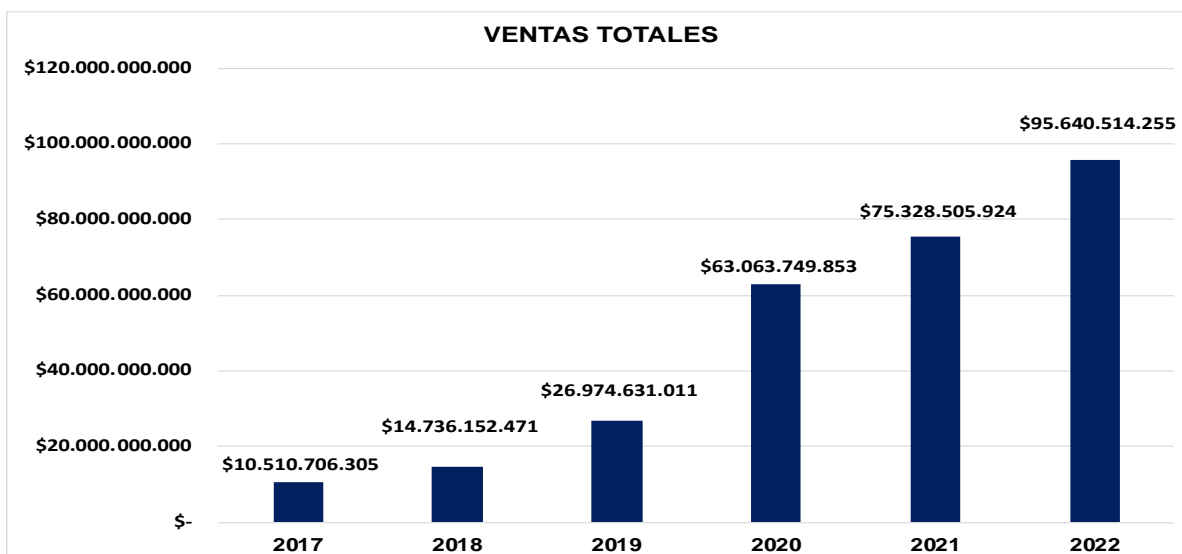
Igualmente tenemos que el poco margen bruto que genera el negocio de Alcohol extra neutro, incide en este indicador de forma general, pero que como estrategia de negocio de la ILV es beneficioso, pues genera otros ingresos por 1 mil 797

millones 540 mil 497 pesos (tomados de la contabilidad), correspondientes a la retribución del contrato de colaboración empresarial.

Alcohol extra neutro

Actualmente se ejecuta el sexto 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.

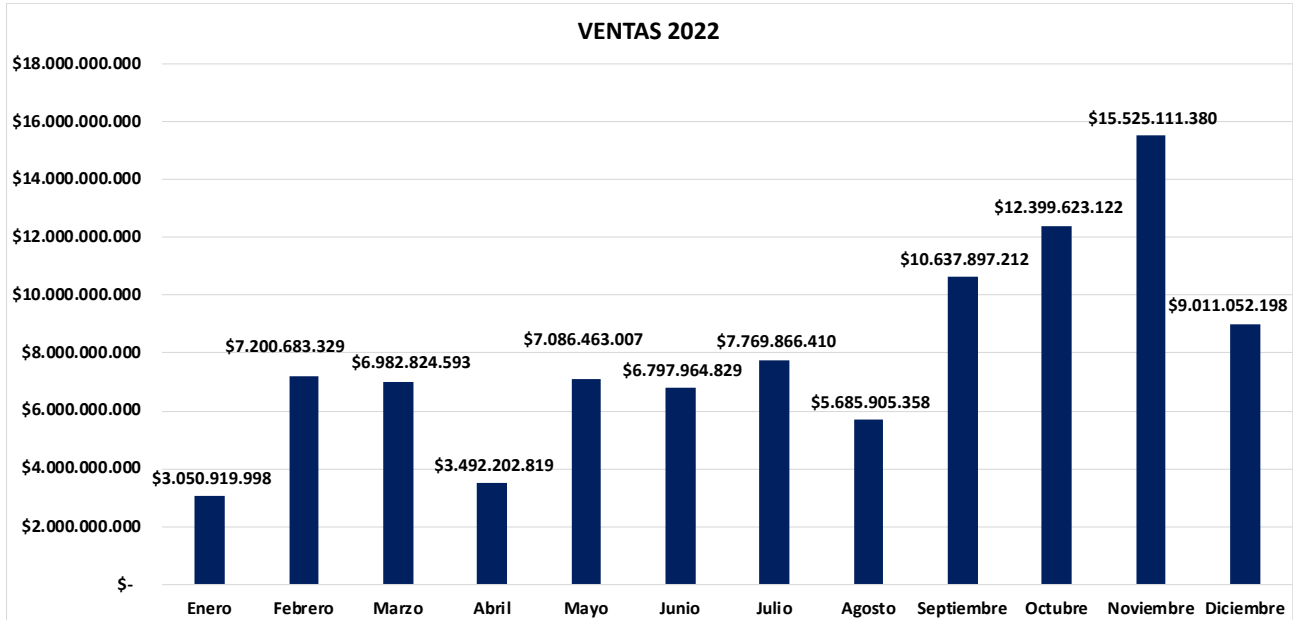
Gráfico 1 Cifras contrato de colaboración empresarial AMBIOCOM



Durante la ejecución del contrato, se han efectuado ventas por un total de **\$ 286.254.259.819**, atendiendo el mercado nacional en lo referente a ventas de Alcohol para los diversos sectores que hacen uso de esta materia prima.

Esta alianza estratégica ha minimizado el riesgo de la adquisición de este insumo crítico para la producción, ya que nos asegura la entrega de esta materia prima en los tiempos requerido de acuerdo con el plan de producción de la ILV, a un precio que impactan positivamente la estructura de costo de la empresa, como se detalla más adelante en este informe.

Gráfico 2. Ventas vigencia 2022



Para la vigencia 2022, se han generado ventas por valor de \$95.640.514.255, presentando un incremento de un 27% con respecto al año 2021, que se facturó un valor total \$75.328.505.924

Gráfico 3. Comparativo 2021 vs. 2022

MES	2021	2022	% VAR
Enero	\$ 2.537.240.076	\$ 3.050.919.998	20,25%
Febrero	\$ 4.547.835.913	\$ 7.200.683.329	58,33%
Marzo	\$ 4.152.821.232	\$ 6.982.824.593	68,15%
Abril	\$ 3.364.103.725	\$ 3.492.202.819	3,81%
Mayo	\$ 867.620.533	\$ 7.086.463.007	716,77%
Junio	\$ 7.514.947.648	\$ 6.797.964.829	-9,54%
Julio	\$ 6.132.248.100	\$ 7.769.866.410	26,71%
Agosto	\$ 8.341.945.279	\$ 5.685.905.358	-31,84%
Septiembre	\$ 8.040.040.909	\$ 10.637.897.212	32,31%
Octubre	\$ 8.163.715.072	\$ 12.399.623.122	51,89%
Noviembre	\$ 11.101.589.439	\$ 15.525.111.380	39,85%
Diciembre	\$ 10.564.397.998	\$ 9.011.052.198	-14,70%
TOTAL	\$ 75.328.505.924	\$ 95.640.514.255	26,96%

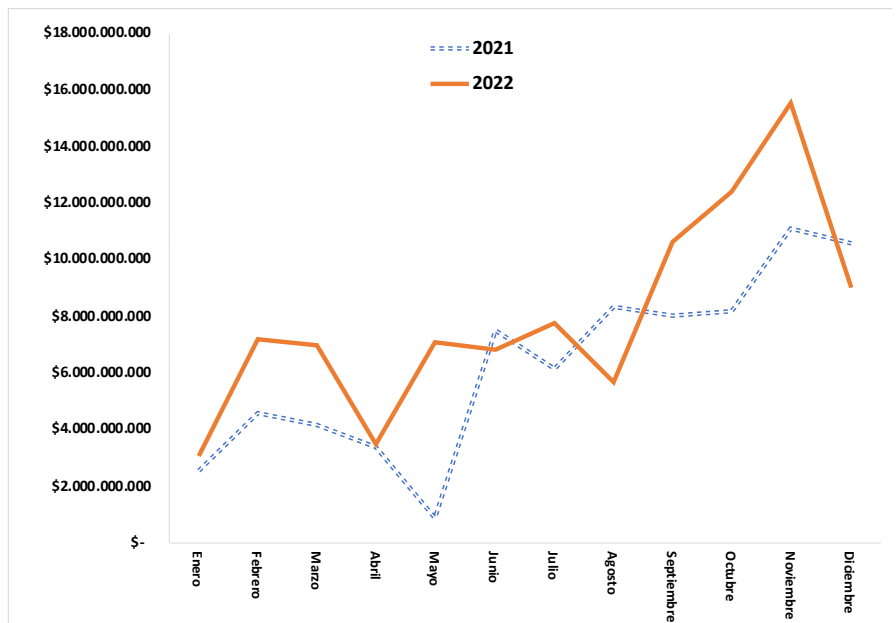
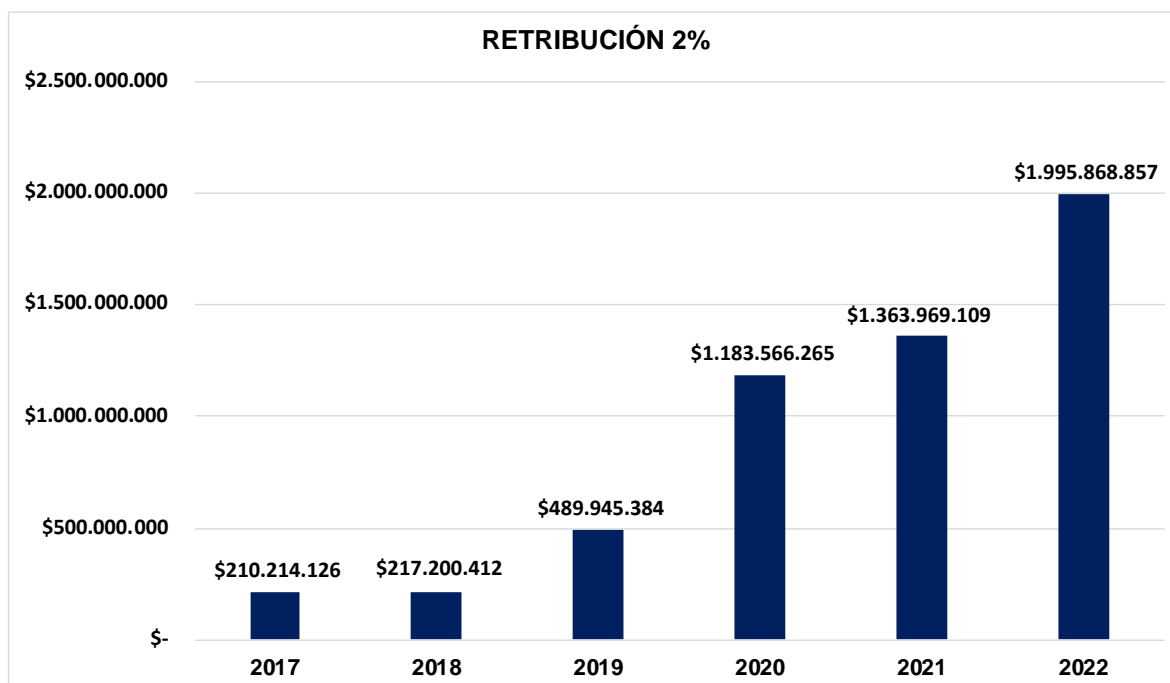


Gráfico 4. Retribución por ventas para la ILV sobre lo recaudado



En los seis años de operación de este convenio, se han generado ingresos para la ILV por valor de **\$5.460.764.152**, dejando un flujo de efectivo a la empresa en la vigencia 2022 la suma de \$1.995.868.857

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



Meta de resultado al 2020-2023: 248.000.000.000 pesos

Año	2020	2021	2022	2023
Valor	56.510.468.607	59.335.992.037	61.617.101.916	70.536.437.440

Meta año 2022: \$61.617.101.916.

Resultado al 31 de diciembre de 2022: \$111.476.906.000

Cumplimiento: 181%

Rango de Gestión: Excelente

El total de transferencias pagadas acumuladas de la ILV al Departamento del Valle del Cauca de enero 1 de 2020 a diciembre 31 de 2022, asciende a 260 mil 788 millones 504 mil pesos (\$260.788.504.000) para salud y educación, un avance de un 105% con respecto a la meta final de cuatrienio de (\$248.000.000.0000), dando así cumplimiento en estos tres años a la meta concebida en el plan de desarrollo, aportando un mayor recurso al final del 2022 al gobierno departamental que corresponde a la suma de \$12.788.504.000, en relación a lo proyectado para los cuatro años de gobierno. Para el periodo comprendido enero 1 a diciembre 31 de 2022, se transfirieron un total de 111 mil millones 476 millones 906 mil de pesos (\$111.476.906.000), un nivel de cumplimiento de un 181% con relación a la meta del año de \$61.617.102.000, lo que equivale a una transferencia adicional en la vigencia para la inversión social, por la suma de \$49.859.804.000.

Gráfico 5. Cumplimiento de metas de transferencias al 31 de diciembre de 2022

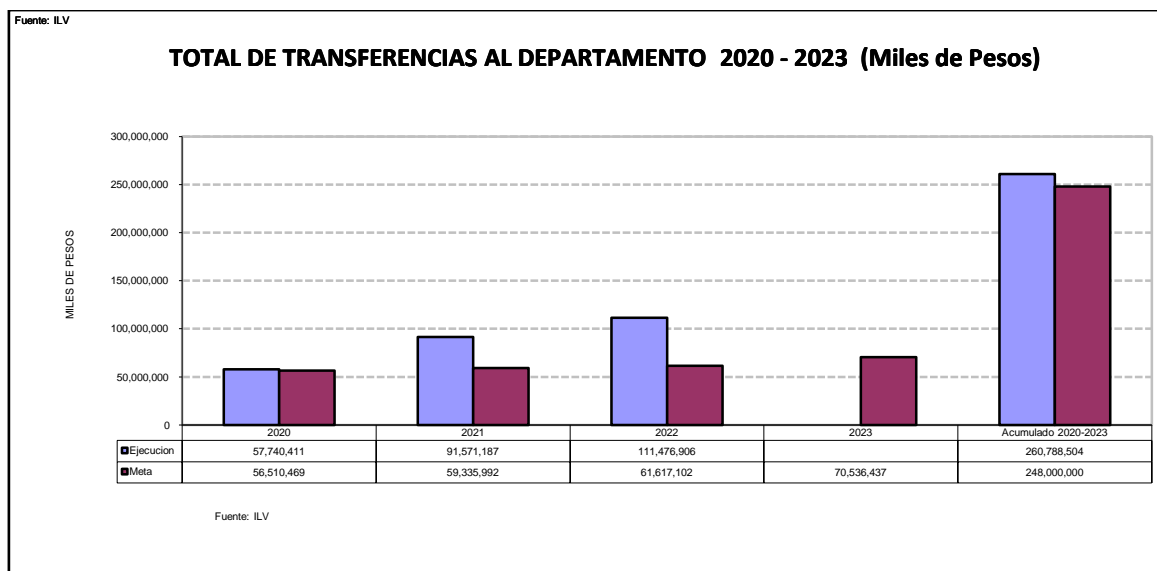
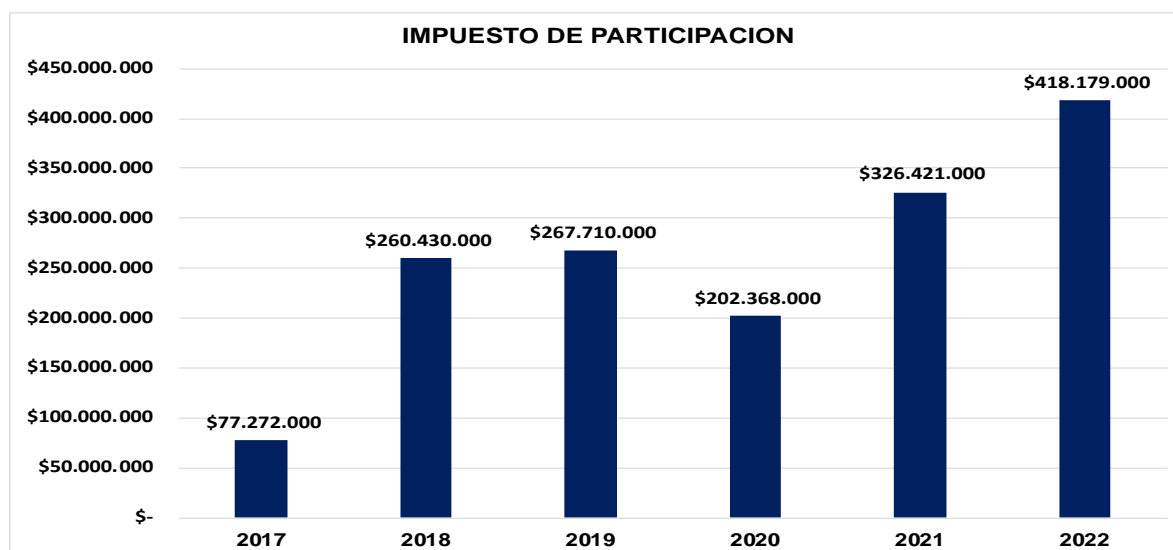


Gráfico 6. Impuestos entregados al departamento por ocasión del contrato de Colaboración Empresarial.



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 **\$1.552.380.000**

4. PERSPECTIVA SERVICIO AL CLIENTE

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



Meta de resultado al 2020-2023: 22.000.000 unidades de botellas 750cc

Año	2020	2021	2022	2023
Valor	5.000.000	5.250.000	5.512.500	6.237.500

Meta año 2022: 5.512.500 botellas de 750cc

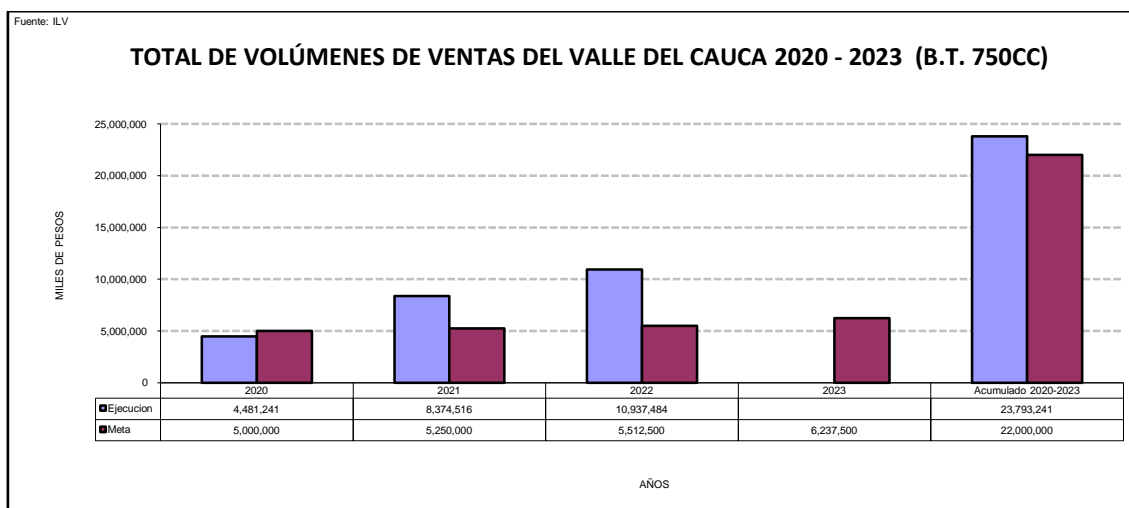
Resultado al 31 de diciembre de 2022: 10.937.484 unidades botellas de 750cc

Cumplimiento: 160%

Rango de Gestión: Excelente

Se han facturado un volumen de ventas por un total de 23 millones 793 mil 241 botellas de 750cc acumuladas en el periodo comprendido enero 1 de 2020 a diciembre 31 de 2022 en el Valle del Cauca, un cumplimiento de un 108%, que equivale a 1.793.241 unidades de botella por encima con respecto a la meta acumulada al año 2023 de 22 millones de unidades de botellas de 750cc. Con relación al presente año enero 1 a diciembre 31 de 2022, se han vendido un total de 10 millones 937 mil 484 de unidades de botellas de 750cc un cumplimiento de un 198% con respecto a la meta establecida de 5 millones 512 mil 500 unidades de botellas de 750cc; lo que equivale a una mayor venta en unidades de botella de 5.424.984 en esta vigencia.

Gráfico 7. Cumplimiento de meta volúmenes de venta al 31 de diciembre de 2022



4.1.1 Gestión de mercadeo y ventas

Para la vigencia del 2022, la empresa determino un plan de mercadeo, con la finalidad de impulsar las ventas, posicionamiento de marca, promoción institucional y abrir nuevos mercados.

PLAN DE MERCADEO

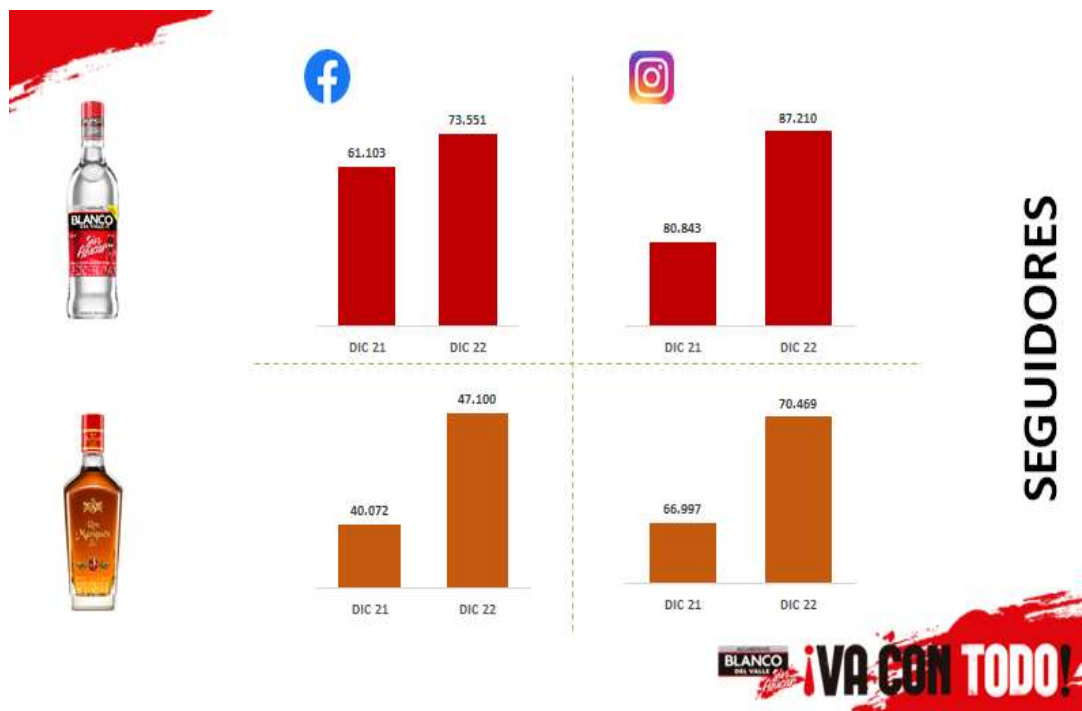
ESTRATEGIA		Nacional	Local	1CT				2CT				3CT			
PILARES	ACTIVIDADES			m	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
MERCADEO															
COMUNICACIÓN Y ACTIVACION DE MARCA	Comunicación Digital: Redes Sociales	X	X												
	Comunicación Digital: Influenciadores	X	X												
	Comunicación Masiva: Prensa		X												
	Comunicación Masiva: Radio		X												
	Comunicación Exterior: Vallas		X												
	Comunicación Exterior: Banderines (Vallas Pequeñas)		X												
	Comunicación Exterior: Aeropuerto (Palmira)		X												
	Comunicación Exterior: Buses Transporte Masivo (Mio)		X												
	Comunicación Punto de venta: P.O.P	X	X												
	Comunicación Punto de venta: Pantallas Digitales (clientes)		X												
PRODUCTOS	Diseñar estrategia de exhibición y portafolio por canal	X	X												
	Diseñar actividades de Fidelización al consumidor (concursos)		X												

		X	X
PRODUCTO AGUARDIENTE	Diseño etiquetas - Aguardiente Night 27°	X	X
	Invima etiquetas - Aguardiente Night 27°	X	X
	Producción etiquetas - Aguardiente Night 27°	X	X
	Lanzamiento etiquetas - Aguardiente Night 27°	X	X
	Diseño etiquetas - Aguardiente Night 24°	X	X
	Invima etiquetas - Aguardiente Night 24°	X	X
	Producción etiquetas - Aguardiente Night 24°	X	X
	Lanzamiento etiquetas - Aguardiente Night 24°	X	X
	Diseñar estrategia de exhibición y portafolio por canal Agte Night	X	X
	Aprobación Envase Aguardiente Origen 24°	X	X
	Aprobación Diseño etiquetas - Aguardiente Origen 24°	X	X
	Invima etiquetas - Aguardiente Origen 24°	X	X
	Producción etiquetas - Aguardiente Origen 24°	X	X
	Lanzamiento etiquetas - Aguardiente Origen 24°	X	X
	Diseñar estrategia de exhibición y portafolio por canal Agte Origen	X	X
	Definir proveedor Maquilla Tetra	X	X
	Aprobación Diseño presentaciones portafolio Tetra	X	X
	Envío de fichas técnicas ILV a Crown		
	Aprobación Diseño presentaciones Lata		
	Desarrollar e Implementar actividades In and Out (Fútbol y Otros)	X	X
Envase pet 750 para temporadas (conciertos)	X	X	
Envase pet 1.750 para temporadas (conciertos)	X	X	
INTERNACIONAL	Diseñar la estrategia de mercadeo a Nivel Internacional		

Resumen Número de Actividades					% De Cumplimiento			
Descripción	Resumen Número de Actividades			Total	% De Cumplimiento			
	Mercadeo	Comercial	Trade		Mercadeo	Comercial	Trade	Total
EN EJECUCIÓN	46	15	15	76	69%	75%	94%	74%
EN PROCESO	3	0	0	3	4%	0%	0%	3%
PLANEADO	4	5	0	9	6%	25%	0%	9%
NO REALIZADO	14	0	1	15	21%	0%	6%	15%
TOTAL	67	20	16	103				

De un total de 67 actividades planteadas para mercadeo en el año 2.022 se ejecutó el 69%, el 21% no se realizó debido a la dificultad que presentó el mercado en la consecución del material de empaque, que generó limitación en la disponibilidad de envase para las actividades y el 6% quedaron planeadas para el siguiente año.

- Comunicación Digital**



Al cierre del año se llegaron a los siguientes seguidores:

	<u>Facebook</u>	<u>Instagram</u>
Aguardiente	73.551	87.210
Ron	47.100	70.469

- **Publicaciones**



Campaña de lanzamiento de la nueva marca Aguardiente Night.




Campañas de fin de año apoyando Feria de Cali.


- **Influenciadores:**

INFLUENCIADORES


Campaña Feria de Cali


@andreaebiker
10 stories
181 K followers
2,1% Engagement
Alcance: 18.855




@elipinillos
10 stories
227 K followers
2,3% Engagement
Alcance: 26.007




@elipinillos
10 stories
438 K followers
1,9% Engagement
Alcance: 38.852



BLANCO DEL VALLE **¡VA CON TODO!**

INFLUENCIADORES

Campaña Feria de Cali


@mapu_munoz
10 stories
321 K followers
2,0% Engagement
Alcance: 30.378




@veronicaz94
10 stories
106 K followers
2,1% Engagement
Alcance: 15.452




@el_perroalfa
5 stories y 1 Reel
30, K followers
2,4% Engagement
Alcance: 9.452



BLANCO DEL VALLE **¡VA CON TODO!**

COMUNICACIÓN EXTERIOR

- **Vallas:**



Vallas	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Cali					18	18	18	18	19	19	19	19
Municipios			7	7	7	7	7	7	7	7	7	8

Cartago (2), Tuluá (2), Buenaventura (2), Roldanillo (1)

- **Aeropuerto:**

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: (602) 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>



- **Buses del Mio:**



Seis (6) buses brandeados
(Tres 3 buses pagos y 3 buses bonificados).

Placas:

VCQ 764 – MC 21021
VCV 775 – MC 21033
VCY 046 – MC 21055
VCW 910 – MC 31026
VCW 911 – MC 31028
VCW 912 – MC 31027

LIMOBUS



BANDERINES



35 MUNICIPIOS

VISIBILIDAD DUMMIES CALI Y ZONAS

Para reforzar la visibilidad en el mes de Diciembre en puntos de consumo, actividades de feria de Cali y zonas, se ubicaron estratégicamente los dummies de Aguardiente Blanco del Valle Sin Azúcar y Fiesta de diferentes tamaños en el exterior de los establecimientos, ferias, conciertos y cabalgatas. Se reforzó la presencia de la marca con 100 dummies de la nueva referencia Aguardiente Blanco Del Valle NIGHT.



Dummies instalados 2.022: 4.577

BLANCO DEL VALLE
¡VA CON TODO!

Al finalizar el año 2022 se instalaron un total de 4.577 Dummies en clientes en todos los municipios del Valle (100 Dummies nuevos de Night).

RADIO:

MUNICIPIO	EMISORA	TIPO	# DE CUÑAS
EL CERRITO	Universitas Stereo	Comunitaria	2.850
SEVILLA	Juventud Stereo	Comunitaria	2.850
LA UNION	La Uva FM Radio	Comunitaria	2.850
ARGELIA	Radio Viva	Comunitaria	2.850
CARTAGO	Cartago Stereo	Comunitaria	2.850
OBANDO	La Nuestra FM	Comunitaria	2.850
BOLIVAR	Ondas del Pescador	Comunitaria	2.850
ROLDANILLO	ROLDANILLO STEREO	Comunitaria	2.850
ULLOA	Ulloa Stereo	Comunitaria	2.850
JAMUNDI	Universo Stereo	Comunitaria	2.850
SEVILLA	RADIO CARACOL SEVILLA	Comercial	2.850
SAN PEDRO	CALIENTE 126.9	Comunitaria	2.850
TULUA	MUNDO 89	Comunitaria	2.970
TULUA	NOTICIERO RCN	Comercial	788
TULUA	El Sol 96.1 - RCN	Comercial	1.002
SEVILLA	Cristal Estereo - RCN	Comercial	1.002
BUGA	La Bakana	Comercial	1.420
BUGA	FIESTA - RCN	Comercial	996
BUENAVENTURA	RADIO UNO	comercial	1.200
CARTAGO	Candela Stereo	Comercial	1.710
BUGALAGRANDE	GUASCA STEREO	Comercial	846
GUACARI	PRIMERISIMA	Comercial	642
TOTAL PLAN RADIO			46.776

En radio regional se tuvo un total de 46.776 cuñas en todo el año.

CUÑAS RADIO NACIONAL

CADENA RADIAL	EMISORA	Total Cuñas
OLIMPICA	Radio Tiempo	312
	Mix	312
	Olimpica	312
		936
RCN	Radio Uno	610
	La Mega	610
	EL Sol	550
		1.770
CARACOL	Tropicana	500
	Besame	340
	Oxigeno	189
		1.029

En radio nacional se escucharon un total de 3.735 cuñas.

PRENSA



PRENSA

En el mes de Diciembre se imprimieron 100.000 ejemplares entre El Periódico y el Tabloide, entre primeras paginas e internas impactando a un gran numero de lectores de la zona. Imágenes nuevas proporcionadas por la ILV generó que se refrescara la visual del producto en este medio de comunicación. Este diario circula en las zonas aledañas del centro y norte del Valle impactando a todos los lectores.



A nivel de prensa escrita regional estuvimos presentes en el Tabloide y el Periódico de Buga:

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: (602) 608 63 00

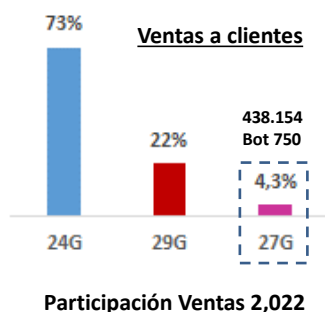
E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

PRENSA ESCRITA	CANTIDAD	TAMAÑO	FECHAS
EL TABLOIDE	41	1/4 de pagina Plus Botellas 1ra pagina (2 en el mes)	19 marzo a 31 de diciembre
Banner en web principal + 4 noticias mensuales en redes sociales			
EL PERIODICO BUGA	20	1/4 de pagina Plus Botella 1ra pagina 2 en el mes	19 marzo a 31 de diciembre

INNOVACION:

AGUARDIENTE BLANCO DEL VALLE NIGHT

El nuevo Aguardiente Blanco Del Valle NIGHT ha tenido una muy buena aceptación en el mercado. La venta en los distintos canales ha demostrado que el producto está gustando en el consumidor y representó una curva de crecimiento para el cierre del año 2022.



VA CON TODO!

Lanzamiento en el mes de noviembre con una venta al finalizar año de 438.154 botellas y una participación en ventas del 4.3%.

BAG IN BOX:



Salida al mercado en el mes de Diciembre.

OTROS DEPARTAMENTOS:

- **Gestión Gubernamental.**

Se lograron validar y concretar los permisos interadministrativos de introducción de licores con los departamentos que han sido destino u objeto como son: Atlántico, Bolívar, Norte de Santander, Cundinamarca, Quindío, Antioquia, Caldas, San Andrés, Putumayo. Estas actividades se realizaron directamente entre gobernaciones y las secretarías de hacienda, posterior a ello se logró todos los actos administrativos que dejan en firme los acuerdos de introducción con relación al proceso de fiscalización, señalización, traslado de impuestos inherentes al ejercicio comercial lo que contribuye a las rentas departamentales de cada región garantizando así la transparencia en los traslados de los recursos prioridad de los departamentos.

Esta gestión no solamente permite una expansión nacional para la ILV optima, sino que también garantiza la protección en las fronteras del contrabando técnico.

- **Gestión Comercial**

Se continuó con el Diseño del proyecto de expansión nacional logrando focalizar los objetivos de distribución para lo cual se diseñó un plan de comercialización que incluye todas las herramientas comerciales necesarias para la venta nacional, ese plan incluye desde actividades de siembra de producto hasta rotación y compra.

Focalizado lo anterior se inicia con el proceso de invitación a distribuidores en un proceso que fue alineado por el Manual interno de contratación del cual surgieron 5 contratos de distribución así: Surtilima (Quindío, Putumayo y Caldas), Ventas y Marcas (Cundinamarca), Importaciones y asesorías Tropi (Canal de grandes Superficies), Tropicana (Bolívar, Barranquilla, Antioquia) y Servivalle (Norte de Santander), para la región de San Andrés se logró diseñar el escenario óptimo para realizar el proceso de invitación al distribuidor.

- **Implementación**

- ✓ Se diseñó la plataforma que ayudará al control eficaz y eficiente de los recursos asignados en los contratos.
- ✓ **Lista de precios:** Para la fijación de la lista de precios se tuvo en cuenta un análisis del comportamiento de precios en la categoría en las diferentes regiones y canales de distribución, dando como resultado un precio competitivo de apertura e introducción.
- ✓ **Forecast:** Se diseñó un plan de compras dirigido a cada zona teniendo en cuenta las limitantes gubernamentales estudiando claramente las tendencias por categoría.
- ✓ **Actas de inicio:** Garantizamos el inicio de los contratos que tuvieron la verificación plena de cada requisito exigido por la ILV.

Se deja planteado para la vigencia 2.023 el desarrollo del proceso de invitación para el departamento de San Andrés (por considerarse una zona especial) y también el estudio y análisis de la inclusión de nuevos departamentos.

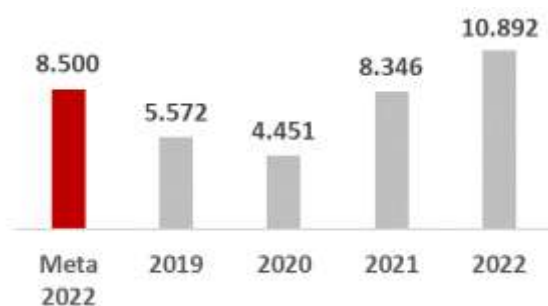
EXPORTACIÓN:

Al cierre del año en exportación se logró una venta de 323.208 botellas de 750 vendidas a USA, Centro América, Ecuador, Chile, Italia e Inbon.

PLAN DE MERCADEO – COMERCIAL

ESTRATEGIA		Nacional	Local	1CT				2CT				3CT			
PILARES	ACTIVIDADES			E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
COMERCIAL															
VENTA EN CANALES	Cadenas: Cumplir Presupuesto Nacional y por Departamento	X	X												
	Independientes: Cumplir Presupuesto Nacional y por Departamento	X	X												
	Mayoristas: Cumplir Presupuesto Nacional y por Departamento	X	X												
	TAT: Cumplir Presupuesto Nacional y por Departamento	X	X												
	Crece en ventas en el 100% de los municipios del Valle del Cauca	X	X												
	Establecer los clientes Pareto por Departamento, Canal y Nacional	X	X												
VENTA EN CANALES	Botella sin Azúcar 750	X													
	Botella sin Azúcar 375	X													
	Ron Marqués del Valle 3A 750	X													
	Ron Marqués del Valle 3A 375	X													
INTERNACIONAL	Continuar con ventas en USA														
	Continuar con ventas en Panamá														
	Continuar con ventas en Ecuador														
	Continuar con ventas en Chile														
	Ingresar a Peru														
	Ingresar a Bolivia														
	Ingresar a Reino Unido														
	Ingresar a Holanda														
	Ingresar a España														
Ingresar a Italia															

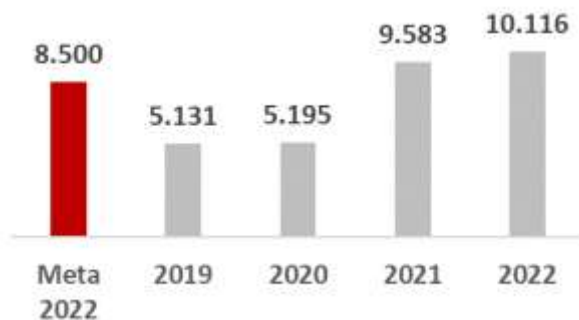
- VENTAS VALLE**



Mes	% Varc. ILV			
	2020	2021	2022	Meta
Ene-Dic	-20%	87%	31%	128%

Al finalizar año la venta llegó a 10.891.552 Botellas de 750 lo cual representó un incremento vs el año anterior del 31% y un cumplimiento de meta del 128%.

- VENTAS DISBLANCO**



Mes	% Varc. DISBLANCO			
	2020	2021	2022	Meta
Ene-Dic	1,3%	84,5%	5,6%	119%

El Distribuidor alcanzó una venta de 10.116.490 Botellas de 750 en los clientes que atiende en el Valle del Cauca llegando a un crecimiento del 5.6% vs el año anterior y un cumplimiento de meta del 119%.

COMPORTAMIENTO DE CANALES DE VENTAS

CANAL	META AÑO	% CRECIMIENTO / CUMPLIMIENTO.			
		2020	2021	2022	META
Mayoristas	6.603.285	8,2%	92,9%	-3,3%	109,1%
Cadenas	661.579	-52,7%	67,7%	27,9%	144,2%
Independientes	526.541	2,2%	69,3%	6,8%	120,4%
Horeca	3.862	17,7%	-69,7%	5948,1%	6818,7%
TAT	609.547	111,6%	50,7%	23,9%	139,7%
Licoreras	75.263	82,3%	44,6%	105,5%	231,7%
Entretenimiento	19.922	-42,0%	123,1%	66,9%	188,2%
TOTAL	8.500.000	1,6%	84,5%	5,6%	119,0%

ACTIVIDADES REALIZADAS

VISIBILIDAD DUMMIES CALI Y ZONAS

Para reforzar la visibilidad en el mes de Diciembre en puntos de consumo, actividades de feria de Cali y zonas, se ubicaron estratégicamente los dummies de Aguardiente Blanco del Valle Sin Azúcar y Fiesta de diferentes tamaños en el exterior de los establecimientos, ferias, conciertos y cabalgatas. Se reforzó la presencia de la marca con 100 dummies de la nueva referencia Aguardiente Blanco Del Valle NIGHT.



Dummies instalados 2.022: **4.577**



EXHIBICIONES ADICIONALES MAYORISTA, CADENAS E INDEPENDIENTES



2.022: 3.831 Exhibiciones
Adicionales



ACTIVIDAD DE IMPULSO CALI Y ZONAS



Año 2.022: 11.177 Turnos



GRUPOS MUSICALES



Año 2.022: 506 Grupos



PLAN DE MERCADEO - TRADE

Kilómetro 2, Vía a Rozo, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: (602) 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

ESTRATEGIA		Nacional	Local	1CT				2CT				3CT			
PILARES	ACTIVIDADES			E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
TRADE															
APOYO CANALES	CANAL MODERNO - CADENAS E INDEPENDIENTES														
	Exhibiciones Adicionales	X	X												
	Muebles Adicionales	X	X												
	Impulso - Degustación	X	X												
	Temporadas	X	X												
	Apoyar calendario comercial del canal	X	X												
	CANAL TIENDAS														
	Siluetas (sticker fachada)	X	X												
	Inflables pequeños / Vinilos Adhesivos	X	X												
	Avisos tienda Cabecera Barrio		X												
	Flangers		X												
	Banderines		X	X											
	Afiches - Cenefas		X	X											
	Plastilona		X	X											
	LICORERAS Y CONSUMO LOCAL														
	Avisos		X												
	Tomas de establecimientos		X	X											
	Degustación		X	X											
	Elaborar programa de fidelización para los clientes pareto por Departamento y a Nivel Nacional		X	X											

ACTIVIDADES DE TRADE REALIZADAS EN CANALES

ACTIVIDAD	FOTO	TOTAL ENE - DIC			
		No. Cli	%Cli.	Venta	Ejecutado
FLANGERS CANAL TAT		5.000	143%	0	
BANDERINES CANAL TAT		6.000	171%	0	
PLASTILONA CANAL TAT Y CONSUMO		3.000	120%	0	
BOTELLAS SILUETAS		800	100%	0	
GORRAS PARA REDENCION Y OBSEQUIO		900	225%	15.130	133%
AMARRE 2 BOTELLAS 3 AÑOS GRATIS VASO		300	150%	1.400	9%

ACTIVIDAD	FOTO	TOTAL ENE - DIC			
		No. Cli	%Cli.	Venta	Ejecutado
COPAS COLLARIN PARA REDENCION		2.000	500%	12.526	125%
TERMOS PARA REDENCIÓN		535	134%	8.100	101%
GLOBOS DE TEMPORADA		2.300	104%	0	
UNIFORMES DEPENDIENTES		730	285%	0	
APOYO ACTIVIDADES BTL DUMMIES		320	127%	0	
COMPRA MUEBLES IMPULSO		420	4200%	0	
PAC MAYORISTAS		120	107%	5.650.000	105%
ANIVERSARIO CADENAS Y TEMPORADAS		140	212%	11.090	292%
PARTICIPACIÓN EN QUINCENAZOS Y TEMPORADAS DE DESCUENTOS		85	129%	3.840	101%
GRUPOS MUSICALES CADENAS-AUTOSERVICIOS		506	213%	42.240	103%
PLAN IDE FIDELIZACION DE CLIENTES		35	100%	0	
PLAN BARES Y DISCOTECAS		205	205%	27.980	102%
PLAN HORECA		122	113%	15.730	101%
PLAN COCTELERIA GASTROBARES		35	130%	3.930	101%
IMPULSO		225	170%	43.620	101%
PLAN AVISOS TAT		300	100%	0	
PLAN AVISOS CANAL CONSUMO		100	556%	0	
PLAN AVISOS MAYORISTAS		18	100%	0	
VALLAS		27		0	
		24.223	135%	5.835.586	101,5%

**Clientes impactados:
24.223**

**Botellas vendidas:
5.835.506**

**Colocación del 53.5% de
la venta del año**

4.2 Objetivo estratégico: Aumentar la satisfacción del cliente al 95%

Índice de Satisfacción: 87,1%

Escala de calificación: Bueno

Índice de Satisfacción: 87,1%

ESCALA DE SATISFACCIÓN

Categoría de producto	Importancia	Desempeño
Facilidad para encontrar los productos ILV.	22,0%	95,4%
Desempeño ILV	25,6%	81,3%
Calidad de los productos ILV	23,6%	92,6%
Sistemas de seguridad de los productos ILV	28,9%	81,3%
Índice General		87,1%

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 87,1% ubicándolo en una escala de satisfacción como Bueno para el año 2,021.
- El mayor nivel de importancia para los consumidores son los sistemas de seguridad de los productos (28,9%) 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 25,6%.

Motores Desempeño Canal Corriente (66%)

Calificación 1 - 5

TAT – MAYORISTAS

Motor Desempeño	Peso	Valor Max.	Promedio Total	Dif. MAX
Apoyo	24%	1,20	1,14	-0,06
Calidad	9%	0,45	0,44	-0,01
Disponibilidad	32%	1,60	0,92	-0,68
Visibilidad	25%	1,25	0,60	-0,65
Promoción	10%	0,50	0,16	-0,34
CALIFICACION	100%	5	3,3	-1,74

Motores de desempeño	Parámetro	Valor Preg.
Disponibilidad 32%	¿Hay inventario suficiente para atender 2 semana de venta?	2,9
	¿En que porcentaje del inventario nos encontramos vs la competencia?	2,4
	¿Vende nuestras presentaciones de Aguardiente de acuerdo con subcanal/matriz de disponibilidad?	3,8
	¿Vende nuestras presentaciones de Ron de acuerdo con subcanal/matriz de disponibilidad?	2,1
Visibilidad 25%	¿Hay material POSM visible de las marcas / segmentos de Aguardiente?	2,5
	¿Hay material POSM visible de las marcas / segmentos de Ron?	2,1
	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de ILV vs. Ron Viejo de Caldas?	2,4
	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de Ron Marqués vs. Ron Viejo de Caldas?	1,8
	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de ILV vs. alcohólicas?	3,8

Muestra 166 clientes

Precios Promedio/Moda Venta

Presentación	CC	Promedio	Moda	Sugerido
AGUARDIENTE Sin Azúcar	Garrafa	74.555	70.000	61.100
	Botella	43.789	35.000	30.700
	Caneca	25.105	20.000	16.500
AGUARDIENTE Fiesta	75	74.769	70.000	60.000
	Botella	43.511	35.000	30.200
	Caneca	24.955	20.000	16.200
AGUARDIENTE Ron 3 años	Origen	37.742	35.000	33.000
	Botella	50.239	45.000	45.800
AGUARDIENTE Ron 8 años	Caneca	29.223	25.000	25.200
	Botella	62.307	78.000	75.100
	Caneca	36.818	25.000	39.900

Mantente tus necesidades y expectativas que permitan tener tu nivel de satisfacción con respecto a los productos y servicios de la ILV.

Observaciones	.T	%
Publicidad		40%
Visitas		30%
Degustaciones		8%
Avisos		6%
Obsequios		6%
Precio		6%
Entregas		2%
Eventos		2%
Innovación		2%

Motores Desempeño Cadenas (54,6%)

Calificación 1 - 5

CADENAS

Motor Desempeño	Peso	Valor Max.	Promedio Total	Dif. MAX
Apoyo	15%	0,75	0,73	-0,03
Calidad	5%	0,25	0,25	0,00
Disponibilidad	15%	0,75	0,55	-0,20
Asequibilidad	6%	0,30	0,28	-0,02
Visibilidad	53%	2,65	0,84	-1,81
Exhibición	6%	0,30	0,07	-0,23
CALIFICACION	100%	5	2,73	-2,27

Motores de desempeño	Parámetro	Valor Preg.
Disponibilidad 15%	Portafolio Aguardiente Blanco	4,7
	Portafolio Aguardiente Origen	3,5
	Portafolio Ron Marqués	2,8
Visibilidad 53%	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de ILV vs. Ron Viejo de Caldas?	2,4
	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de Ron Marqués vs. Ron Viejo de Caldas?	1,7
	¿Cuál es el porcentaje de exhibición de ILV vs. alcohólicas?	3,7
	Comunicación	1,8
	Puntos extra Aguardiente	2,7
	Puntos extra Ron	2,2

**Muestra
24
clientes**

Precios Promedio/Moda Venta

Presentación		CC	Promedio	Moda	Sugerido
PRECIOS VENTA	Aguardiente Sin Azucar	Garrafa	64.087	65.000	61.100
		Botella	32.138	30.690	30.700
		Caneca	19.728	17.400	16.500
	Aguardiente Fiesta	75	5.000		3.600
		Garrafa	63.713	61.190	60.000
		Botella	31.593	30.700	30.200
	Aguardiente Ron 3 años	Caneca	19.374	16.440	16.200
		Origen	33.532	33.700	33.000
		Botella	49.298	44.900	45.800
	Ron 8 años	Caneca	24.484	25.000	25.200
		Botella	65.425	65.000	75.100
		Caneca	33.911	30.000	39.900

Manifieste sus necesidades y expectativas que permitan mejorar su nivel de satisfacción con respecto a los productos y servicios de ILV.

Observaciones	No	%
Actividades	3	60%
Precio Lineales	1	20%
Publicidad	1	20%

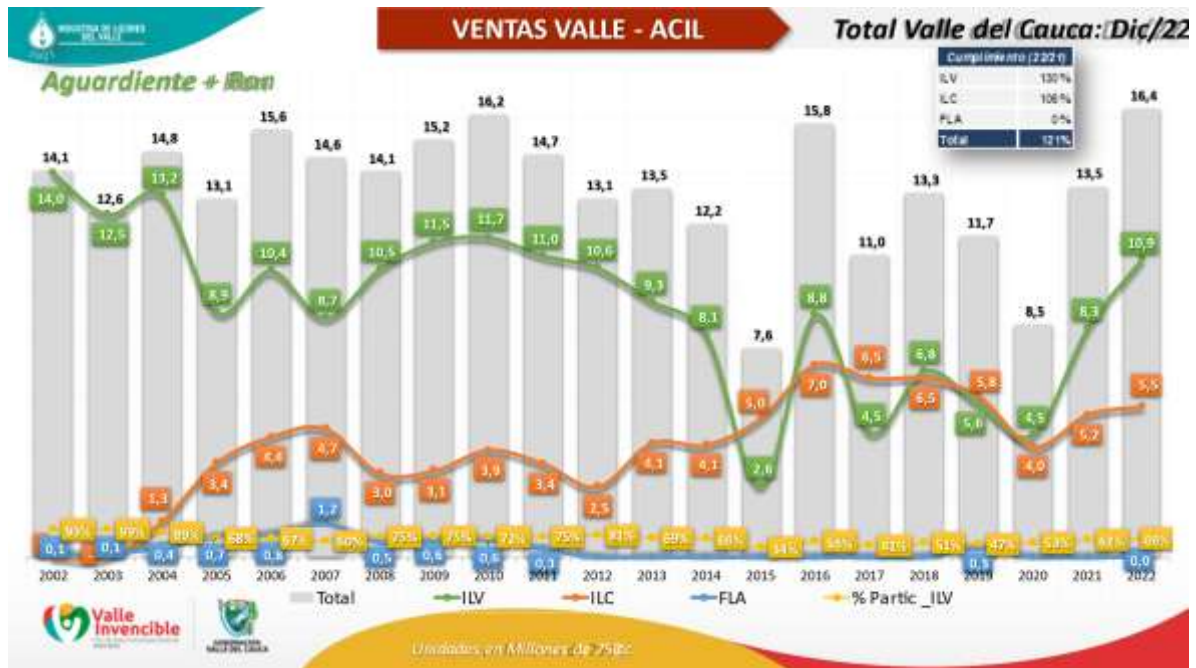
CANAL TRADICIONAL:

- Trabajar los motores de disponibilidad (calificación 0.92 un máximo de 1.6) y visibilidad (calificación 0,6 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: Exhibición de Ron Marqués vs Ron Viejo de Caldas.
- **Necesidades y expectativas:**
 - ✓ 40% de los clientes están solicitando publicidad para sus establecimientos.

GRANDES SUPERFICIES:

- Trabajar los motores de disponibilidad (calificación 0,55 un máximo de 0,75) y visibilidad (calificación 0.84 un máximo de 2.65) ya que estos pesan el 68% de la encuesta.
- Para Disponibilidad se debe trabajar principalmente el portafolio de producto Ron Marqués (calificación de 2.8).
- En Visibilidad se debe trabajar en Exhibición de Ron Marqués vs Ron Viejo de Caldas (calificación de 1.7), y Comunicación de marca (calificación de 1.8).
- **Necesidades y expectativas:**
 - ✓ El 60% de los clientes están solicitando actividades que permitan la rotación y venta de los productos.

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



Mayor participación del mercado de los productos de ILV, una dinámica positiva del nivel de aceptación de la empresa y de marca en la comunicad vallecaucana.

5. PROCESOS INTERNOS

5.1 Fortalecer permanentemente los mecanismos de seguridad de los productos.

Se continúa en el 2022 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, aumentando la seguridad.

5.2 Fortalecer y promover en la industria, la capacidad gerencial, administrativa, financiera y el desempeño institucional.

5.2.1 Gestión de adquisiciones y suministros

En el proceso de Adquisiciones y Suministros se viene realizando gestión de compra de materia prima, material de empaque, insumos, equipos, servicios y bienes en general de acuerdo con las necesidades de las diferentes áreas de la ILV.

Para planear las adquisiciones de estos bienes y servicios, se creó por primera vez en la plataforma del SECOP II el Plan Anual de Adquisiciones – PAA 2023.

Este proceso cuenta con tres indicadores de gestión que se calculan semestralmente:

Confiabilidad de proveedores: 91%

Índice de calidad: 100%

Devolución de órdenes: 95%

Para los indicadores de Confiabilidad de proveedores y devolución de órdenes de compra mal elaboradas se establecieron los correspondientes planes de mejoramiento, y se encuentran en ejecución.

Para garantizar la confiabilidad, razonabilidad y control de la adquisición de materias primas, material de empaque, insumos, y equipos de acuerdo con especificaciones, se han realizado las siguientes actividades:

Control y verificación de adquisición de bienes y servicios de acuerdo con el Plan Anual de Compras - PAA 2022 mediante la realización de adiciones, ajustes o modificaciones, cuando las adquisiciones no se encuentran programadas en este documento.

Se continúa haciendo estudio de mercado de proveedores de envases plásticos (PET), a nivel nacional, atendiendo la necesidad de envases por falta de entrega por parte de Peldar.

Se realizó proceso de cotización y compras con los proveedores de envases, etiquetas, tapas, cajas y materia prima de acuerdo con la necesidad de producción.

Se realizó proceso de órdenes de compra generadas de enero a diciembre del consecutivo 21000001 al 21000153.

Se realizó proceso de órdenes de servicio generadas de enero a diciembre del consecutivo 21000001 al 21000106.

Se realizó publicación en los períodos estipulados, de las órdenes de compra y de las órdenes de servicio en las páginas del SECOP II de la Contraloría y SIA OBSERVA de la Auditoría General de la Nación.

Se asistió a las reuniones relacionadas con comité de planeación de la demanda y se presentaron las tareas del comité; igualmente, se asistió a las diferentes reuniones relacionadas con el proceso.

Se suministró información a producción, de compras y precios para la explosión de materiales, y a financiero, para costos de productos.

Se elaboró informe de explosión de materiales junto con producción del presupuesto real ejecutado de enero a octubre del 2022 y se realizó explosión de materiales de proyección de compras de materiales de noviembre a diciembre de 2022.

Se realizó creación de diferentes códigos en el JDE de materiales de empaque y materia prima de acuerdo con solicitudes de mercadeo y producción.

Generación de antecedentes disciplinarios de los proveedores con que se tramitaron órdenes de compra.

Se elaboró el presupuesto del 2023 de todas las materias primas y material de empaque, de acuerdo a explosión de materiales en cantidades recibida de la subgerencia de producción y a las políticas presupuestales del área financiera.

Generación en el JDE de J1 solicitudes de disponibilidad y trámite de J2 y J3.

Coordinación y ejecución semanal del comité de compras y generación del acta.

Organización y archivo de documentos y trámite de aprobación de los documentos con las diferentes áreas involucradas de las órdenes de compra y de servicios.

Solicitud de pólizas y trámite de aprobación con el área jurídica.

Recibo y archivo de las actas de inicio, informes de supervisión y actas terminación de las órdenes de servicio y compra de las diferentes áreas.

5.2.2 Gestión logística de Almacenes

Se coordina pegado de etiqueta a doble turno para cumplir compromisos con el comercializador en materia prima disponible.

Se abastece materia prima y material de empaque con anticipación ante posible crisis por falta de materiales en los proveedores.

Se realiza seguimiento y comunicación constante con Cristalería Peldar para compra de envase que vaya resultando para cubrir necesidades puntuales.

Se rota material balón liso, se realiza la logística necesaria para la entrega de balón etiquetado a la planta.

Se cumple con el etiquetado de producto de exportación Panamá y Meta.

Se realiza desestibado y estibado envase 750cc importado de China, las estibas originales de China no se adaptan al despaletizador, razón por la cual, se debe realizar dicho trabajo.

Se recibe de Cristalería Peldar, 3.500.000 unidades de 375CC, producto que estaba con agotados en el mercado.

Se logra que el proveedor de tapa fabrique y entregue finalizando el mes de diciembre de 2022, dos containeres de tapa, con lo cual se construyó inventario 2023.

5.2.3 Gestión de producción

5.2.3.1 Mejoras en Planta de Envasado

- Se adecua línea 1 para Envasado Aguardiente presentación 375 ml redonda; Genera flexibilidad en Proceso de Producción.
- Se adecúa línea 1 para Envasado aguardiente Presentación 1.750 ml, permite envasar alternamente en dos líneas de producción, flexibilizando planta en periodos de alta producción.
- Para mejorar eficiencia en el proceso de maquila del meta se modifica etiqueta Aguardiente Llanero de papel pegado cola a etiquetas de papel pegado adhesivo.
- Se desarrolla Envasado de Aguardiente llanero 1750 ml pet con tapa Guala 38 MM.
- Des paletizado y Encajonado automático envase pet 375 ml, incrementando eficiencia en planta: (incremento de unidades por minuto y se minimiza la mano de obra directa.
- Mejoramiento de Precortes en las cajas Wrap Around, para mejorar condiciones de almacenamiento.
- Instalación y puesta en Marcha de dos etiquetadoras automáticas modulares que han permitido:
 - Mejorar productividad.
 - Mejorar eficiencia en el proceso logístico (disminución de: transportes, tiempos de alistamiento y cambios, roturas)
 - Colocación de etiqueta para frente y dorso con una sola pasada.
 - Sistema Non stop (no es necesario parar la máquina al terminarse el rollo).
 - Pasamos de etiquetar 60 unidades por minuto a 200 unidades por minuto
 - Se mejoró calidad en la puesta de etiqueta y sello fiscal,

5.2.3.2 Nuevos Empaques

- Desarrollo Envases Pet 750 ml, 1750 ml, terminado Guala: el envase 750 ml continua en proceso de desarrollo.
- Envase Lata: continua en proceso de desarrollo.
- Envase Bag in Box.
- Envase Retornable: Continúa en proceso de desarrollo.

- Adquisición envase China: Se logra la compra de 1.500.000 unidades, con condiciones técnicas que responden a los requerimientos de las líneas de envasado, almacenamiento y comportamiento en el mercado.

5.2.3.3 Preparación De licores y Planta de Aguas

- Adquisición de Filtros Katalox Planta de Aguas: que mejora condiciones para el cumplimiento de la normatividad y calidad de licor.
- Adquisición filtros Ronés.
- Consecución Cartuchos Filtrantes Filtro desodorización.

5.2.3.4 Nuevos Productos

- Formulación aguardiente Night 24 y 27 %
- Reformulación ron marqués.
- Formulación Ron añejo.
- Formulación aguardientes saborizados.
- Formulación aguardiente Origen 24%

5.2.3.5 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

5.2.4 Gestión tecnológica

Se realizaron las siguientes actividades:

Contrato de soporte para el mantenimiento del JDE todo el año.

Se Compraron 22 Computadores, 5 portátiles, 2 Impresoras, Escáner, 2 UPS y otros elementos informáticos para actualizar y mejorar la infraestructura tecnológica.

Se gestionaron 6 órdenes de resolución para el servicio de telefonía e internet, al cual se le realiza seguimiento y control de agotamiento financiero.

Se realizó un Contrato para implementar el Nuevo Catalogo presupuestal de Ingresos y Egresos.

Se realizó una orden de servicio con el fin de contar con el soporte de correos Zimbra.

Se realizó mantenimiento preventivo y correctivo con suministro de repuestos a todas las Impresoras de la ILV.

5.2.5 Sistema integrado de gestión.

5.2.5.1 Documentos procesados en el SIGILV 2022

GPFR-108-00 Procedimiento para Operaciones Logísticas de Calidad, Producción, Envasado, Y Despacho De Alcohol Antiséptico – marzo 25 de 2022

PLMA-001-00 Manual Política de Administración de Riesgos – agosto 5 de 2022

PLMA-002-00 Código de Integridad y Buen Gobierno – diciembre 13 de 2022

PLMA-003-00 Manual Política Administración de Riesgos SARLAFT – diciembre 23 de 2022

PEP-001-01 Procedimiento de la Planeación Estratégica – enero 14 de 2022

SGC-001-01 Ajuste Plan Institucional de Archivos -PINAR – enero 19 de 2022

MEPR-025-05 Determinación de La Frecuencia De Calibración De Los Equipos De Seguimiento, Medición Y Patrones – julio 28 de 2022

STDD-002-00 Política de Seguridad y Salud en el Trabajo – enero 14 de 2022

STRE-156-01 Lista de Chequeo Estándares de Seguridad y Salud en el Trabajo – febrero 17 de 2022

STPG-006-01 Programa de Inspecciones de Seguridad – julio 6 de 2022

STRE-153-01 Permiso para Trabajo en Alturas – marzo 29 de 2022

ADDD-005-00 Política de Prevención del Acoso Laboral – enero 14 de 2022

STDD-006-00 Política de Prevención Y Control al Consumo, Abuso y Adicción a Sustancias Psicoactivas Legales y no Legales – enero 14 de 2022

STRE-155-01 Objetivos del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo – febrero 14 de 2022

5.2.5.2 Auditorías Internas de Calidad

Las auditorías internas de calidad se efectuaron desde el 3 de mayo hasta el 30 de noviembre de 2022.

Objetivo.

Verificar el cumplimiento de los requisitos de la NTC ISO 9001:2015, requisitos legales y organizacionales aplicables al sistema de gestión de la Industria de Licores del Valle, a fin de identificar oportunidades de mejora frente al mismo.

Alcance.

Todos los procesos del sistema de gestión de la ILV

Criterios.

- NTC ISO 9001: 2015.
- Requisitos legales y organizacionales
- Caracterizaciones de procesos.
- Mapa de Procesos y caracterizaciones de procesos.
- Mapas de riesgos.
- Documentos del Sistema de gestión.

Resultados.

- 47 fortalezas
- 57 oportunidades de mejora
- 11 no conformidades

5.2.5.3 Auditoría Externa ICONTEC

Los días 31 de octubre y 1 de noviembre de 2022 se realizó por el ICONTEC la auditoría de renovación de certificación del SGC bajo la norma ISO 9001:2015.

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 al 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.
- Identificar áreas de mejora potencial del sistema de gestión.

No conformidades menores

<p>Descripción de la no conformidad No. 1</p> <p>La organización no asegura de que las personas que realizan el trabajo bajo el control de la organización tomen conciencia de: d) las implicaciones del incumplimiento de los requisitos del sistema de gestión de la calidad</p>
<p>Evidencia:</p> <p>Aunque el informe de auditoría interna de junio de 2022 fue comunicado y entregado al responsable del proceso Gestión Tecnológica, en el momento de la auditoría no se evidencia establecimiento de acciones correctivas para las No conformidades identificadas, una de las No Conformidades reportadas en ese informe, es la ausencia de acciones para el cierre de No conformidad del ciclo anterior.</p>
<p>Descripción de la no conformidad No. 2</p> <p>La organización no controla la identificación única de las salidas cuando la trazabilidad es un requisito.</p>
<p>Evidencia:</p> <p>En la conciliación de materiales realizada para el envasado de Botella Fiesta 750 mL, se encuentra relacionado en el sistema JDE edwards el material 17938 Caja lote 372154-311 y en la línea de envasado el lote entregado es el 37800-311.</p>

Descripción de la no conformidad No. 3

La organización debe asegurarse de que las salidas que no sean conformes con sus requisitos se identifican y se controlan para prevenir su uso o entrega no intencionada.

Evidencia:

Durante la auditoría de laboratorio se encontró los siguientes Reactivos vencidos sin la identificación que evite su uso no intencional:

- Fenolftaleína indicadora FV. JUNIO/2021. LOTE: K24845433 213,
- Azul de metileno FV:31/12/2021. LOTE 1.15943.0025
- Tiosulfato de sodio: FV:2017/12/31. LOTE: A0488616344

Descripción de la no conformidad No. 4

La organización no lleva a cabo auditorías internas a intervalos planificados para proporcionar información acerca de si el sistema de gestión de la calidad:

a) es conforme con:

- 1) los requisitos propios de la organización para su sistema de gestión de la calidad;
- 2) los requisitos de esta Norma Internacional

Evidencia:

A la fecha no se ha completado la auditoría interna para los procesos Gestión Jurídica, Gestión Estratégica, Control interno y Gestión del sistema integral de acuerdo al programa de auditorías con fecha de cierre Junio 2022.

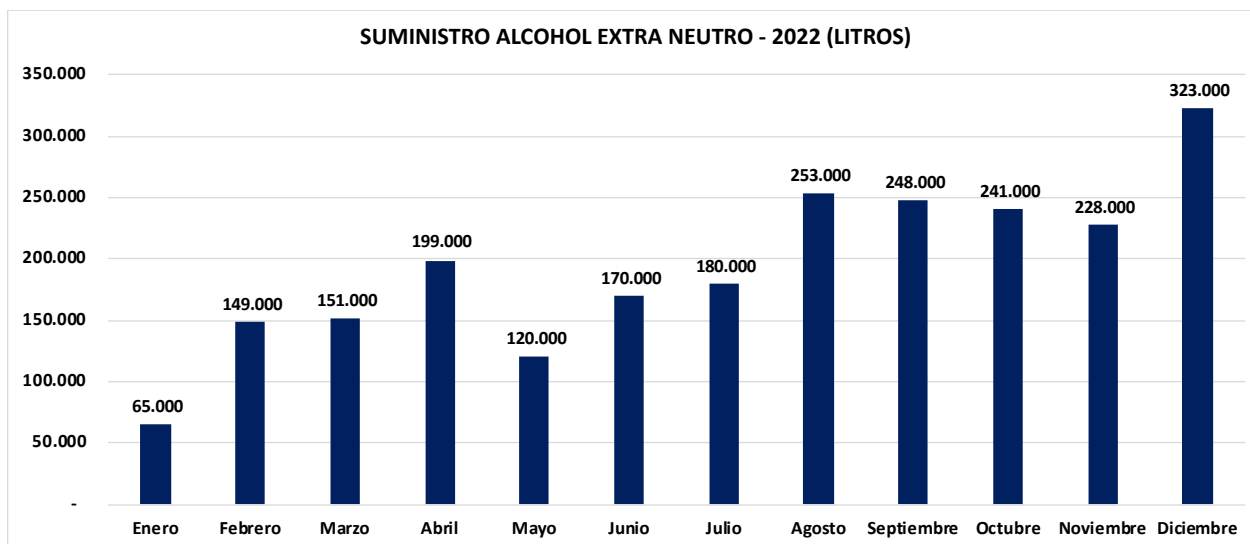
5.2.5.4 Mantenimiento y Mejora del SIGILV 2022

Actividades		Responsable	Fechas		Evidencias / Meta	Estado			Observaciones
			Inicial	final		Cumplido	Cump. Parcial	Pendiente Cumplim.	
Fecha de Actualización: 31 de diciembre de 2022									
Periodo: enero 1 a diciembre 31 de 2022									
Revisar última actualización de la Planeación Estratégica incluyendo la política y objetivos.		Alta Dirección Subgerencia de Planeación y Sistemas de Gestión	1/07/2022	31/12/2022	Planeación estratégica actualizada	1			
Seguimiento y revisión a la información de las partes interesadas.		Líderes de proceso que manejan partes interesadas	1/07/2022	31/12/2022	Matriz de evaluación de partes interesadas actualizada	1			
Seguimiento al cumplimiento de los indicadores de primer y segundo nivel		Subgerente de Planeación y Sistemas de Gestión.	1/07/2022	31/12/2022	Resultados de indicadores de gestión actualizados	1			El seguimiento a los indicadores se realizada cada trimestre.
Evaluar planes de acción de riesgos y oportunidades		Lideres de procesos Profesional del SIGILV	1/07/2022	31/12/2022	Eficacia de los planes de acción.	1			
Revisar cumplimiento de la planificación para alcanzar los objetivos.		Subgerente de Planeación y Sistemas de Gestión.	1/07/2022	31/12/2022	Planificación ejecutada.	1			
Realizar encuestas de satisfacción de clientes		Subgerente de Mercadeo	1/12/2022	31/12/2022	Encuestas de satisfacción realizadas y tabuladas.	1			

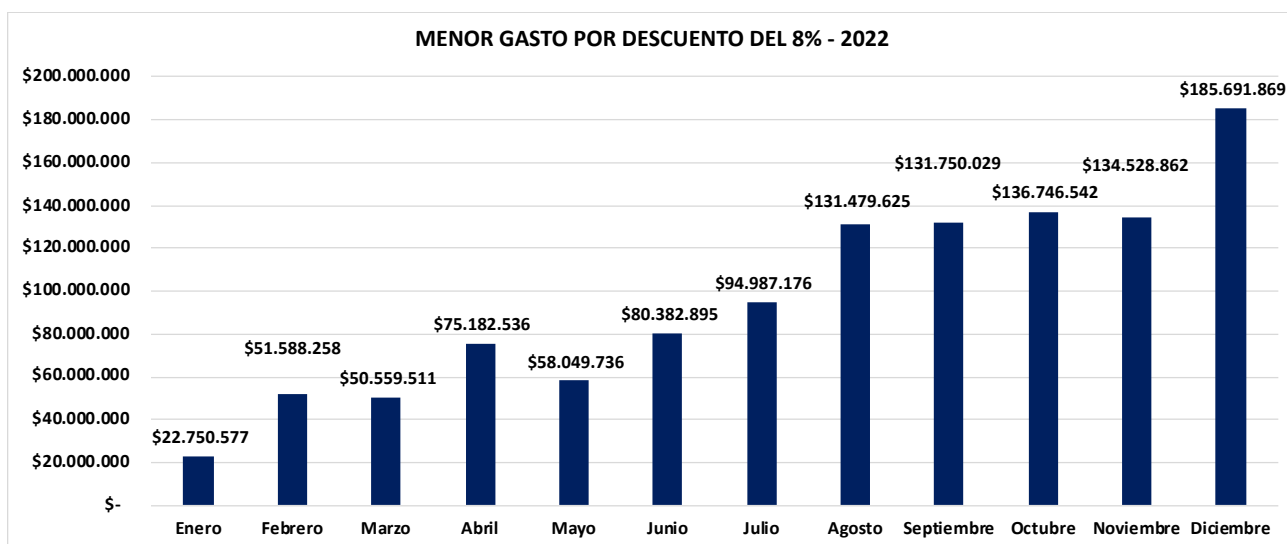
Revisión anual de necesidades de actualización documental.	Profesional del SIGILV Líderes de procesos	1/07/2022	31/12/2022	Documentación el SIGILV actualizada	1			Durante el segundo semestre del año 2022 se realizó seguimiento a las necesidades de actualización documental en el SIGILV.
Evaluar semestralmente el estado de las acciones de mejora incluyendo nuevas aperturas	Profesional del SIGILV	1/07/2022	31/12/2022	Acciones de mejora cerradas eficazmente.		1		Se realizó seguimiento durante el segundo semestre del 2022.
Revisar el cierre de los planes de acción de producto No Conforme.	Profesional de Control Calidad	1/07/2022	31/12/2022	Informes de No conformidades cerradas eficazmente.		1		Se evidencia para el segundo semestre del año 2022, que de las 20 NC identificadas en el año 2021, se han cerrado 16. Se encuentra en proceso la gestión del cierre de las NC identificadas en el ciclo de auditorías internas 2022.
Realizar seguimiento a los hallazgos de auditorías internas y externas anteriores.	Audidores internos de calidad	1/12/2022	31/12/2022	Hallazgos de auditorías cerrados eficazmente	1			
Realizar ciclo anual de auditorías internas	Audidores internos de calidad Profesional del SIGILV	3/05/2022	30/11/2022	Informe anual del ciclo de auditorías	1			En proceso
Realizar Revisión por la Dirección	Alta Dirección y Líderes de procesos.	Septiembre de 2022	Septiembre de 2022	Acta de Revisión por la Dirección y su plan de mejoramiento.	1			
Presentarse a la auditoria para el Sello de Calidad	Alta Dirección y Líderes de procesos.	1/06/2022	31/12/2022	Mantenimiento del certificado de Sello de Calidad de los productos.	1			En proceso
Presentarse a la auditoria de seguimiento bajo la norma ISO 9001:2015	Alta Dirección y Líderes de procesos.	1/06/2022	31/12/2022	Certificado de Calidad en ISO 9001:2015	1			en proceso
Totales					12	2	0	
Porcentaje de Avance					92,86%			

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

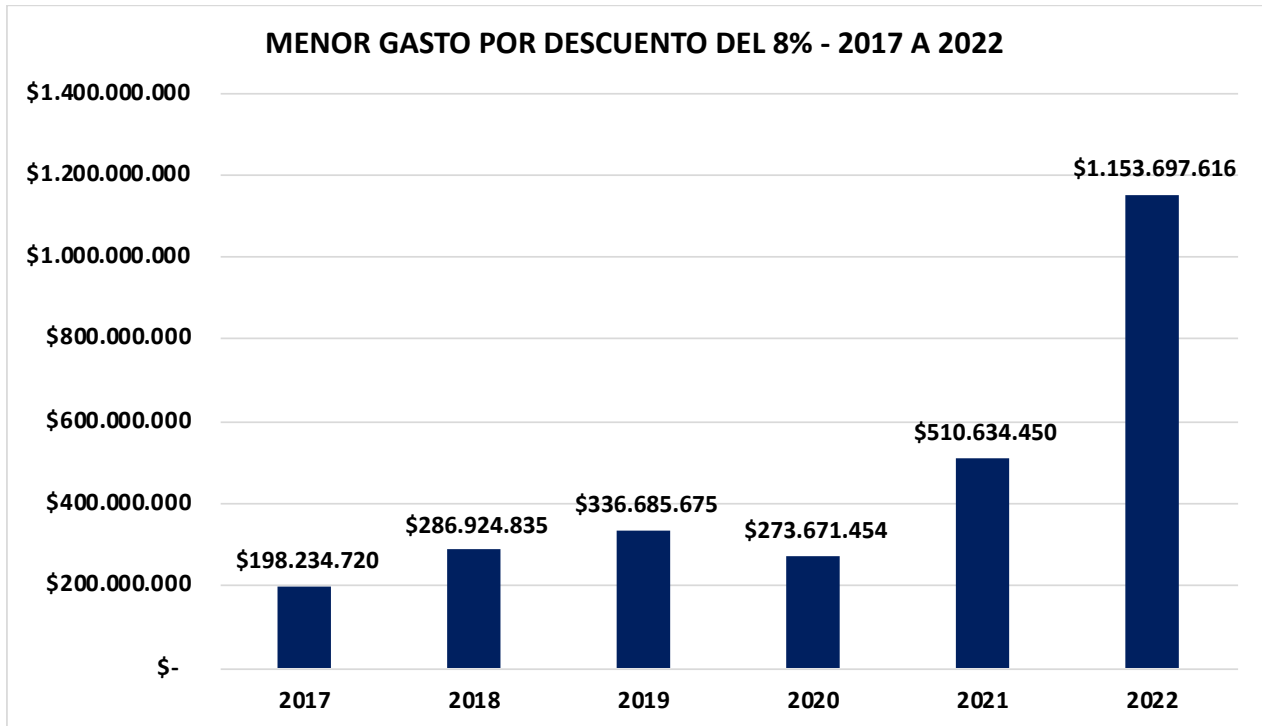
Se realizó el suministro de alcohol extraneutro para la preparación de licores. De acuerdo con los términos del contrato de colaboración se aplica un descuento del 8% sobre el precio de referencia del mercado



A Diciembre 31 de 2022, se suministraron un total de 2.327.000 litros de alcohol para la producción



Se ha generado un menor gasto en el suministro de alcohol extra neutro para la ILV, por valor de \$1.153.697.616 en el año 2022, correspondiente al descuento del 8% del valor que tendríamos que comprar a precios de mercado.



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	1.008.000	\$ 273.671.454
2021	1.695.647	\$ 510.634.450
2022	2.327.000	\$ 1.153.697.616
TOTAL	8.616.260	2.759.848.750

Desde el año 2017 hasta el año 2022, se han ahorrado \$2.759.848.750, por descuento del 8%.

5.2.7 Otros proyectos:

5.2.7.1 Proyecto Granja Solar Palmaseca 31,8 MW

De acuerdo con las situaciones que se presentaron en la vigencia 2021, estallido social, retraso en la ubicación de la zona forestal de compensación ambiental, encuentro de escombrera en el terreno, etc.; se iniciaron desde el mes de enero de 2022 actividades preliminares de obra en el proyecto. Importante mencionar que, frente a este inicio de labores, la ILV ha sido reiterativa en el requerimiento de la entrega por parte de Energías Renovables del Valle, de la aprobación del programa de arqueología preventiva que emite el ICANH previo al inicio de obras.

A finales de la vigencia 2022, E.R.V. solicitó evaluar la viabilidad de instalar un SSFV independiente de la Granja Solar para cumplir con el compromiso de suministro de energía para la ILV y la Destilería San Martín, asumiendo todos los costos de los estudios, diseños, trámites, equipos, materiales, ejecución del montaje, puesta en servicio, operación y mantenimiento durante todo el plazo del contrato. En el mes de marzo de 2022 se da respuesta formal por parte de la ILV viabilizando esta propuesta agendando posteriormente una mesa de trabajo conjunta en la que se determinó implementarla, y para lo cual se firmó el otro sí No. 1 al contrato.

En el mes de mayo se atendió un requerimiento puntual frente a la aparición de aguas residuales domésticas en un tramo del terreno del proyecto, el cual se resolvió de manera conjunta con AMBIOCOM, corrigiendo algunas canalizaciones en el terreno de la destilería.

En el mes de junio se recibió el diseño del SSFV independiente para la ILV con las siguientes características principales:

Capacidad instalada: 687kWp
Campo generador: 1.260 paneles solares de 545Wp c/u.
Campo inversor: 3 inversores de 200KW c/u
Energía a generar: 977MW-hora/año
Área total requerida: 4.676 m².

Para la implementación de este SSFV independiente la ILV solicitó instalar los paneles en la cubierta de la planta de envasado, para lo cual ERV solicitó validar y adecuar la cubierta escogida para que cumpla con los siguientes requerimientos:

Carga portante mínima: 26 kg/m².
Configuración: A dos aguas.
Inclinación de cada lado: 10%
Teja: Tipo sandwich (como referencia consultar catálogos Metecno – Fajove - Homecenter).

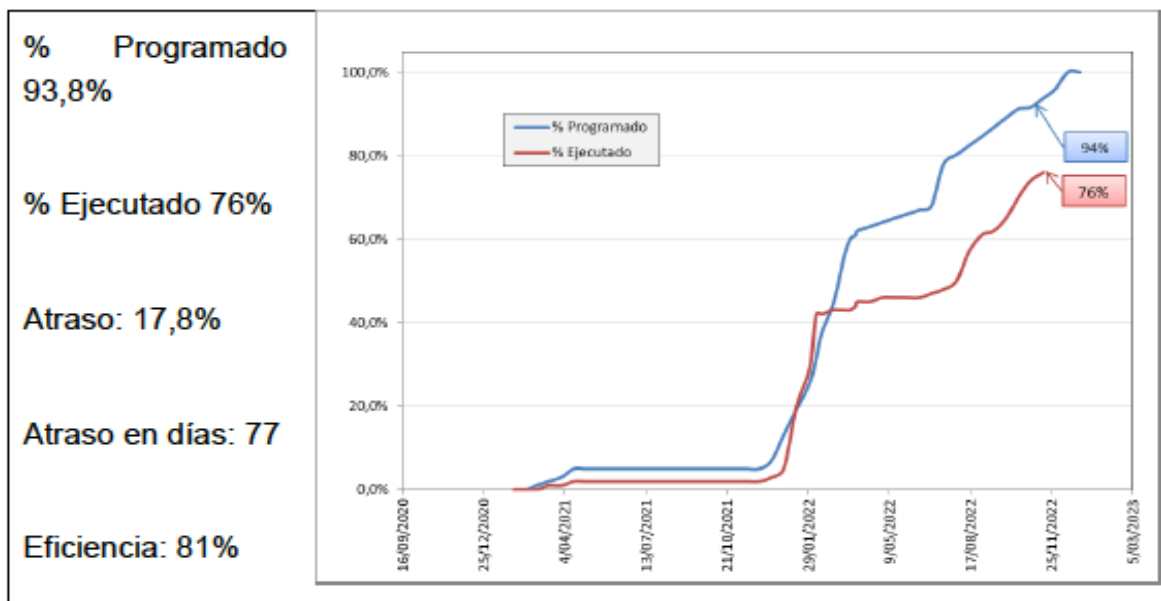
Realizado el respectivo análisis de la cubierta por parte de la ILV, se determinó que la cubierta de la planta de envasado no cumple con los parámetros de carga portante para asumir el peso adicional del SSFV.

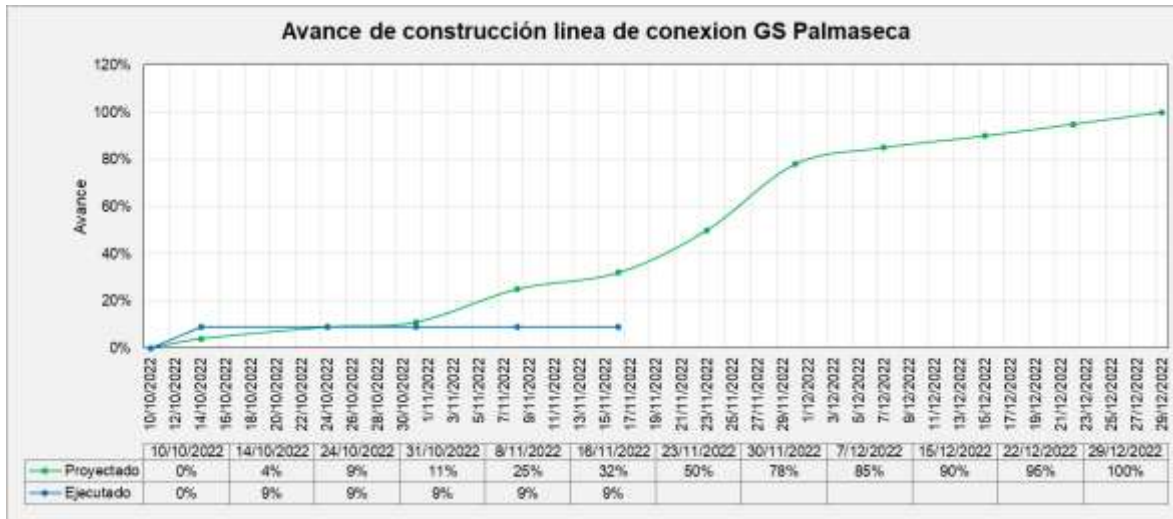
Se realizaron los análisis de alternativas de instalación del SSFV independiente para la ILV en áreas diferentes y finalmente se determinó por parte de E.R.V. disponer un tramo del terreno de la Granja Solar Palmaseca para su implementación.

Para el mes de octubre se inició la instalación de postes para la conducción de las acometidas eléctricas en media tensión que llevarán la energía generada desde el proyecto hasta la subestación de Palmaseca.

Para lo anterior, se inició también el análisis para la constitución de servidumbre de conducción de energía sobre el predio de la ILV - PROYECTO GRANJA SOLAR PALMASECA I y II a nivel de 34,5 kv.

Avance del proyecto con corte a diciembre 15 de 2022





Registro Fotográfico



Fotografía 9. Excavación de viga de cimentación de cerramiento y micropilotes



Fotografía 10. Excavación de viga de cimentación



Fotografía 11. Excavación de micropilotes



Fotografía 12. Instalación de parrilla de acero de viga de cimentación.

 <p>29 ene. 2022 12:12:57 p. m. Altitud: 975.0m Velocidad: 0.1km/h Granja Solar Palmaseca SCG Y ERV</p>	 <p>29 ene. 2022 1:08:46 p. m. Altitud: 986.0m Velocidad: 0.0km/h Granja Solar Palmaseca SCG Y ERV</p>
<p>Fotografía 5. Aplicación de Tx para aumentar capacidad portante del terreno.</p>	<p>Fotografía 6. Proceso de compactación</p>
 <p>File: 2022-03-01 Alt: 985.0m Velocidad: 0.0km/h Granja Solar Palmaseca SCG Y ERV</p>	 <p>31 ene. 2022 5:03:21 p. m. Palmira Valle del Cauca Altitud: 974.0m Velocidad: 0.9km/h Granja Solar Palmaseca SCG Y ERV</p>
<p>Fotografía 7. Aplicación de sellante Pb y triturado de 3/8" para el sellado de la capa de rodadura</p>	<p>Fotografía 8. Vía terminada</p>



Fotografía 1. Instalación de acero de refuerzo para losa de inversor.



Fotografía 2. Fundición de caja recolectora de ductos DC



Fotografía 3: Fundición de Losa A para inversores del subcampo 1



Fotografía 4. Proceso de penteración previo para aplicación de estabilizante Tx



Fotografía 13. Instalación de tubo galvanizado.



Fotografía 14. Fundición de viga de cimentación y micropilotes.



Fotografía 15. Instalación de malla eslabonada



Fotografía 16. Canalizaciones eléctricas AC



Adecuación de vías internas



Trabajos de localización topográfica de hincas e instalación de pilares





5.2.7.2 Maquila Unidad de Licores del Meta

Se suscribió contrato interadministrativo No. 015 de Enero 25 de 2022 para la maquila de producto llanero, iniciando el proceso de venta el 03 de mayo de 2022, con las siguientes presentaciones y cantidades entregadas:

CONVENIO META 011-2021	INICIAL			EJECUCION 2022			
	UNID. COM.	UNID. PROM.	TOTAL	ENTREGADO COM.	ENTREGADO PROM.	POR ENTREGAR COM.	POR ENTREGAR PROM. X FACTURADO
AG. LLANERO 375 META 29%	96.000	4.800	100.800	96.000	4.800	-	-
AG. LLANERO 375 META OD 29%	48.000	2.400	50.400	48.000	2.400	-	-
AG. LLANERO 750 META 29%	31.714	1.586	33.300	21.311	1.107	10.403	(41)
AG. LLANERO 750 META OD 29%	21.143	1.057	22.200	15.972	799	5.171	(0)
AG. LLANERO 1750 META 29%	10.572	528	11.100	10.938	547	(366)	(0)
AG. LLANERO 1960 750 C.C. 29%	10.572	528	11.100	11.298	565	(726)	(0)
AG. LLANERO 1750 META 24%	5.286	264	5.550	5.412	271	(126)	(0)
TOTAL EN 750 C.C.	172.431	8.619	181.050	158.731	7.980	13.700	(43)
TOTAL UNIDADES	223.287	11.163	234.450	208.931	10.489	14.356	(42)

5.2.8 Gestión ambiental

5.2.8.1 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.

El día 5 de mayo de 2022 se realizó la jornada de caracterización en la salida final al pozo de bombeo, que posteriormente descarga al río Palmira, en lo correspondiente al Semestre I de 2022 y el 15 de noviembre de 2022 se realizó la caracterización del Semestre II de 2022.

Tabla No. 1 Resultados caracterización del vertimiento (Resolución 0631/2015).

	CAUDAL (l/s)		PH		DBO5		DQO		SST	
	ILV	DEST	ILV	DEST	ILV	DEST	ILV	DEST	ILV	DEST
SEME I 2022	0,498	1,628	Max:7,25 Min:6,92	Max:6,56 Min:6,07	56	1580	112	2140	70,6	57,1
SEME II 2022	0,240	3,31	Max:7,83 Min:7,33	Max:7,54 Min:6,83	119	117	119	322	3,2	14,5

En la Tabla No. 2 se muestran los parámetros de referencia para verificar el cumplimiento del vertimiento de acuerdo a la Resolución 0631/2015).

Tabla No. 2 Parámetros de referencia (Resolución 0631/2015).

	PH	DBO5	DQO	SST
Artículo 8	6 - 9	90	180	90
Artículo 9	6 - 9	1.500	3.000	300

De acuerdo a los resultados obtenidos en la jornada de caracterización de vertimientos, realizada para el Semestre I de 2022, por el laboratorio ECOQUÍMICA S.A.S. se concluye:

Efluente doméstico:

La concentración de DBO5 durante la jornada, obtuvo como resultado 56 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 90 mg/L.

La concentración de DQO durante la jornada, obtuvo como resultado 112 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 180 mg/L.

La concentración de SST durante la jornada, obtuvo como resultado 70,6 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 90 mg/L.

Las mediciones de Ph in situ se encuentran dentro de los límites permisibles estipulados por la Resolución 0631 de 2015 (6 a 9), con valores máximo de 7,25 y mínimo de 6,92.

Efluente no doméstico:

La concentración de DBO5 durante la jornada, obtuvo como resultado 1580 mgO₂/L; valor que se encuentra por encima del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 1.500 mg/L.

De acuerdo con los resultados del parámetro DBO5 que presentó desviación respecto a la norma de referencia, se realizará un seguimiento semestral hasta la próxima caracterización, entendiéndose que la desviación fue por 50 mg/L, la cual pudo haber sucedido por algunos factores que se estarán analizando durante la operación de la destilería. El primer seguimiento se realizó en el mes de septiembre de 2022

La concentración de DQO durante la jornada, obtuvo como resultado 2.140 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 3.000 mg/L.

La concentración de SST durante la jornada, obtuvo como resultado 57,1 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 300 mg/L.

Las mediciones de Ph in situ se encuentran dentro de los límites permisibles estipulados por la Resolución 0631 de 2015 (6 a 9), con valores máximo de 6,56 y mínimo de 6,07.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la jornada de caracterización de vertimientos, realizada para el Semestre II de 2022, por el laboratorio ECOQUÍMICA S.A.S. se concluye:

Efluente no doméstico:

La concentración de DBO₅ durante la jornada, obtuvo como resultado 57,9 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 1.500 mg/L.

La concentración de DQO durante la jornada, obtuvo como resultado 111 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 3.000 mg/L.

La concentración de SST durante la jornada, obtuvo como resultado 43,3 mgO₂/L; valor que se encuentra por debajo del límite máximo permisible estipulado por la Resolución 0631 de 2015: 300 mg/L.

Las mediciones de Ph in situ se encuentran dentro de los límites permisibles estipulados por la Resolución 0631 de 2015 (6 a 9), con valores máximo de 7,70 y mínimo de 7,10

5.2.8.2 Permiso de Emisiones Atmosféricas por fuentes fijas (Resolución 0720 No. 0721 – 00496 de 2019).

En el mes de noviembre de 2022 se realizó la medición de emisiones en Caldera para el Material Particulado (MP), según lo establecido por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial de la Resolución 909 de junio de 2008. Artículo Aplicable a la fuente bajo estudio. Son los establecidos en el Artículo 7. Estándares de emisión admisibles para equipos de combustión externa Tabla 4. Estándares de emisión admisibles para equipos de combustión externa existentes a condiciones de referencia (25 °C, 760 mm Hg) con oxígeno de referencia del 11%.

Tabla No. 3 – Resultado de la medición atmosférica en Caldera Distral.

PARÁMETROS MEDIDOS	RESULTADO MEDICIÓN	PARÁMETROS NORMA	CUMPLIMIENTO Res. 909
MP (Material Particulado)	185	200	CUMPLE

5.2.8.3 Programa re-lic / resolución 1407 de 2018

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

Plan de Gestión Ambiental de Residuos de Envases y Empaques, fue formulado y se encuentra radicado en la ANLA desde enero de 2021. Se mantiene actualizado de acuerdo a las necesidades o cambios en la normatividad.

Plan de Gestión Ambiental de Residuos de Envases y Empaques se encuentra radicado en la ANLA desde enero de 2021.

Teniendo en cuenta la línea base del año 2019, se diligenció el registro: Tabla II - e. Cantidad total en peso (toneladas) de materiales de envases y empaques (E&E) puestos en el mercado en el año base y cálculo de la meta de aprovechamiento, con el fin de proyectar el cumplimiento de la meta del 12% para el año 2022.

Se ha realizado la recolección de 2370 toneladas de residuos de envases y empaques las cuales fueron entregadas a los transformadores, quienes serán los encargados de generar la respectiva certificación en cumplimiento del doce por ciento (12%) de la meta establecida según la línea base del año 2019 consolidadas por **ACIL**.

Una vez se haya logrado la meta de recolección del año 2022, ACIL genera la certificación de cumplimiento a nombre de la Industria de Licores del Valle.

Se ha trabajado con los gestores del Programa para establecer alianzas con las asociaciones de recicladores, los bares, las discotecas y las urbanizaciones residenciales con el fin de sensibilizar sobre una adecuada separación en la fuente y su posterior recolección, acopio y tratamiento. Así mismo, hemos acompañado la participación en eventos masivos para educar e impactar a consumidores en todas las regiones del país.

La recolección en la fuente de los residuos de envases y empaques de los productores del plan RELIC (Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, Nueva Licorera de Boyacá, Industria Licorera de Caldas, Industria Licorera del Cauca, Empresa de Licores de Cundinamarca, Unidad de Licores del Meta y la Industria de Licores del Valle), se hace en rutas residenciales y en rutas específicas donde se comercializa el licor, buscando también el fortalecer la labor de los recicladores de oficio.

El plan de gestión ambiental de residuos de envases y empaques RELIC corresponde a un plan colectivo en el cual se unen los productores del sector licores para dar cumplimiento legal Resolución 1407 y así lograr beneficios como protección de marca, disminuir la adulteración de productos disminución de impactos ambientales y huella de carbono, mostrando un compromiso con la sostenibilidad empresarial y un trabajo articulado con grupos de interés.

Como parte de la estrategia social y ambiental que se viene realizando, se están haciendo capacitaciones a los empleados de los establecimientos con el objetivo que conozcan la responsabilidad que ellos tienen para hacer la disposición final adecuada de los envases de licor, siendo el principal propósito de este proceso, evitar la comercialización de contrabando y licor adulterado de la misma, entre otras.

Las licoreras como productoras están comprometidas a través de RELIC, pero el éxito de este plan requiere del compromiso de consumidores y comunidad en general para lograr los resultados esperados.

Así mismo es de gran importancia la labor de los recicladores, quienes en su día a día, recuperan, separan y limpian este material con el fin de entregarlo a los transformadores y darles una nueva vida a todos nuestros residuos. Por tal motivo

nos reunimos con la asociación Reciklar SAS en Pereiray con Ecotienda Movil, buscando nuevas alianzas para el fortalecimiento de RELIC.

También visitamos bares y discotecas para invitarlos a articularse a RELIC con acciones de sensibilización, separación y disposición de los residuos.

Los transformadores que se encuentran adscritos al Plan RELIC son OI Peldar como transformador de Vidrio, Sonoco y Empacor como transformadores de Cartón, y Proplanet como transportador de tetrapack, a estos transformadores se han entregado 2370 toneladas durante el año 2022, estos transformadores entregaran la certificación de estas toneladas a final de año cuando se consolide la cantidad total de residuos de envases y empaques llevados a transformación.

5.2.8.4 Actividades de cumplimiento – sistema de gestión ambiental

Diligenciamiento de Registro Único Ambiental – Rua Manufacturero. de acuerdo con lo establecido en el Capítulo II de la Resolución 0941 de mayo de 2009 expedida por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial –MAVDT, para el periodo de balance 2021.

Presentación de la Autodeclaración de Vertimientos a la CVC, para efectos del cobro de la Tasa Retributiva (Formulario Base para el Cálculo de la Tasa Retributiva por Vertimientos para el Semestre I y II de 2022), dando cumplimiento a lo establecido en el numeral 11, artículo 2, de la Resolución 0720 No. 0721 – 00737 de diciembre de 2018 – Permiso de Vertimientos Líquidos domésticos e Industriales.

Reporte del consumo de agua subterránea captada para el Semestre I y II de 2022, para efectos del Artículo 13 de la Ley 768 de 2002, reglamentada por el Decreto 155 de 2004.

Apoyo a la empresa que presta el servicio de aseo a la ILV, con el propósito de dar cumplimiento a la Norma Técnica GTC-24 (separación en la fuente).

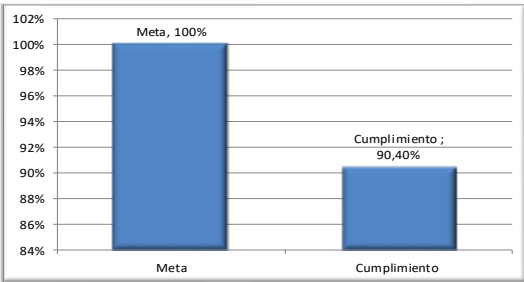
Entrega a la CVC del Informe Previo de Emisiones Atmosféricas, Costos Históricos de Operación y documentación referente a los consumos anuales de carbón y registros mineros.

Diligenciamiento y actualización del Inventario Nacional de PCB ante el IDEAM.

Diligenciamiento de la Encuesta Ambiental Industrial del DANE, correspondiente al año 2021

6. PERSPECTIVA DE CRECIMIENTO Y APRENDIZAJE

6.1 Mejorar el nivel de competencia de personal.

INDUSTRIA DE LICORES DEL VALLE		FICHA TECNICA DE INDICADOR AÑO 2021 GESTION DE TALENTO HUMANO		ACT-001-00
Nombre del indicador: ANALISIS DEL CUMPLIMIENTO DE COMPETENCIAS				
Clasificación: Efectividad (estratégico)				
Unidad de Medida: Porcentaje (%)				
Responsable del Cálculo: Profesional Universitario VI Profesional Universtario II Frecuencia de Cálculo: Anual				
				
Mes	Resultado	Meta Año	Acum. Año	Análisis (Causas) del comportamiento del indicador
Período Analizado	90,40%	100%	90,40%	El 9,6 %, que no permite cumplir con la meta propuesta corresponde a las verificaciones de competencias no realizadas, y de servidores públicos que no cumplen con aspectos de educación y formación servidores públicos que no cumplen aspectos de educación y de formación, formación no se cumple debido a que aún persisten algunas brechas. Es de anotar que dentro del porcentaje al que no se le aplico el procedimiento vigente encontramos que actualmente existe un cargo vacante de trabajador oficial y dos (02) cargos cuyos titulares se encuentran en comisión y cuatro servidores públicos de libre nombramiento a los que no se les aplica el procedimiento vigente
Promedio			90,30%	Meta año: 100% Acumulado Año: 90%
% de Cumplimiento			0%	
Plan de Mejoramiento (Acciones Correctivas)				
Actividad	Fecha Ejecución	Responsable	Seguimiento	
Aplicación de la nueva metodología de verificación de competencias (MEGAMETRICAS)	Primer trimestre Vigencia 2023	Profesional Universitaria VI- Profesional Universitaria II		
Seguimiento a la ejecución de planes de mejoramiento individual suscritos con aplicación de la nueva metodología	Primer semestre Vigencia 2023	Profesional Universitaria VI- Profesional Universitaria II		
Inclusión en el plan de capacitación y formación de la vigencia 2022 de actividades que permitan disminuir brechas existentes	Vigencia 2023	Profesional Universitaria VI- Profesional Universitaria II		
Elaboró (Nombre):		Revisó (Nombre):		
ANA BEATRIZ MONTILLA OCHOA		PAULA ANDREA MONDRAGON CIFUENTES		
Prof Universtaria VI (R)		Cargo: Subgerente Administrativo		

6.1.1 Gestión de talento humano

PERSONAL ACTIVO

INFORME

AÑO 2022

Kilómetro 2, Vía a Roza, Corregimiento de Palmaseca, Palmira (Valle de Cauca), Colombia

PBX: (602) 608 63 00

E-mail: ilv@ilvalle.com.co Portal web: <http://ilvalle.com.co>

Empleados públicos	12
Trabajadores oficiales	92
vacantes	03
Total	104
Nómina mes Activos	\$603.000.000
Seguridad Social y Parafiscales	\$176.000.000
PERSONAL JUBILADO	
Mesada Jubilados	\$ 594.549.823
Seguridad Social y Parafiscales	\$57.945.300
Jubilados plenos	30
Jubilados sustitutos (de este grupo 68 están compartidos)	112
Jubilados compartidos	237
Pensión sanción	9
Número Total jubilados	388

Esta área desarrolló en la vigencia de 2022, entre otros, las siguientes actividades:

Plan Institucional de Capacitación para contribuir al mejoramiento de las competencias del personal.

Con la participación del área de talento humano, se elaboró el Plan Institucional de capacitación el cual se publicó en la página web el 30 de enero de 2022.

Se trabajo en la valoración de competencias en la plataforma de Megamétricas, con el fin de facilitar la apropiación e implementación de la metodología de valoración por competencias adoptada por la empresa

Se ha llevado a cabo la inducción del personal nuevo que ingresa en la empresa, y del personal en traslado. Se está trabajando para llevar a cabo la reinducción empleando la plataforma Megamétricas se ejecutará en el 2023

Se dio cumplimiento a las actividades de bienestar establecidas en el respectivo programa, incluidos los beneficios de anteojos y monturas para activos y jubilados, los auxilios y becas de activos y jubilados y sus beneficiarios, auxilios funerarios, entrega de regalías, orientación en salud, etc.

Se ejecutaron todas las actividades relacionadas con la nómina, la seguridad social, novedades, etc.

Se ejecutaron cabalmente los contratos de salud con SOS y Allianz.

Se reconocieron sustituciones pensionales, compatibilidades pensionales con Colpensiones, y se elaboraron liquidación de prestaciones sociales y otras.

Se dio respuesta oportuna a derechos de petición y solicitudes en general.

Se actualizó y ejecutó el mantenimiento de la plataforma SIGEP.

Mantenimiento y expedición de certificaciones CETIL.

Certificaciones en general en la plataforma SERVERIISSAR del Valle del Cauca.

Se implementó el Código de Integridad y Buen Gobierno se divulgó virtualmente en el 2023 se entregará en físico.

Se contrataron los seguros de la ILV con los siguientes amparos:

TODOS RIESGOS DAÑO MATERIAL -TRDM-
RESPONSABILIDAD CIVIL EXTRA CONTRACTUAL -RCE-
MAQUINARIA Y EQUIPO
MANEJO
TRANSPORTE DE MERCANCIA- TANS DE MERCANCIA
INFIDELIDAD Y RIESGOS FINANCIEROS -IRF
RESPONSABILIDAD CIVIL -RC SERVIDORES-
VEHICULOS
VIDA GRUPO
ACCIDENTES PERSONALES
SOAT

Se suscribió contrato con los corredores de seguros quienes hoy soportan las actuaciones relacionadas con los seguros de la empresa; se realizaron dos reclamaciones a la póliza vida grupo por enfermedad por enfermedad una fue reconocida y la otra fue negada.

Se realizaron las actuaciones administrativas requeridas para lograr la compatibilidad de los Jubilados que cumplen los requisitos, con lo cual se logra obtener ingresos y disminuir de la nómina de jubilados.

COMPARTIDOS	AHORRO ANUAL	RADICADOS PENDIENTES POR RECONOCIMIENTO
4	\$ 139.448.898	6

Las becas de estudio se otorgan en cumplimiento de lo establecido en las convenciones colectivas vigentes, a través del Comité de Educación el cual está integrado por:

- 2 representantes del Sindicato de SINALTRALIC
- 2 representantes del Sindicato de SINTRABECOLICAS
- Subgerente administrativo.
- Profesional Talento Humano

Invitado: funcionario del área de nómina

En el año 2022, se pagaron por Becas y auxilios educativos:

- Al personal activo y familiares beneficiarios la suma de \$ 271.086.762.
- A familiares del personal jubilado la suma de \$61.478.647

Se realizaron los siguientes contratos

CONTRATO	OBJETO	VALOR	SUPERVISION
20220002 - Servicio Occidental de Salud SOS	Prestación del servicio de salud "Plan Complementario Familiar" para los familiares que integran el grupo básico de los trabajadores de la ILV	\$202.000.000 más Iva	Profesional Universitario VI
20220003 - Servicio Occidental de Salud SOS	Prestación del servicio de salud "Plan Complementario Familiar" para el grupo básico de los jubilados de la ILV	\$207.000.000 más Iva	Profesional Universitario VI
20220004 - Allianz Seguros S.A.	Prestación del servicio de salud "Plan Complementario Familiar" para familiares de los jubilados de la ILV con pre existencias	\$256.000.000 más Iva	Profesional Universitario VI
OS Mercer Colombia 22000090	Elaboración y actualización del estudio del cálculo actuarial respecto al pasivo pensional de la ILV	\$\$14.574.000	Profesional Universitario IV
OS 22000042 Nuevo Diario Occidente	Publicación de los diferentes Edictos de la Industria de Licores del Valle	\$2.260.000	Profesional Universitario IV
20220039 Genny Mercedes López Duque 28/01/2022 a 31/12/2022	Prestación de servicios profesionales de asesoría y acompañamiento en el proceso de cuotas partes pensionales en la etapa persuasiva y coactiva.	\$46.000.000	Técnico IV de la Subgerencia Administrativa - Profesional Universitario I de Secretaría General y Jurídica

Actividades de Bienestar social

ACTIVIDAD	FECHA	OBJETIVO
Conmemoración día Internacional de la mujer	8/03/2022	Brindar un espacio de sensibilización motivación a las 42 trabajadoras mujeres de la ILV
Celebración día de la madre	06/05/2022	Reconocer el rol de las madres en la sociedad y en la ILV
Celebración día del padre	17/06/2022	Reconocer el rol de los padres en la sociedad y en la ILV
Conmemoración día del servidor público	28/06/2022	Reflexionar sobre el rol del servidor publico
Vacaciones recreativas hijos menores de 12 años	19/07/2022	Brindar un espacio de esparcimiento a los hijos de los trabajadores de la ILV
Celebración día de amor y amistad	26/09/2022	Afianzar lazos de amistad entre los trabajadores de la ILV
Ceremonia de entrega de botones por servicio prestado	09/12/2022	Estimular el servicio y entrega del trabajador de la ILV
Fiesta hijos de trabajadores y entrega de aguinaldos	16/09/2022	Reconocer al trabajador de la ILV por su desempeño y dedicación con un espacio de recreación para su familia

- **Auxilio de anteojos: Se suministraron auxilios de lentes y monturas a 37 Activos y 53 Jubilados.**

CONTRATO	OBJETO	VALOR	SUPERVISOR
Contrato 20220033 Hubert Ruiz Óptica	Suministro de lentes y monturas para el personal activo	\$27.797.952	Profesional Universitario III
Contrato 20220034 Hubert Ruiz Óptica	Suministro de lentes y monturas para el personal activo	\$25.800.000	Profesional Universitario III

6.1.2 Seguridad y salud en el trabajo

Introducción

Dentro del medio laboral, el trabajador interactúa con diferentes condiciones de trabajo que pueden afectarlo positiva o negativamente. Por esto se dice que el trabajo puede convertirse en un instrumento tanto de salud como enfermedad para la persona y la empresa.

Estos conjuntos de variables predefinen la realización de la tarea y el entorno en que ésta se realiza, se denominan condiciones de trabajo y están constituidas por factores del ambiente, de la tarea y de la organización que de no ser adecuadas pueden ocasionar accidentes. Igualmente, a nivel del trabajador están los actos

inseguros, que es la violación de una norma aceptada como técnica y segura por la empresa.

La Seguridad y Salud en el Trabajo busca, con la intervención de varias disciplinas y con la participación activa de todos los niveles de la empresa, mejorar las condiciones de trabajo y salud de la población trabajadora, mediante acciones coordinadas de promoción de la salud, y la prevención y control de los riesgos, de manera que faciliten el bienestar de la comunidad laboral y la productividad de la empresa. Estas acciones derivan y se ven reflejadas en la implementación del Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Por esta razón, y con el objetivo de informar las actividades ejecutadas en el transcurso del presente año, correspondientes a la SST, se relaciona el programa desarrollado, especificando cada una de las tareas realizadas.

El Objetivo es implementar, mantener y controlar las condiciones y actividades, que permitan el bienestar integral de los trabajadores y mitigar los riesgos.

El Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) es un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua y que incluye la política, la organización, la planificación, la aplicación, la evaluación, la auditoria y las acciones de mejora, con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la Seguridad y la Salud de los Trabajadores.

La Industria de Licores del Valle, con el fin de mejorar la calidad de la vida laboral de todos sus funcionarios, contratistas y personal indirecto que esté involucrado con los procesos de la empresa, continúa con el desarrollo del SG-SST, teniendo en cuenta el cumplimiento de la normatividad vigente aplicable en materia de riesgos laborales, identificando los peligros y evaluando los riesgos, así como protegiendo la salud de los trabajadores y contratistas, mediante la mejora continua del SG-SST.

Con la aplicación de la auto evaluación de la Resolución 1111 de 2015 y derogada por la Resolución 312 de 2019, la calificación obtenida en el año 2022 fue de 89%, con un incremento de 3,5% con relación al año 2021.

A continuación, se presenta la auto evaluación de la implementación del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo.

El cuadro anterior nos permite saber el cumplimiento en cada uno de los ciclos en el SG-SST y su respectiva calificación.

PORCENTAJE DE CALIFICACION POR CICLO		
CICLO	RESULTADO	% DE CALIFICACIÓN
PLANEAR	19	76
HACER	55	91,67
VERIFICAR	5	100
ACTUAR	10	100
TOTAL	89	367,67

Actividades desarrolladas

Para la implementación y mantenimiento del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo se realizó el plan de trabajo anual el cual tiene un cumplimiento del 90%; el cuadro se describe el porcentaje de cumplimiento de cada una de las actividades.

Continuación de cumplimiento del plan de trabajo y actividades realizadas.

Nº	ACTIVIDADES (PHVA)	CUMPLIMIENTO
26	Realizar las afiliaciones de los estudiantes de práctica y/o empleados a la ARL	100%
27	Gestionar el desarrollo del plan de Sistema de Riesgo Psicosocial	100%
28	Realización de actividades colectivas o grupos focales que permitan ejecutar el plan de Intervención del Riesgo Psicosocial planeado a través de los resultados del diagnóstico de factores de riesgo psicosocial	100%
29	Realización de actividades de sensibilización y prevención del consumo de tabaco, alcohol y sustancias psicoactivas, de acuerdo a la política de prevención de la empresa.	100%
30	Apoyar el funcionamiento técnico para la formación, funcionamiento y fortalecimiento de habilidades y competencias a los miembros del Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo COPASST	100%
31	Gestionar la capacitación al personal del Copasst metodologías para la investigación de accidentes, inspecciones de seguridad y curso virtual de 50 horas.	100%
32	Apoyar el funcionamiento técnico para la formación, funcionamiento y fortalecimiento de habilidades y competencias a los miembros del Comité de Convivencia Laboral de la empresa.	100%
33	Realizar los procedimientos, programas, protocolos, y demás formatos de registros para el desarrollo de las actividades propias de seguridad e higiene Industrial.	100%
34	Seguimiento e implementación del estudio de señalética en las diferentes áreas de la ILV y realizar contratación.	10%
35	Gestionar y coordinar la capacitación de la Brigada de Emergencia.	100%
36	Reuniones Periódicas con Brigadas de Emergencias	100%
37	Apoyar actividades relacionadas con el Plan de Emergencia, y simulacros.	100%
38	Dar inducción en seguridad y salud en el trabajo al personal nuevo y al personal que lo requiera	100%
39	Realizar Reinducción en seguridad y salud en el trabajo al personal de la ILV.	0%

Nº	ACTIVIDADES (PHVA)	CUMPLIMIENTO
39	Realizar Reinducción en seguridad y salud en el trabajo al personal de la ILV.	0%
40	Rendición de cuentas anual a todos los niveles de la organización para evaluar el desarrollo del SG-SST.	100%
41	Definir acciones preventivas, correctivas y de mejora con base a los resultados del SG-SST (Revisión de la alta dirección, investigación de incidentes, accidentes y enfermedades laborales, Auditorías)	100%
42	Actualizar la caracterización de morbilidad sentida a personal	100%
43	Acompañamiento y seguimiento a las evaluaciones ergonómicas de puesto de trabajo, realizadas por la Fisioterapeuta. (Si requieren valoración y/o concepto médico).	100%
44	Diseñar Programa de promoción y prevención de las enfermedades	100%
45	Hacer y Aplicar Bateria de Riesgo Psicosocial, resultados, Informe y recomendaciones.	100%
46	Mantener actualizado el Plan de Emergencia y socializarlo a todo el personal	100%
47	Compra de Implementos para los botiquines que se encuentran en ILV	100%
48	Evaluar la ubicación de los extintores y su respectivo inventario	100%
49	Realizar Mantenimiento y recarga de extintores	100%
50	Implementar el diseño de alarma contra incendio.	0%
51	Gestionar dotación para los brigadistas.	100%
52	Realizar simulacro de evacuación.	100%
53	Informar y crear conciencia de autocuidado a todo el personal sobre la nueva Pandemia del Coronavirus SARS-Cov2 (COVID-19).	100%
54	Sensibilización de Protocolos de Bioseguridad.	100%
55	Gestionar con la ARL las mediciones ambientales, de acuerdo a los peligros y riesgos de la empresa.	100%
56	Realizar audiometrías y sonometrías al personal de la empresa.	100%
57	Realiza perfil sociodemográfico y el diagnóstico de condiciones de salud	100%
58	Seguimiento de los mantenimientos preventivo y/o correctivo en las instalaciones, equipos, máquinas y herramientas, de acuerdo con los manuales de uso de estos y los informes de las visitas de Inspección o reportes de condiciones inseguras.	100%

Atentamente,

JOSE MORENO BARCO
Gerente General



Elaboró: CARLOS ALARCON JARAMILLO- Subgerente de Planeación y Sistemas de Gestión.