



Rendición de Cuentas 2017

Gerencia Administrativa





Gestión Humana
Proyecto Gestión de la Cultura y
Cambio Organizacional

Gestión de la Cultura y Cambio Organizacional

Este proyecto busca reconocer el alma de la organización y así desarrollar las mejores rutas de desarrollo humano y organizacional que necesita la ILC para ser sostenible en el tiempo.

Es un proceso integral que brinda formación y desarrollo, evolución de desempeño y organización para crear un talento potencial más allá de la experiencia.

El principal objetivo es alinear la estrategia gerencial con los equipos de trabajo naturales y emergentes en el proceso de transformación e integración de la gestión de la ILC donde la cultura es el centro de la transformación.

Resultados Esperados

Una Empresa con un alma unificada en un horizonte de sentido claro con:

- Empoderamiento de líderes
- Inclusión
- Gestión del conocimiento
- Interiorización de lo que implica la modernización



***Proyecto Adaptación
de la Red de Valor del
Negocio***

Adaptación de Procesos de la red de valor del negocio

OBJETIVO

Adaptar los procesos de la red de valor de la Industria Licorera de Caldas acorde con el plan estratégico **2016 - 2020** y los cambios generados en los procesos por implementación de la nueva **plataforma de Información ERP**.

El proyecto es una iniciativa de la dimensión del **HACER** en un esfuerzo por lograr una alineación de la Estrategia con el Modelo de Negocio y la Cultura Organizacional

El diseño de procesos, es uno de los principales elementos de integración organizacional que busca llegar a una visión global de la empresa y la red de actividades que se entretajan entre si; facilitando el flujo de información, mayor dinamismo y eficiencia en los procesos al tiempo que se genera una cultura de trabajo por procesos y desarrollo de modelos de mejoramiento.



Adaptación de Procesos de la Red de Valor del Negocio Arquitectura Organizacional

Objetivos
Estratégicos



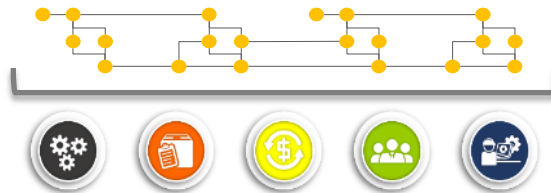
La metodología de adaptación de la red de procesos parte de los Objetivos estratégicos al 2020 y el modelo de negocio de la ILC.

Red de Valor
Negocio



La primera etapa es el diseño de la red de Valor donde se definen los ciclos / macroprocesos estratégicos, misionales, apoyo y control.

Red de
Procesos

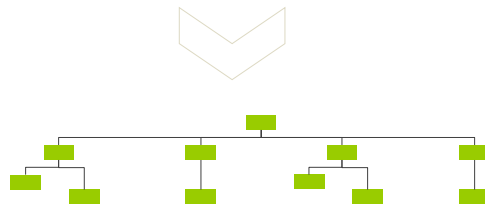


En la siguiente etapa se realiza el diseños y construcción detallada de la red de procesos, articulando y entrelazando cada una de las actividades, las plataformas de información, las mediciones y equipos de trabajo.

Ciclos de Negocio ERP



Estructura
Organizacional



Permitirá realizar un mejor dimensionamiento de la estructura organizacional en función de las necesidades y retos del proceso, en los diferentes roles organizacionales.



Infraestructura Física

Obras Civiles

Objeto: Diagnóstico, estudio y presupuesto.

Obras ejecutadas

- Modernización del Edificio Administrativo.
- Culminación obras BPM Fase I y II

Obras en ejecución:

- Terminación de la Bodega de Almacenamiento
- Pavimento Acceso Bodega de Almacenamiento

Obras en contratación

- Obras BPM fase III



Archivo y Correspondencia

Objeto: Tercerización, administración, custodia y consulta de los archivos de la ILC.

El área de archivo y correspondencia logró ofrecer un servicio ágil y oportuno para cada uno de los procesos de la ILC.





Implementación ERP

Proyecto: Implementación ERP Microsoft Dynamics-AX

Fase actual:

Se culminó la implementación del ERP Dynamics-AX

Inversión:

\$1.250.000.000

Proyecto: Modernización tecnológica área de envasados

Fase: Finalizado

Se actualizó el cableado estructurado, *rack* y *switches* de comunicaciones de datos, así como la modernización de las oficinas.

Inversión:

\$58.200.000

Proyecto: Modernización tecnológica equipos de cómputo

Fase: Finalizado

Se realizó una renovación tecnológica a nivel de equipos de cómputo tipo portátil, escritorio.

Inversión:

\$183.000.000



Certificaciones



Certificados

- Norma ISO 9001: 2008 - Sistema de Gestión de Calidad
- Norma ISO 14001: 2004 - Sistema de Gestión Ambiental
- Norma OHSAS 18001: 2007 –Sistema de Gestión en Seguridad y Salud Ocupacional de la Organización
- Norma NTCGP 1000: 2009 – Sistemas Integrales de Gestión

- BASC – Estándares Internacionales de Seguridad
- BPM - Buenas Prácticas de Manufactura



Certificación de Competencias Laborales

Buenas Prácticas de Manufactura - BPM

La Industria Licorera de Caldas es la primera empresa del sector que le apostó a la certificación de competencias laborales en manipulación de alimentos del talento humano de la Planta de Producción, con el objetivo de garantizar la inocuidad de los productos ofrecidos por la ILC para generar confianza y tranquilidad a los consumidores. Se certificaron **34** operarios del Área de Producción.

Implementación del Sistema de Seguridad Industrial y Salud en el Trabajo

La Industria Licorera de Caldas fue la primera Empresa en certificar al personal administrativo en la competencia de implementación del Sistema de Seguridad Industrial y Salud en el Trabajo a **22** colaboradores.





Comercial



Situación Actual

Sector Licores

Caída del **11,8%** en aguardientes y rones a nivel nacional.

- Ley 1816 de 2016
- Código de Policía
- Temporada de Lluvias



Estrategias

Disponibilidad y Visibilidad

Optimización de recursos en especie para fortalecimiento y fidelización de los clientes.

Aumento de fuerza de ventas en distribuidores para mejorar cobertura

Activaciones semanales en todos los canales para estar más cerca del consumidor.



Estrategias

Optimización de Recursos

Compra unificada de los distribuidores para generar ahorros de escala e igualdad en las piezas y diseños.

19 Distribuidores

50 Proveedores

330 Elementos publicitarios



Estrategias

Nuevos Mercados Magdalena

Mercados con mayor potencial:

Costa Atlántica
Antioquia
Exportaciones

Activación de Marca

Trabajo en equipo:

Mercadeo
Trade
Comercial
Distribuidores
Medios



Intercambio Antioquia



ILC en Antioquia:

UR 750 a noviembre

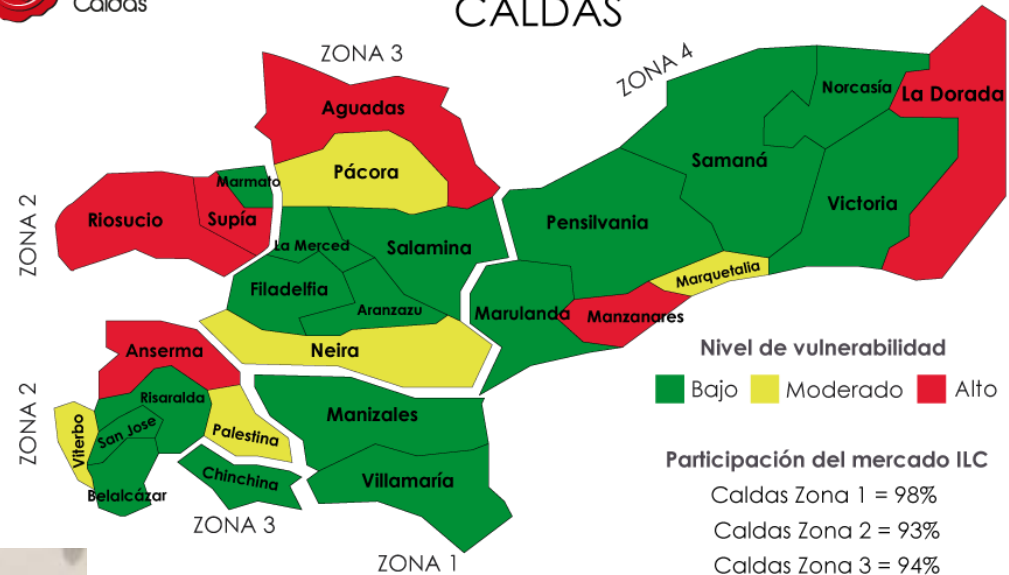
2016 1.203.000

2017 1.537.000

Clientes T&T: 2.500

Presencia en **109** Municipios

MAPA DE RIESGO CALDAS



FLA en Caldas

UR 750 a noviembre

2016 530.000

2017 22.400

Fuente: ACIL



Retoma Costa Atlántica

Ingreso de Botellas
UR 750

2015	48.000
2016	93.000
2017	194.000

Seleccionados

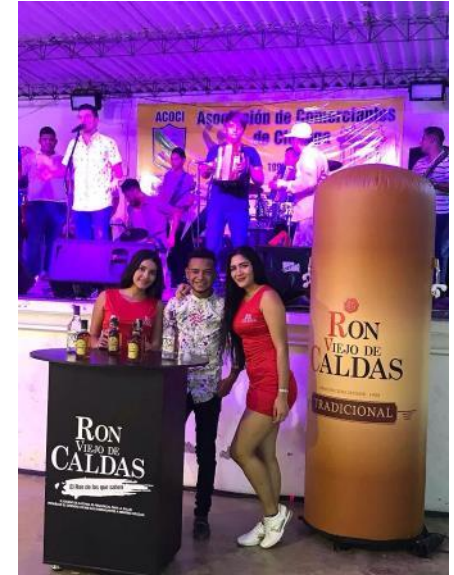
Sucre, Magdalena, Atlántico.

Pendiente

Córdoba, Bolívar y Cesar



Costa Atlántica



Reconquista Risaralda y Quindío

Ingreso de Botellas

UR 750

2.015 827.000

2.016 1.115.000

2.017 1.232.000

Puntos clave:

TAT

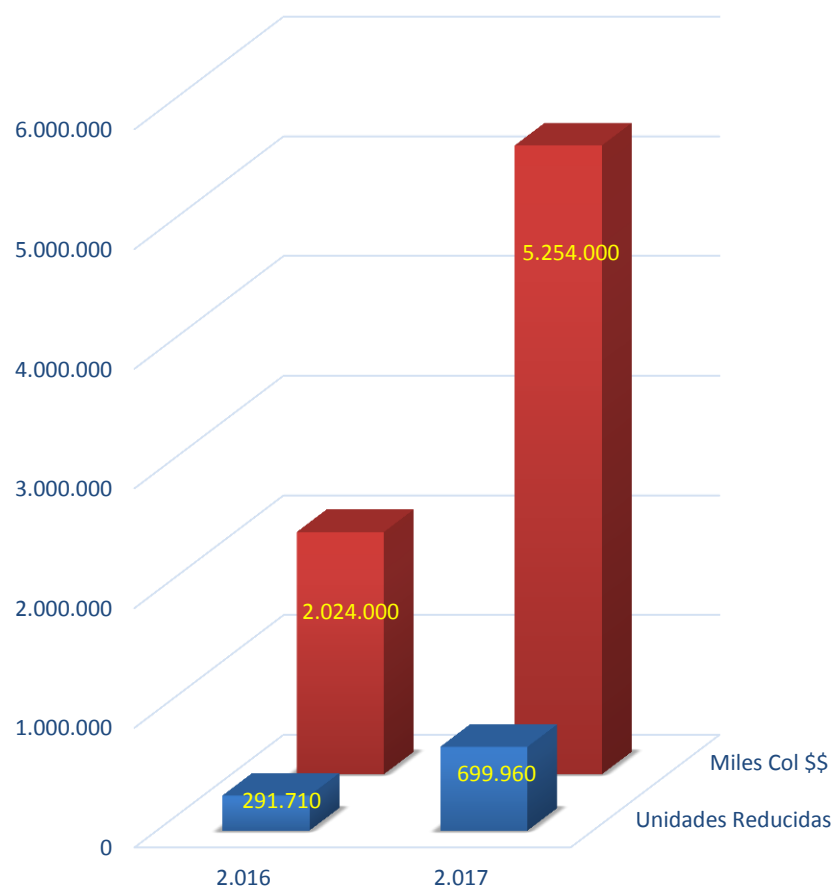
Inversión ON

Optimización ATL

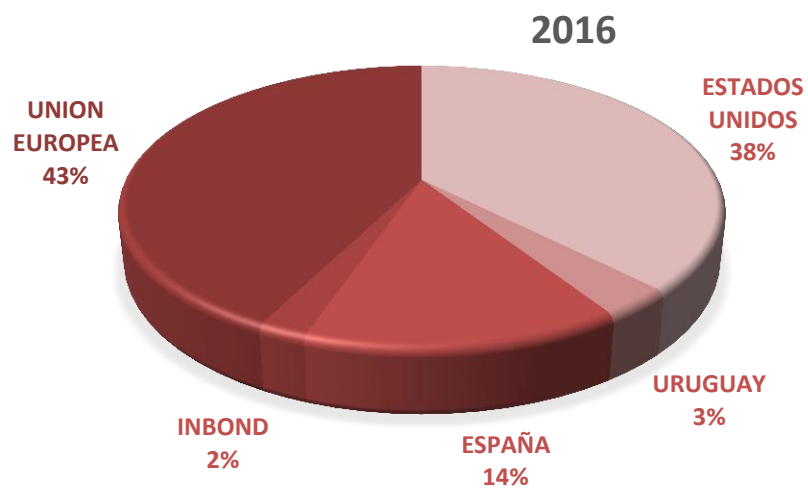


Comparativo Exportaciones 2016 – 2017

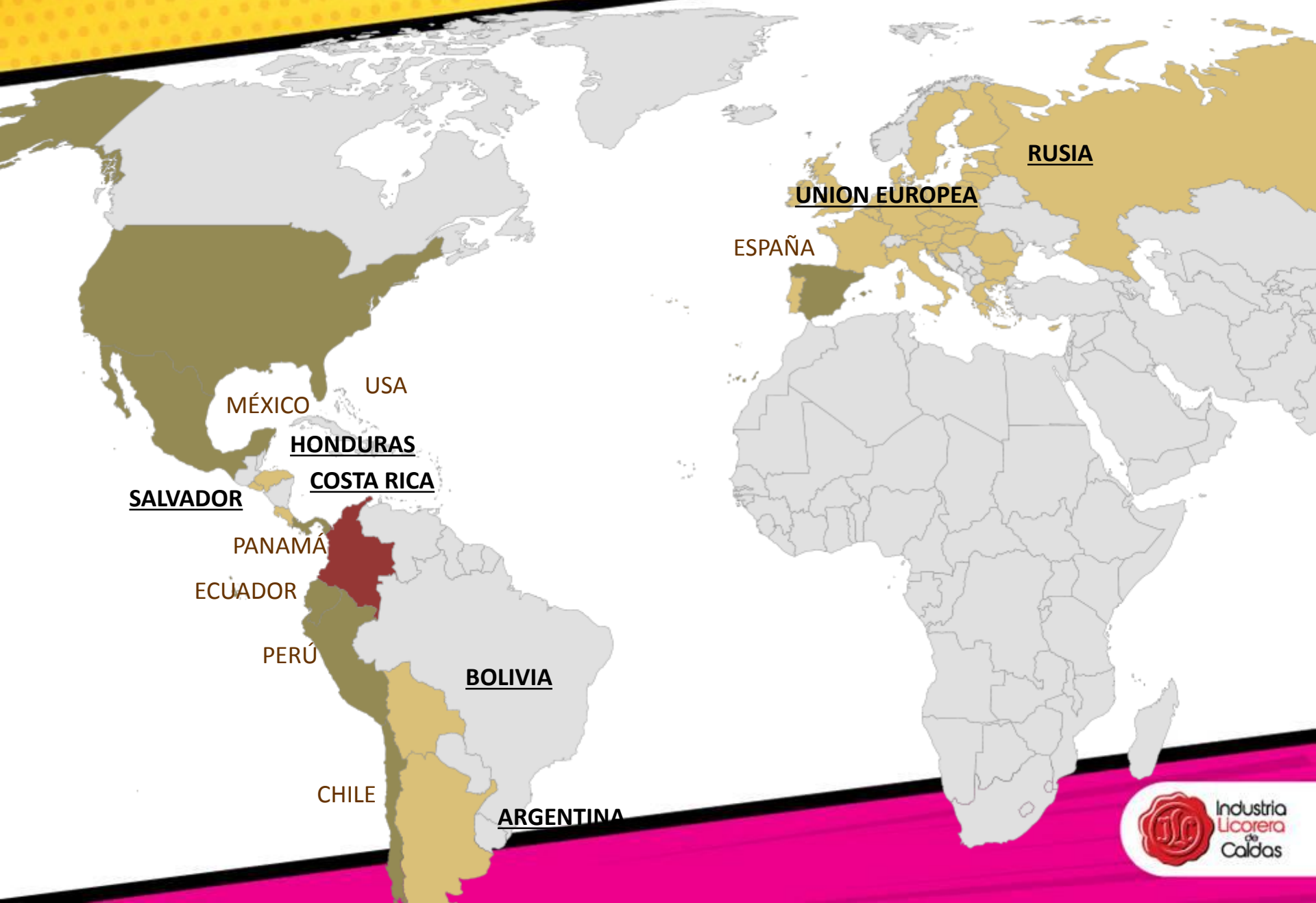
UR 750 ML – Valor Licor en
COL\$



■ Unidades Reducidas ■ Miles Col \$\$

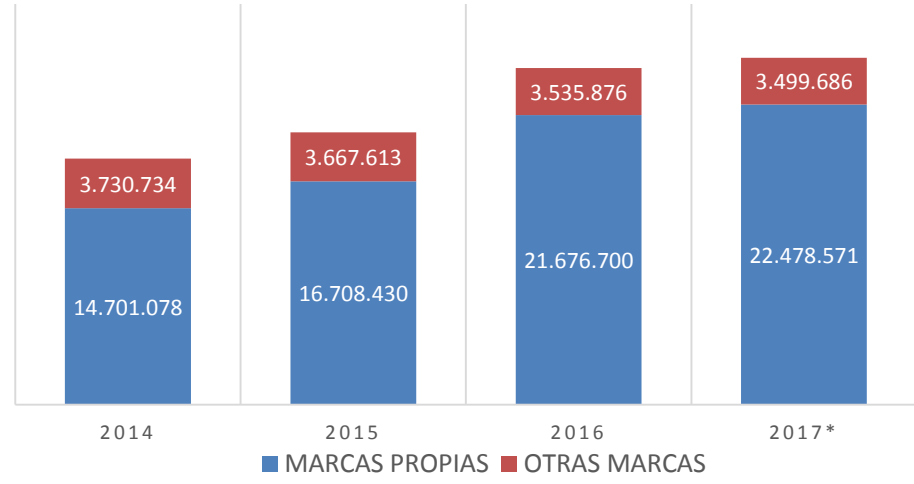


Nuevos mercados en el exterior



Evolución de Ventas

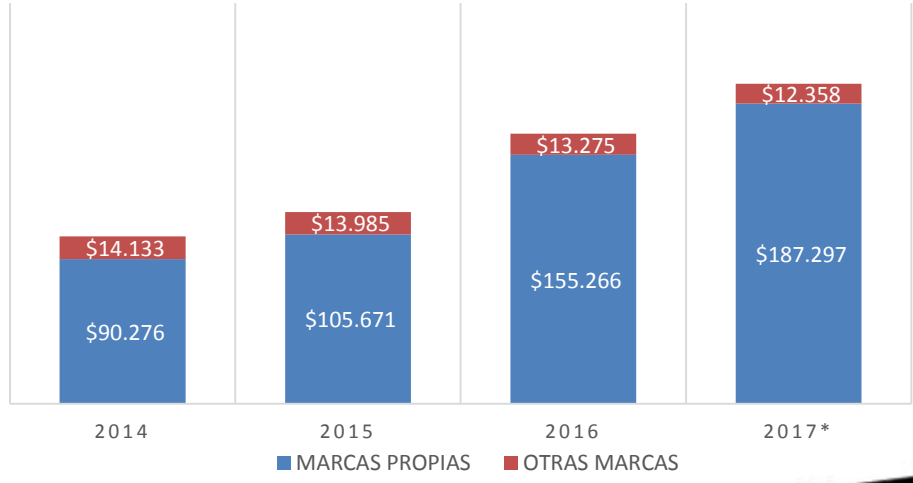
Unidades Reducidas UR 750



Total Ventas ILC en UR

2.014	18,4
2.015	20,4
2.016	25,2
2.017	25,9

MILLONES DE COL\$



Total Ventas Miles de Millones

2.014	\$104
2.015	\$120
2.016	\$169
2.017	\$200





I+D+i



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS 2017



Investigación Ingreso Costa Atlántica.



- ➔ Percepción de nuestras marcas
- ➔ Códigos culturales importantes para la comunicación
- ➔ Canales y mensajes clave
- ➔ Conocimiento del mercado actual y la competencia

Investigación Ingreso Costa Atlántica

Algunos Hallazgos Relevantes:



- ➔ Alta Recordación de nuestras marcas
- ➔ Ron Viejo de Caldas: alta estima y asociación a Whisky (Buchaldas)
- ➔ No se evidenció vínculo emocional con las marcas competencia
- ➔ Relevante valoración del conocimiento y la experticia en la categoría (alineado con nuestra personalidad de marca RVC)

Investigación Sensorial Aguardiente Cristal

(Pruebas A Ciegas)

**Aceptación y preferencia para nuevos posibles
desarrollos:**



6 ciudades



350 participantes



Investigación Preferencias de Consumo de Licor Canal Ontrade (Consumo) 2017

Trabajo de campo:

- ➔ **118** entrevistas
- ➔ **12** focus group
- ➔ **25** etnografías
- ➔ **1662** encuestas



Ciudades: Cali, Medellín, Bogotá, Manizales, Armenia, Pereira, Tunja, Barranquilla, Santa Marta, Cartagena, Bucaramanga y Cúcuta.

Fase 1:

Revisión documental con el objetivo de identificar los símbolos y significados asociados al consumo de licor: Características psicográficas de los consumidores, Representaciones sociales, atributos relevantes de producto, barreras de mercado, oportunidades, entre otras.

Fase 2 y 3

Trabajo de campo. Recolección de información por fuentes primarias

Fase 4:

Minería de datos en software estadísticos

Fase 5:

Análisis final



Principales logros

- ➔ Conocimientos importantes acerca de las preferencias y hábitos de consumo de licores en el canal Ontrade.
- ➔ Representaciones sociales, significados, temores y barreras.
- ➔ Identificación de oportunidades para nuevos momentos de consumo.
- ➔ Posibilidades relevantes para el desarrollo de nuevos productos e innovación.

CONFIDENCIAL



Principales Proyectos

Convenio 0272-2016

Escalamiento del producto agua tipo Premium a nivel de diseño de prototipo amigable con el ambiente para el mercado nacional.

Fecha inicio: 23/01/2017

Fecha fin: 23/03/2018

Valor proyecto: \$ 444.420.000



Objetivo:

Llegar al nivel de prototipado para el envasado y comercialización agua mineral Premium para el mercado nacional, haciendo aprovechamiento sostenible de las fuentes hídricas con que se cuentan en la ILC

CONVENIO 0272-2016

Escalamiento del producto agua tipo Premium a nivel de diseño de prototipo amigable con el ambiente para el mercado nacional.

Actividades ejecutadas a la fecha:

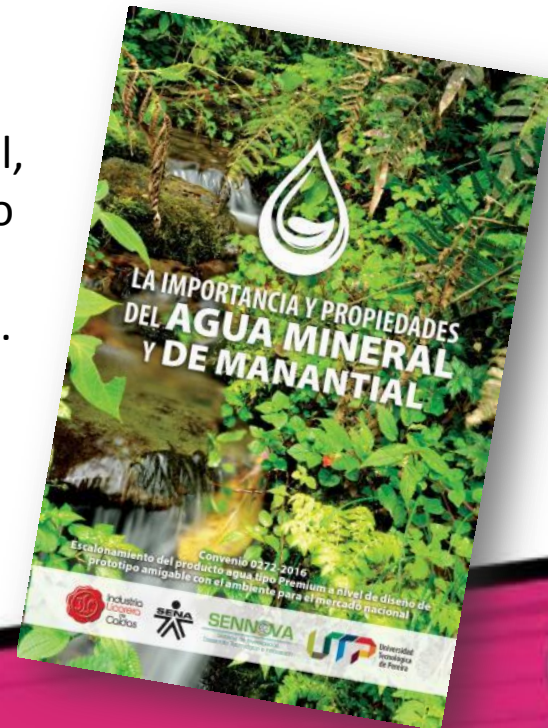
- ➔ Prototipo diseñado: Envase, tapa, etiqueta.
- ➔ Calidad del agua: Evaluación de la normatividad e impacto ambiental, y pruebas de laboratorio.
- ➔ Plan estratégico de mercadeo: Caracterización del mercado y la competencia, y definición de la estrategia de mercado.
- ➔ Registro de marca: Diseño de la marca y primeras aproximaciones para el registro ante la SIC e INVIMA.



CONVENIO 0272-2016

Escalamiento del producto agua tipo Premium a nivel de diseño de prototipo amigable con el ambiente para el mercado nacional.

- ➔ Pruebas de producto: Realizadas en las ciudades principales del país
- ➔ Modelo de negocio: Incluyendo modelamiento financiero, diseño estratégico de canales de distribución y protocolo para la selección de proveedores.
- ➔ Transferencia al SENA: Vinculación de cuatro aprendices con enfoque ambiental, desarrollo de taller al Centro de Comercio del SENA y elaboración de cartilla descriptiva sobre la importancia del agua.



CONVENIO 0272-2016

Escalamiento del producto agua tipo Premium a nivel de diseño de prototipo amigable con el ambiente para el mercado nacional.

Aportes al Proyecto	Ejecución al 30/11/2017 (Aprox)
SENA: \$214.620.000	SENA: \$170.000.000
ILC efectivo: \$200.000.000	ILC efectivo: \$196.500.000
ILC especie: \$29.800.000	ILC especie: \$26.800.000
TOTAL: \$ 444.420.000	TOTAL: \$ 393.300.000

Ejecución: 88,5%



RON LUXURY: LEÓN DORMIDO

Objetivo:

Producir un ron *premium* que tenga un añejamiento superior a otros productos de la ILC con imagen innovadora y disruptiva respecto a los demás de su categoría, permitiéndole ser un ron competitivo y *luxury* a nivel nacional e internacional.



Objetivos específicos:

- Incrementar el portafolio de productos de la ILC.
- Competir en un nuevo nicho de mercado (premium).
- Incrementar el posicionamiento de la empresa y la marca Ron Viejo de Caldas a nivel nacional e internacional.
- Impactar y dinamizar la categoría de rones con un nuevo jugador que genere opinión y comunicación.
- Enfatizar los atributos de la personalidad de marca Ron Viejo de Caldas

RON LUXURY: LEÓN DORMIDO



Lanzamiento:

El lanzamiento del producto fue el 30 de noviembre en las instalaciones de la ILC y la Gobernación de Caldas.

VER VIDEO

Mercadeo





Ejecución de campañas Publicitarias

Material POP



Visibilidad Publicitaria



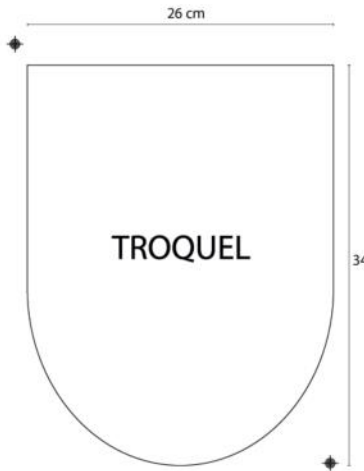
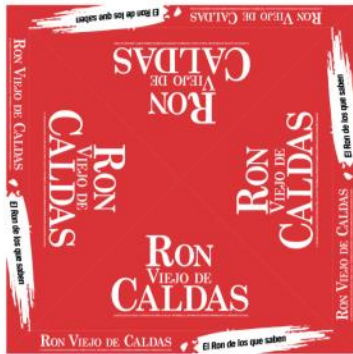
Implementación de Manuales de Marca en las Campañas.

RON
VIEJO DE
CALDAS

El Ron de los que saben



Material POP



Visibilidad Publicitaria

Los tres secretos

- Aguas
- Altura
- Barriles

Secretos de un verdadero Ron de altura:
"Añejamiento en barriles de roble blanco colombiano"



RON VIEJO DE CALDAS
El Ron de los que saben

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBSE EL CONSUMO DE BEBIDAS EMBORGANTES A MENORES DE EDAD.

Secretos de un verdadero Ron de altura:
"Aguas manantiales"



RON VIEJO DE CALDAS
El Ron de los que saben

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBSE EL CONSUMO DE BEBIDAS EMBORGANTES A MENORES DE EDAD.

Secretos de un verdadero ron de altura:
"Materias primas naturales"



RON VIEJO DE CALDAS
El Ron de los que saben

RVC se produce con aguas puras que brotan de fuentes naturales propias. Cada botella contiene un litro del creador de nuestros firmados. Ramas. Hojas para que disfrutes un verdadero Ron de altura, con condiciones únicas en el mundo.

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBSE EL CONSUMO DE BEBIDAS EMBORGANTES A MENORES DE EDAD.

Secretos de un verdadero ron de altura:
"Añejamiento en bosques de niebla"



RON VIEJO DE CALDAS
El Ron de los que saben

RVC se añeja en bosques propios a más de 2.500 metros. Cada botella contiene un litro del creador de nuestros firmados. Ramas. Hojas para que disfrutes un verdadero Ron de altura, con condiciones únicas en el mundo.

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBSE EL CONSUMO DE BEBIDAS EMBORGANTES A MENORES DE EDAD.

Ron Viejo De Caldas PREMIUM

Nuestras bodegas de añejamiento:
Añejamos en bodegas a más de 2.200 msnm.



Condiciones únicas como se produce y añeja un verdadero Ron de altura.

El Ron de los que saben

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PREJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHIBIRSE EL EXCESO DE BEBIDAS EMBAZAGANTES A MENORES DE EDAD.

Nuestro laboratorio:
Bosques propios a más de 2.200 msnm.



Condiciones únicas como se produce y añeja un verdadero Ron de altura.

El Ron de los que saben

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PREJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHIBIRSE EL EXCESO DE BEBIDAS EMBAZAGANTES A MENORES DE EDAD.

Nuestra materia prima:
Aguas puras que brotan de nuestros bosques a más de 2.200 msnm.



Condiciones únicas como se produce y añeja un verdadero Ron de altura.

El Ron de los que saben

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PREJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHIBIRSE EL EXCESO DE BEBIDAS EMBAZAGANTES A MENORES DE EDAD.

Nuestro catador:
Mirlo acuático, bioindicador que demuestra la pureza de nuestras aguas.



Condiciones únicas como se produce y añeja un verdadero Ron de altura.

El Ron de los que saben

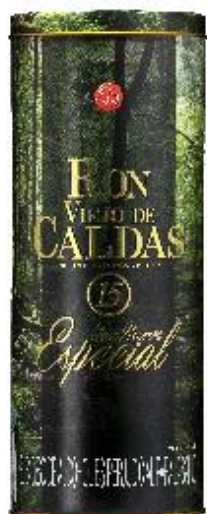
EL EXCESO DE ALCOHOL ES PREJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHIBIRSE EL EXCESO DE BEBIDAS EMBAZAGANTES A MENORES DE EDAD.

Carta de Oro y Gran Reserva Especial

Explotar las condiciones únicas de fabricación y añejamiento que tenemos, para posicionar nuestros rones *premium* como verdaderos rones de altura.

Incremento en Ventas RVC Premium

RVC 8 Años Carta De Oro								
2014	61.152 Und	136%	2015	144.678 Und	159%	2016	374.359 Und	73%
2015	144.678 Und		2016	374.359 Und		2017	616.419 Und	



RVC 15 Años Gran Reserva Especial								
2014	20.178 Und	64%	2015	33.186 Und	161%	2016	86.640 Und	63%
2015	33.186 Und		2016	86.640 Und		2017	118.895 Und	

Aguardiente Amarillo De Manzanares

Concepto Amarillo “Be Premium”

Posicionar el Aguardiente Amarillo de Manzanares como el Aguardiente **PREMIUM** de los colombianos.

- Por su origen
- Su color
- Su botella



Incremento en Ventas Aguardiente Amarillo de Manzanares

AGUARDIENTE AMARILLO DE MANZANARES

2014	14.592 UND	270%	2015	54.084 UND	40%
2015	54.084 UND		2016	76.098 UND	



Premios Internacionales



Premios

ITQI 2017

Ocho de nuestro licores lograron la distinción al Sabor Superior por el Instituto Nacional del Sabor y Calidad ITQI, luego de ser probados en una cata a ciegas junto con **40 mil productos** más

- Aguardiente Amarillo de Manzanares ★★
- Aguardiente Cristal Azul Sin Azúcar ★★
- Aguardiente Cristal Tradicional ★★
- Aguardiente Cristal XS ★★
- Ron Viejo de Caldas Gran Reserva Especial 15 ★★★★★
- Ron Viejo de Caldas Juan de la Cruz 5 Años ★★★★★
- Ron Viejo de Caldas Tradicional 3 Años ★★



EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBASE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD.

Premios

ITQI 2017

Categoría especial -
Diamond Taste Award

Ron Viejo de Caldas Carta
de Oro 8 Años

Industria Licorera de Caldas



**DIAMOND
TASTE AWARD**

Los que saben, toman;
Ron Viejo de Caldas
Carta de Oro 8 años,
premio **DIAMOND TASTE AWARD**
3 estrellas del ITQI de Bruselas.

EL EXCESO DE ALCOHOL ES PERJUDICIAL PARA LA SALUD. PROHÍBASE EL EXPENDIO DE BEBIDAS EMBRIAGANTES A MENORES DE EDAD.

Premios

IRC Internacional Conference Rum

Mejor empresa productora de Ron 2017.

Medalla de Oro

Ron Carta de Oro en la categoría Ron extra añejo superior entre los 7- 10 años .

Medalla de Plata

Ron Gran Reserva en la categoría Ron extra añejo superior entre los 11- 15 años .



Feria de Manizales 2017

Logros

Presencia en los principales eventos de la Feria

Aceptación de la nueva imagen de Aguardiente Amarillo de Manizales y del ritual de consumo.

La Experiencia Aguardientera generó mayor recordación de marca y venta de los productos de la ILC.

Las vinculaciones publicitarias mas relevantes: Arrierías, palcos, conciertos Plaza de Bolívar y la Feria Taurina.

Aceptación de propios y visitantes a las campaña y los elementos de la marca.

Free press a través de noticieros radiales, televisivos, escritos y de social media.



Inversión

\$3.940. 008.164



Trade Marketing Canal ON

Cartas y Capacitaciones en Sitios de Consumo

El **76%** de los sitios de consumo de Manizales cuentan con cartas de la ILC.

El **54%** incluyen con carta patrocinada por la ILC incluyen mínimo cuatro recetas de la experiencia coctelera.

24 Capacitaciones a más de **600** meseros dictadas por el *sommelier*

Héctor Bernal a nombre de la ILC en Manizales



Torneo Bartender 2017

- Competencia para la preparación de cócteles
- El ganador obtuvo un cupo al torneo Nacional a nombre de las marcas de la ILC que se realizará en Bogotá en marzo de 2018.
- Mas 5.000 personas asistieron al evento



Campaña Destapanado y Ganando



Premios Entregados		
Dptos	Medias 375ml	Viajes Hasta Por \$3.000.000
6	10.300	7



1° Concurso Siempre con lo Nuestro

Objetivos:

- Afianzar la relación entre la ILC y establecimientos (dueños, administradores y meseros).
- Aumentar las ventas en los establecimientos.
- Motivar el trabajo en equipo ILC-establecimientos.
- Fomentar la sana competencia.

Tácticas:

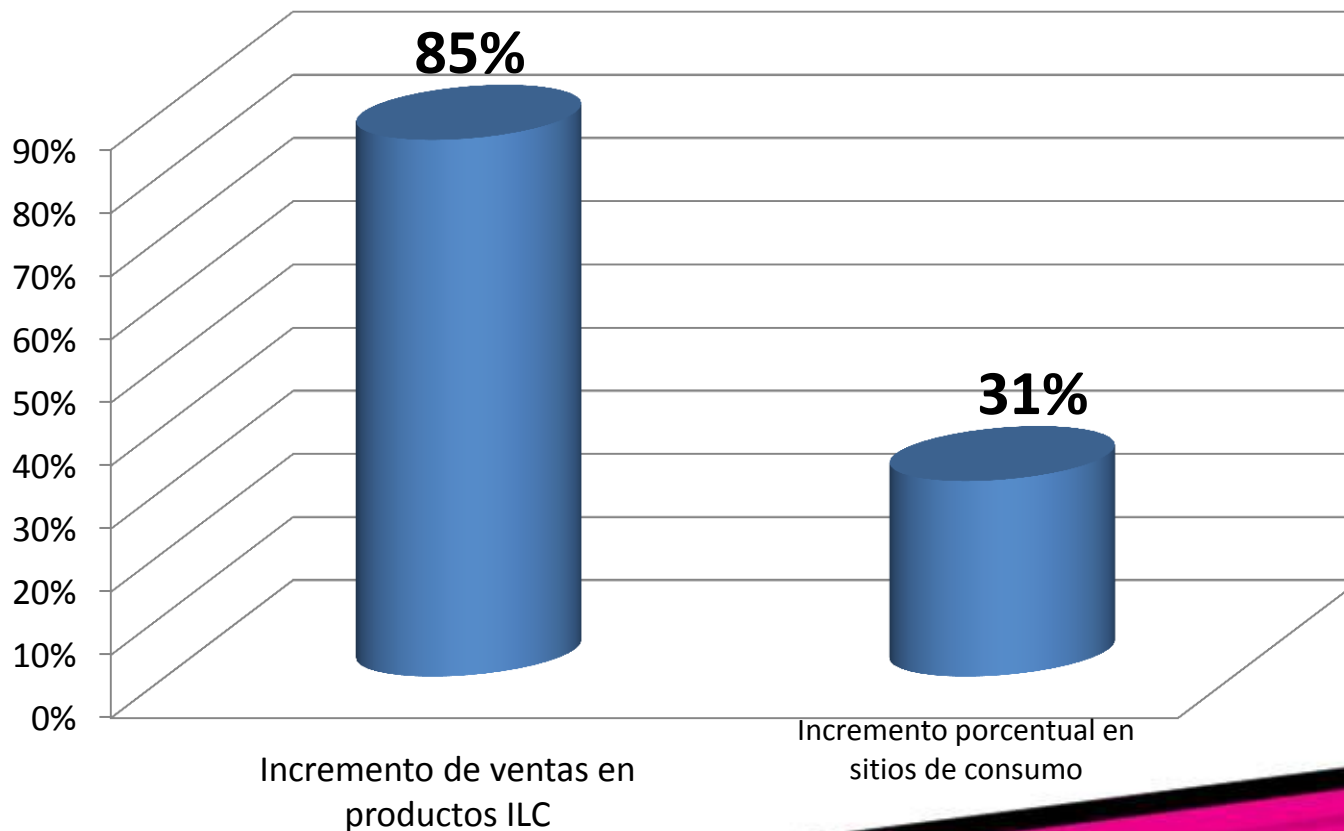
- Incentivar a los meseros por la venta o impulso de los productos de la ILC en 80 establecimientos.
- Carnetización a 400 meseros con descuentos en establecimientos comerciales de todo tipo.
- 10 millones de pesos en premios.



Fidelización Canal ON

65% de los bares incluidos en el plan de fidelización en un periodo de tres meses de agosto a octubre

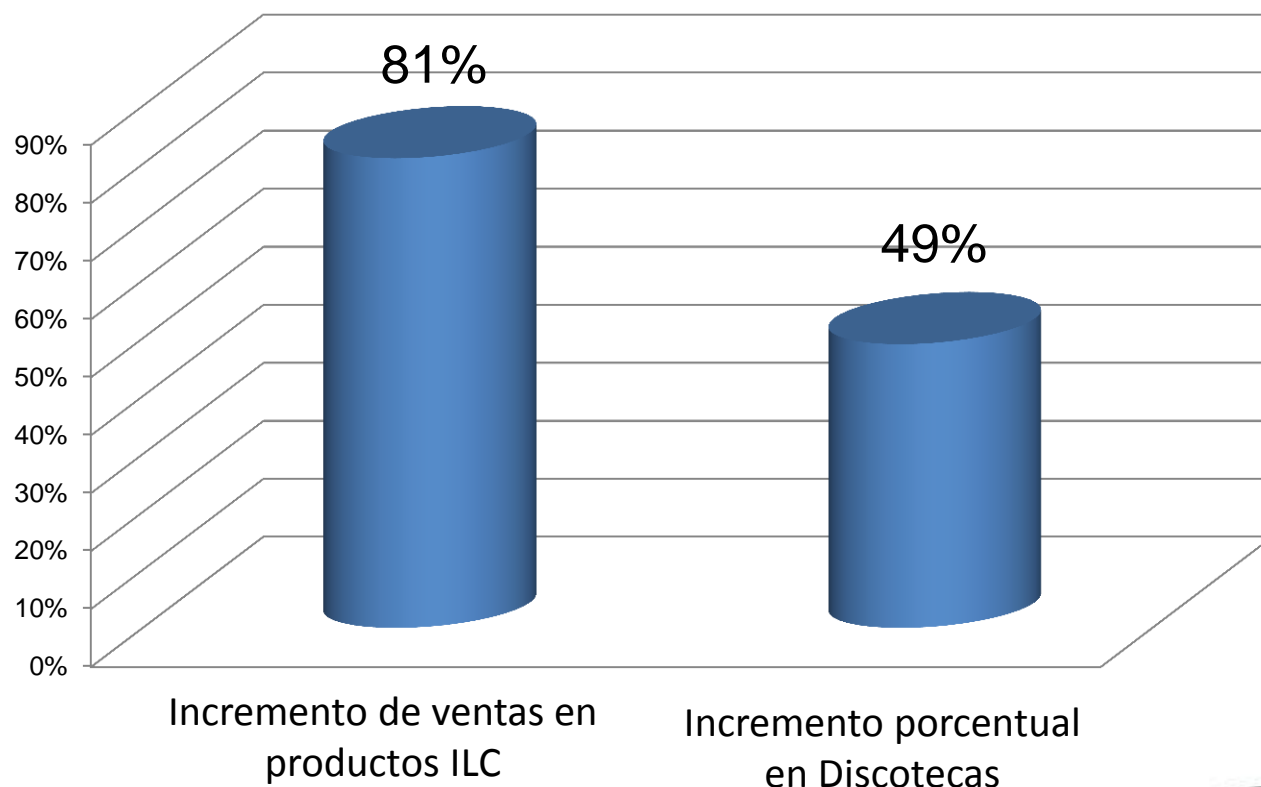
Crecimiento Ventas – Bares



Fidelización Canal ON

65% de las Discotecas incluidas en el plan de fidelización en un periodo de tres meses de agosto a octubre

Crecimiento Ventas Discotecas



Activaciones y Despliegue de Marca



- Presencia en eventos masivos de protocolo.
- Realización de conciertos, ferias y fiestas patronales con alianzas estratégicas optimizando recursos y generando protagonismo.
- Recorridos permanentes a los 27 municipios de Caldas blindando las marcas de la ILC ante la competencia.

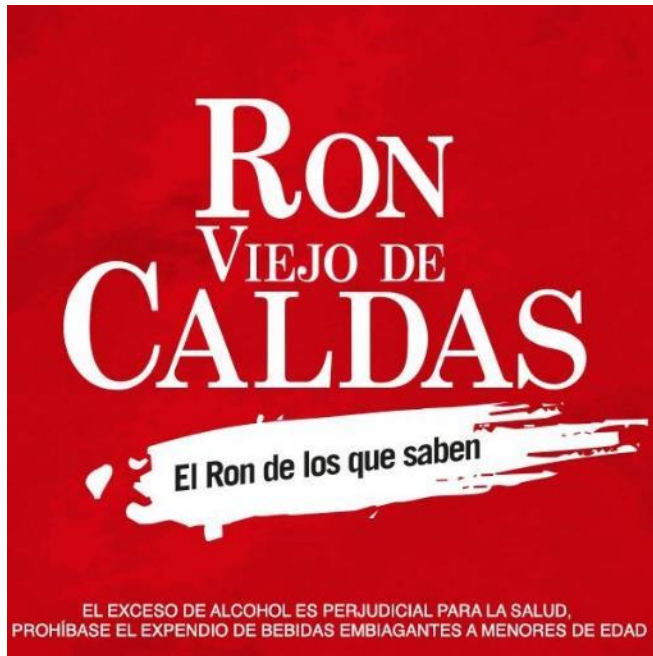
Eventos Masivos

Realización de eventos en pro del posicionamiento de las marcas.



Top Of Mind Marcas ILC

La marca Aguardiente Cristal ocupó el primer lugar en el ranking de recordación de marcas que realiza el periódico La Patria cada año con un 82,5% de recordación de marca.



El Ron Viejo de Caldas ocupó el tercer lugar con 74% de recordación de marca.



Inversión Medios Nuevos Mercados

Plan ATL y Medios

Antioquia

Presencia de nuestras marcas en los corredores viales (eucoles y vallas) en Antioquia.

Participación en las cadenas radiales más importantes de Antioquia y en las mejores franjas con contenidos y formatos no tradicionales.

Pauta radial Antioquia

RCN, CARACOL , Olímpica Y El Colombiano

\$97 millones

Inversión ATL

\$120 millones



Plan ATL y Medios Atlántico

Pauta radial Atlántico
RCN, CARACOL y Olímpica

Inversión
\$ 69 Millones

Inversión ATL
\$190 millones



Ediciones Especiales

Estuche Aguardiente
Amarillo de Manzanares



Tripack
Ron Viejo de Caldas
Tradicional, Juan de la Cruz y
Carta de Oro



Ediciones Especiales Municipios



Presencia ILC FERIAS 2018

Expoferia

Arrierías, Festival de Trova y del Tango

Experiencias de marca

Bulevares y palcos

Cabalgata

Plaza de Toros

Carpa Olé

Torneo de billar

Desfiles y otros eventos con reinas

Activación de marcas móvil

Hoteles - Aeropuertos

Manizales *Gourmet* en el Bosque Popular

Rumbón- Salsa RVC

Rueda de prensa y elección Chica Cristal

Concierto Aguardiente Cristal

Metroconcierto

Manizales Grita Salsa

Fiestas Club Manizales

Patrocinio discotecas: La 33 - B.S - Cup –

Dollar



***Gerencia de
Abastecimiento
Producción***

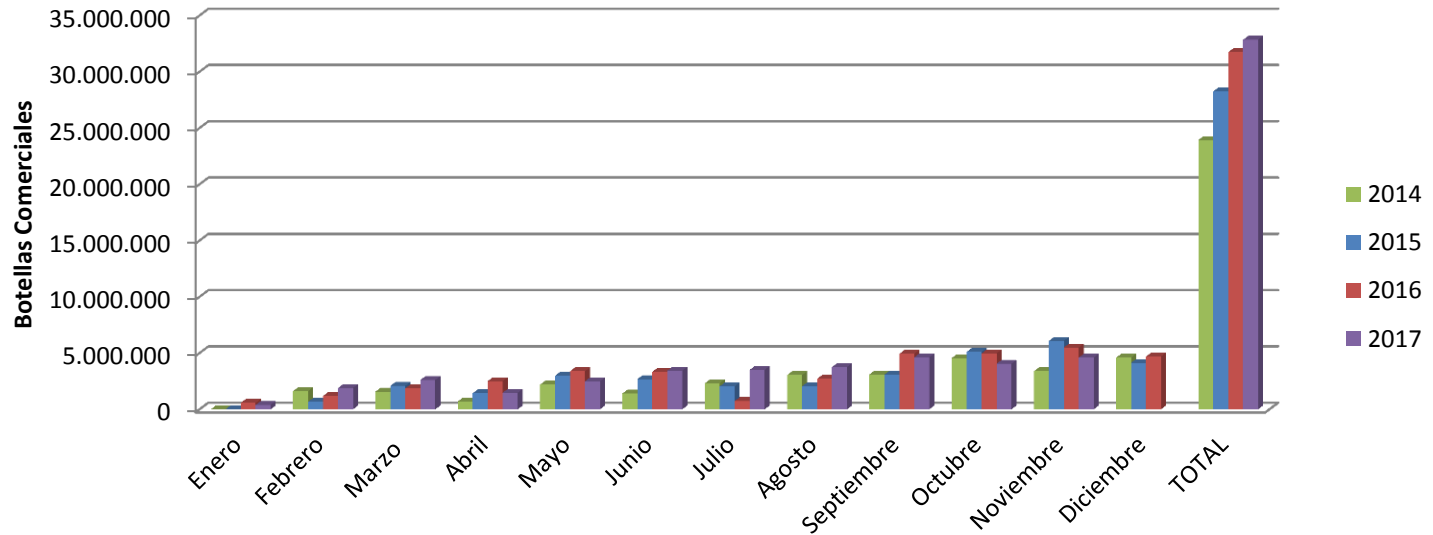




Producción Envasados 2017

Producción Envasados

Producción Envasados (Unidades Comercial)



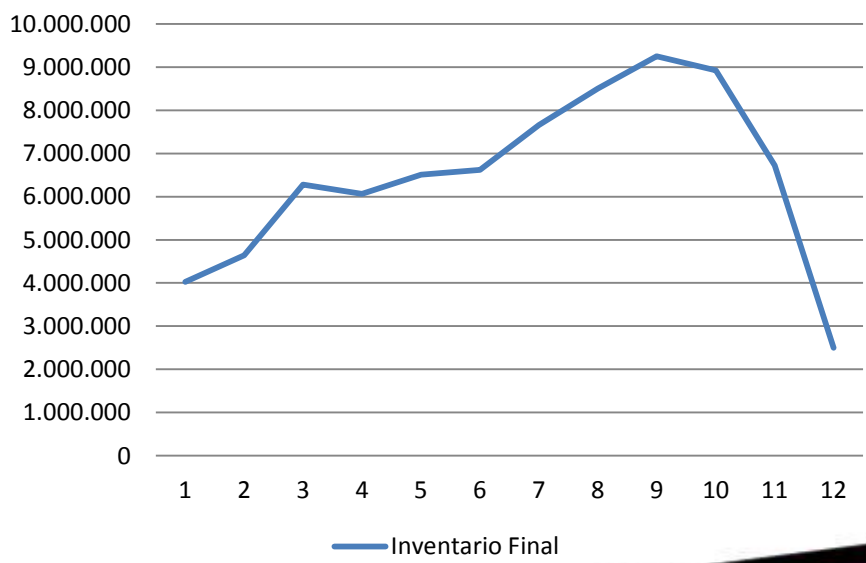
MES	2014	2015	2016	2017	Variación 2015 vs 2016
TOTAL	23.930.712	28.256.055	31.741.212	32.846.108	3,5%

Aumento del **3.5%** de las unidades producidas frente al año 2016.

Inventario Producto Terminado

MES	Inventario Final
Enero	4.026.218
Febrero	4.639.955
Marzo	6.276.462
Abril	6.063.469
Mayo	6.506.980
Junio	6.616.710
Julio	7.652.910
Agosto	8.500.089
Septiembre	9.246.781
Octubre	8.925.490
Noviembre	6.719.693
Diciembre	2.500.000

Comportamiento Inventario 2017





Producción de Alcohol 2017

HISTÓRICO DESTILERÍA ILC

2008

Estudio Técnico,
Resultado:
PTAR insuficiente para cumplir
normatividad ambiental



2009

Permiso vertimiento aguas
residuales por 6 años
(Corpocaldas)
BAJO NORMA ANTERIOR.



Marzo
2013

Corpocaldas informa
incumplimiento en % de
remoción de residuos



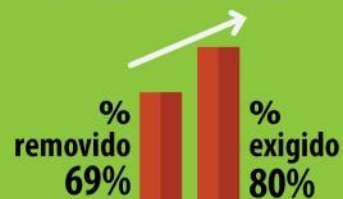
2013

Fundación SANEAR
encuentra 2 vertimientos no
reportados dentro del
permiso de ILC



Julio
2013

Corpocaldas inicia proceso
sancionatorio contra ILC por
incumplimiento en % de
remoción de residuos



Enero
2016

ILC paga \$117.204.256 por
afectación ambiental en
sanción de CORPOCALDAS



¿QUÉ HEMOS HECHO?

- Diálogos permanentes con CORPOCALDAS.



- Caracterización flora y fauna.



- Inversión de \$1.200 millones separación de aguas.



- Búsqueda proveedores de plantas de tratamiento, cotizaciones desde \$1.500 millones hasta \$13.000 millones.



- Plan de trabajo y búsqueda de alternativas inmediatas.



- Aprobación de \$4.275 millones para inversiones en 2017.



- Expertos sugieren redestilación como solución rápida y de calidad.



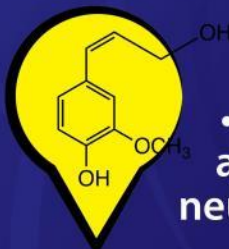
¿Qué es y por qué redestilar?



- Destilar alcohol crudo que viene sin las vinazas (éstas se quedan en los cañaduzales de los proveedores como abono).



- Se garantiza calidad y abastecimiento de materias primas.

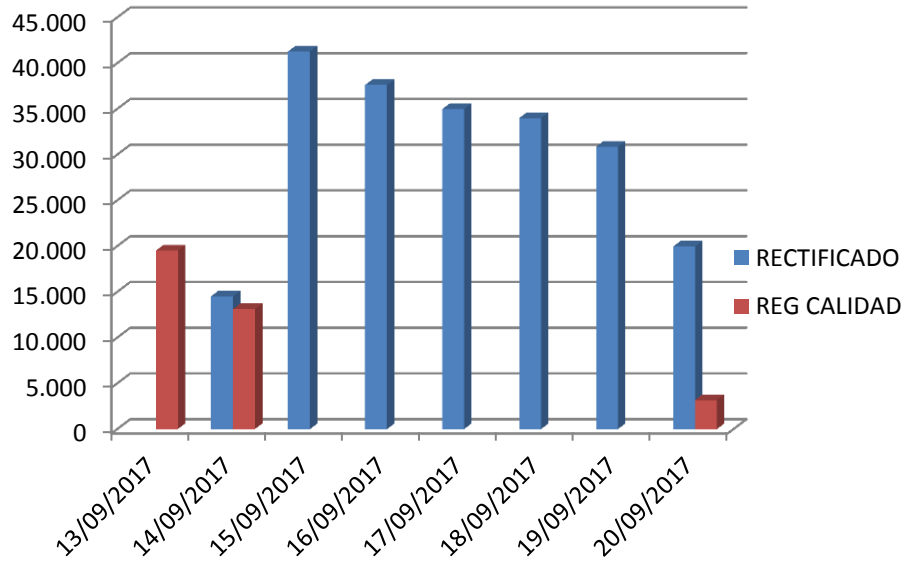


- Se produce alcohol extra neutro y/o tafias.



- Se reducen costos de producción de abastecimiento.

Resultados Licor de Reproceso



ALCOHOL REDESTILADO DEL LICOR DE REPORCESO									
	13/09/2017	14/09/2017	15/09/2017	16/09/2017	17/09/2017	18/09/2017	19/09/2017	20/09/2017	TOTAL
RECTIFICADO		14.500	41.274	37.613	34.970	33.986	30.860	19.941	213.144
REG CALIDAD	19.500	13.100						3.167	35.767
TOTAL (GRADO OH 96,1)	19.500	27.600	41.274	37.613	34.970	33.986	30.860	23.108	248.911
TOTAL (ANHIDRO)									239.203

Resultados Flemas

Materia Prima				
Descripcion	Volumen (L)	Grado	Alcohol Anhidro (L)	
Flema	496.000	70%	347.200	
Produccion Obtenida				
Descripcion	Volumen (L)	Grado	Alcohol Anhidro (L)	Participacion
Mal Gusto	34.559	80%	27.647	7,96%
Tafia	340.300	93%	316.479	91,15%
Perdidas			3.074	0,89%
TOTAL			347.200	100,00%
Reproceso Mal Gusto				
Alcohol Mal Gusto (Litros)	27.647			
Recuperacion Estimada	60%			
Alcohol Extraneutro (Litros)	16.588			
Eficiencia Alcoholicas	95,93%			

Cumplimiento Ambiental

CUMPLIMIENTO VERTIMENTOS						
DESCRIPCION	UNIDADES	FERMENTACION	REPROCESO	FLEMA	RES 631	
TEMP	°C	35	27	27,3		Cumple
DBO	mg O2/L	8960	1440	134,7	1500	Cumple
DQO	mg O2/L	28600	2923	458	3000	Cumple
SST	mg SST/L	1575	44	<6	300	Cumple

Reducción de la contaminación (DBO, DQO y SST) durante los ensayos en más de un **98%** de lo que se generaba en el 2012

Tomando como resultado los análisis preliminares enviados por el laboratorio Acuatest y las caracterizaciones nuestras del 2012.

Esquema de Operación

ESQUEMA DE OPERACIÓN				
	Antes		Ahora	
	Empleados	Contrato	Empleados	Contrato
Destiladores	3	0	3	0
Ayudante	1	0	0	0
Ingeniero de Turno	3	0	2	0
Jefe Destileria	1	0	1	0
Fermentadores	6	0	0	0
Sub Total Destileria	14	0	6	0
Calderistas	3	0	3	0
Tecnicos de Mantenimiento	7	0	1	2
Planta de Agua	2	0	2	0
Planta de Tratamiento	3	0	1	0
Analista de Laboratorio	2	0	1	0
Sub Total Servicios	17	0	8	2
TOTAL	31	0	14	2

Reducción de costos en mas de un **60%** sobre el esquema de operación anterior

Conclusiones

- El proceso de re-destilación es una alternativa viable técnicamente para la producción de alcoholes tafias y extra neutro, su producción estará condicionada a que la evaluación financiera del modelo sea favorable.
- Los ajustes que se deben realizar a la planta para el cumplimiento medio ambiental son mínimos frente a el tratamiento de las vinazas que anteriormente se tenían.
- Es necesario desarrollar las proveedurías que nos puedan mejorar las condiciones de las materias primas para que se vea reflejado en mejoras en la eficiencia del proceso y que nos permitan obtener otros perfiles organolépticos y escoger la mejor alternativa para la ILC.
- Existen alternativas para disminuir los costos durante el proceso de re-destilación como son:
 - Acondicionar algunos sistemas que nos permitan disminuir el volumen de agua consumida y el volumen de agua a verter.
 - Realizar adecuaciones en la extracciones de mal gusto para disminuir la producción del mismo.
 - Cambiar la fuente de generación de energía para el vapor de Gas a Carbón.



Modernización Tecnológica

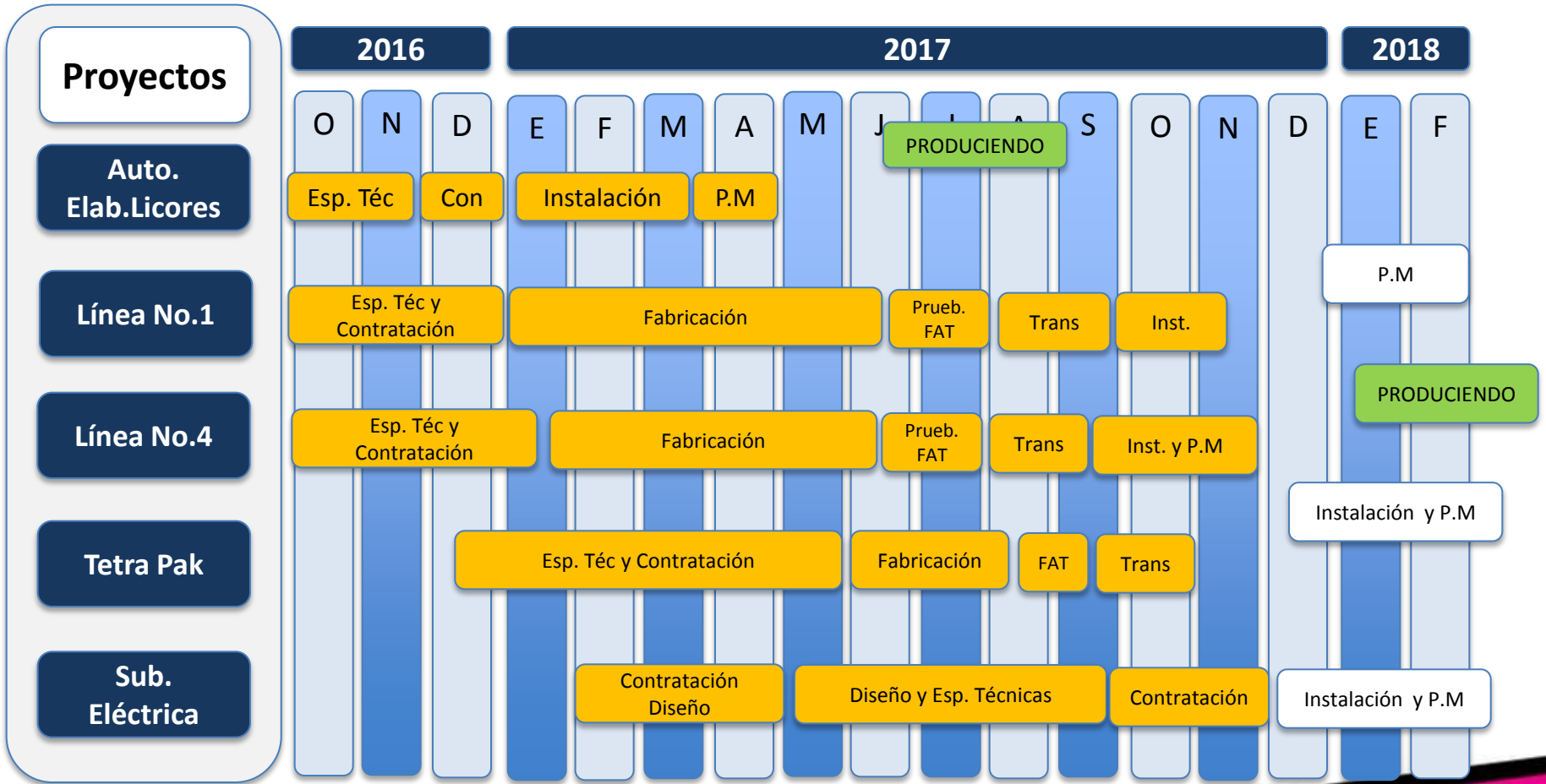
Avances en Modernización

El proceso de modernización tecnológica del área técnica con una inversión superior a los **12.000.000.000** tiene como propósitos disminuir costos de producción, mejorar las condiciones laborales, disminuir riesgos de accidentes e incidentes, y mejorar la disponibilidad de los servicios.

A continuación se presentan las inversiones que se están realizando:

DESCRIPCIÓN	ESTATUS	BENEFICIOS ILC	INVERSIÓN COP
Automatización del Proceso Elaboración de Licores	Finalizado 100% En operación	* Estandarizar el proceso de Elab.Licores * Garantizar Calidad y reducción de PQRs por sabor * Precisión y Control en el uso de materias primas	\$420.458.240
Modernización Línea 1 de Envasado (Etiquetadora, Encajonadora y Armadora de Cajas)	En ejecución 85%	* Mayor eficiencia y productividad * Reducción de costos operativos y PQRs	\$4.500.000.000
Adquisición de Línea 4 de Envasado (Nueva)	En ejecución 90% EN producción	* Mayor seguridad industrial * Garantizar la calidad del Producto Terminado	\$3.081.000.000
Adquisición de Línea de Envasado Tetra Pak	En ejecución 75%	* Control sobre el proceso productivo (Know How propio) * Garantizar Calidad de producto terminado	\$3.373.145.092
Modernización tecnológica Sub-Estación Eléctrica	Diseño 100% Desarrollo 20%	* Mejorar la operación y seguridad * Cumplimiento Norma RETIE * Mejorar respuesta ante un corte de energía	\$1.500.000.000

Cronograma







Buenas Prácticas de Manufactura

Buenas Prácticas de Manufactura

El proyecto consiste en certificar a la Industria Licorera de Caldas en las Buenas Prácticas de Manufactura, el cual requiere ajustar todos los programas e infraestructura asociados a la manufactura enfocado en la inocuidad de los productos.



Se alcanzó la calificación mas alta posible por parte del INVIMA (Favorable sin Observaciones, quedando certificados durante **cuatro** años en Buenas Prácticas de Manufactura, BPM).

Se realizaron inversiones por más de **1.200 Millones** en las áreas de producción.



EL DIRECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS CERTIFICA

Que la empresa **INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS**, con NIT 890.801.167-8, ubicada en el Kilometro 10 Vía al Magdalena – Zona Industrial Juanchito en la ciudad de Manizales (Caldas), dedicada a la elaboración de alcoholes y bebidas como aguardientes, ron, aperitivo crema de ron, crema de café colombiano, vodka, licor de aguardiente y licor de ron, tiene implementadas y cumple con las **BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA**, de conformidad con lo establecido en la Legislación Sanitaria vigente: Ley 09 de 1979, Decreto 1686 de 2012 y Decreto 1506 de 2014.

Según Acta de Visita de Inspección Sanitaria a Fábricas de Bebidas Alcohólicas con concepto **FAVORABLE**, de fecha 03 de febrero de 2017, elaborada por el INVIMA.

Certificación vigente hasta el día 02 de febrero de 2021.

La presente Certificación pierde su validez por cambio de dirección, actividad económica y de las condiciones sanitarias que sirvieron de soporte para su expedición y podrá ser cancelada por el INVIMA.

ESTA CERTIFICACIÓN ES VÁLIDA ÚNICAMENTE EN SU ORIGINAL



SERGIO ALFONSO TRONCOSO RICO

400-001-17
Bogotá D.C, 06/02/2017
ASS-AYC-FM017- V01-28-08-2015

Gestión de Calidad

Proyecto Gestión de Calidad

En vista de las nuevas exigencias del mercado y en aras de preparar a la ILC para la libre competencia de los mercados se realizó un enfoque al departamento de calidad, en control de la calidad y aseguramiento de la calidad. Con esto se pretende:

Control de Calidad:

- Estandarizar los métodos y procesos en liberación de materias primas
- Estandarizar los métodos y procesos en producto en proceso
- Estandarizar los métodos y procesos en liberación de producto terminado

Aseguramiento:

- Estandarización de métodos y procesos para la gestión de calidad con proveedores
- Estandarizar los métodos y procesos en las fichas técnicas de materias primas y productos.
- Definiciones de los tipos de defectos críticos, mayores y menores.

Proyecto Gestión de Calidad

 Industria Licorera de Caldas	RON VIEJO DE CALDAS 8 AÑOS 375 ml 35°	N° CONSECUTIVO: 03	
		CÓDIGO DEL PRODUCTO: 3515	
		FECHA: 06/12/2017	Versión: 1

VIDEO JET
DIA/MES/AÑO/EQ/LOTE
HORA





DEFECTOS VIDEO JET

SIN VIDEO JET	
VIDEO JET BORROSO	
VIDEO JET INCOMPLETO	

DESTINO	TAPA	ETIQUETA	CONTRA ETIQUETA Y/O STICKER	ENVASE	EMPAQUE ADICIONAL	CAJA MASTER
N A C I O N A L	SOLUCIÓN INTERGAL 	085280 	085295 		SOLUCIÓN INTERGAL 	7702168255102 
	TAPA PLATEADA 		BANDA RETRACTIL TERMOENCIGIBLE 			
	DISEÑO DE TAPA 					

Proyecto Gestión de Calidad

CARACTERÍSTICA	IDEAL/ESTÁNDAR	FALLO	
NIVEL DEL LLENADO		 Nivel de llenado alto	 Nivel de llenado bajo
ALINEACIÓN DE LA ETIQUETA		 Desalineada a la izquierda	 Desalineada a la derecha
POSICIÓN DE LA ETIQUETA		 Etiqueta muy arriba	 Etiqueta muy abajo
UBICACIÓN DEL SELLO	 UBICACIÓN IDEAL O ESTANDAR	 SIN SELLO	 SELLO MAL UBICADO

Proyecto Gestión de Calidad

TAMAÑO LOTE (unidades)	M1	CRITICOS		MAYORES		MENORES	
		NAC = 0.65		NAC = 1.0		NAC = 4.0	
		AC	RE	AC	RE	AC	RE
3201 -10000	200	3	4	5	6	14	15
10001 - 35000	315	5	6	7	8	21	22
35001 - 150000	500	7	8	10	11	21	22
150001 - 500000	800	10	11	14	15	21	22

M1= muestra para inspección de atributos y variables

NOTA: Cuando ingresa una etiqueta o contra etiqueta por primera vez, la inspección se realiza tomando como referencia la ficha técnica aprobada por ILC

INPECCIÓN NORMAL / NIVEL ESPECIAL S-3/ VARIABLES			
LOTE	TAMAÑO MUESTRA	AC	RE
3201 -10000	20	0	1
10001 - 35000	20	0	1
35001 - 150000	32	0	1
150001 - 500000	32	0	1

OBSERVACIONES:

CRÍTICOS NAC 0.65	Defectos de color, textos y código barras	Arte diferente al aprobado	
		Color diferente al especificado en la ficha técnica / Falta un color	
CRÍTICOS NAC 0.65	Defectos en dimensiones y rollo	Textos incompletos	
		Código de barras manchado, rayado o embotado	
		Baja resistencia al roce	
		Dimensiones y gramaje fuera de especificaciones	
MAYORES NAC 1.0	Defectos de impresión y de color	Sentido de fibra contraria a la especificada	
		Rollo flexográfico mal embobinado	
		Incumplimiento en dimensiones del rollo autoadhesivo	
		Falta barniz	
MAYORES NAC 1.0	Defectos de impresión y de color	Desregistro de impresión mayor de 1mm	
		Textos embotados	
		Lavado o manchas mayores a 1 mm	
		Rayas mayores a 3 mm	
MAYORES NAC 1.0	Mezcla de diseños	Uros de pescado mayores a 3 mm	
		Mezcla de diseños en un paquete	
MAYORES NAC 1.0	Daños mecánicos	Repise, puntas, perforación, arrugas mayores	
		Puntos en un área mayor a 4 mm	
MENORES NAC 4.0	Defectos menores de impresión y repujado	Desregistro en el repujado	
		Repujado débil o sin repujado	
MENORES NAC 4.0	Defectos de corte	Corte mellado (rebaba)	
		Desregistro en el corte	

Desarrollo de Proveedurías

Proyecto etiqueta Autoadhesivas:

El proyecto consiste en desarrollar la proveeduría de etiquetas autoadhesivas en materiales BOPP y/o papel.

Ventajas:

- Optimización de los tiempos de respuesta para los productos de exportación como Ronés Especiales.
- Mejoramiento de defectos comunes de etiquetado.
- Mejoramiento de las eficiencias de planta por reducciones de cambios de formato.
- Reducción del costo de la mano de obra para el acondicionamiento final del producto en referencias de botellas planas.



Proyecto unificación de particiones y corrugados:

El proyecto consiste en unificar en algunas presentaciones las particiones y corrugados.

Ventajas:

- Optimización de espacios de almacenamiento.
- Reducción de la posibilidad de errores en la manipulación del material.
- Reducción de los tiempos de respuesta del proveedor.
- Reducción de costos de materiales por economía de escala.



Desarrollo de Proveedurías

Proyecto termo-encogible de seguridad:

El proyecto consiste en desarrollar un termo-encogible para el Ron 8 años y el Aguardiente Amarillo con una banda de seguridad.

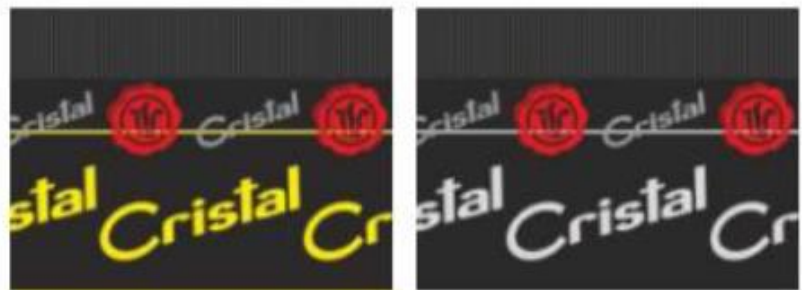
Ventajas:

- Reducción de la mano de obra por la automatización del proceso.
- Mejoramiento en la seguridad del producto agregando barreras tecnológicas
- Mejoramiento de la eficiencia de la maquina.



**BANDA HOLOGRAFICA
DE SEGURIDAD.**

Desarrollo de Proveedurías



DECORACION
ROMPECABEZAS QUE
INCLUYE SOBRE TAPA,
BANDA DE SEGURIDAD Y
TAPA TUBO

Proyecto Banda Ancha Tapas:

El proyecto consiste en desarrollar un cambio en las artes de las tapas, lo que se pretende es que al abrir las tapas parte de los logos se pierdan en el prescinto.

Ventajas:

- Mejoramiento en la seguridad del producto agregando barreras tecnológicas
- Unificación de los estándares de los artes.

Laboratorio:

- Entrenamiento y calibración del panel de expertos de evaluación sensorial.
- Selección y entrenamiento de nuevos panelistas de evaluación sensorial.
- Desarrollo de metodologías para el análisis sensorial de materias primas, productos en proceso, productos terminados, análisis de PQRs y desarrollo de nuevos productos.
- Elaboración de perfiles sensoriales (olor y sabor) de alcoholes y licores elaborados en la ILC.
- Renovación del sello de calidad para todos los productos elaborados por la ILC y obtención de dicho sello para el nuevo producto ron León Dormido



Laboratorio:



Firma de Convenio Interadministrativo con la Universidad de Caldas para:

- Caracterizar el perfil aromático del Ron Viejo de Caldas mediante Cromatografía de Gases-Olfatometría-Espectrometría de masas en muestras de diferentes edades de añejamiento.
 - Caracterizar el perfil aromático de alcoholes crudos para la producción de tafias mediante cromatografía de Gases-Olfatometría-Espectrometría de Masas en muestras de diferentes proveedores.
- Elaboración del proyecto estudio de la evolución del añejamiento de tafias para la producción de Rones (Proyecto que será presentado a COLCIENCIAS)
 - Desarrollo de Metodologías para la cuantificación de Anetol en Aguardientes

Laboratorio

IR _D B624	Descriptor	Compuesto	%FM	%FM	%FM	χ^2
			3 AÑOS	5 AÑOS	8 AÑOS	
903	banano, dulce	Acetato de isoamilo	81	72	83	0,95
1165	dulce, alcoholico, floral, citrico	ni	81	70	81	0,96
1323	vegetales, madera verde, herbal	Nonanoato de etilo	79	46	30	0,37
924	dulce, frutal, frutos rojos	Pentanoato de etilo	79	61	83	0,83
1213	madera, fenólico, sintético, nuevo	Benzoato de etilo	77	72	74	0,99
1024	alcoholico anisado, dulce, frutos rojos	Hexanoato de etilo	73	65	81	0,88
1017	humedad, champiñon	1-octen-3-ona	73	45	42	0,69
786	alcoholico, fenolico, queso	Alcohol isoamilico	65	48	39	0,80
990	dulce, caramelo quemado	ni	65	50	78	0,70
1530	dulce frutal, frutos rojos	ni	63	74	45	0,67
1152	fenólico, medicinal	Guaiacol	63	61	30	0,53
1401	aromatico dulce, frutos rojos, herbal	Geraniol	61	76	54	0,76
840	alcoholico, frutal	Acetato de butilo	59	67	50	0,86
824	dulce, fruta	Butanoato de etilo	59	89	80	0,61
1282	cuero, betun, mentol	ni	57	61	41	0,80
1196	sintetico, plastico, jabón, floral	ni	55	52	52	1,00
877	afrutado, alcoholico	1,1-Dietoxibutano	53	48	37	0,90
1222	dulce, frutal	Octanoato de etilo	48	65	50	0,78
743	dulce, anisado, frutal	1,1-Dietoxietano	47	31	69	0,42
827	dulce frutal, caramelo, anisado	1,1-dietoxi-2-metil-propano	47	37	69	0,52

Notas dulces
frutales
destacaron en
todas las
muestras

Aromas florales,
herbales,
champiñon y
caramelo

Destacaron en
ron 8 años

CONCLUSIONES:

- La SPME permitió obtener mejores resultados en comparación con la DHS-SPE por lo que se empleó para la caracterización del perfil aromático del Ron Viejo de Caldas.
- Se detectaron olfatométricamente cerca de 50 odorantes en cada muestra de ron. Los más importantes aportan notas dulces (ésteres y acetales), alcohólicas (alcoholes), florales y herbales (terpenoides), medicinales y amaderadas (fenoles).
- Las diferencias entre rones se deben principalmente a la presencia de limoneno y anetol en el ron de 8 años lo cual se vio reflejado durante el análisis olfatométrico.

Gerencia Financiera



Ejecución Presupuestal

Ejecución de Ingresos al 30 De Noviembre 2017

	Concepto	Apropiación Definitiva al 30 De Noviembre	Ejecución Acumulada Al 30 De Noviembre	% Ejec
1	Ingresos	275.447.942.240	228.592.515.861	83%
1.0	Disponibilidad Inicial	46.881.051.527	46.881.051.527	100%
1.1	Ingresos Corrientes	217.663.331.710	177.952.379.463	82%
1.2	Recursos De Capital	10.903.559.003	3.759.084.871	34%

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS EJECUCIÓN PRESUPUESTAL DE GASTOS AL 30 DE NOVIEMBRE DE 2017

CODIGO	DESCRIPCIÓN	APROPIACIÓN DEFINITIVA AL 30 NOVIEMBRE	TOTAL J+K CERTIFICADOS DISPONIBILIDAD ACUMULADOS A NOVIEMBRE	APROPIACION VIGENTE NO AFECTADA AL 30 DE NOVIEMBRE	%
2	GASTOS	275,447,942,240	257,688,069,015	17,759,873,224	94%
2.1	FUNCIONAMIENTO	82,221,694,095	72,363,484,756	9,858,209,339	88%
2.2.	OPERACIÓN COMERCIAL	165,270,007,845	161,947,306,006	3,322,701,839	98%
2.4.	SERVICIO DE LA DEUDA	5,910,817,744	5,460,470,601	450,347,143	92%
2.3.	INVERSIÓN	22,045,422,556	17,916,807,652	4,128,614,903.60	81%

CONCLUSIONES

La ejecución de los gastos a noviembre 30 de 2017 alcanzó el **94%** frente a la expectativa de **\$275.448 millones** siendo significativo el avance en:

Operación Comercial el **98%** suministrando materias primas, alcoholes, envases, empaques, etiquetas, cápsulas, publicidad y otros gastos complementarios que garantizan la calidad de los productos y mejorando significativamente el proceso de elaboración de licores.

En Inversión en un **81%** toda vez que la ILC tiene importantes retos empresariales en términos de modernización tecnológica, proyecto estratégico que pretende incrementar la eficiencia y la productividad, mejorar la calidad de la elaboración, envasado y acondicionamiento final los productos de la ILC.

De manera complementaria se inició la modernización de la infraestructura y sistemas de apoyo a la producción.

Estas inversiones, abieron el camino para ser innovadores en los procesos y procedimientos para competir con herramientas y estrategias que consolidan a la Licorera como empresa líder en los mercados nacionales y del exterior.



Presupuesto Comparativo 2015-2017

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

EJECUCION PRESUPUESTAL DE INGRESOS

2015 -2016 - NOV. 2017

IDENT. PPTAL	CONCEPTO	EJECUCION ACUMULADA AL 31 DE dic-15	EJECUCION ACUMULADA AL 31 DE dic-16	APROPIACIÓN DEFINITIVA AL 30 DE NOVIEMBRE
1	I N G R E S O S	167,362,730,399	186,944,277,550	275,447,942,240
1.0	DISPONIBILIDAD INICIAL	4,466,450,000	18,143,836,842	46,881,051,527
1.1	INGRESOS CORRIENTES	126,918,374,450	163,840,581,625	217,663,331,710
1.2	RECURSOS DE CAPITAL	35,977,905,949	4,959,859,083	10,903,559,003

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
EJECUCIÓN PRESUPUESTAL DE GASTOS
2015 - 2016 - A NOV 2017

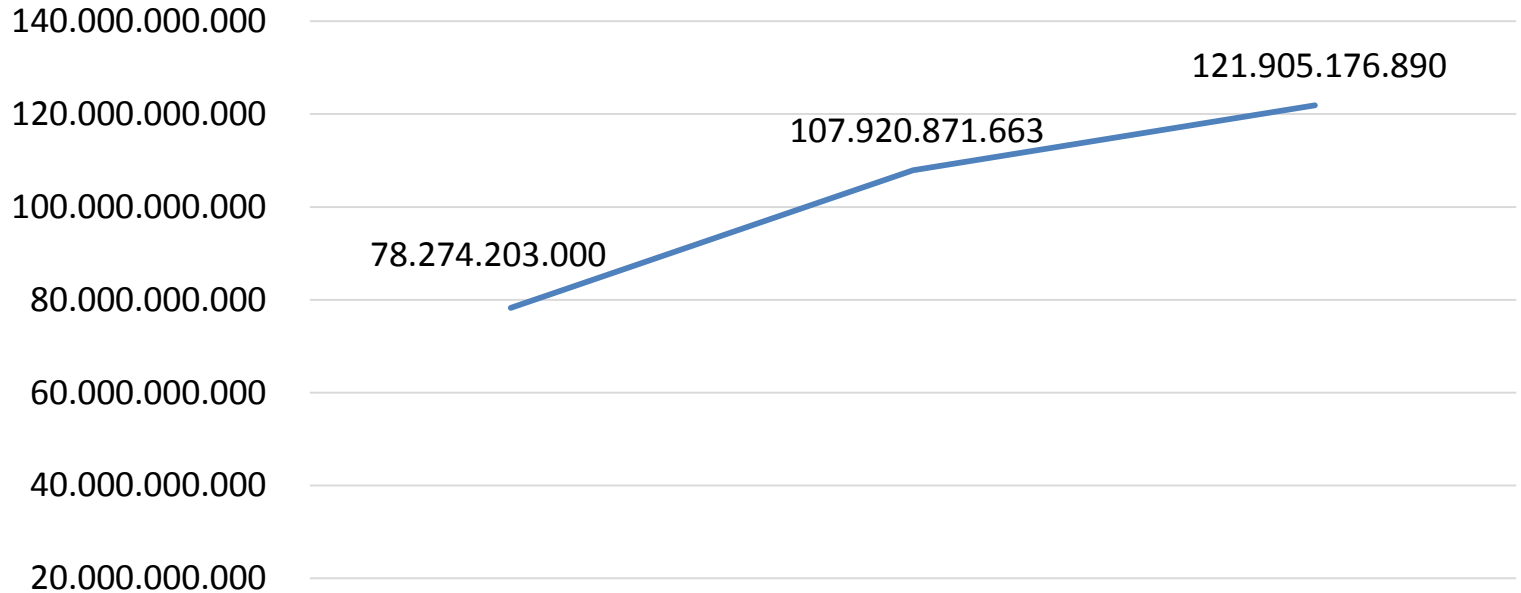
CODIGO	DESCRIPCIÓN	EJECUCION ACUMULADA AL 31 DE dic-15	EJECUCION ACUMULADA AL 31 DE dic-16	APROPIACIÓN DEFINITIVA AL 30 NOVIEMBRE
2	GASTOS	157,303,538,193	174,461,988,290	275,447,942,240
2.1	FUNCIONAMIENTO	69,561,139,192	44,984,405,812	82,221,694,095
2.2.	OPERACIÓN COMERCIAL	79,508,857,138	116,592,715,609	165,270,007,845
2.4.	SERVICIO DE LA DEUDA	6,469,965,956	5,381,393,828	5,910,817,744
2.3.	INVERSIÓN	1,763,575,907	7,503,473,041	22,045,422,556



Estados Financieros de Prueba

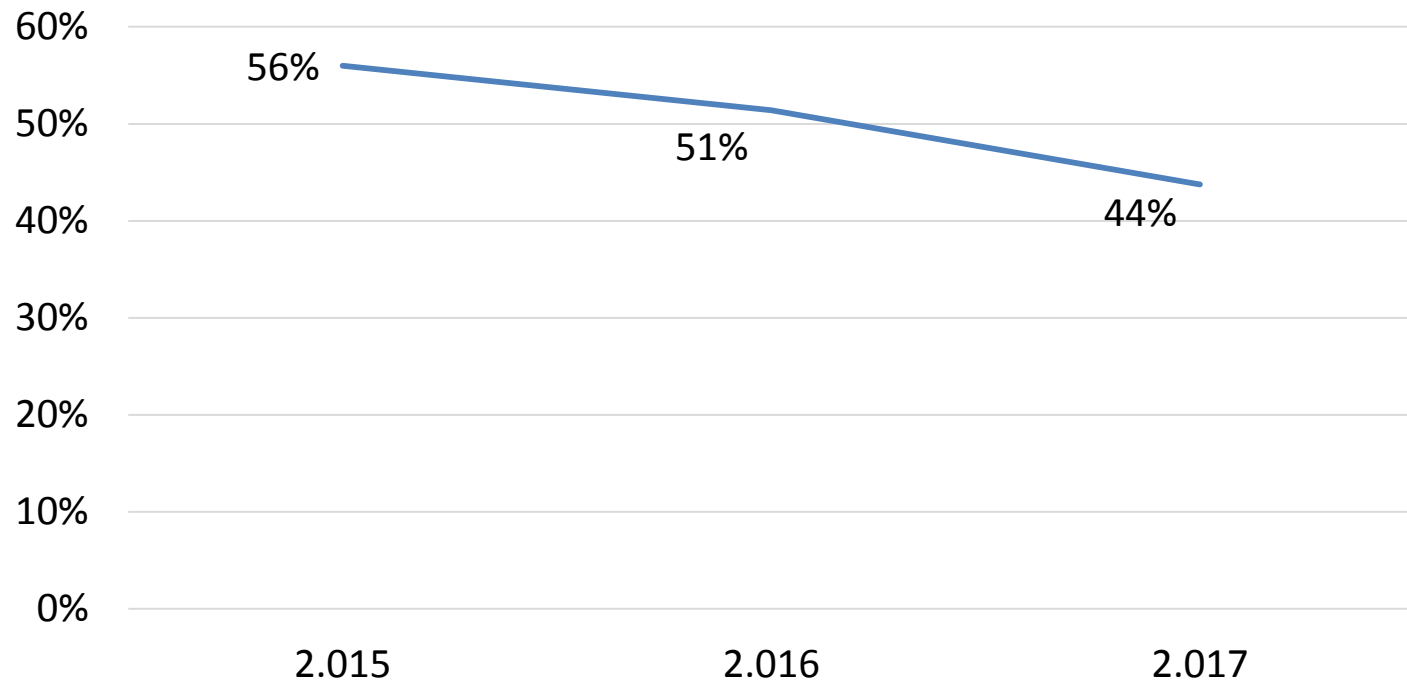
31 de octubre de 2017

Evolución de Ingresos Oct. 2015- 2017

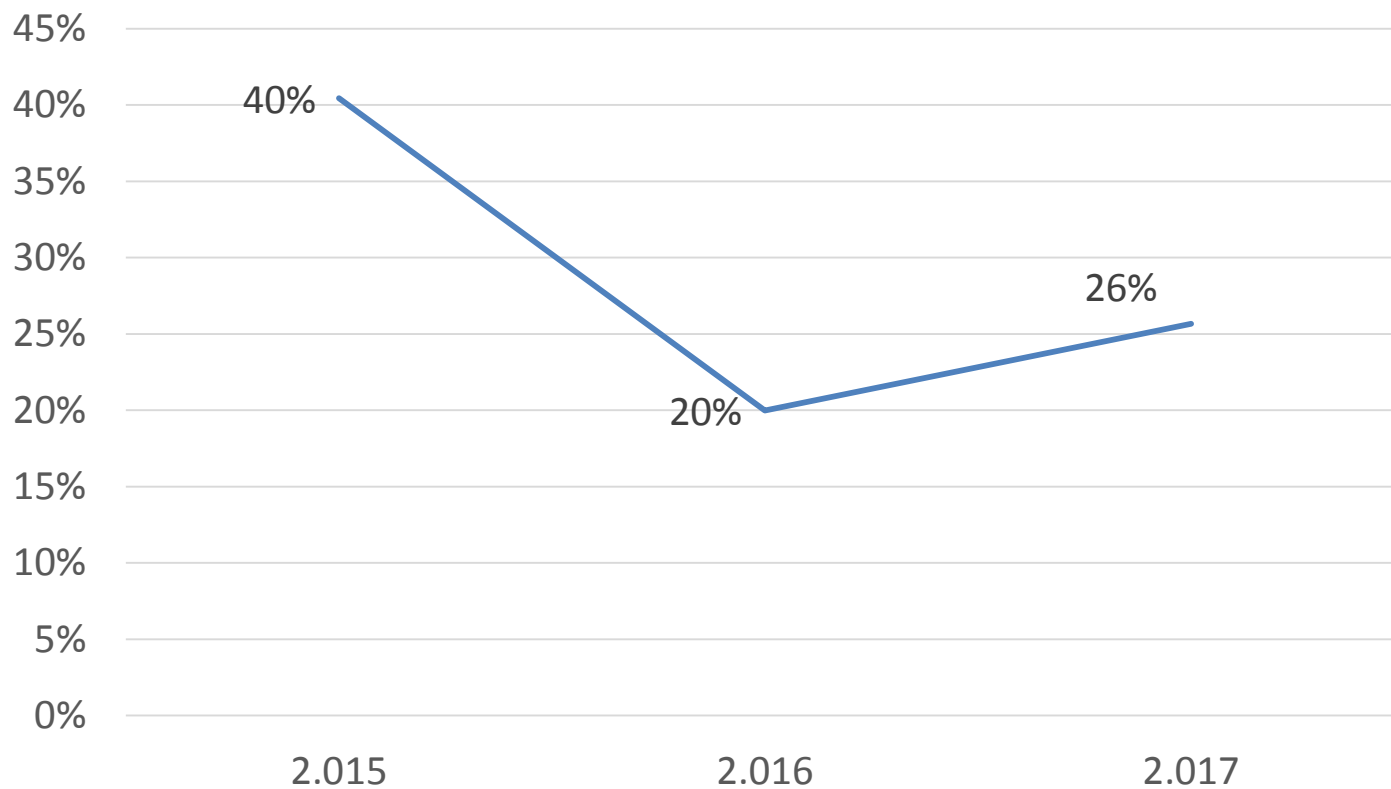


	2.015	2.016	2.017
— INGRESOS OPERACIONALES	78.274.203.000	107.920.871.663	121.905.176.890

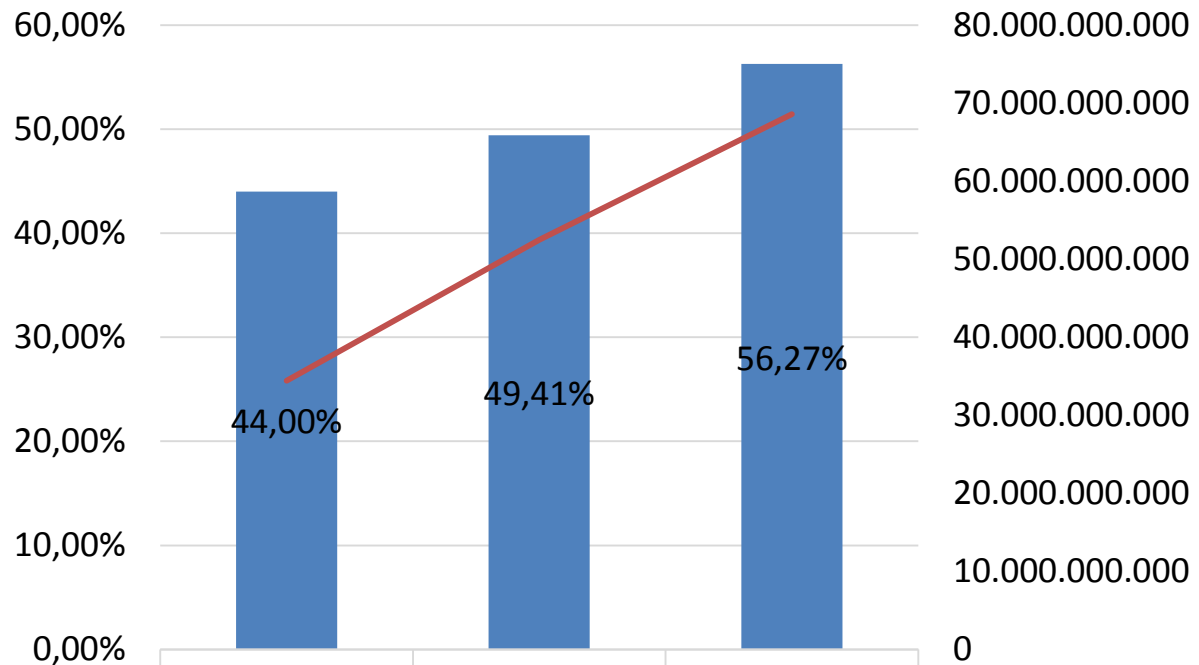
Participación Costo Frente a Ventas



Participación Gasto Frente a Ventas

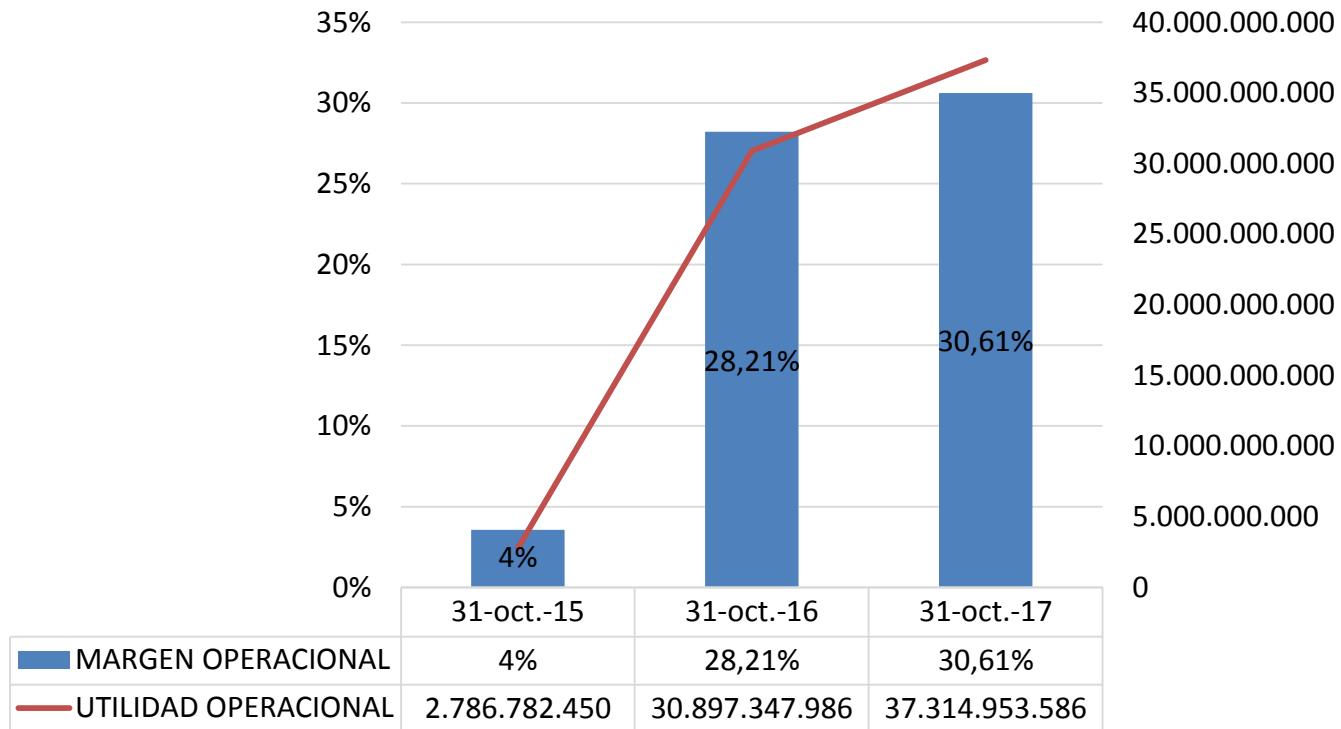


Utilidad Bruta- Margen Bruto

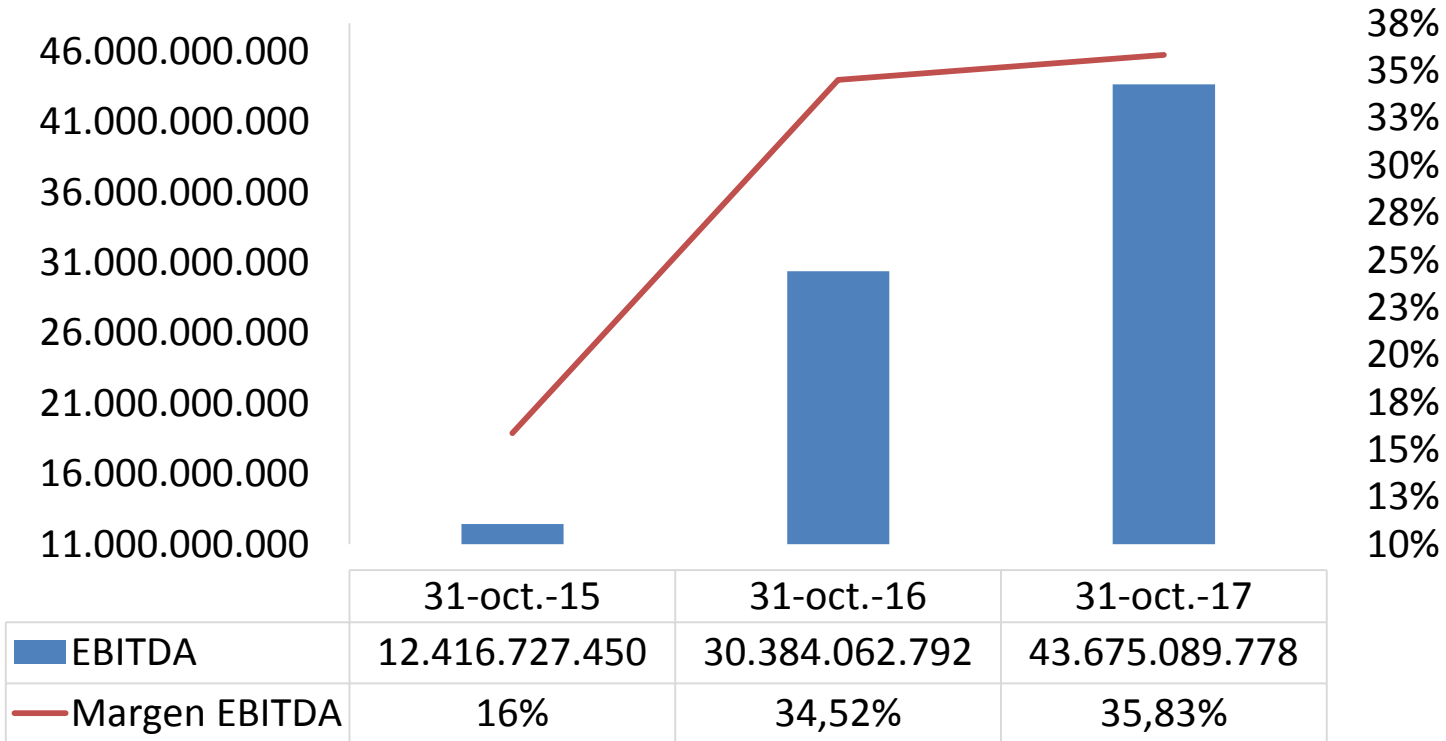


	31-oct.-15	31-oct.-16	31-oct.-17
MARGEN BRUTO	44,00%	49,41%	56,27%
UTILIDAD BRUTA	34.443.881.450	52.464.578.049	68.591.031.143

Utilidad Operacional - Margen Operacional

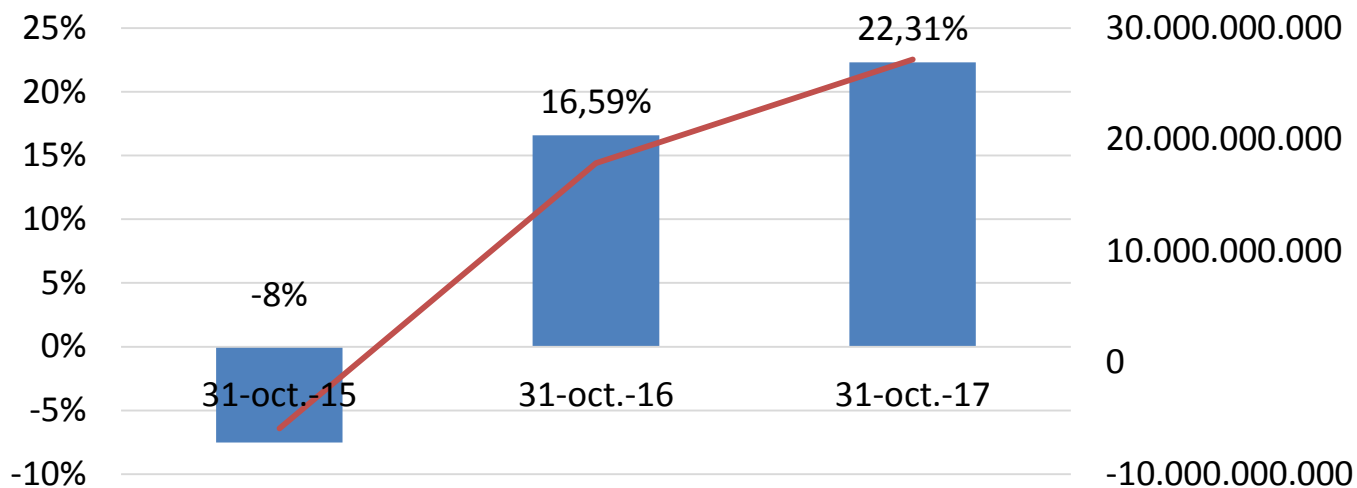


EBITDA - Margen EBITDA



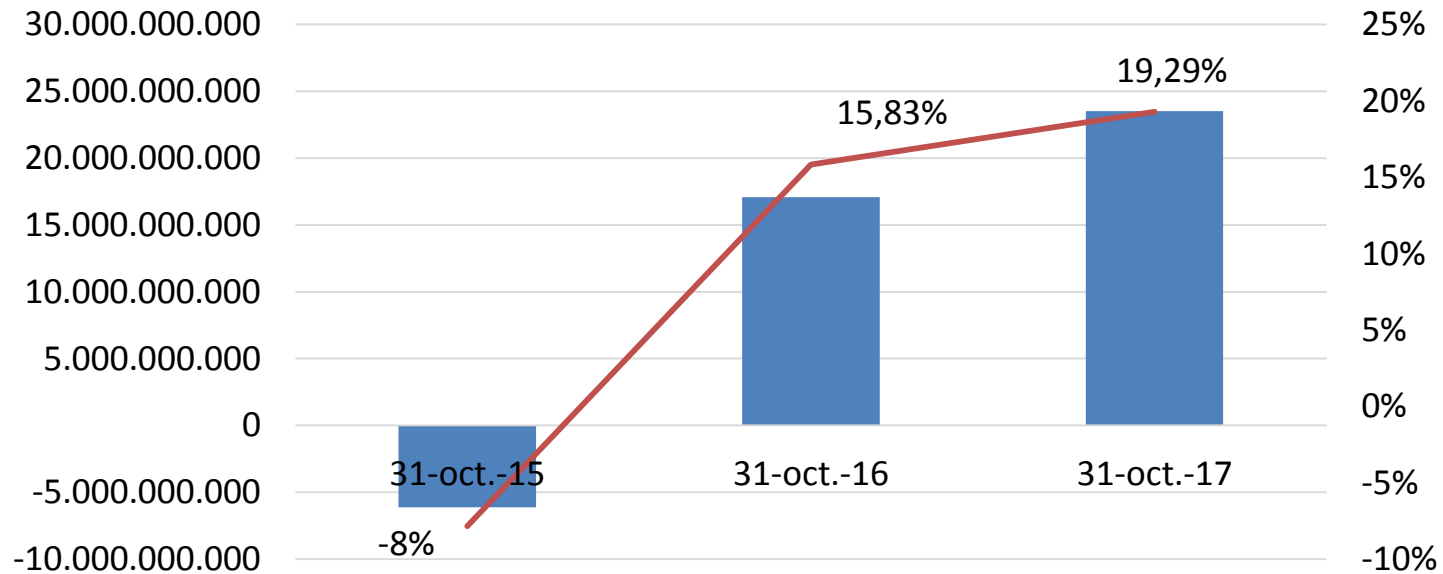
■ EBITDA — Margen EBITDA

Utilidad antes de Impuestos- Margen antes de impuestos



	31-oct.-15	31-oct.-16	31-oct.-17
MARGEN ANTES DE IMPUESTOS	-8%	16,59%	22,31%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-5.893.103.710	17.899.907.810	27.196.758.647

Utilidad antes de ORI- Margen antes de ORI



	31-oct.-15	31-oct.-16	31-oct.-17
■ UTILIDAD ANTES DE ORI	-6.132.146.550	17.087.215.275	23.519.539.697
— MARGEN NETO ANTES DE ORI	-8%	15,83%	19,29%

**Utilidades Acumuladas a
Octubre 2017**

Utilidad Antes De ORI- Corte
31 de Octubre 2017
\$23.519.539.697
Crecimiento **37,64%**

Utilidad Bruta- Corte
31 de Octubre 2017
\$68.591.031.143
Crecimiento **30,7%**

Utilidad Operativa Corte
31 de Octubre 2017
\$37.314.953.586
Crecimiento **20,8%**

Transferencias Caldas 2017

Transferencias por
estampillas oct. 31
\$9.402.433.000

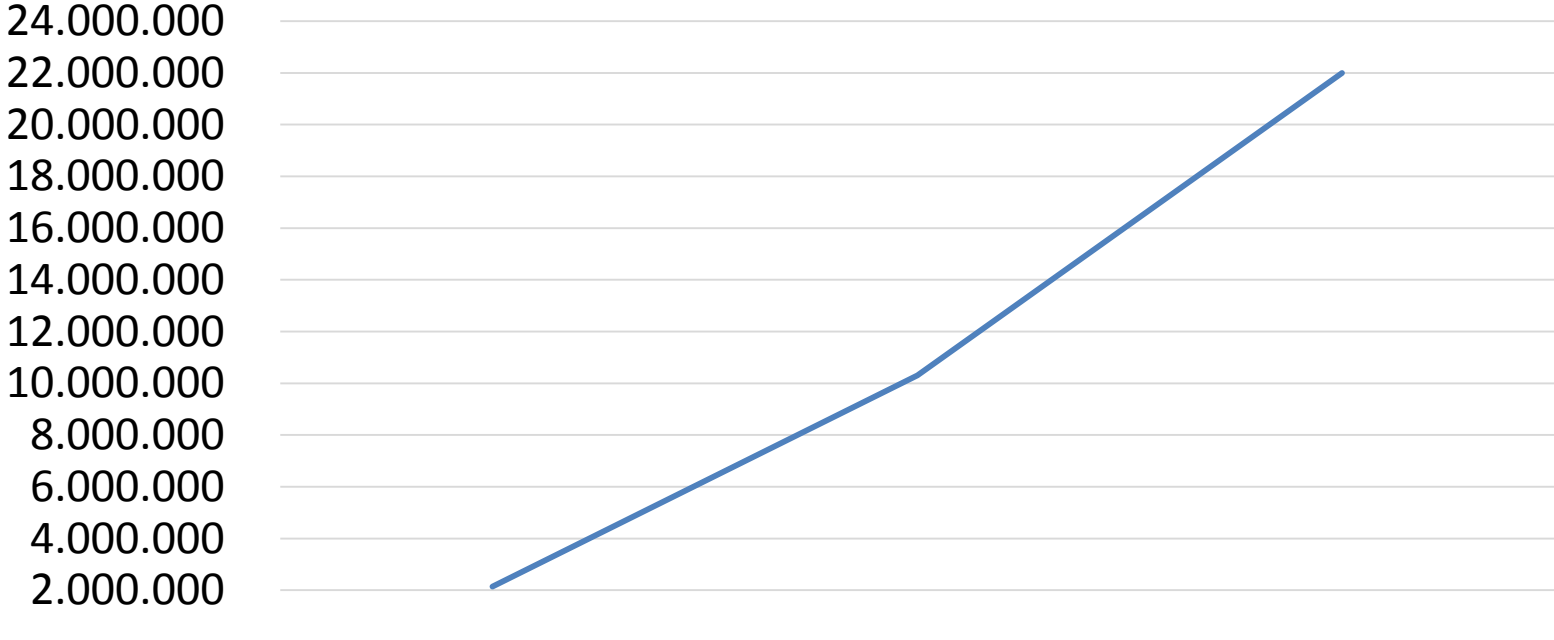
Transferencias por
excedentes vf. 2016
\$10.302.708.103

Transferencias por
impuesto al consumo –
caldas oct.
\$21.159.046.000

Transferencias cuota
fiscalización y auditaje
vig. 2017
\$296.086.343

Total transferencias caldas oct.
\$41.160.273.446

Excedente 2015- Proyectado 2017



	2.015	2.016	Proyec. 2017
— EXCEDENTES	2.133.241	10.302.708	22.000.000

Gracias

