

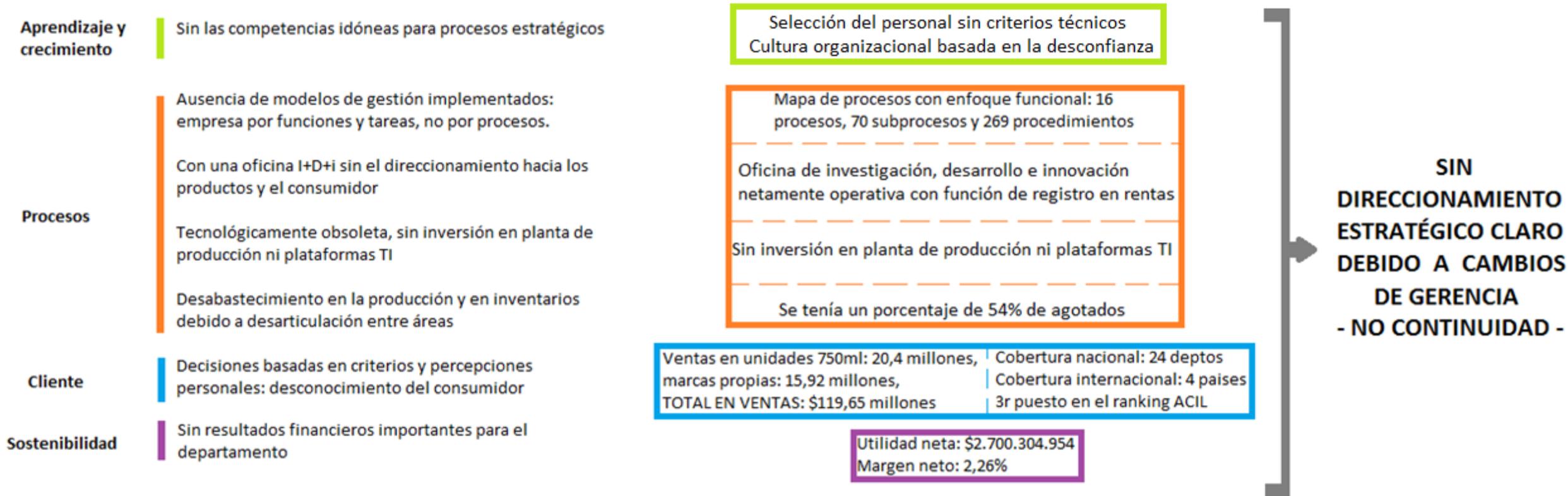


INFORME
INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS

Rendición de Cuentas
2019

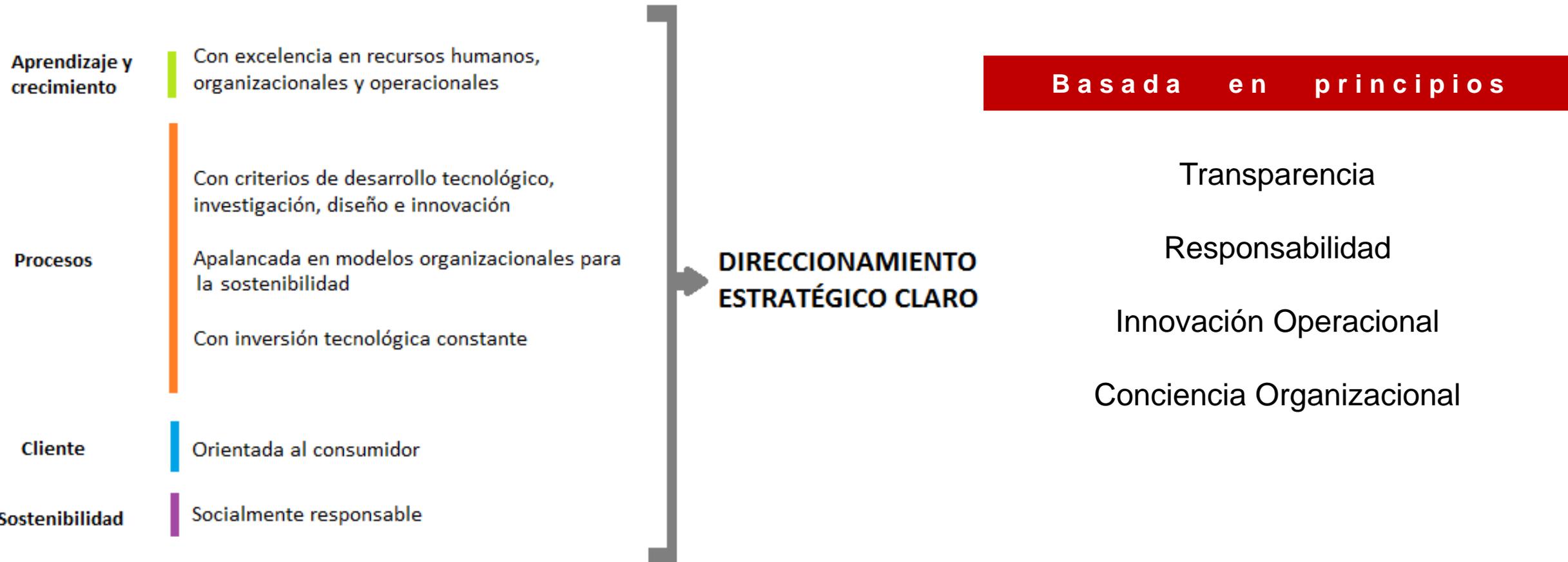


Industria Licorera de Caldas (antes)





Industria Licorera de Caldas (hoy)





¿Cómo lo logramos?

Gobernanza ILC. Reingeniería corporativa para la competitividad

- Modelo de Gobierno Corporativo y Responsabilidad Social Empresarial para la sostenibilidad de la ILC.
- Estrategias de fortalecimiento y atención de diferentes canales (Trade Marketing).
- Investigaciones de mercado para el conocimiento del consumidor.
- Criterios de desarrollo tecnológico, investigación, diseño e innovación.
- Inversión tecnológica constante.
- Cultura y desarrollo organizacional.
- Trabajo en equipo.
- Inclusión laboral.
- Equipos de trabajo con conocimiento y experticia.
- Direccionamiento estratégico claro.
- Propósito común para alcanzar los objetivos de la organización.



Planes Estratégicos ILC

Plan Estratégico 2016-2020



Dimensión	Objetivos estratégicos	Estrategia	
Sostenibilidad	Gestión de valor (Económico, social y medioambiental)	Mejora del margen operativo - Mejora de EBITDA	Optimización del capital de trabajo neto operativo
		Mejora del margen neto	Mejora del margen bruto
		Mejorar la rentabilidad de los activos	Fortalecer las practicas de RSE
Cliente Mercado	Orientación hacia el consumidor - Crecimiento (Rentable)	Crecimiento Internacional - Ron	
		Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	
Procesos	Estandarización y fortalecimiento de procesos	Desarrollo de Proveedores	Gestión Legal
		Desarrollo de nuevos productos	Contratación, Costos e información
		Gestión de publicidad	Conocimiento del consumidor
		Fortalecimiento de la gestión productiva	
		Selección, Seguimiento, evaluación y control de distribuidores	
Aprendizaje y crecimiento	Fortalecer el conocimiento, capacidades humanas y organizacionales	Apalancamiento en sistemas de información	
		Gestionar cambios en el capital humano y en la cultura que permitan una organización más competitiva, productiva y rentable	
Innovación y gestión de Proyectos	Innovar y ejecutar proyectos de manera eficiente y rentable	Priorizar y gestionar proyectos (ejecutarlos eficiente y rentablemente)	
		Implementar practicas lideres en la gestión de proyectos	

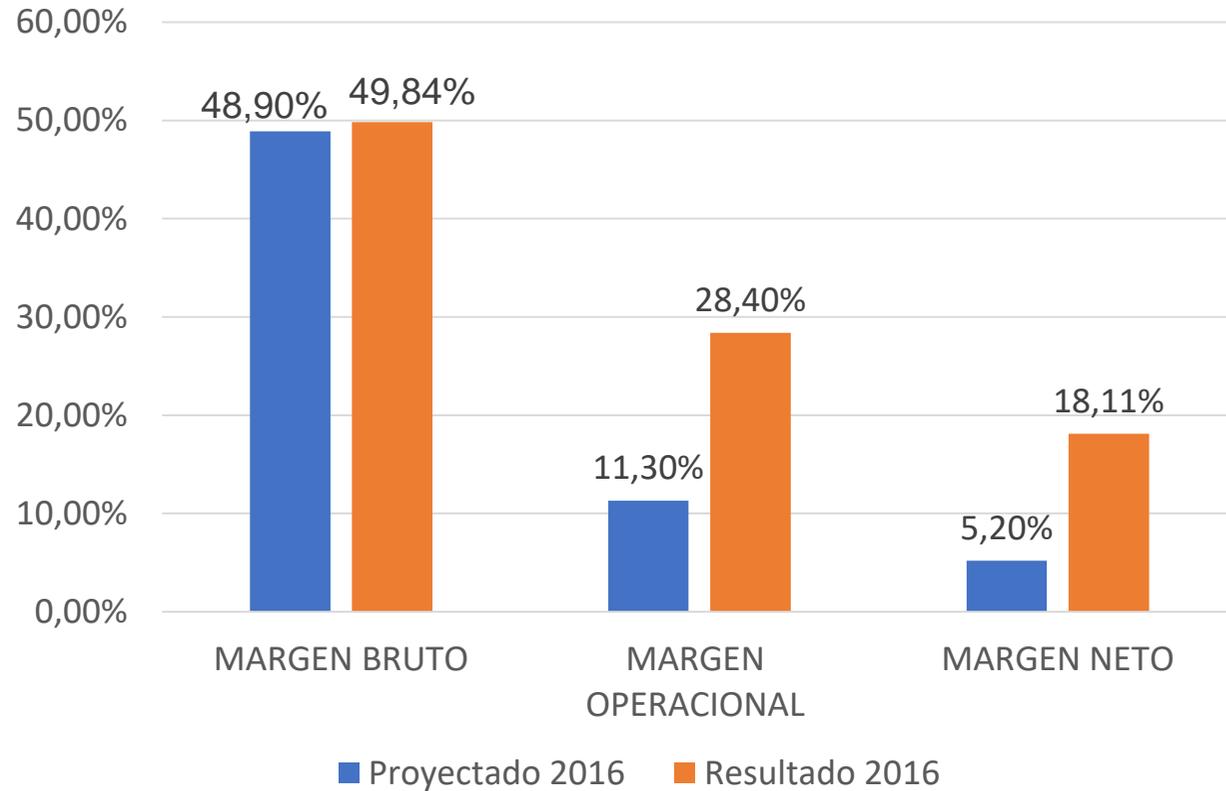
Meta Estratégica inicial ILC



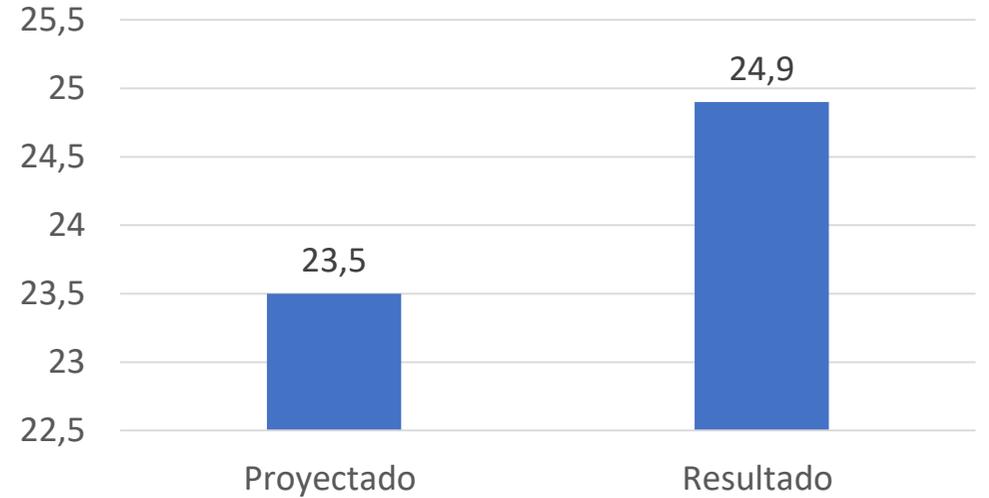
Dimensión	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Meta				
			2016	2017	2018	2019	2020
Sostenibilidad	Gestión de valor (Económico, social y medioambiental)	Margen Bruto	48.9%	49.8%	50.8%	51.7%	52.5%
		Margen Operacional	11.3%	13.3%	15.2%	17%	18.9%
		Margen Neto	5.2%	14.1%	9.5%	17.6%	13.6%
Cliente Mercado	Orientación hacia el consumidor - Crecimiento (Rentable)	Ventas Nacionales	23.5 M	25.4 M	27.1 M	28.6 M	30 M
		Ventas Internacionales	200 K	220 K	242 K	266 K	293 K



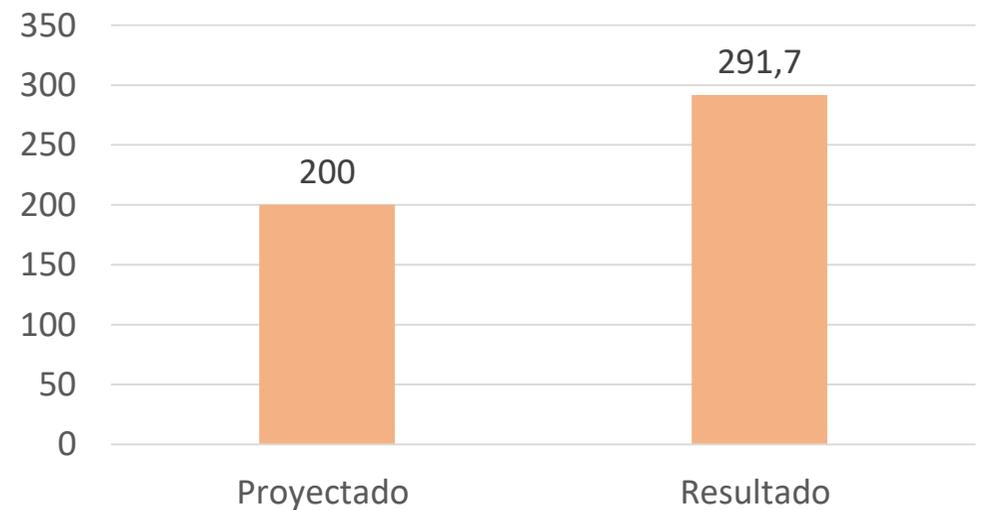
Año 2016



VENTAS NACIONALES (millones)

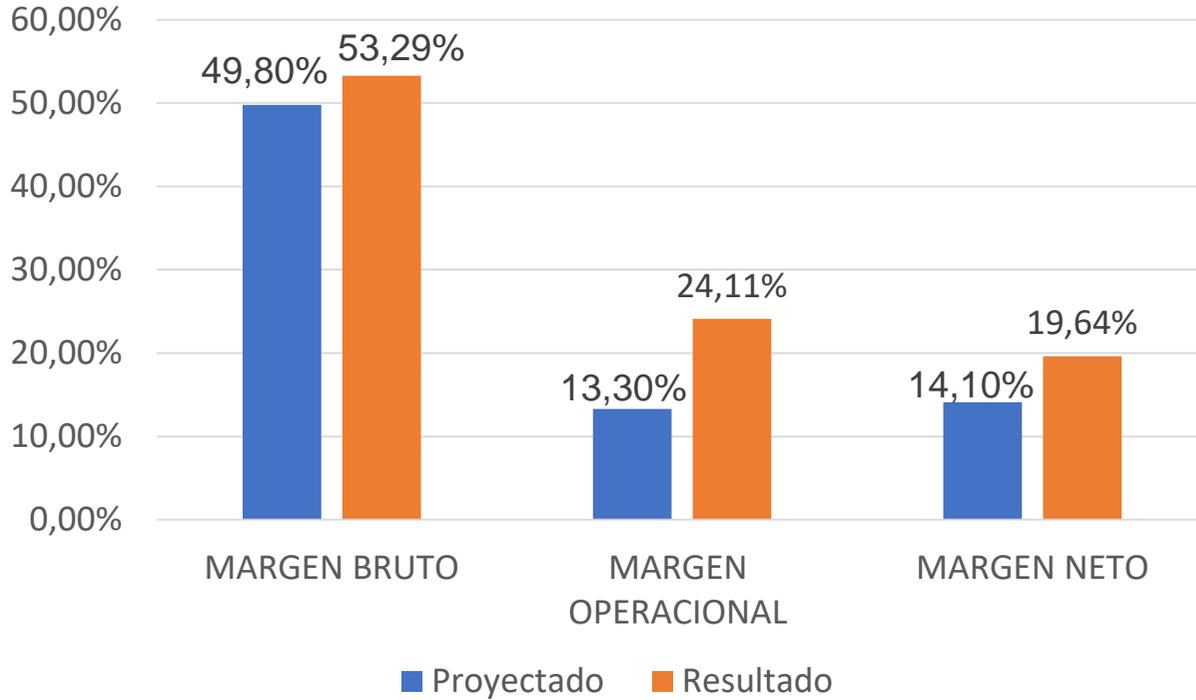


VENTAS INTERNACIONALES (miles)



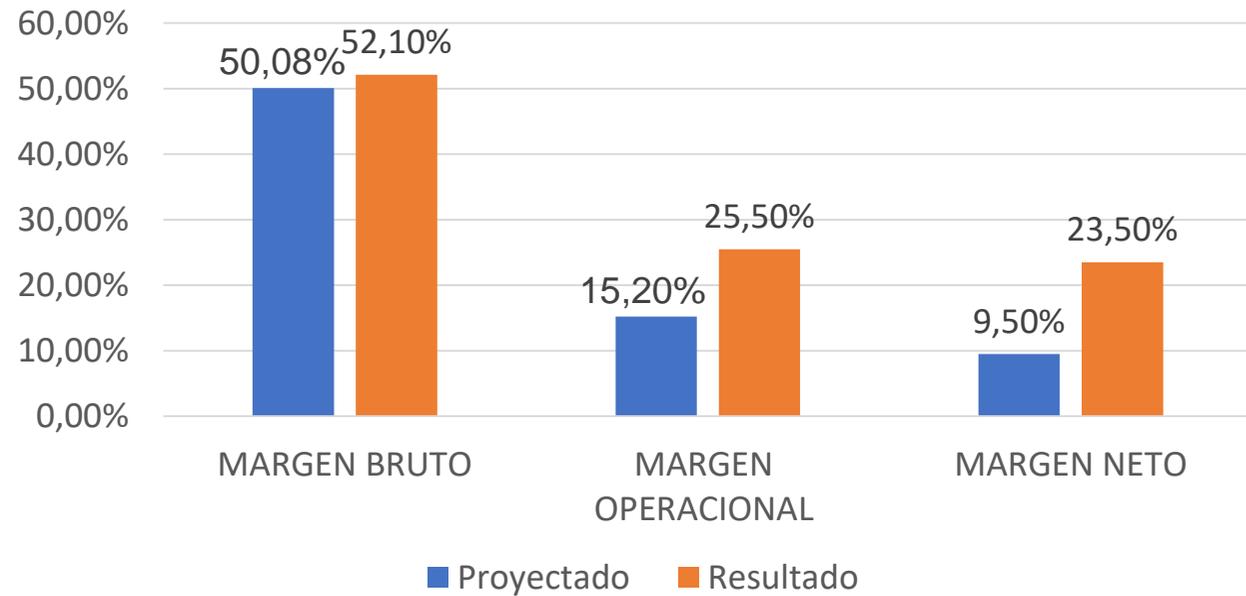


Año 2017

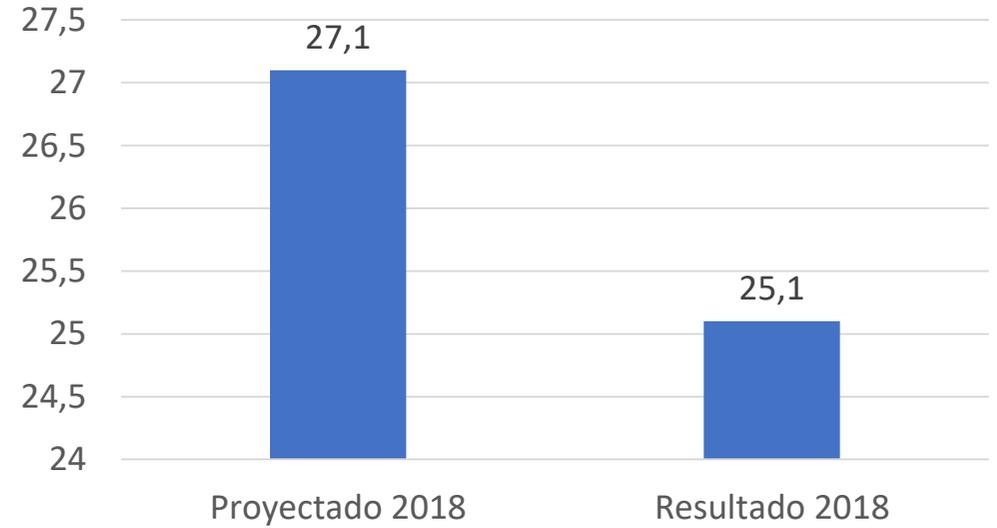




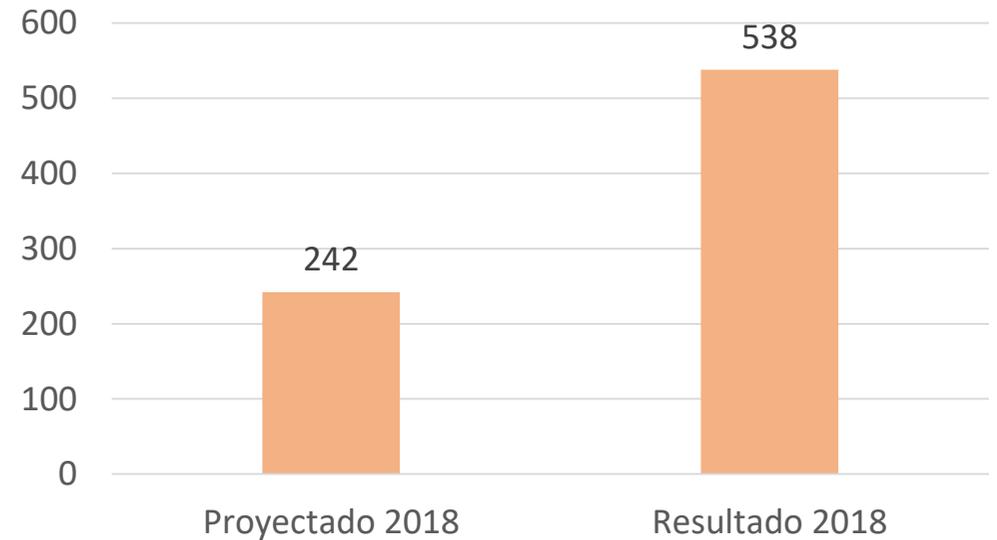
Año 2018



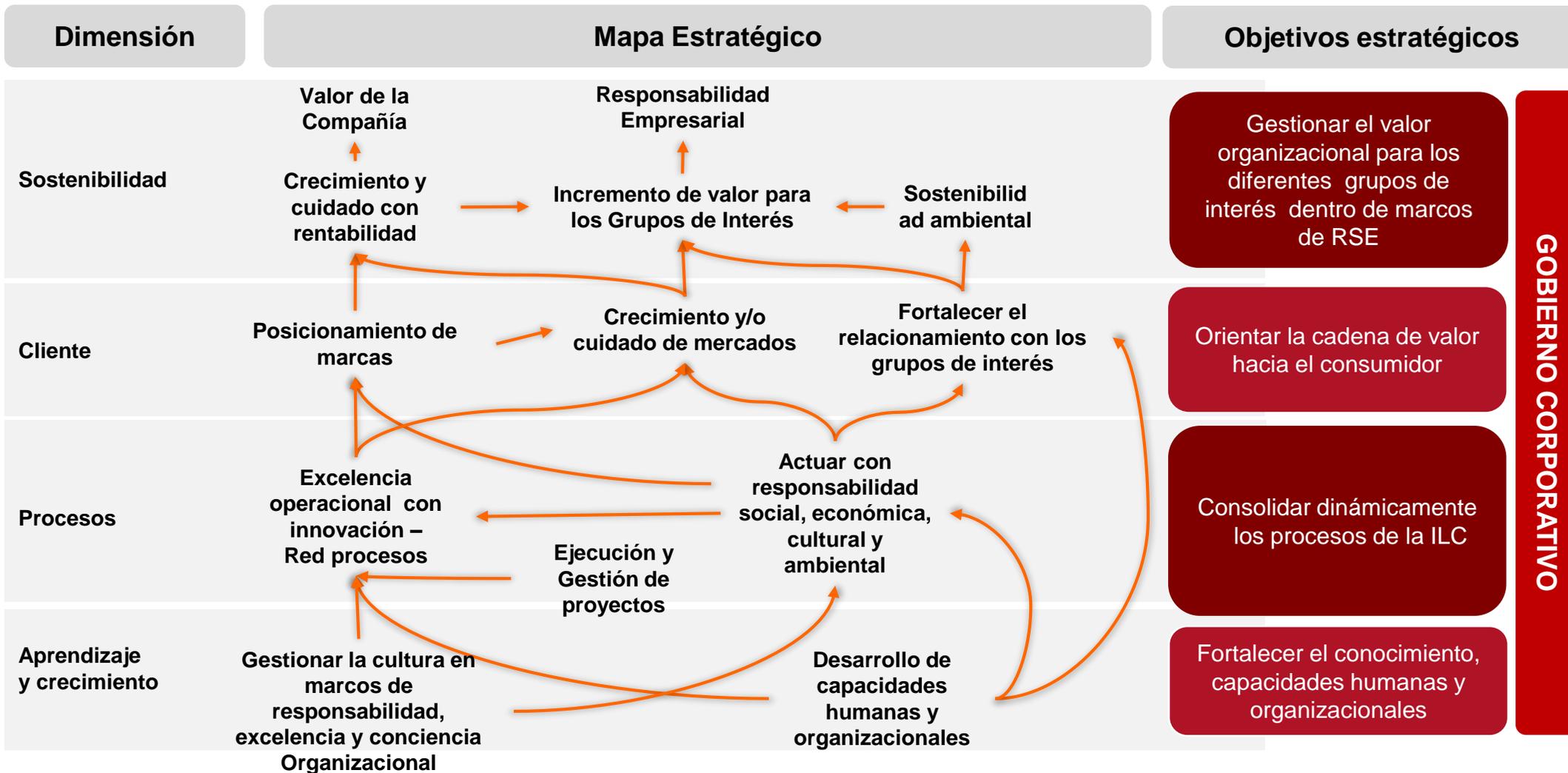
VENTAS NACIONALES (millones)



VENTAS INTERNACIONALES (miles)



PLAN ESTRATÉGICO 2019-2020



GOBIERNO CORPORATIVO

ESTRATEGIA COMPETITIVA 2019-2020

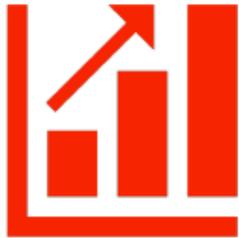


Dimensión	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Meta				
			2016	2017	2018	2019	2020
Sostenibilidad	Gestionar el valor organizacional para los diferentes grupos de interés dentro de marcos de RSE	Margen Bruto	49,84%	53,29%	52,1%	50%	50%
		Margen Operacional	28,4%	24,11%	25,5%	23%	23%
		Margen Neto	18,11%	19,64%	23,5%	20%	20%
Cliente	Orientar la cadena de valor hacia el consumidor	Ventas Nacionales	24,9 M	24,6 M	25,1 M	27 M	27,5 M
		Ventas Internacionales	291,7 K	597,88 K	538 K	1 M	1,1 M



EVOLUCIÓN ILC

CRECIMIENTO EN UTILIDADES Y MÁRGENES



Utilidad neta
2019: \$58.718
2015: \$2.703
2.072%

Utilidad Bruta
2019: \$122.266
2015: \$51.666
136,6%

Utilidad Operativa
2019: \$58.178
2015: \$2.262
2.472%



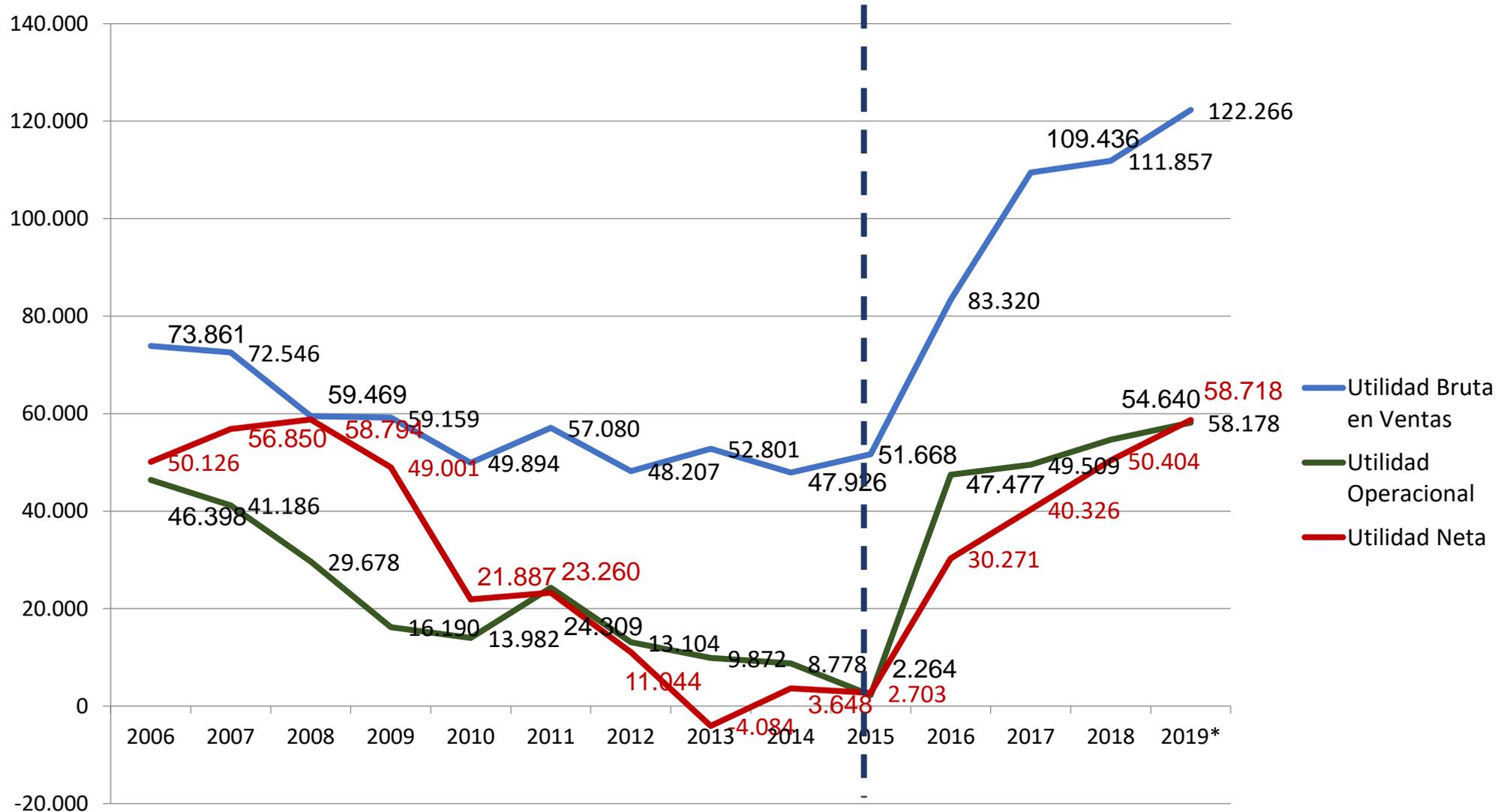
Margen Bruto
2019: 52%
2015: 43%
9 pts.

Margen Operativo
2019: 24%
2015: 1,89%
22,11 pts.

Margen Neto
2019: 24%
2015: 2,26%
21,74 pts.

Margen Ebitda
2019: 28%
2015: 13,29%
14,71 pts.

Utilidad Bruta, Operacional y Neta 2006 a 2019*



*proyectado

Transparencia ILC

RESPALDO A LA OPTIMIZACIÓN FINANCIERA



 **Certificación de OPINIÓN LIMPIA** por el rendimiento en los estados financieros en 2017 y 2018.

 **CONCEPTO FAVORABLE** de la Contraloría General de la Nación por control en las finanzas.
Calificación: 92%

 **MEJORA EN LA CALIFICACIÓN DE RIESGOS** de (A+) a (AA-) por la estabilidad de la generación operativa e implementación del modelo de Gobierno Corporativo.



 **VINCULACIÓN A LA RED LATINOAMERICANA DE CUMPLIMIENTO** para la socialización de buenas prácticas orientadas a la transparencia y lucha contra la corrupción.

AHORROS POR \$21.152.550.080

Optimización elaboración de licores • \$7.000.000.000, reflejado en 3 años

Eficiencias línea 4 por producción • \$1.603.560.000

Repotenciación de barriles • \$6.510.823.200

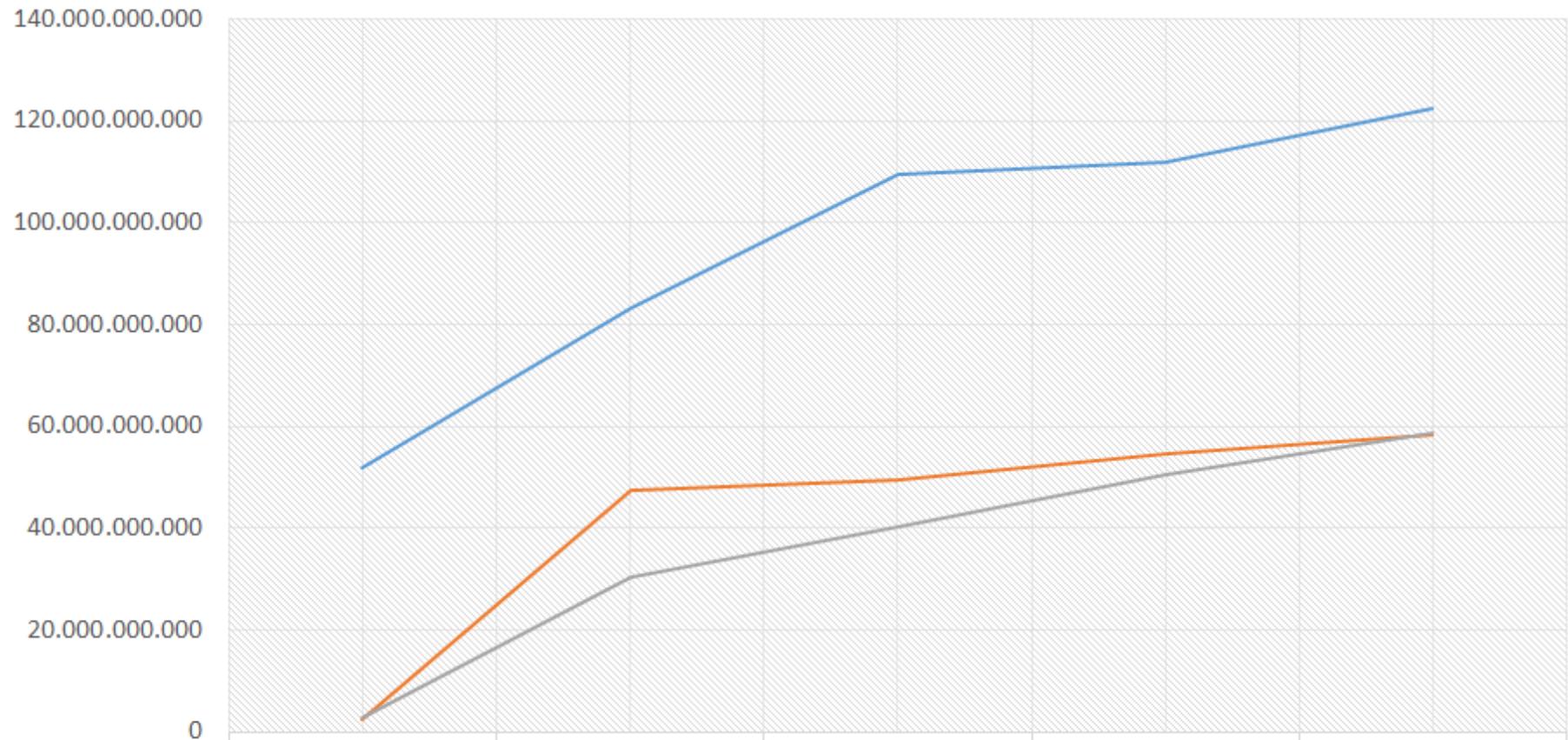
Desarrollo de proveedores • \$2.771.368.904

Gestión del 4 x 1000 • \$ 2.868.585.010

Seguros • \$398.213.166



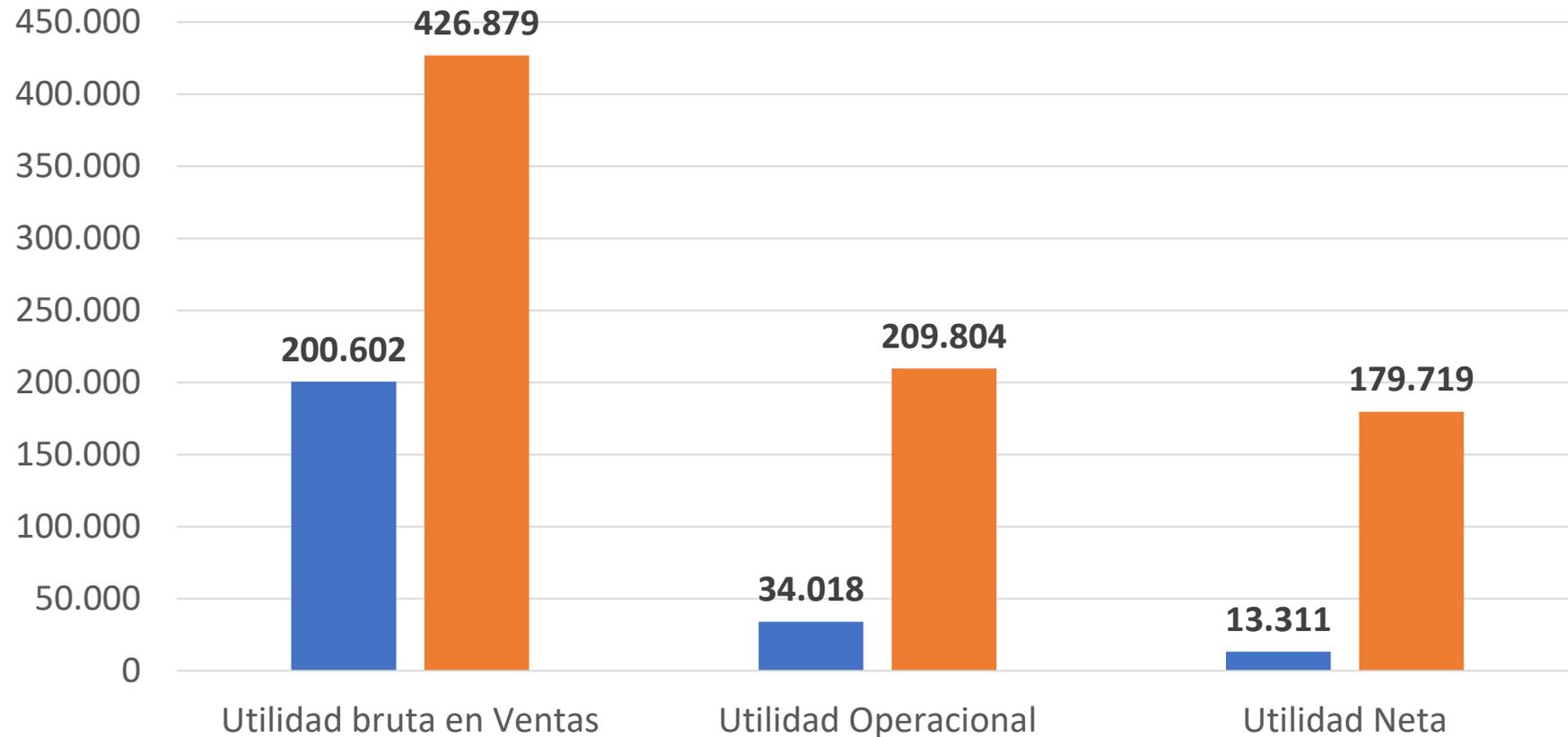
Utilidad Bruta, Operacional y Neta



	31-dic-15	31-dic-16	31-dic-17	31-dic-18	31-dic-19
— UTILIDAD BRUTA	51.666.708.260	83.320.673.709	109.435.988.488	111.857.508.584	122.266.036.000
— UTILIDAD OPERACIONAL	2.262.128.872	47.476.718.344	49.508.753.497	54.639.999.882	58.178.611.000
— UTILIDAD ANTES DE ORI	2.700.304.954	30.270.810.310	40.326.141.610	50.409.095.182	58.718.042.000



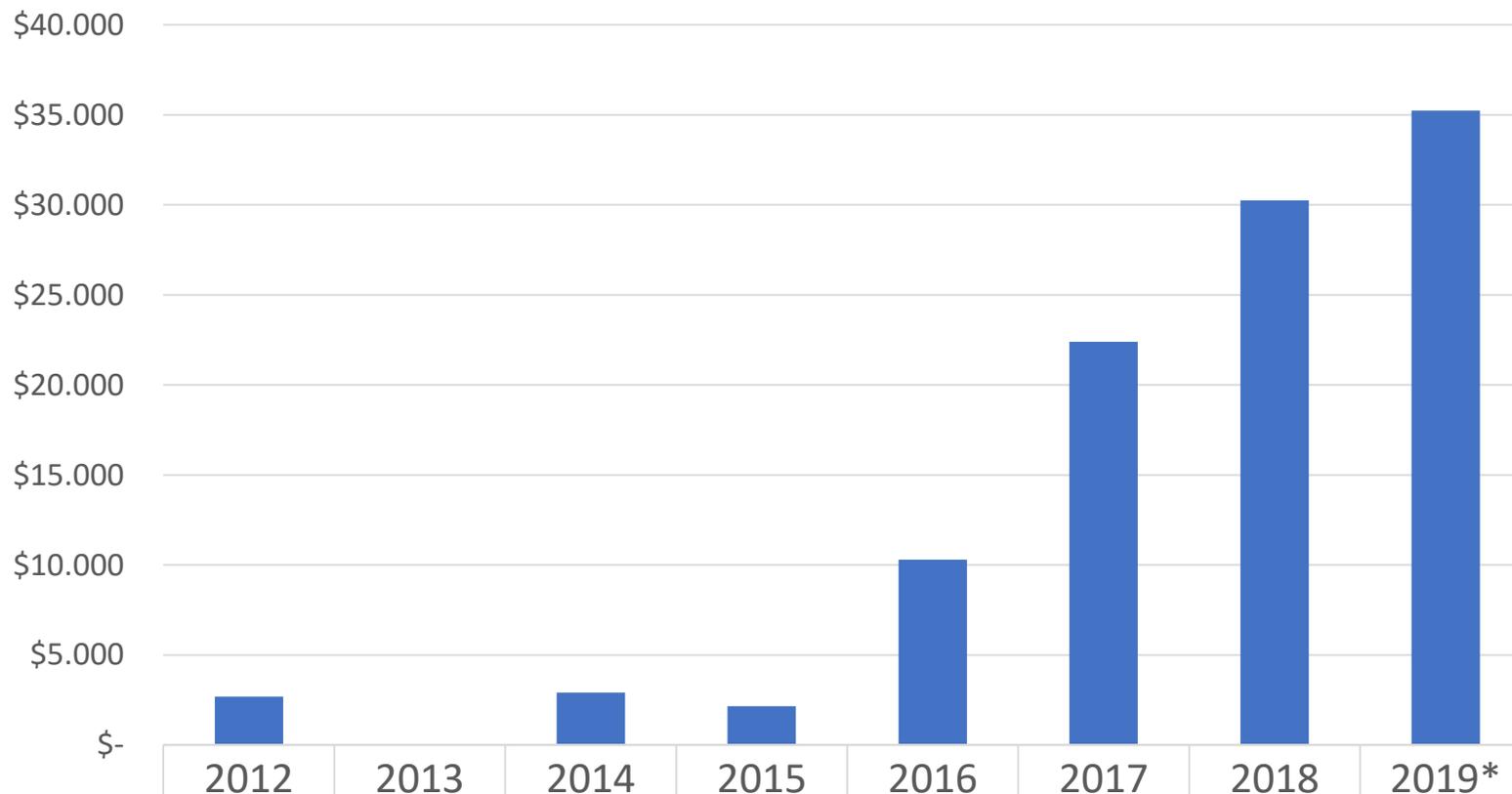
Evolución Utilidades Periodo 2012-2015 a Periodo 2016-2019* ***(millones COP)***



****proyectado***

■ Periodo 2012-2015 ■ Periodo 2016-2019*

Evolución Transferencias por excedentes Periodo 2012-2015 a Periodo 2016-2019* (millones COP)

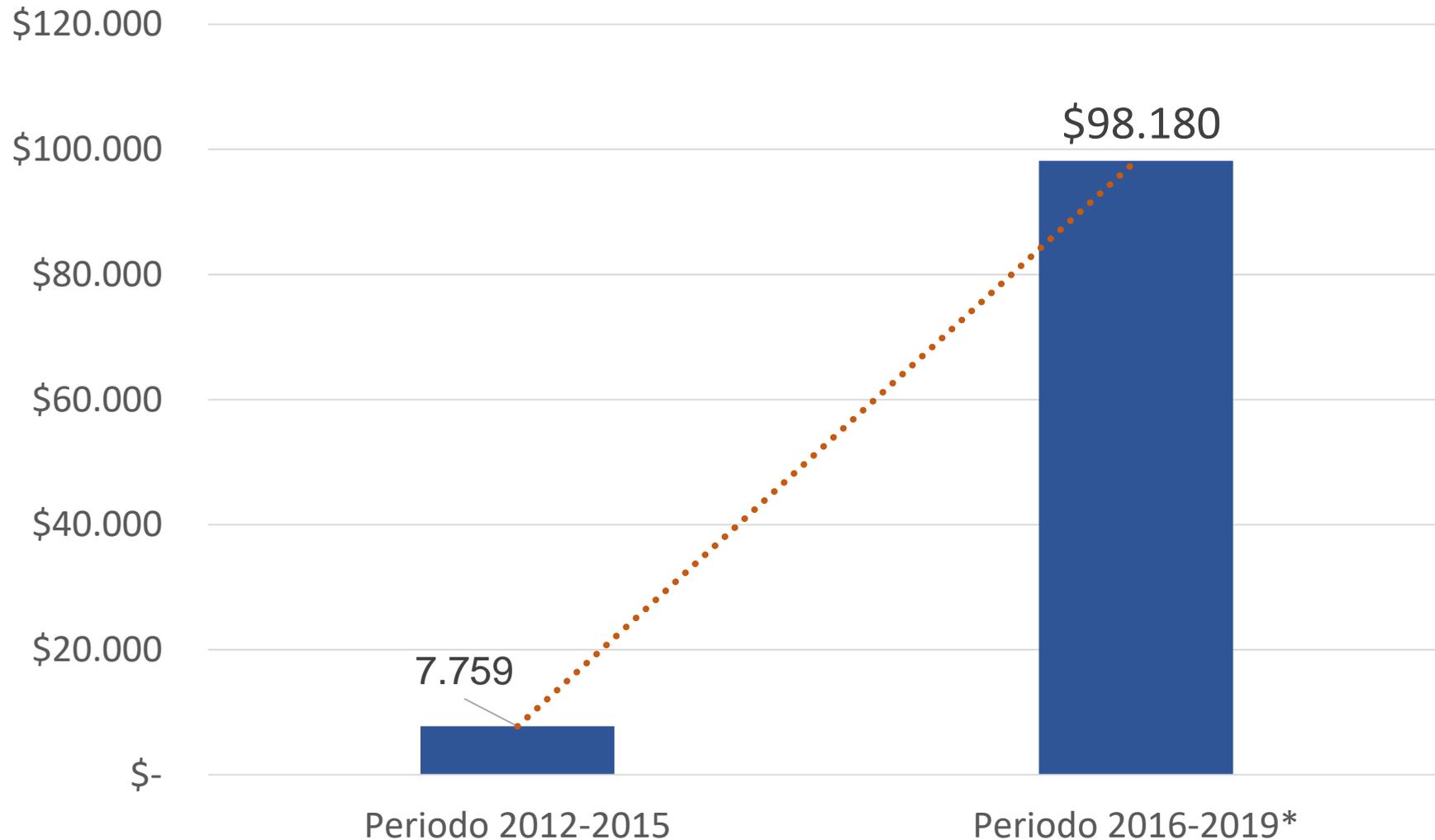


■ TRANSFERENCIAS POR EXCEDENTES	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019*
	\$2.681	\$-	\$2.918	\$2.160	\$10.302	\$22.403	\$30.245	\$35.230

****proyectado***

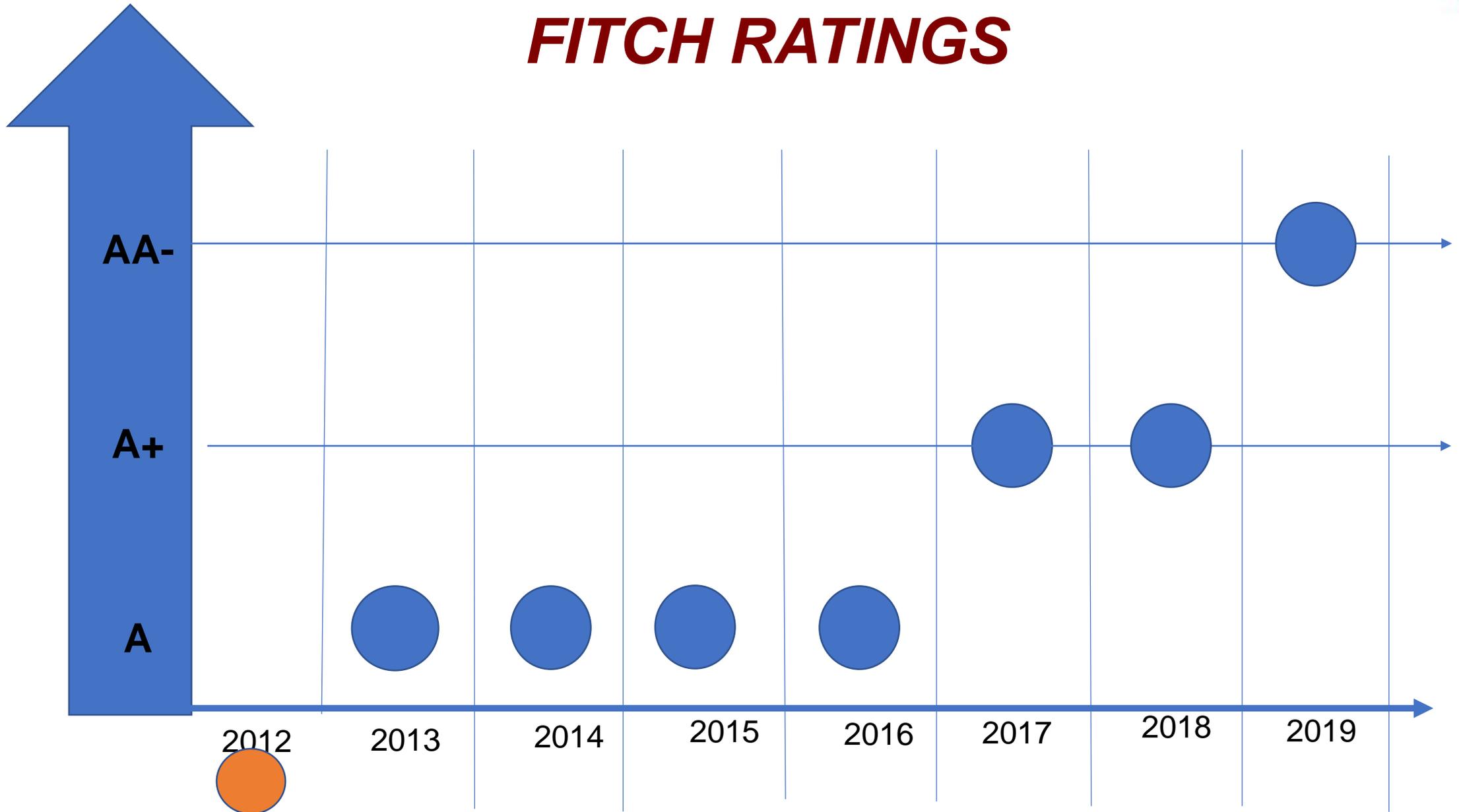


Evolución Transferencias por excedentes Periodo 2012-2015 a Periodo 2016-2019* (millones COP)



****proyectado***

CALIFICACIÓN DE RIESGOS ILC FITCH RATINGS



Opinión Limpia Estados Financieros 2017 y 2018



MONTES & ASOCIADOS
Audidores & Consultores

4. OPINIÓN LIMPIA:

En la vigencia con corte a diciembre 31 de 2017 y bajo el radicado M&A:IA:0123: 18 2018-IE-00000548, emití una opinión limpia:

En mi opinión los estados financieros mencionados, tomados fielmente de los registros contables del ERP Dynamics AX, debidamente licenciado, presentan fielmente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera de la **INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS - ILC** al 31 de diciembre del 2018 y 2017, así como los resultados integrales, cambios en el patrimonio y flujos de efectivo de conformidad con las normas de contabilidad del sector público y el marco normativo para empresas que no cotizan en el mercado de valores, y que no captan ni administran ahorro del público conforme lo determina la Resolución No. 414 de 2014 y sus modificatorios emanada de la Contaduría General de la Nación.

7. OTROS ASPECTOS

- La contabilidad se llevó de conformidad con las normas legales y la técnica contable.
- Se liquidaron en forma correcta y se pagaron en forma oportuna los aportes al sistema de seguridad social integral.
- El informe de la administración da cuenta de su gestión.
- Se cumplió con la normativa regulatoria frente a la protección a la propiedad intelectual y a los derechos de autor.
- La empresa no ha obstaculizado de ninguna forma las operaciones de factoring que los proveedores y acreedores de la entidad han pretendido hacer con sus respectivas facturas de venta.

Atentamente,

SAMUEL PIEDRAHITA GIRALDO

C.P. Auditor Externo con T.P. 227324 -T

En representación de **NEXIA M&A INTERNATIONAL S.A.S.**

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO

SEPTIEMBRE 2019-2018



	2.019		2.018		Var \$	Var %
Ingresos Operacionales						
Venta De Bienes	119.466.305.034		121.247.620.151		(1.781.315.117)	
Productos Alimenticios Bebidas	129.674.781.065	104,82%	123.812.340.682	99,36%	5.862.440.382	4,73%
Devoluciones, Rebajas y Descuentos en Venta de Bienes (Db)	10.208.476.031	-8,25%	-2.564.720.531	-2,06%	(7.643.755.500)	298,03%
Venta De Servicios (Maquila)	4.245.766.080	3,43%	3.361.687.188	2,70%	884.078.892	26,30%
Total Ingresos Operacionales	123.712.071.114	100%	124.609.307.339	100%	(897.236.225)	-0,72%
Costos De Ventas	60.715.685.778	49,08%	59.650.299.897	47,87%	1.065.385.881	1,79%
UTILIDAD BRUTA	62.996.385.336	50,92%	64.959.007.443	52,13%	(1.962.622.107)	-3,02%
De Administración y Operación	15.153.104.347	12,25%	13.864.177.323	11,13%	1.288.927.024	9,30%
De Ventas	26.150.760.127	21,14%	20.431.388.708	16,40%	5.719.371.419	27,99%
UTILIDAD OPERACIONAL	21.692.520.862	17,53%	30.663.441.411	24,61%	(8.970.920.549)	-29,26%
Otros Ingresos	16.147.191.707	13,05%	7.357.462.840	5,90%	8.789.728.866	119,47%
Deterioro, depreciaciones, amortizaciones y provisiones	1.634.615.383	1,32%	4.263.944.189	3,42%	(2.629.328.806)	-61,66%
Otros Gastos	7.921.068.552	6,40%	5.572.167.764	4,47%	2.348.900.788	42,15%
RESULTADOS (UTILIDAD) ANTES DE IMPUESTOS	28.284.028.633	22,86%	28.184.792.298	22,62%	99.236.335	0,35%
Provisión impuesto sobre la Renta	1.195.234.000	0,97%	1.517.023.080	1,22%	(321.789.080)	-21,21%
RESULTADOS (UTILIDAD) DESPUÉS DE IMPUESTOS	27.088.794.633	21,90%	26.667.769.178	21,40%	421.025.455	1,58%



MERCADEO Y VENTAS



Evolución del área

ANTES (2015)

- **Decisiones basadas en criterios y percepciones personales:** desconocimiento del consumidor, conllevando a disminución de ventas y baja cobertura nacional.
- Conflictos de intereses con los distribuidores.
- Personal sin conocimiento ni experticia en mercados debido a que sus perfiles no estaban relacionados a los procesos del área.
- Inversiones en mercadeo sin un direccionamiento ni propósito claro.
- Dos áreas desarticuladas: Comercial y Mercadeo.
- La ILC ocupaba el tercer puesto en el **ranking ACIL**.

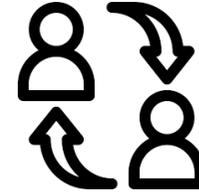
AHORA (2019)

- **Enfoque en el consumidor** aumentando las experiencias positivas a partir de nuevas estrategias.
- Relacionamiento y trabajo articulado con los distribuidores, principalmente en las estrategias de mercadeo.
- Equipo con conocimiento y experiencia en mercadeo, estrategias de fortalecimiento de canales y fijación de precios.
- Eficiencia en planes de mercadeo.
- Integración de Mercadeo y Ventas.
- La ILC ocupa el segundo puesto en el **ranking ACIL**.



Intercambio licores con Antioquia

Rotación ILC en Antioquia (2019)	5.000.000 UR
Rotación Estimada FLA en Caldas (2019)	200.000 UR



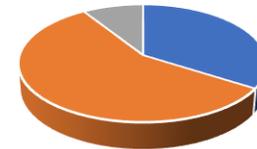
Consolidación Eje Cafetero

Participación ventas FLA en Caldas	2,2%
Participación ILC en eje Cafetero	66,8%



Participación de Ventas Nacional

Ron Viejo de Caldas	34% al 48%
Aguardiente Cristal y Amarillo	4,5% al 7,2%



Disponibilidad

Pasamos 24 a 31 departamentos del país.
Aumento del 25% en distribución ponderada.





Disponibilidad

Ventas internacionales de 4 a 14 Países.
Costa Atlántica de 30.000 UR a 500.000 UR



Recordación de Marca

Primera mención Ron viejo de Caldas
Primera mención Ron Medellín añejo

58%
17%



Mejoras en el P&G

Aumento Precio Promedio
Inversión Publicitaria

57%
25% al 15%



Administración

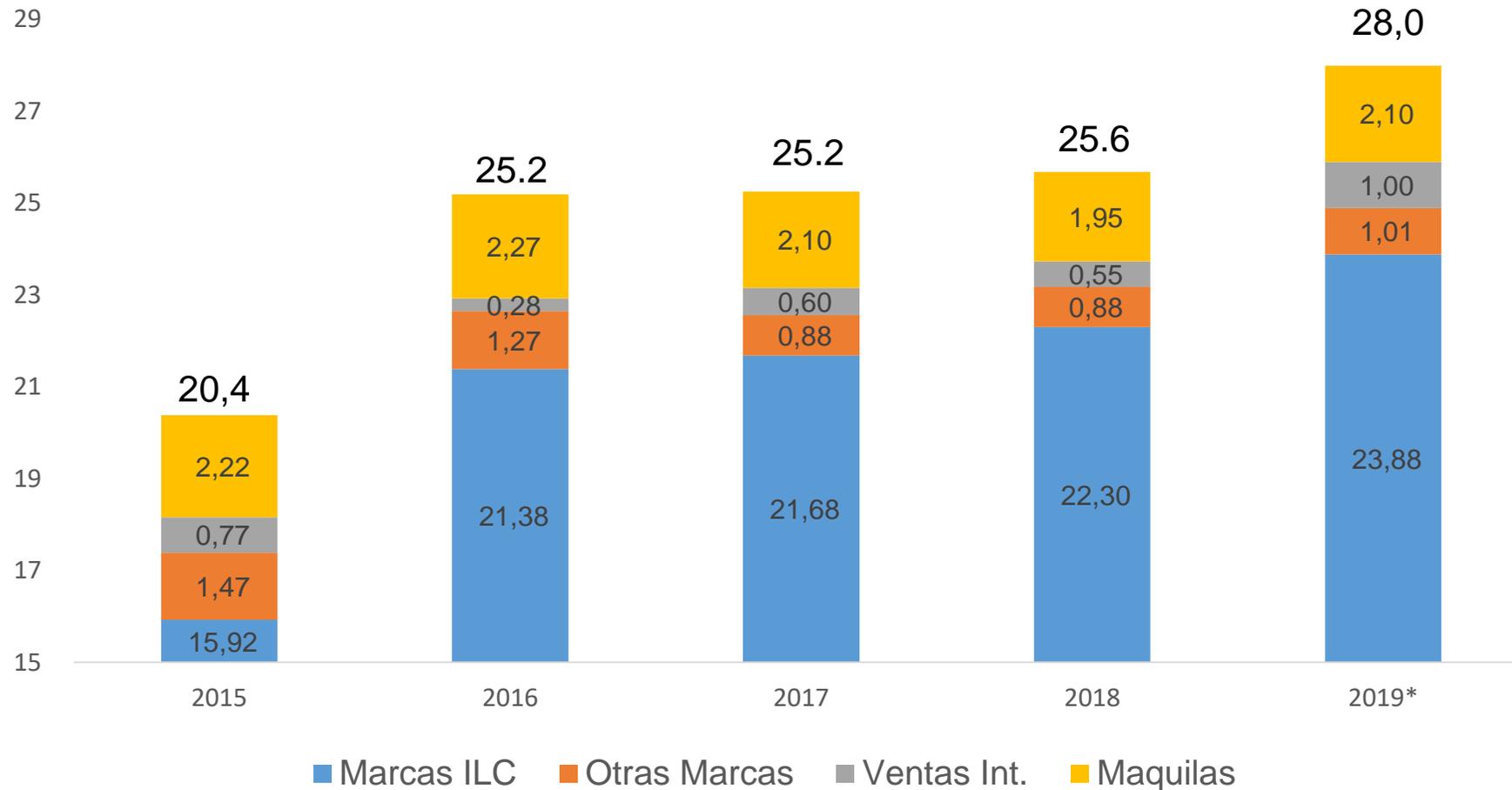
Listas de precio de 14 a 2
Control de la inversión por medio de plataforma



Crecimiento en Ventas ILC



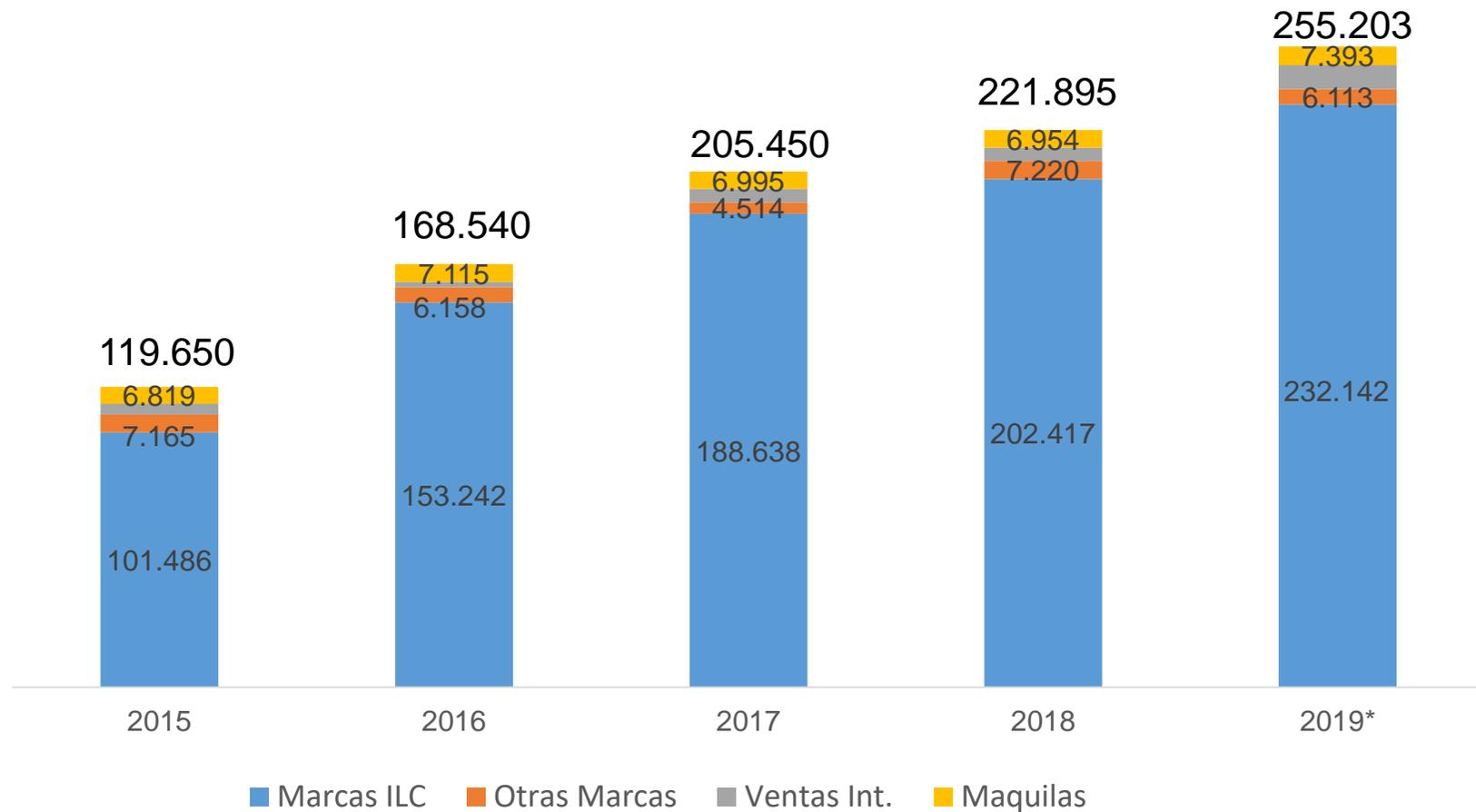
MILLONES DE UNIDADES REDUCIDAS 750 ML



Crecimiento en Ventas ILC



MILLONES DE COP





COMPORTAMIENTO ACIL

Información a octubre 2019

RON		
LICORERA	Ventas a octubre	Variación Vs 2018
Antioquia	8,530,235	24%
Caldas	14,519,485	8%
Cundinamarca	724,694	34%
Valle	775,292	7%
Cauca	2,928	22%
Boyacá	62,488	-30%
TOTAL	24,118,835	12%

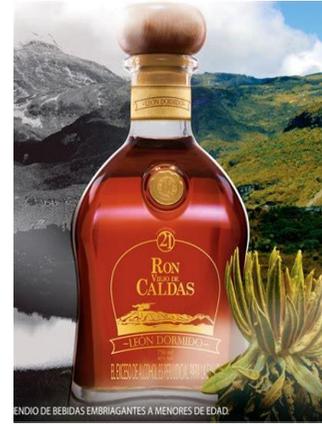
AGUARDIENTE		
LICORERA	Ventas a octubre	Variación Vs 2018
Antioquia	12,857,883	14%
Caldas	2,574,138	-22%
Cundinamarca	7,306,750	-10%
Valle	3,124,380	-33%
Tolima	646,443	7%
Meta	182,741	56%
Cauca	1,550,304	-15%
Boyacá	499,232	-45%
TOTAL	28,741,871	-6,78%



Variación ventas URL 750ml 2018 – 2019

Corte a octubre 2019

CONCEPTO	VENTAS ACUMULADAS A OCTUBRE		% VARIAC.
	2018	2019*	
MARCAS ILC	15,971,164	15,994,889	0,15%
OTRAS MARCAS NACIONALES Y MAQUILAS	1.567,258	2,231,241	42%
EXPORTACIONES	252,828	388,850	54%
TOTALES	17.791.250	18.614.980	4,63%



Consumidor





Invima

Codificación

Material POP

Cuñas de radio

Incentivos vendedores

Desarrollo de empaques

Estudios cualitativos

Testeo de producto

Elaboración Concepto

Fichas técnicas

Registro Departamental

Estudios cuantitativos

Estrategia de precio

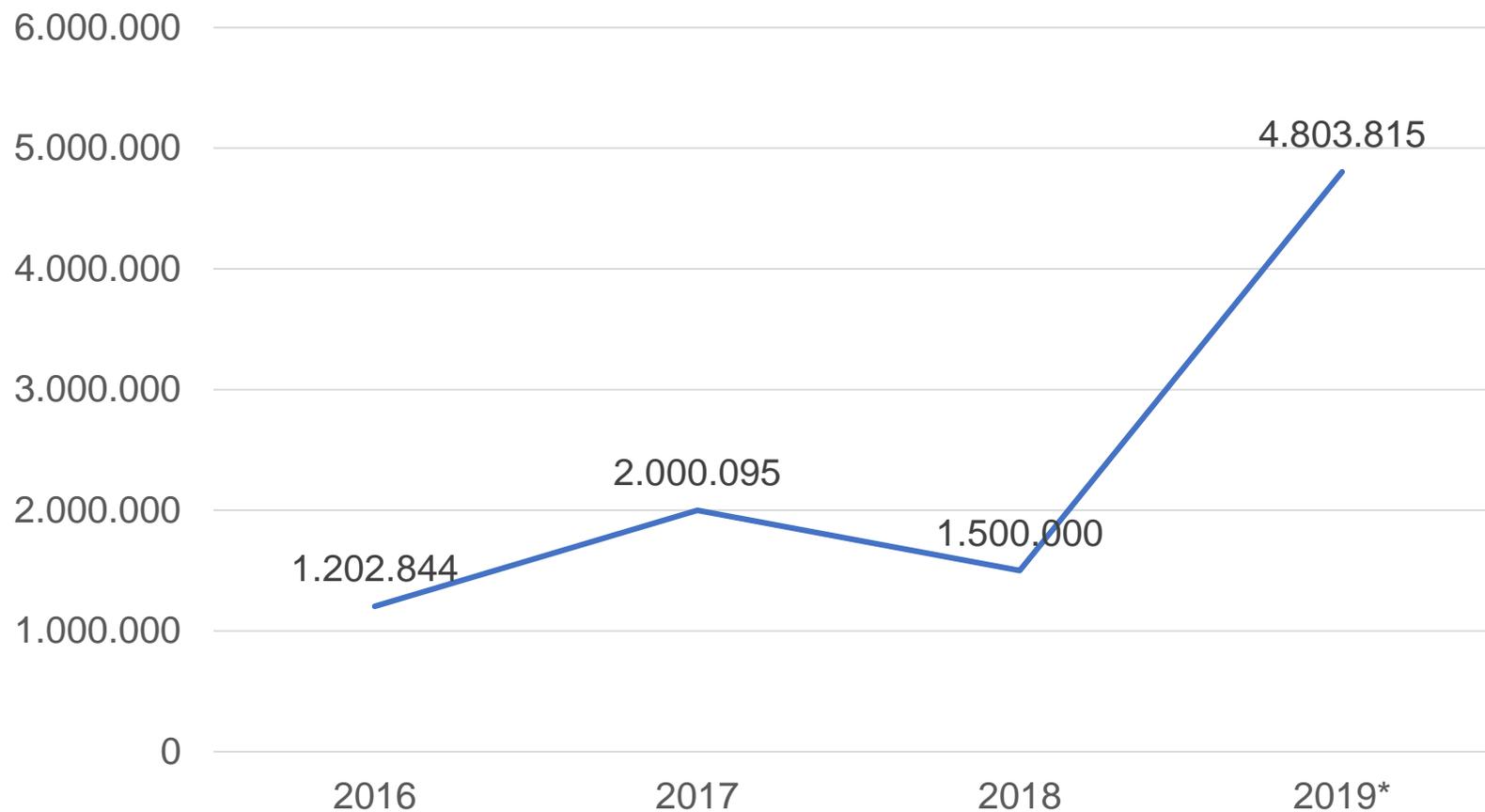
Lanzamiento a canales

Actividades Trade

COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: ANTIOQUIA



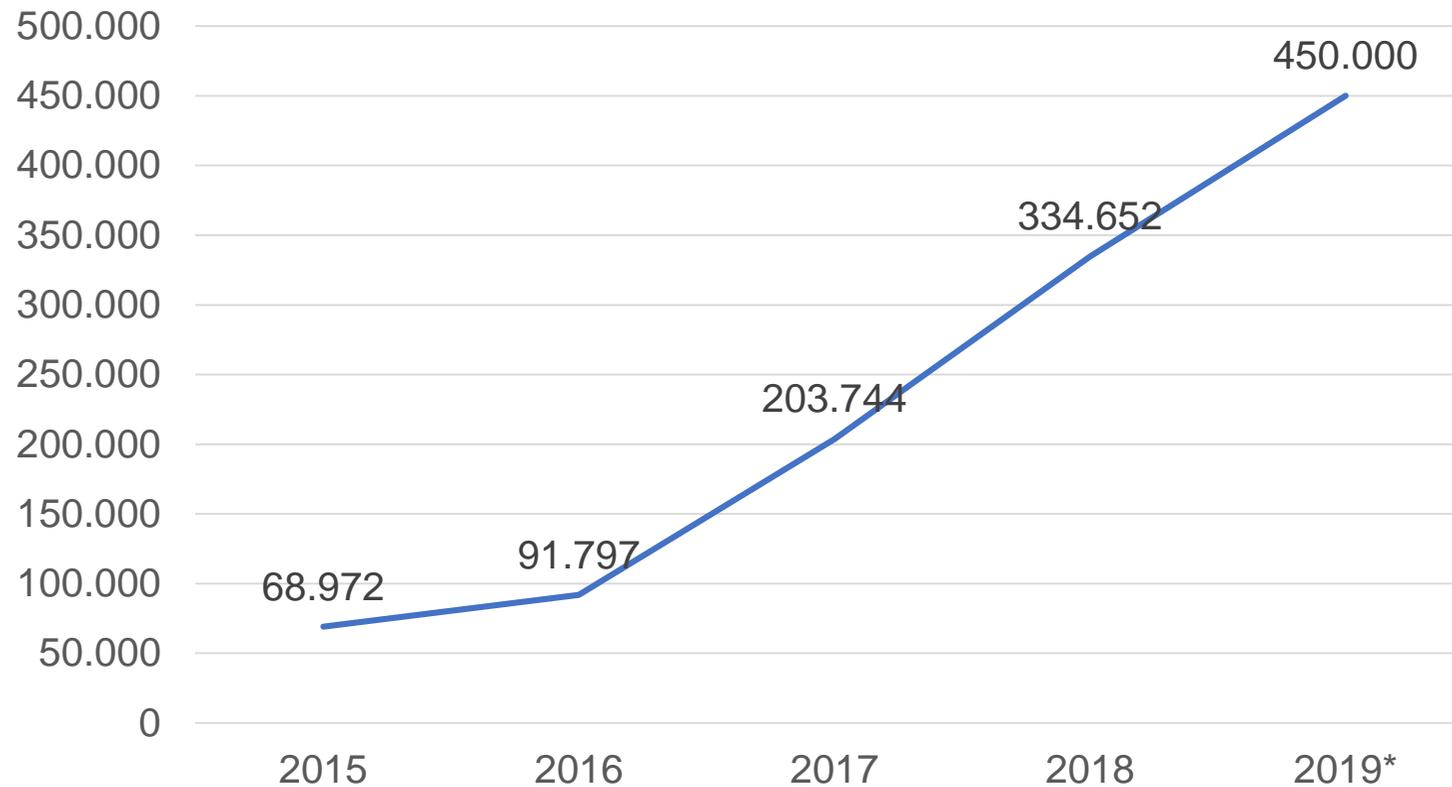
FACTURACIÓN ANTIOQUIA UR 750ml



COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: COSTA ATLÁNTICA



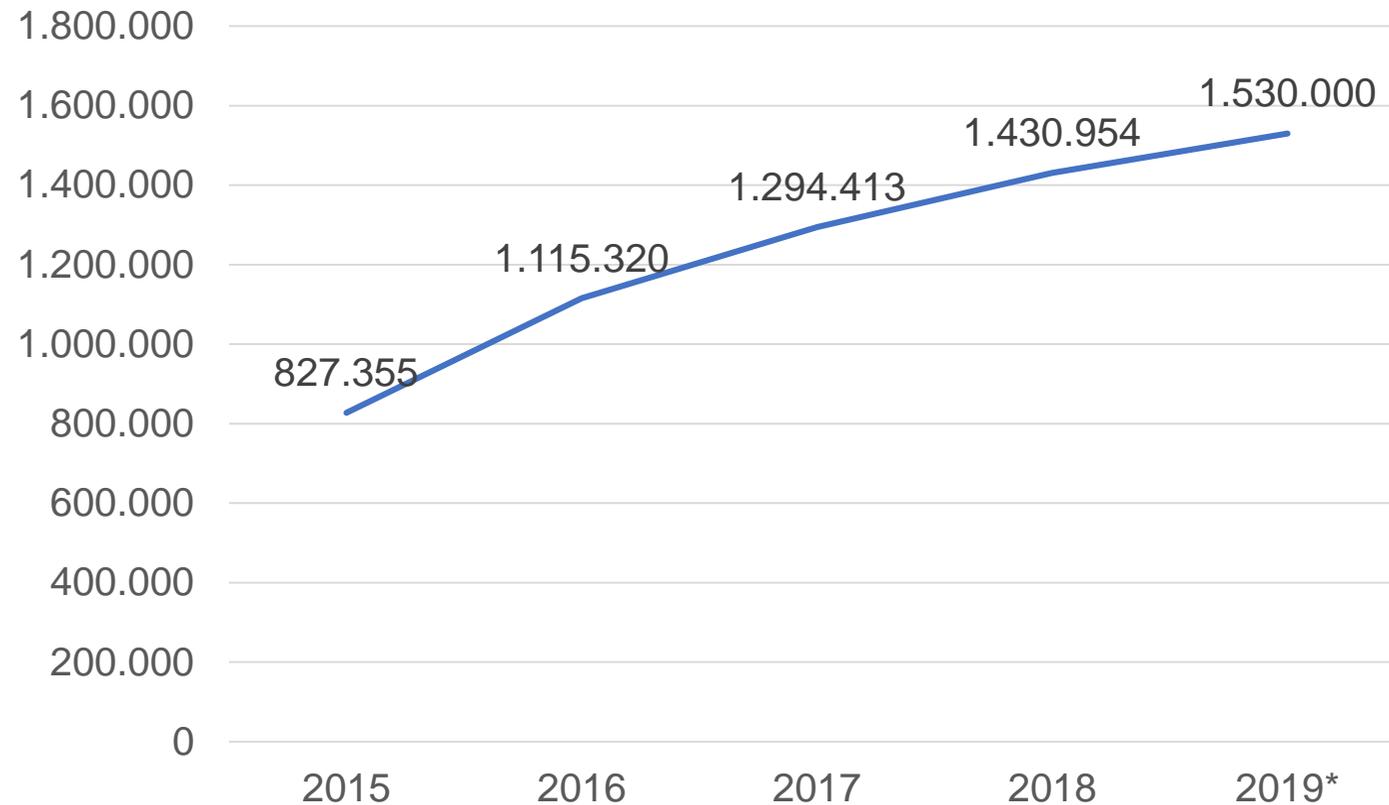
VENTAS COSTA ATLÁNTICA UR 750ml





COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: RISARALDA - QUINDÍO

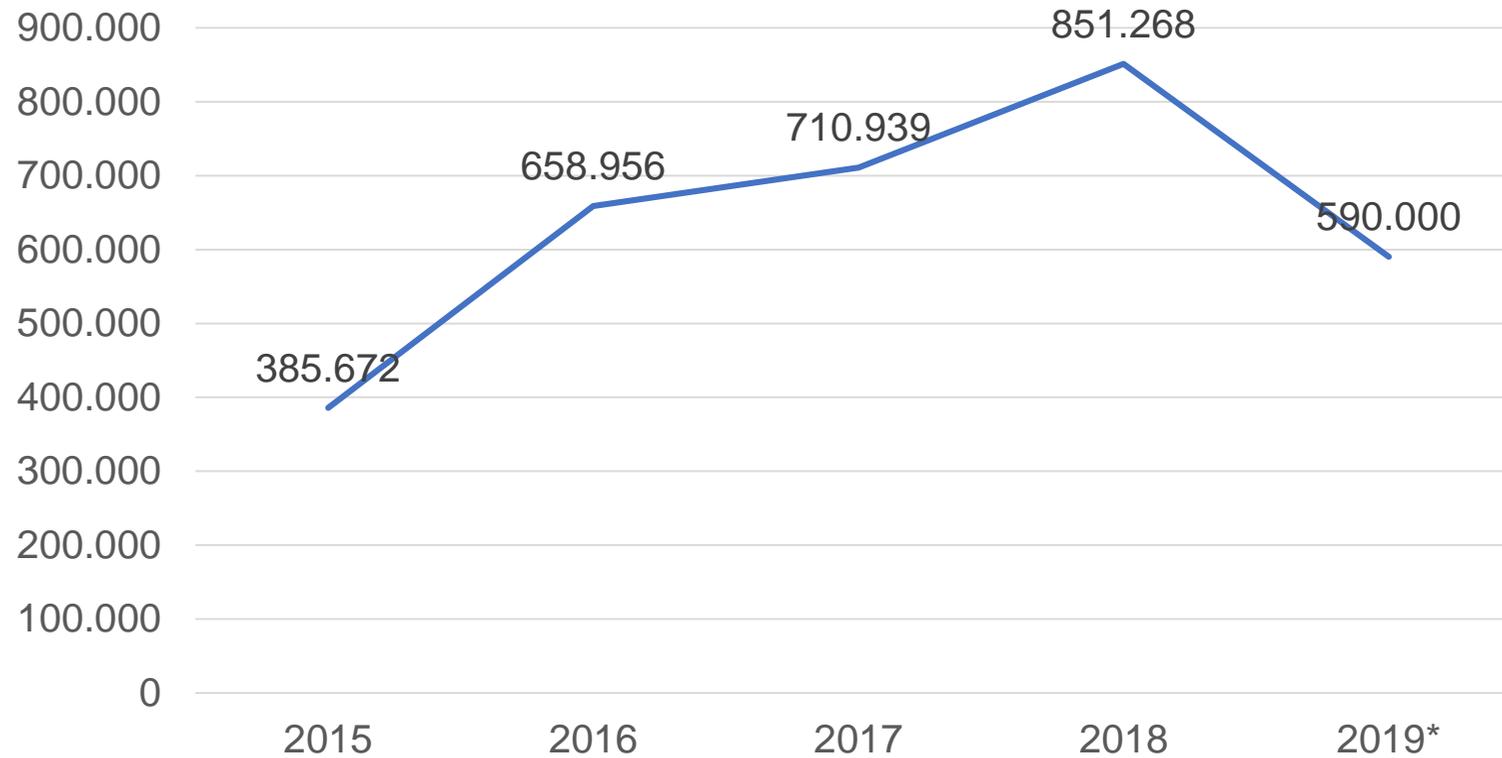
VENTAS EJE CAFETERO UR 750ml



COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: SANTANDERES

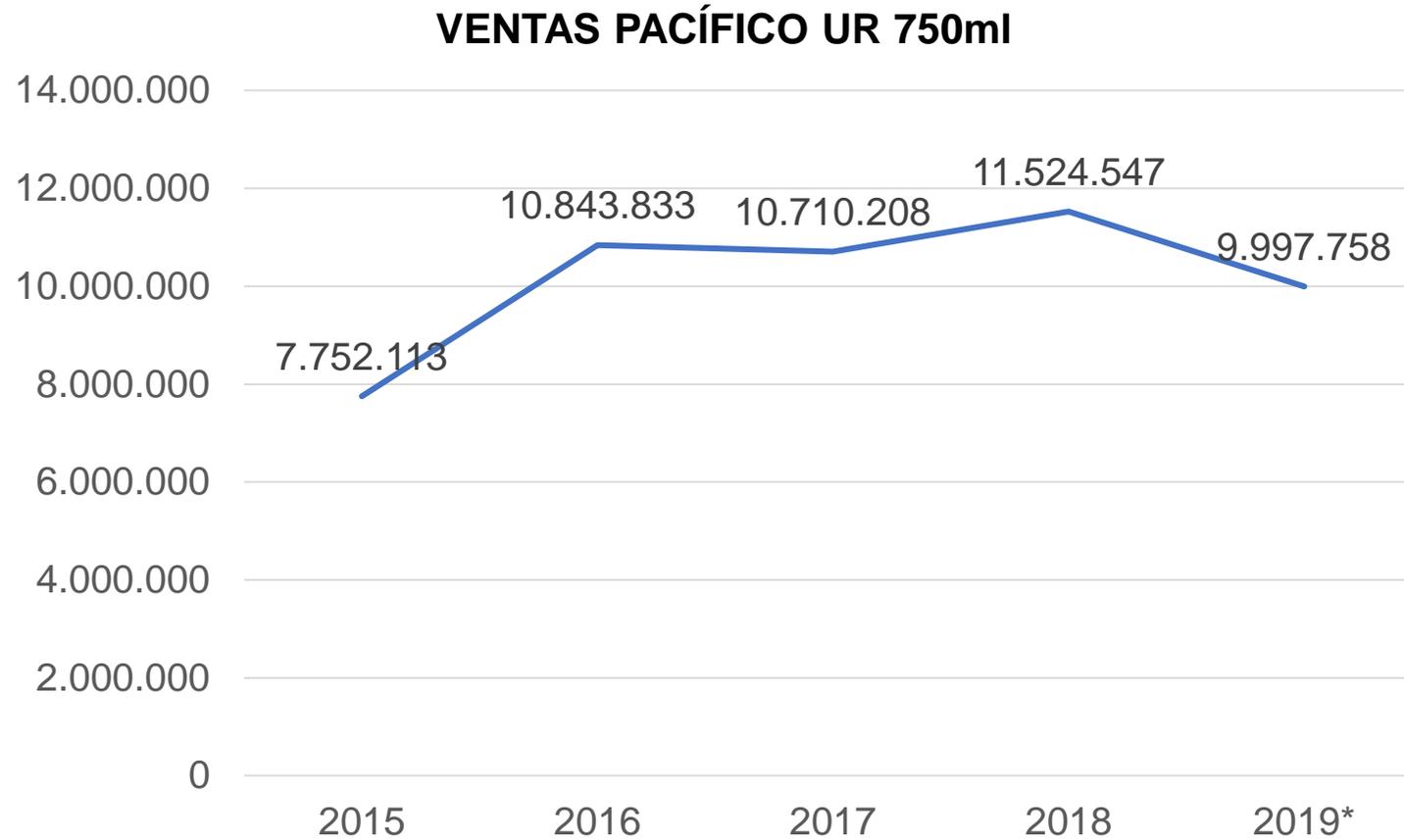


VENTAS SANTANDERES UR 750ml





COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: PACÍFICO



TENDENCIAS DE MERCADO (NIELSEN)



Ron

	2014	2015	2016	2017	2018
Botellas	25.054	26.422	29.594	32.220	33.100
Valor	793.997	867.854	1.043.100	1.218.275	1.360.225
Part RVC Bot	34,4	34,3	34,9	36,9	40,5
Distri N RVC	26	26		30	31
Distri P RVC	53	52		69	76
Botellas ILC	8.619	9.063	10.328	11.889	13.406

Aguardiente

	2014	2015	2016	2017	2018
Botellas	86.340	81.585	80.473	73.814	67.788
Valor	2.247.144	2.215.531	2.346.839	2.389.731	2.313.864
Part Crist Bot	4,5	5,1	6,25	6,8	7
Distri N. Cristal	5	5		6	7
Distri P Cristal	15	15		20	22
Botellas ILC	3.885	4.161	5.030	5.019	4.745
Total Valor	3.041.141	3.083.385	3.389.939	3.608.006	3.674.089
Total Botellas	111.394	108.007	110.067	106.034	100.888
Participacion ILC	11%	12%	14%	16%	18%

- **Botellas (miles de unidades):** la categoría de ron incrementa mientras que la de aguardiente sufre una gran caída en volumen pasando de 86,3 millones a 67,8 millones de unidades.
- **La categoría** de ron se valorizó en una mayor proporción al crecimiento en volumen. Tendencia contraria a la categoría de aguardiente donde se mantiene el valor de la categoría en los últimos años.
- **La participación de mercado** de la ILC en cuantos a productos: el ron pasó del 34,4% en el 2014 al 40,5%. En aguardiente también existe una mejora en la participación de mercado pasando de 4,5% al 7%.



NIELSEN

Para el 2019 se tiene un mercado de la siguiente forma:

	Volumen Categoría*	Participación Mercado*	D. Numérica*	D. Ponderada*
Aguardiente	62.423 (-8%)	7,2% (7%)	10% (8%)	30% (24%)
Ron	31.800 (-3%)	48% (47%)	31% (28%)	84% (80%)

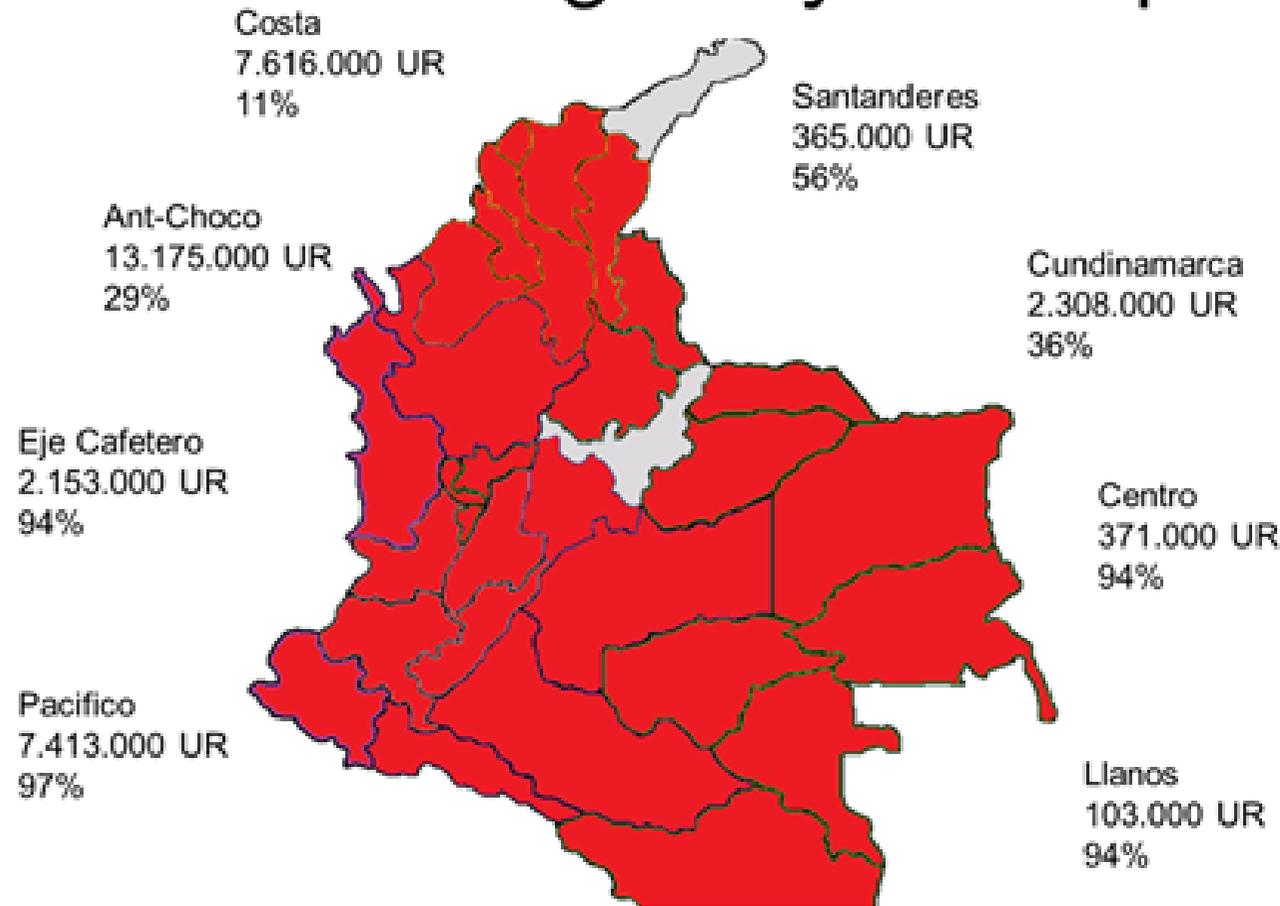
Al corte de junio del 2019 la categoría de aguardiente sigue cayendo (-8%) y el ron por primera vez en 5 años muestra una leve caída (-3%) debido a los diferentes incrementos de precios durante los últimos años. Esta caída también se debe a que una de las principales regiones roneras de país (el pacífico) está pasando por una menor tasa consumo no solo en las categorías de licores sino en todas las canastas de Nielsen, sin embargo, la participación de mercado sigue aumentando llegando al punto más alto de la historia (47%).

En las distribución numérica y ponderada seguimos mejorando muy apoyados de la zona del atlántico y de Antioquia.



NIELSEN

Categoría y Participación Ron

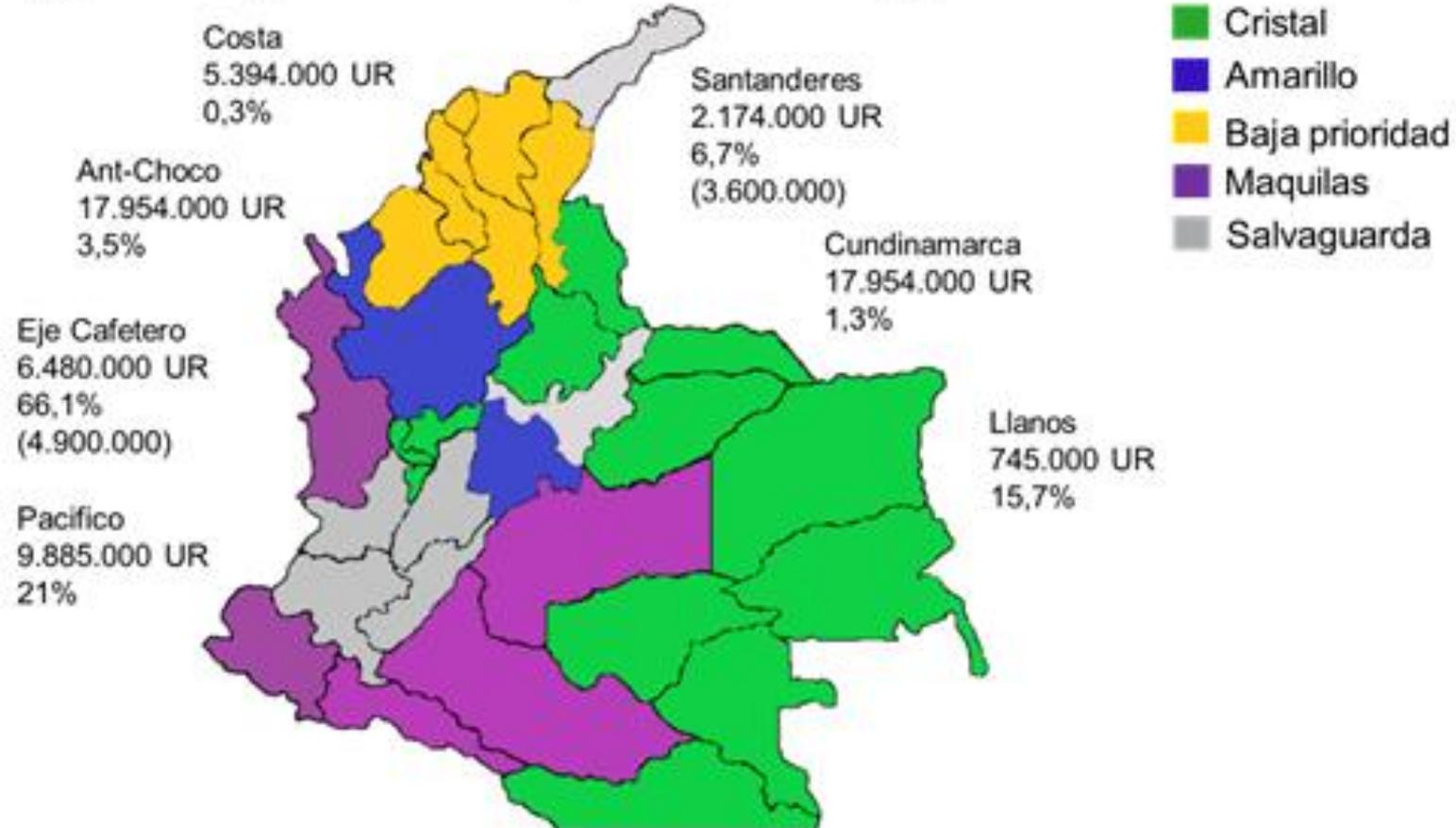


	Objetivo 2019	
	Botellas	Share
Atlantico	400.000	15%
Antioquia	5.200.000	40%
Santanderes	500.000	65%
C/marca	1.200.000	42%
Llanos	120.000	95%
Eje Cafetero	2.000.000	95%
Centro	700.000	98%
Pacífico	9.900.000	97%



NIELSEN

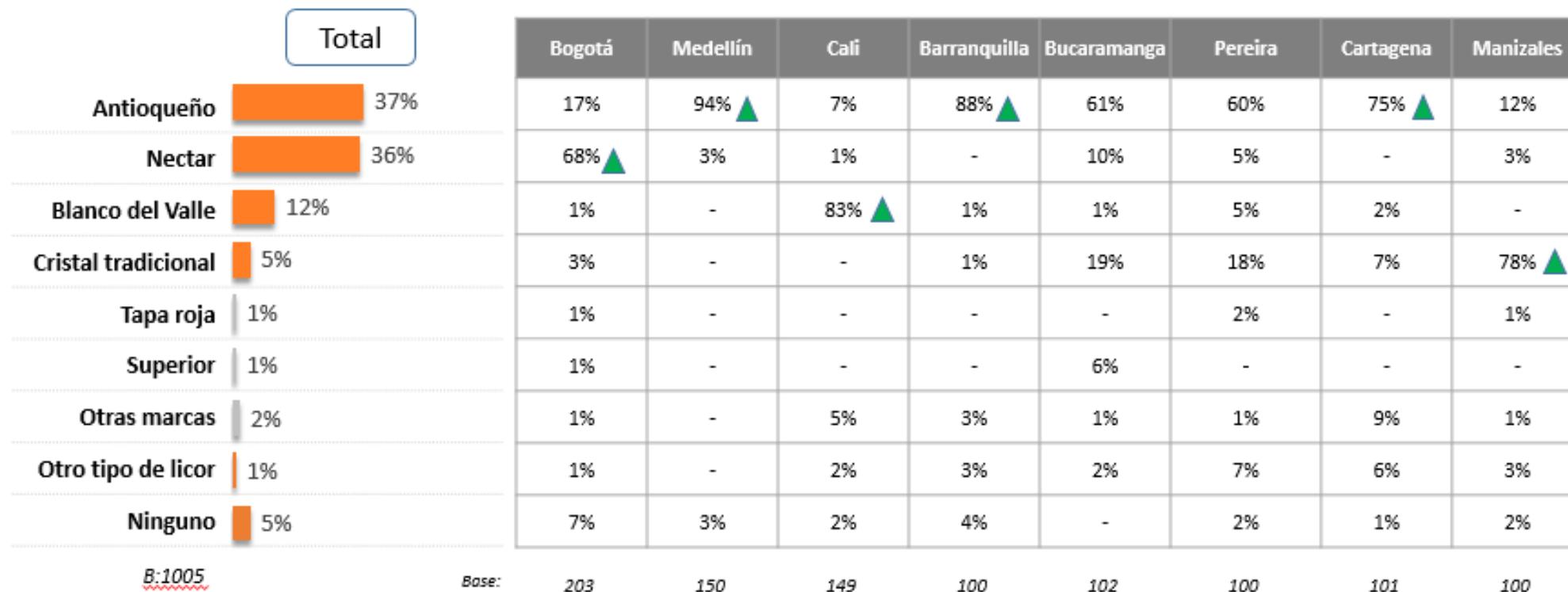
Categoría y Participación Aguardiente





TOP OF MIND

Marcas de Aguardiente





TOP OF MIND

Marcas de Aguardiente

Top of mind.

	Estrato 1	Estrato 2	Estrato 3	Estrato 4	NSE 5 Y 6	De 18 a 24 años	De 25 a 35 años	De 36 a 45 años	De 46 a 55 años	De 56 a 70 años
Antioqueño	55% ▲	32%	31%	49%	47%	41% ▲	47% ▲	42%	28%	32%
Nectar	10%	52% ▲	31%	19%	18%	33%	29%	32%	38% ▲	46% ▲
Blanco del Valle	18%	10%	12%	19%	18%	15%	15%	10%	8%	14%
Cristal tradicional	6%	2%	7%	10% ▲	10% ▲	3%	5%	7%	5%	3%
Tapa roja	2%	-	-	-	2%	2%	-	-	-	1%
Superior	-	-	2%	-	-	-	-	2%	-	1%
Otras marcas	3%	1%	3%	1%	1%	2%	-	3%	1%	1%
Otro tipo de licor	4%	1%	1%	1%	3%	2%	1%	3%	2%	1%
Ninguno	2%	2%	13% ▲	1%	1%	2%	3%	1%	18% ▲	1%

B:1005

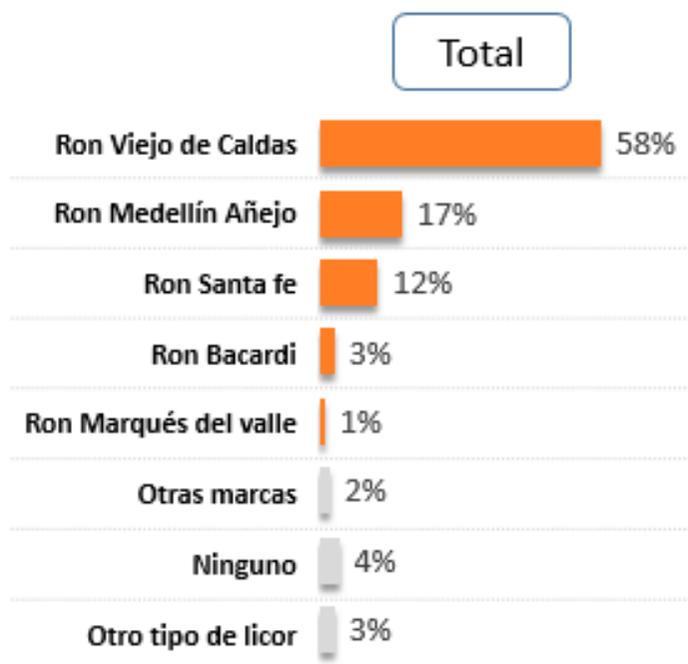
Base:

86 283 339 176 121 195 243 216 206 145



TOP OF MIND

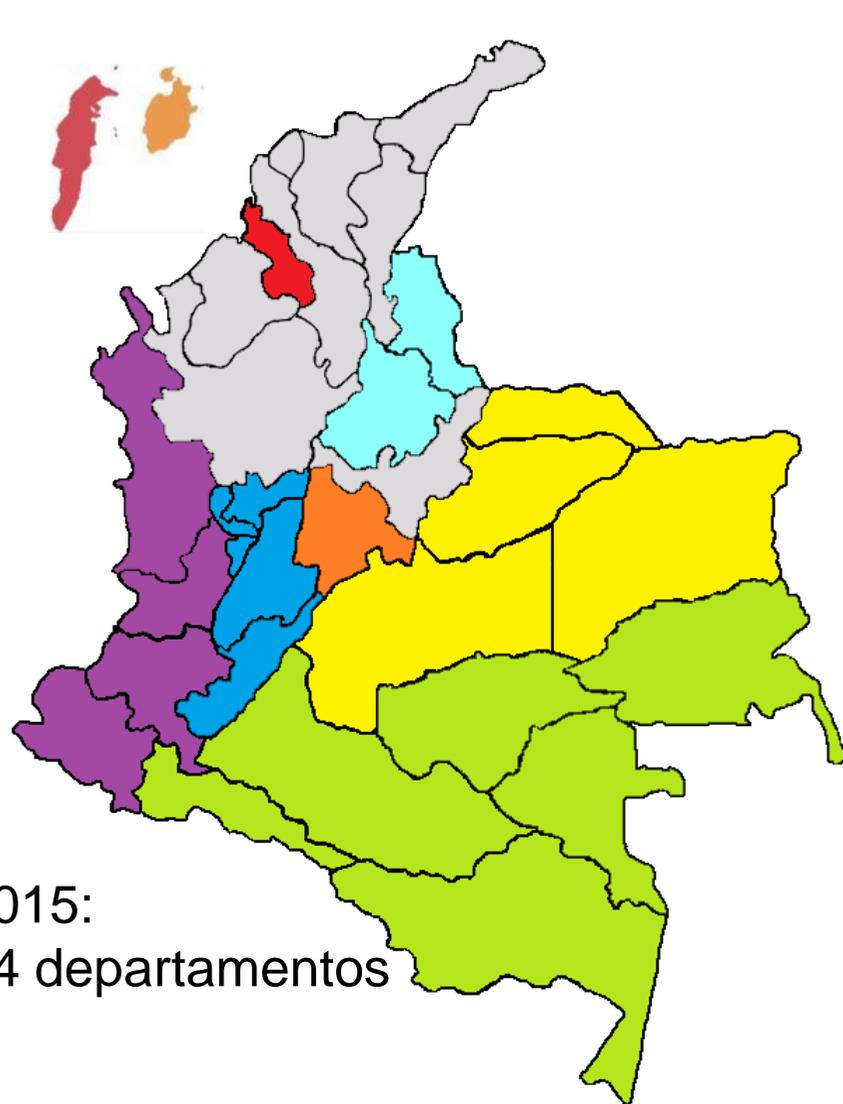
Marcas de Ron



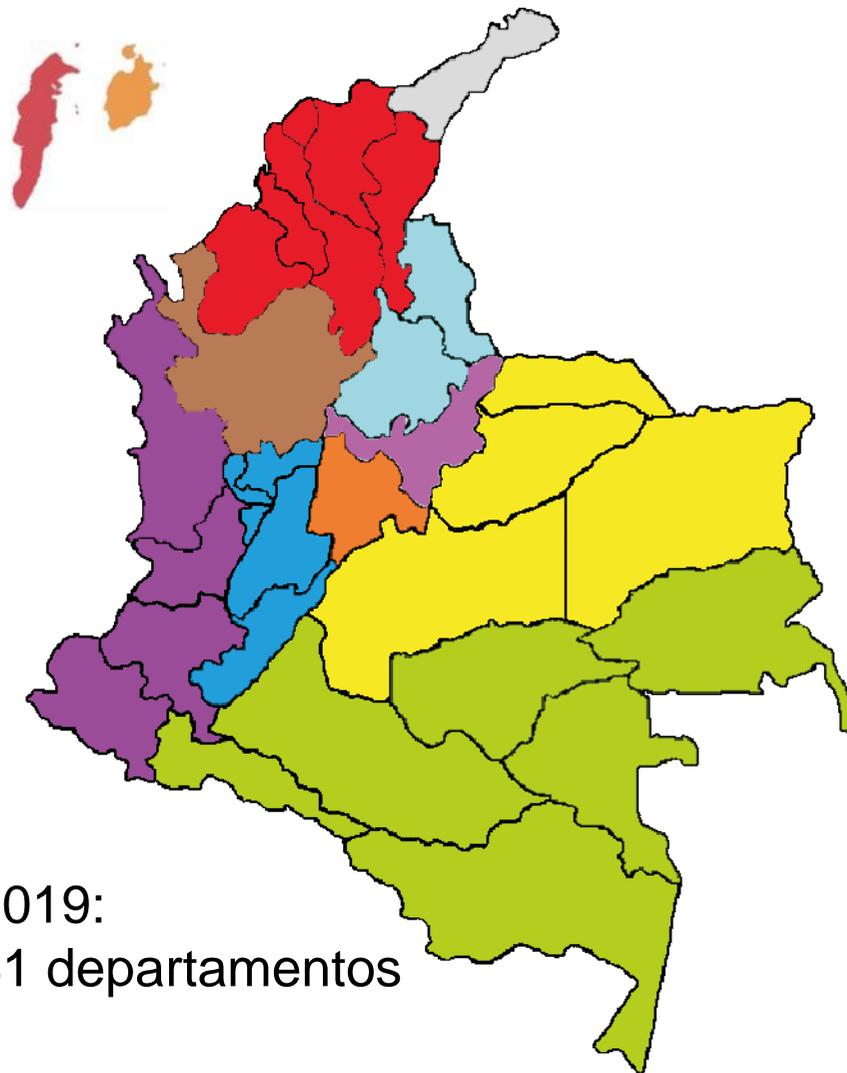
B:1005

	Bogotá	Medellín	Cali	Barranquilla	Bucaramanga	Pereira	Cartagena	Manizales
Ron Viejo de Caldas	64% ▲	38%	78% ▲	32%	47%	77% ▲	18%	94% ▲
Ron Medellín Añejo	3%	48% ▲	4%	40% ▲	34%	10%	74% ▲	-
Ron Santa fe	22% ▲	-	-	-	1%	3%	-	3%
Ron Bacardi	4%	-	2%	1%	2%	-	-	2%
Ron Marqués del valle	-	-	8%	-	-	-	-	-
Otras marcas	2%	1%	1%	7%	15%	4%	3%	-
Ninguno	3%	3%	7%	17%	1%	4%	3%	-
Otro tipo de licor	2%	10%	-	4%	2%	2%	3%	1%
Base:	3	150	1	100	102	100	101	100

EVOLUCIÓN MERCADO NACIONAL



2015:
24 departamentos



2019:
31 departamentos

EVOLUCIÓN MERCADO INTERNACIONAL



2015
4 países



2019
14 países



Trade Marketing



Evolución del área

ANTES (2015)

- Ausencia del proceso de Trade Marketing.
- Solo llegada a canal mayorista.
- La ILC tenía poco relacionamiento con el consumidor final, lo que limitaba la fidelización.

AHORA (2019)

- Se crea para el fortalecimiento de la compañía en los mercados nacionales e internacionales.
- Desarrollo de actividades en los diferentes canales, especialmente Tienda a Tienda.
- Acompañamiento permanente entre la ILC y el cliente final.
- Contextualización de las ventajas que ofrecen los productos ILC a los consumidores.
- Amplio conocimiento del comportamiento de las personas que intervienen en la distribución y comercialización.



Eventos realizados

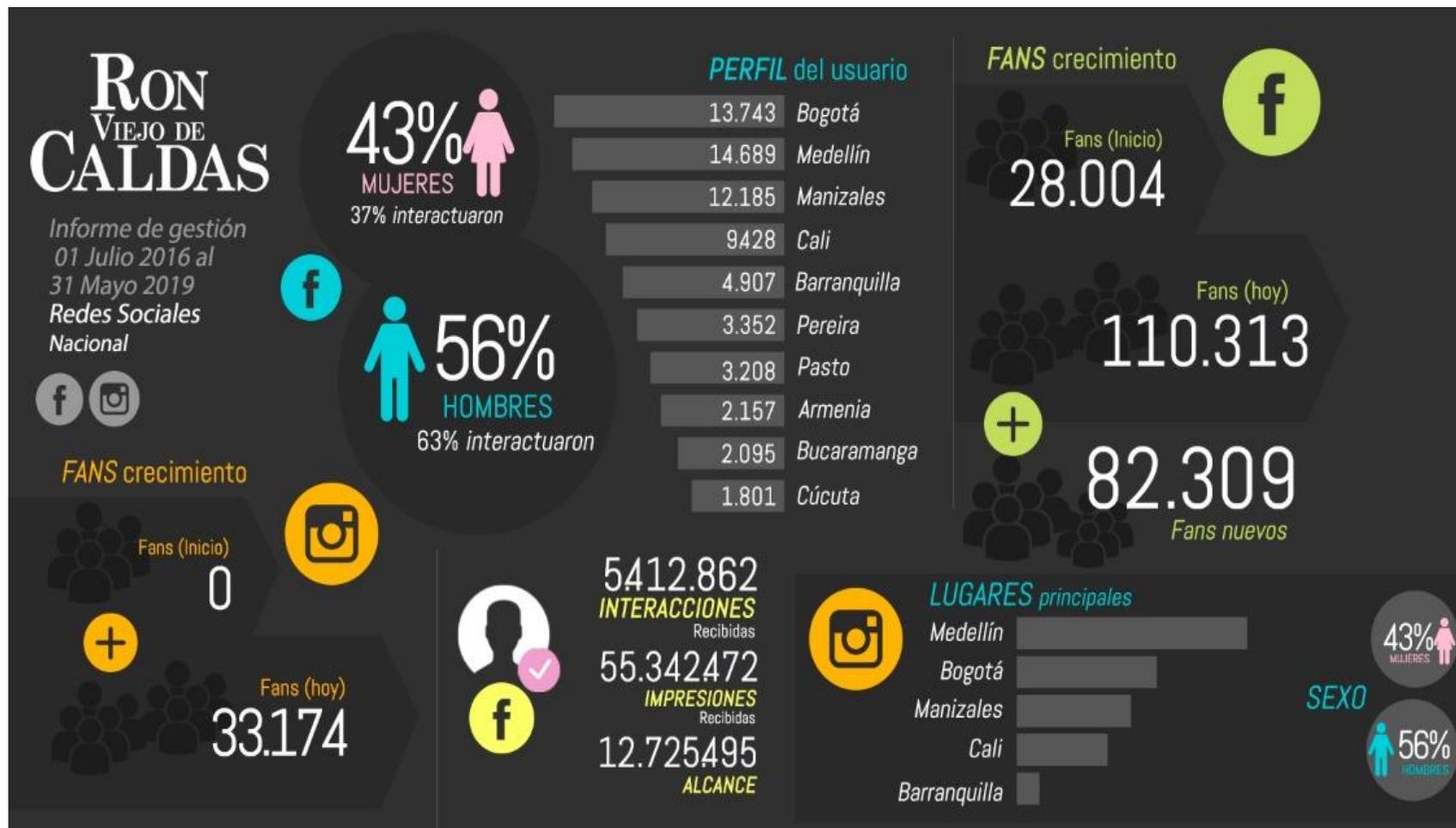
- Día de la mujer
- Día de la madre y padre
- Caravanas decembrinas
- Carnavales
- Feria de Cali

- Ferias nacionales
- Conciertos
- Exhibiendo y ganando
- Destapando y ganando
- Torneo de bartenders

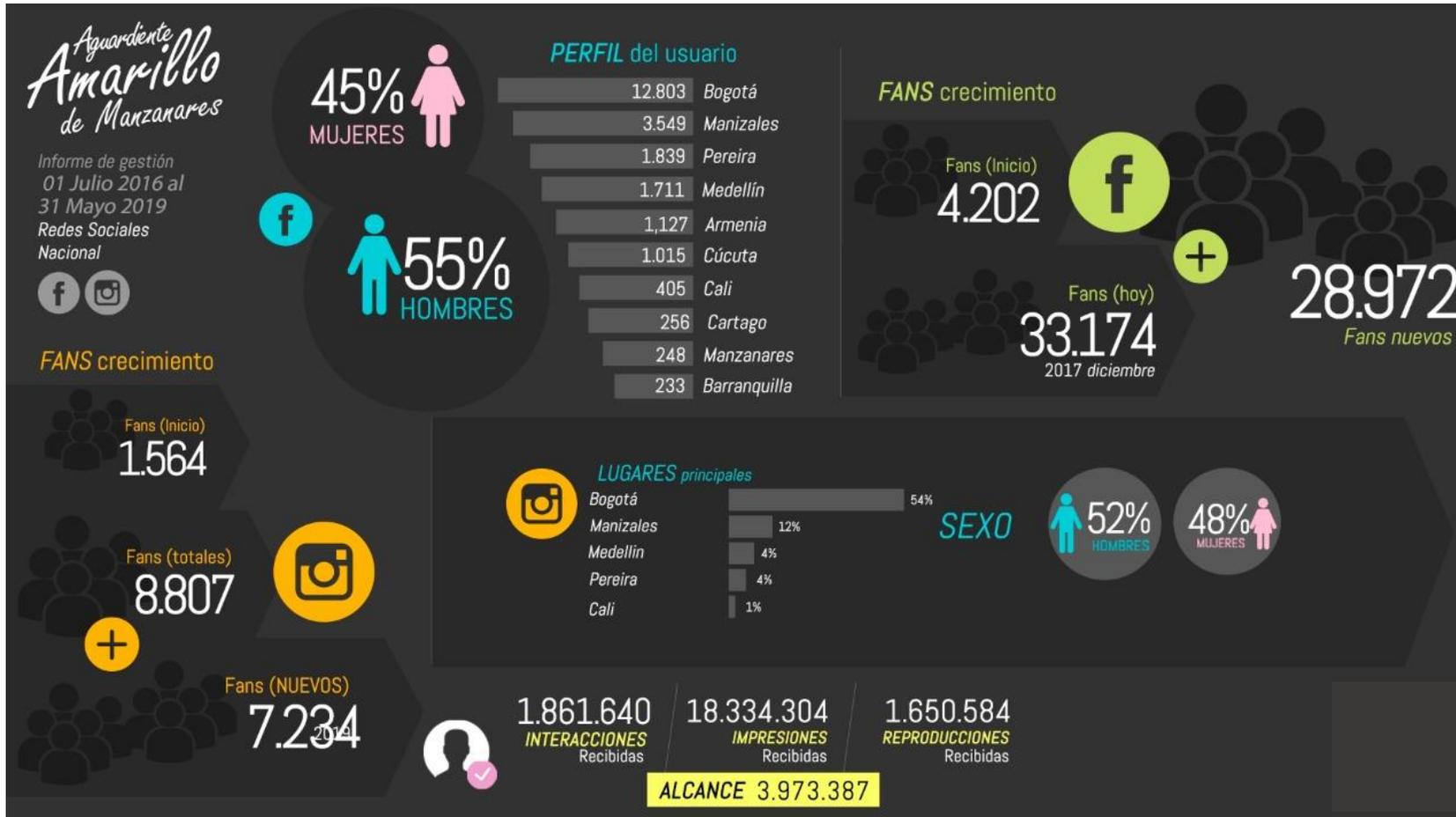
- Día del tendero
- Show Room
- Patrocinios a equipos de futbol
- Experiencias de catas y coctelería
- Seminario "Expertos del Servicio"



Informe de redes sociales RVC



Informe de redes sociales Aguardiente Amarillo





I+D+i

Evolución del área



ANTES (2015)

- Oficina de Investigación y Desarrollo.
- Direccionamiento hacia aspectos diferentes de los productos y el consumidor, siendo **netamente operativa**.
- Enfoque a registro en rentas.

AHORA (2019)

- Proceso de Investigación, Diseño e Innovación como estratégico, constante y de medio no de resultado.
- Direccionamiento hacia el **consumidor**.
- Conocimiento del mercado.
- **Toma de decisiones** basadas en el conocimiento resultante de las investigaciones.
- Desarrollo de nuevos productos y diseños
- Investigaciones a nivel nacional para conocer la percepción del consumidor país sobre los productos de la ILC.
- Identificación de la personalidad de marca de cada producto.



INVESTIGACIONES REALIZADAS

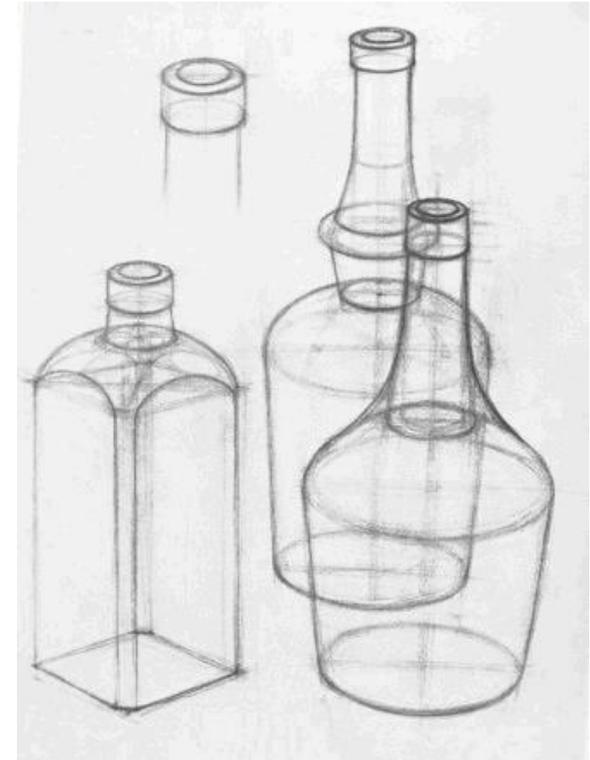
- Investigación cualitativa y cuantitativa de mercado en las regiones de Cundinamarca, Antioquia, Eje Cafetero y Valle del Cauca, Atlántico y Santanderes.
- Investigación sensorial del Aguardiente de Cristal.
- Investigación de preferencias del consumo en el canal ON.
- Construcción del perfil de marca.





PRINCIPALES PROYECTOS

- Desarrollo de nuevos productos: **Ron León Dormido** para el mercado Premium, **Agua Premium** con el convenio entre el SENA, UTP y la ILC (prototipado, definición de la calidad del agua, caracterización del mercado y pruebas de marca) y **Ron Blanco**.
- Proyectos de diseño: nueva estuchería promocional para exportación y nacional.
- Desarrollo de nueva fórmula para Aguardiente Amarillo de Manzanares.
- Desarrollo de nueva imagen para Aguardiente Amarillo de Manzanares y Crema de RVC Cheers.



ESTUCHE AG AMARILLO
32° 750ML + 2 COPAS



ESTUCHE CHEERS
32° 750ML + COPA



AVANCES PORTAFOLIO



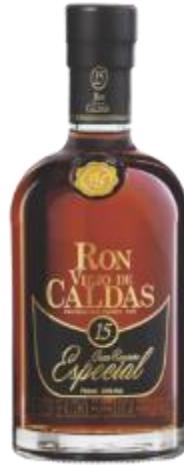
ORGULLO de todos los caldenses



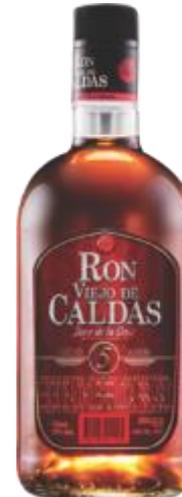
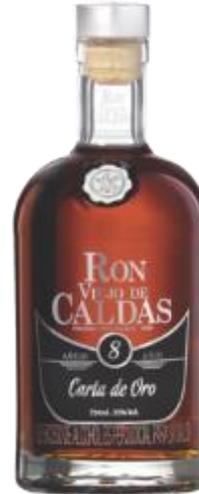
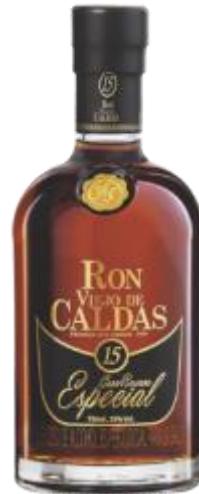
RON VIEJO DE CALDAS



2015



Hoy



AGUARDIENTE



2015



Hoy



PENDIENTES Y RECOMENDACIONES



- Monitorear permanentemente las zonas de presencia donde la FLA ha venido colonizando paulatinamente.
- Desarrollar un canal de venta digital.
- Continuar con la negociación de la maquila Ron Concha y Toro de Chile.
- Continuar con la apertura de mercados internacionales.
- Continuar reforzando la estrategia de las tallas.
- Continuar con la perfilación de consumidores de las regiones foco de mercadeo y ventas.
- Concluir el branding (nueva imagen) para Cheers.
- Definir la viabilidad del proyecto "Agua Premium".
- Considerar las exploraciones de formulación para el RVC.



ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN

Evolución del área



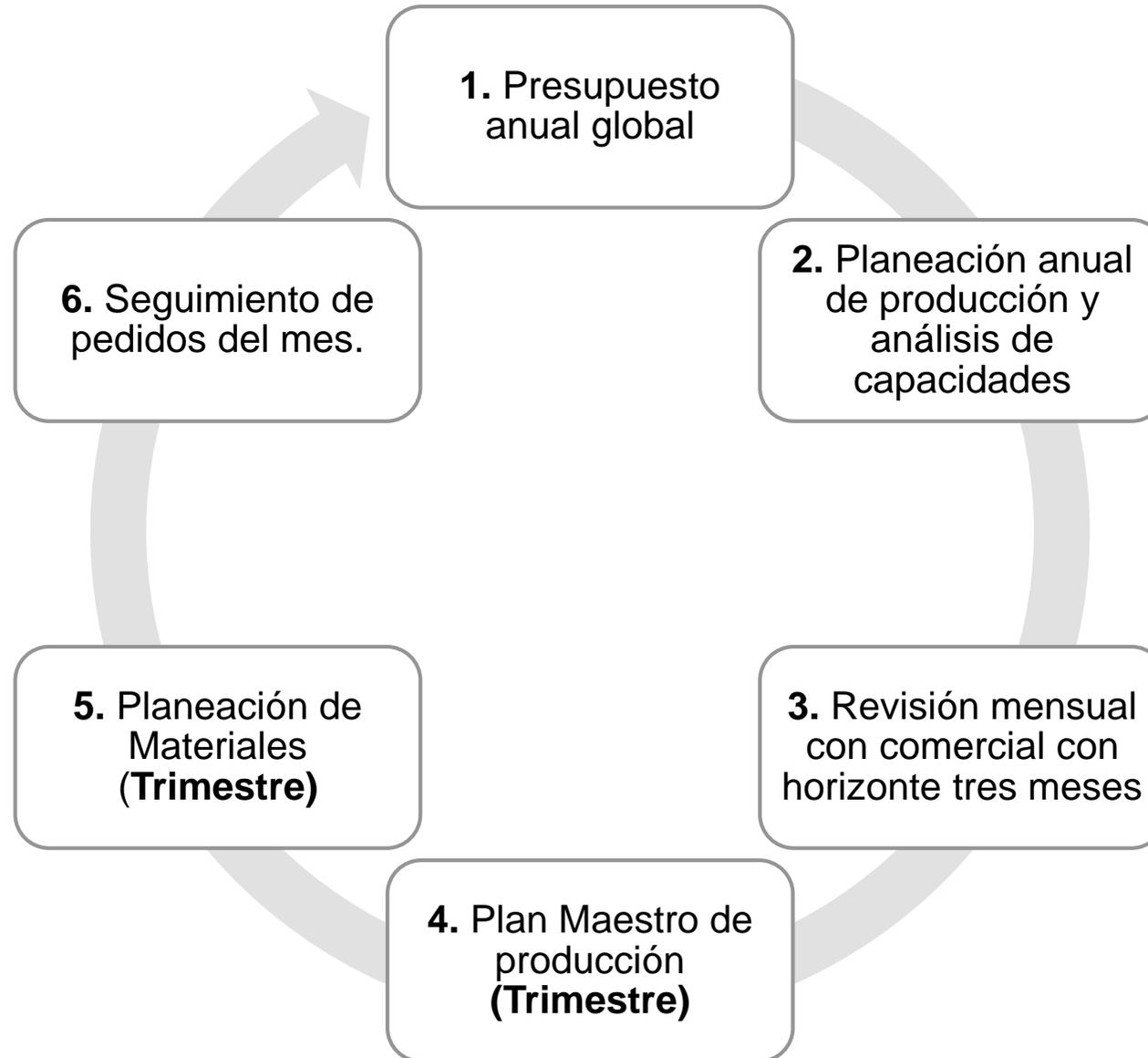
ANTES (2015)

- Gerencia técnica concebida más en función del proceso de fabricación de alcohol
- Desabastecimiento en los inventarios de tafias para la elaboración de licores, derivado de no embarrilar
- El inventario de tafias añejas alcanzó los 14.807.396 litros.
- En total, se produjeron 32.385.972 unidades reducidas de 750ml.
- Se tenía un porcentaje del 54% que representaba los agotados.
- Sólo existían **dos indicadores** para la producción en planta: tiempos de paros e inspección de calidad.
- No se tenía certificación de BPM.
- Obsolescencia en equipos de producción

AHORA (2019)

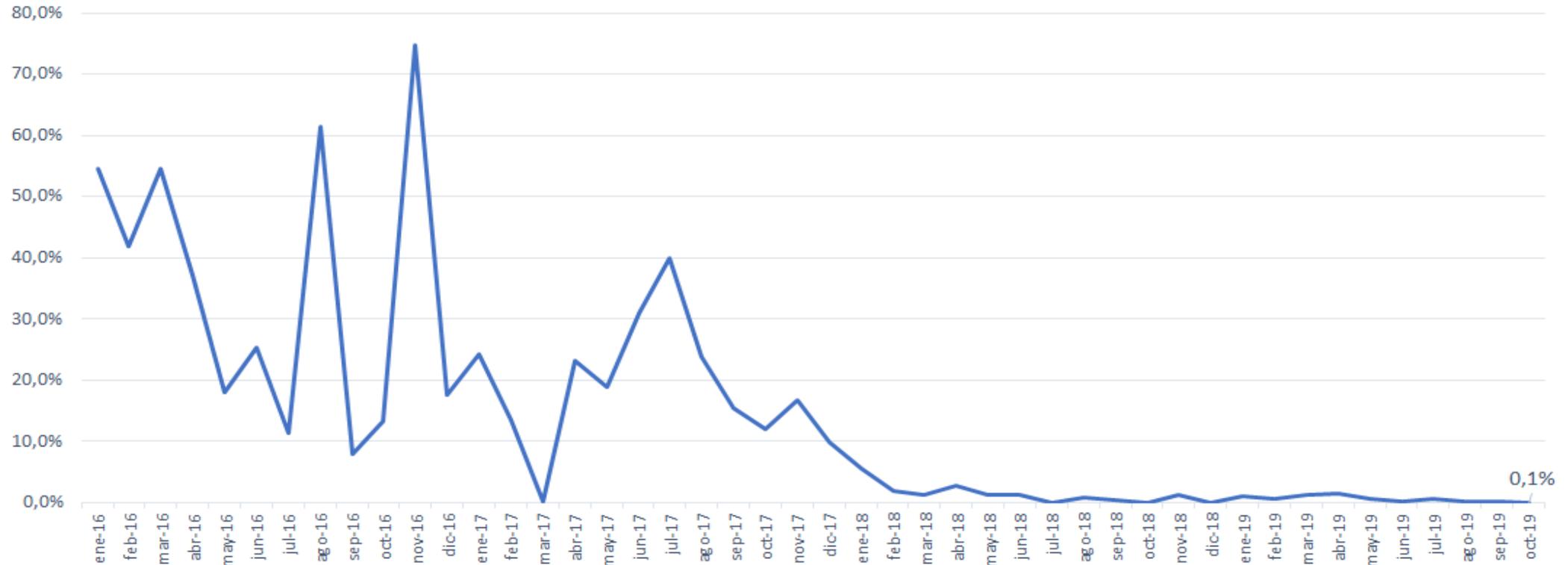
- Gerencia enfocada en la sincronización de toda la cadena de abastecimiento en función de la demanda
- Abastecimiento en los inventarios de tafias, derivado del trabajo técnico
- El inventario de tafias añejas se proyecta para alcanzar los 18.965.750 litros
- En total, se proyecta producir 40.768.661 unidades reducidas de 750 ml.
- El porcentaje de agotados no supera el 0,6%
- Funcionamiento de la planta y la producción con OEE (Eficiencia en planta) y Control de Calidad.
- Se cuenta con **certificación de BPM** emitido en el año 2017.
- Modernización tecnológica constante para eficiencia en producción

Planeación de Demanda





Indicador Porcentaje de Agotados 2016-2019



Gracias a:

- Definición de mínimos y máximos por referencia.
- Alineación con el equipo comercial a las necesidades del cliente.
- Planeación de demanda, producción y materiales con varios horizontes (semanal, mensual, trimestral, anual).

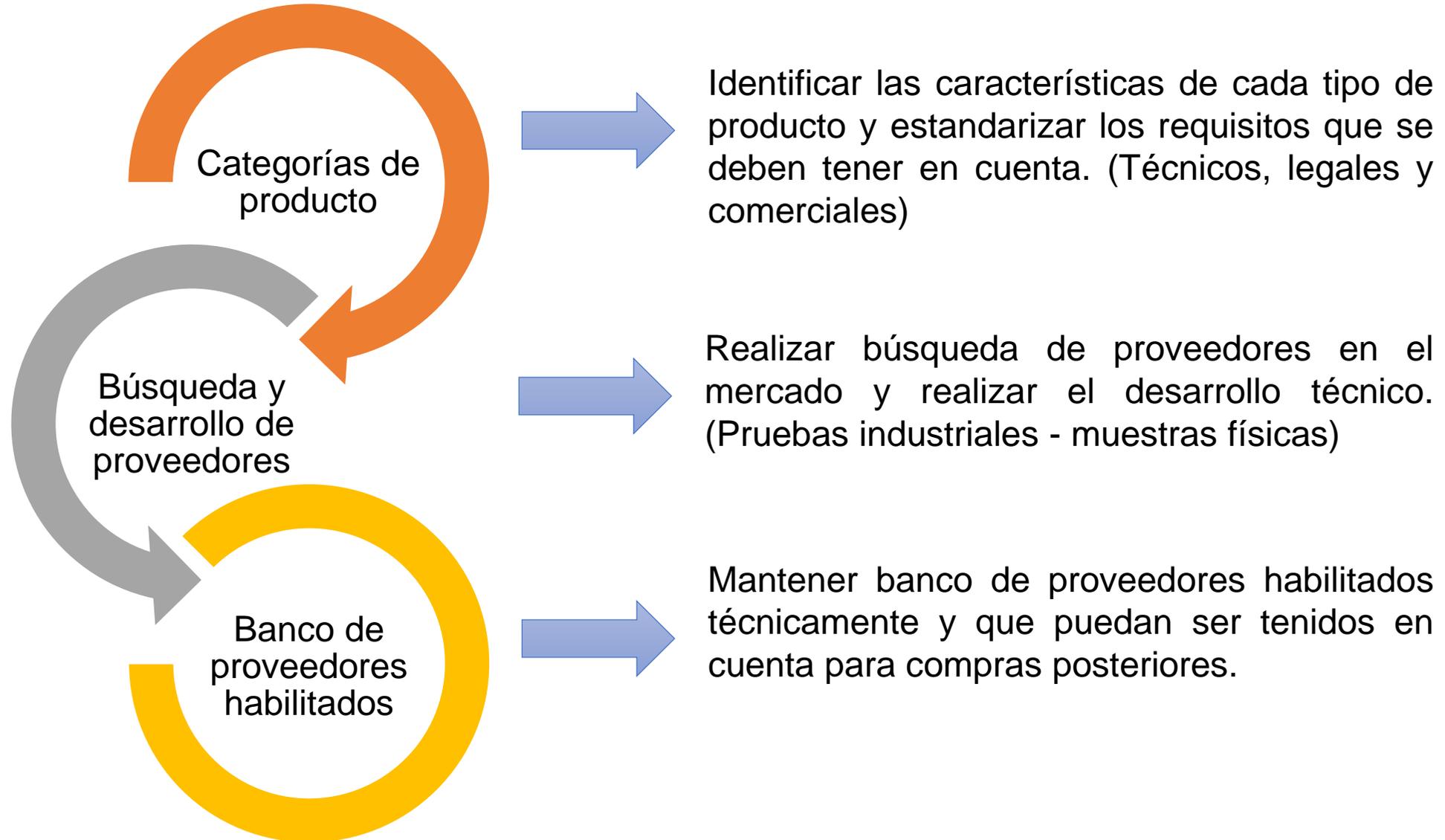


Desarrollo de Proveedurías

Desarrollo de Proveedurías



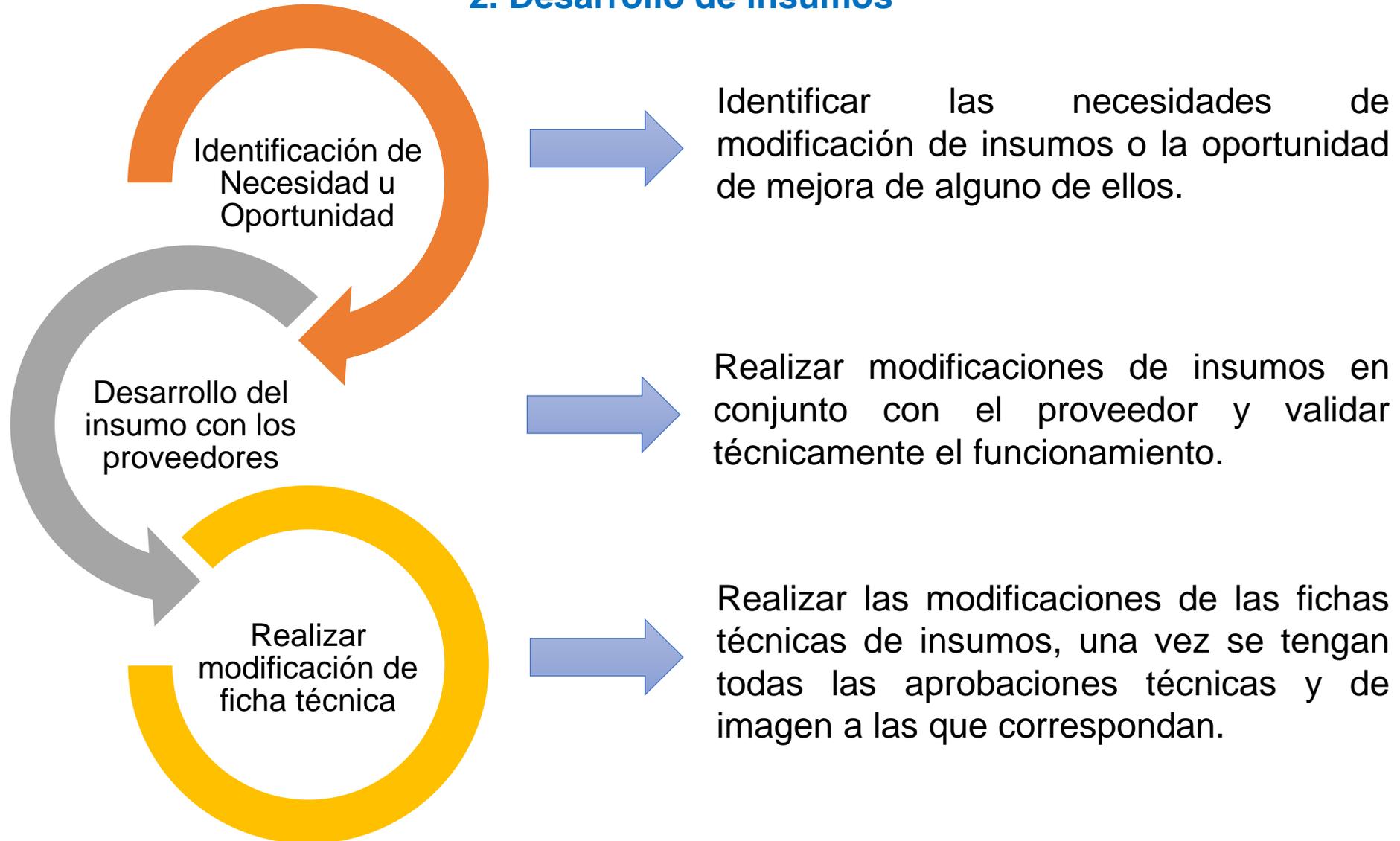
1. Desarrollo de proveedores nuevos





Desarrollo de Proveedurías

2. Desarrollo de insumos



Objetivos



Mitigación de Riesgos

- Habilitar proveedores en los diferentes tipos de insumo que permitan mitigar el riesgo de desabastecimiento y la dependencia a los proveedores siempre manejados.

Reducción de costos

- Conocer nuevas propuestas del mercado, generar competencia entre los oferentes y mejorar especificaciones de insumos que reduzcan costos.

Oportunidades de Mejora

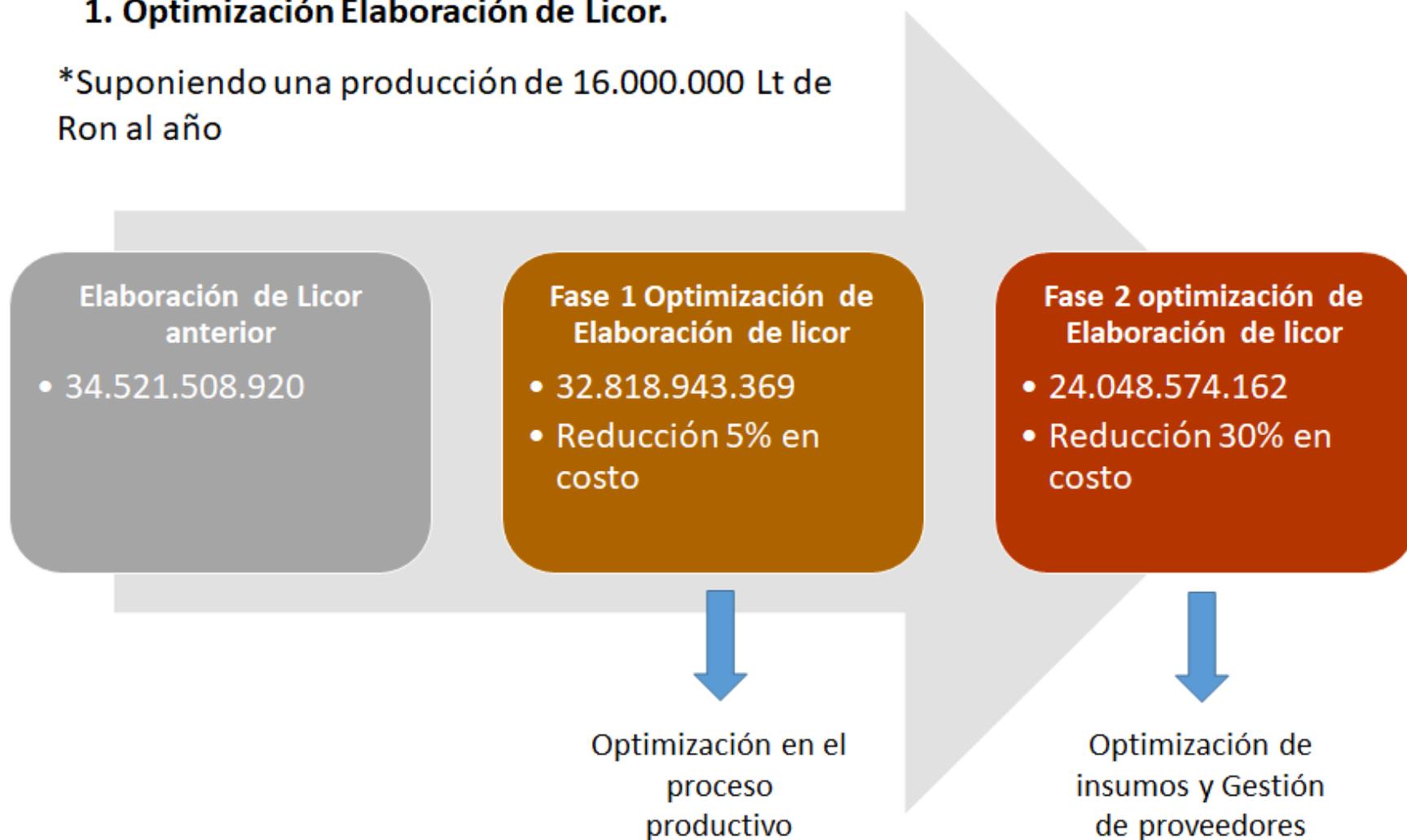
- Conocer las nuevas tendencias de cada tipo de negocio identificando mejoras en los insumos.



Ahorros Elaboración de Licor

1. Optimización Elaboración de Licor.

*Suponiendo una producción de 16.000.000 Lt de Ron al año





Ahorros Elaboración de Licor

2. Optimización de barriles

	2018	Proyectado 2019
Cantidad de barriles	5.550	9.500
Costo Compra de barril	\$ 666.400	\$ 666.400
Costo Repotenciación	\$ 226.576	\$ 232.050
Diferencia	\$ 439.824	\$ 434.350
Total ahorro Repotenciación	\$ 2.441.023.200	\$ 4.126.325.000

la ILC en su programa de responsabilidad ambiental y social debe velar permanentemente por la protección y conservación del medio ambiente y en este sentido a través de esta técnica utilizada se puede reducir drásticamente el consumo de maderas y arboles generando impactos muy positivos para las cuencas hidrográficas, la fauna y la flora del ecosistema,

Total ahorro 2016 – 2019: \$ 6.567.348.200 COP

Desarrollo de Proveedurías



Avances de Ahorros 2018

Cambio de Clave en cajas máster

Primera fase: Ron Viejo de Caldas 375 y 750ml

Ahorro estimado corrido año: \$137.234.768

Etiquetas Adhesivas Rones especiales

	Reducción costo Envase y Decorado
Ron Carta de Oro 750	6,37%
Ron Carta de Oro 375	11,81%
Ron Gran Reserva Especial 750	5%

Ahorro estimado corrido año: \$930.000.000



El Ron de los que saben

El Ron de los que saben

Desarrollo de Proveedurías



Avances de Ahorros 2019

Insumo	Valor estimado 2019	Valor real 2019	Ahorro calculado	% Ahorro
Alcohol	21.944.768.873	21.264.310.924	680.457.950	3,2%
Envase de Vidrio	44.084.899.947	43.910.289.751	174.610.196	0,4%
Cápsulas	14.229.044.647	14.160.963.094	68.081.553	0,5%
Etiquetas de Papel	1.282.696.875	1.200.096.181	82.600.694	6,9%
Etiquetas Adhesivas	1.769.622.378	1.072.808.451	696.813.928	65,0%
Cajas individuales	2.103.922.094	1.437.460.500	666.461.594	46,4%
Cintas	215.959.096	133.150.290	82.808.806	62,2%
Tapas tipo corcho	1.880.340.563	1.560.806.380	319.534.183	20,5%
	63.686.145.038	61.914.768.267	2.771.368.904	

Total ahorro 2016 – 2019:

\$ 3.838.603.672 COP



Total ahorros proyectados

Optimización Elaboración licores

- Seguimiento minucioso a los costos de premezclas con el nuevo Sistema de información

Desarrollo de Proveedurías

- Desarrollo de nuevos proveedores, y negociaciones por volumen (Alcohol)

Optimización de barriles

- Repotenciación de barriles

TOTAL AHORRO 2016 - 2019: \$20.878.886.630

Producción



ANTES (2015)

- En mayo de 2016 se realizó la etapa diagnóstica, la cual incluyó:
- Obsolescencia tecnológica en procesos productivos
- Poca orientación a eficiencia
- Ausencia de algunos indicadores claves de gestión de planta

ACCIONES

- Programa de Pre-alistamiento de líneas
- Plan de relevos en las línea de envasado
- Creación de estándares de operación y seguridad por equipo
- Mejora en la recolección de información de planta (Indicadores)
- Procesos de inducción y capacitación de personal operativo
- Poca orientación a eficiencia
- Ausencia de algunos indicadores claves de gestión de planta
- Comité de manufactura (alineación de Producción, Calidad y Mantenimiento)

PRODUCCIÓN



FORTALECIMIENTO DE INDICADORES DE PLANTA:

- OEE: Eficiencia Global de Planta
- Análisis de tiempos paros por concepto
- Costos de producción
- Análisis de roturas
- Mejora continua (gestión de novedades)



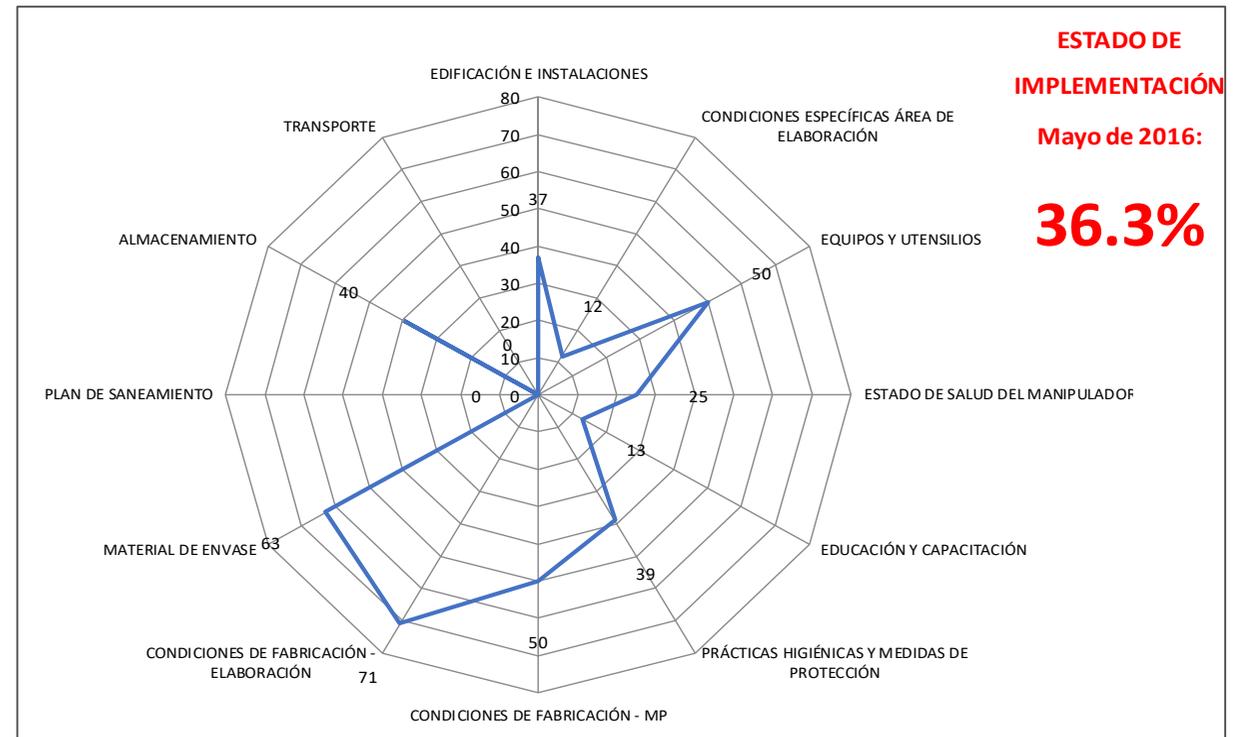
BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA

ESTADO INICIAL:

En mayo de 2016 se realizó la etapa diagnóstica, la cual incluyó:

- Estado de programas, planes y procedimientos
- Nivel de ejecución por parte del personal
- Estado de infraestructura física

El % total de cumplimiento de BPM con respecto al Decreto 1686, fue del 36.3% en Mayo de 2016.





BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA

Instalaciones Sanitarias

Eliminar baños en planta

Implementar Ingreso único a planta con filtro sanitario

Instalación de lavamanos en planta

Instalación de sitio para lavado de implementos

Modificación y recuperación de drenajes interiores y rejillas

Rediseño de rutas de acceso y circulación de personas y materiales

Elaboración

Retirar o cubrir enchapes en paredes

Recuperar bases de tanques, uniones piso pared

Eliminar humedades en techos y paredes

Rediseñar mesanine

Realizar cerramientos

Bodega Etiquetas e Insumos

Recuperación de paredes y pisos

Eliminar estructuras en madera (techo, piso, escalera, estanterías)

Rediseño de instalaciones

Bodega Envases y corrugado

Limpieza y recuperación de techos

Reparación de canales y bajantes

Reparación de humedades en paredes

NORMATIVIDAD: Decreto 1686 de 2012

- Cambios en la infraestructura física según la asesoría externa de F&R Consulting Group.
- **Desarrollado en dos fases** con resultado favorable, sin observaciones. Se siguieron otras fases.

Se realizaron:

- Conversatorios por parte de profesionales al personal que labora en la Planta de Producción.
- Modernizaciones con el fin de cumplir con los estándares de calidad de BPM.

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA



CERTIFICACIÓN:

El 02 y 03 de Febrero de 2017 se realizó la auditoría de certificación por parte del INVIMA.

La ILC fue certificada en BPM de acuerdo con el Decreto 1686 de 2012 con un resultado **FAVORABLE, SIN OBSERVACIONES.**



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 alcoholés 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



PROYECTOS MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA

Ingeniería y Mantenimiento



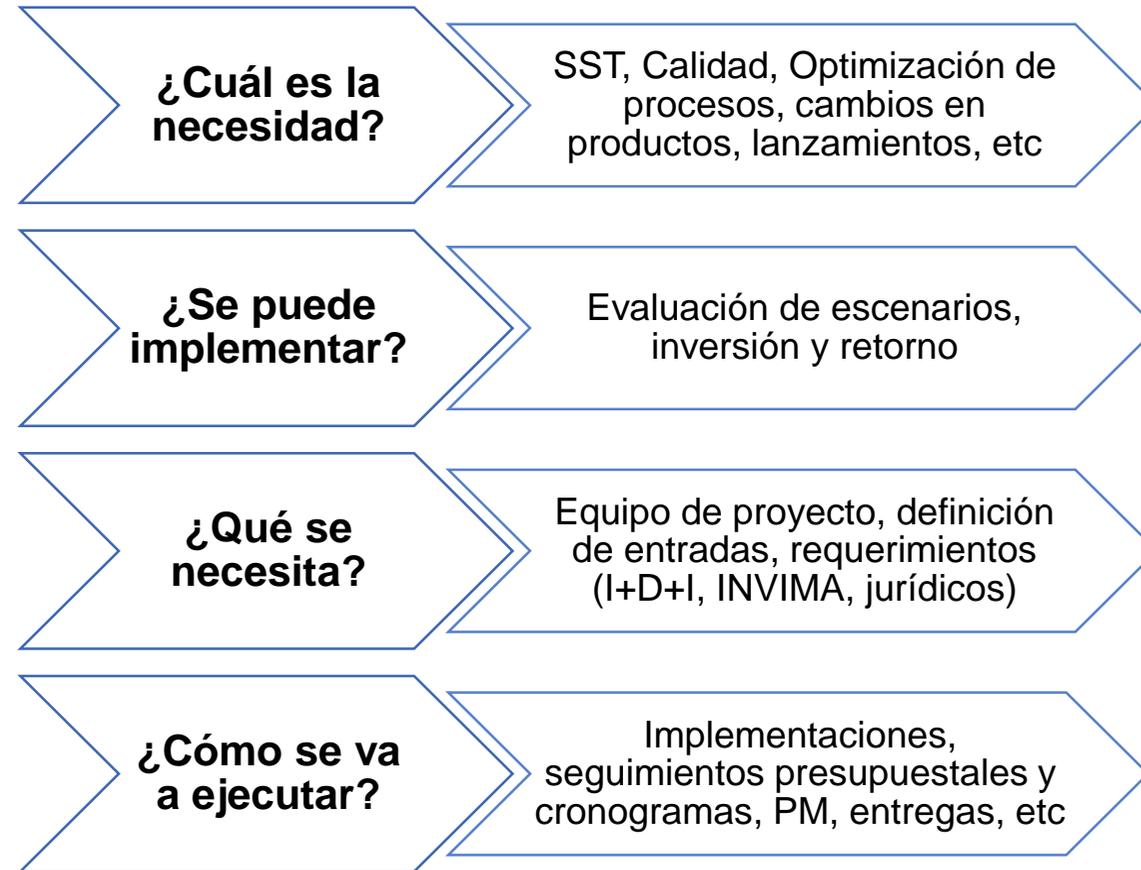
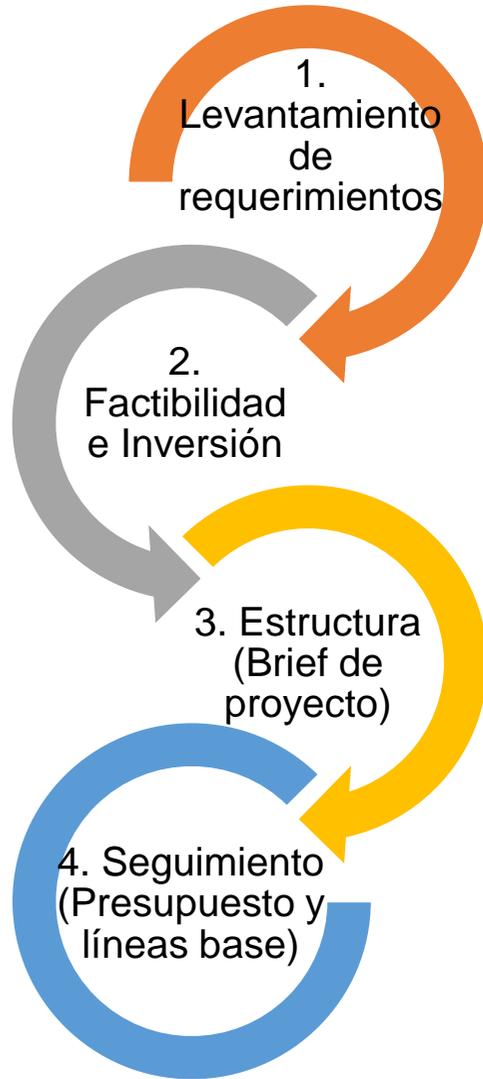
ANTES (2015)

- Se realizó la etapa de diagnóstico del departamento encontrando lo siguiente:
- Poca implementación de metodología
- Inadecuada gestión de activos mantenibles
- Uso incorrecto de software de gestión de mantenimiento
- Ausencia de metodología de proyectos

ACCIONES

- Creación de Planeación de Mantenimiento
- Activos mantenibles, hojas de vida y taxonomía
- Gestión de repuestos e insumos
- Gestión de tiempos paros y modos de falla

INGENIERÍA Y MANTENIMIENTO (PROYECTOS)





PROYECTOS

PROYECTOS FINALIZADOS



- Modernización de la subestación eléctrica principal
- Modernización Líneas de envasado 1 y 4
- Modernización Tetra Pak
- Modernización puertas bodegas
- Maquila Diageo
- Transferencia de conocimientos Maestro Ronero
- Manejo de inventarios en Dynamics AX
- Repotenciación de barriles
- Traslado de línea de reproceso
- Modernización del sistema de dosificación e MP para la elaboración de licores
- Impermeabilización del clariflocurador en la planta de agua





PROYECTOS FINALIZADOS

- Mantenimiento a tanques de agua
- Modernización de plantas de agua
- Adquisición de equipos logísticos
- Mejoras en infraestructura física





MAQUILA DIAGEO

Este año, la Industria Licorera de Caldas firmó contrato de fabricación o maquila por tres años con la **multinacional Diageo**, para la producción de 400 mil unidades del licor de vodka Smirnoff Lulo.

Diageo escogió a la ILC después de un análisis riguroso de las licoreras del país, e **invirtió unos \$3.800 millones en equipos** de alta tecnología para la planta de producción, que en tres años pasarán a propiedad de la empresa, pagando cerca del 35% del valor invertido.



PROYECTOS EN CURSO



- Implementación de HACCP
- Overhaul de etiquetadora
- Sincronización de máquinas y líneas
- Modernización de las bandas transportadoras
- Pesaje dinámico de las cajas
- Modernización del desembarrilado
- Modernización de elevadores de carga
- Exploración de maderas para añejamiento
- Diseño de red contra incendios
- Modernización de la subestación eléctrica II

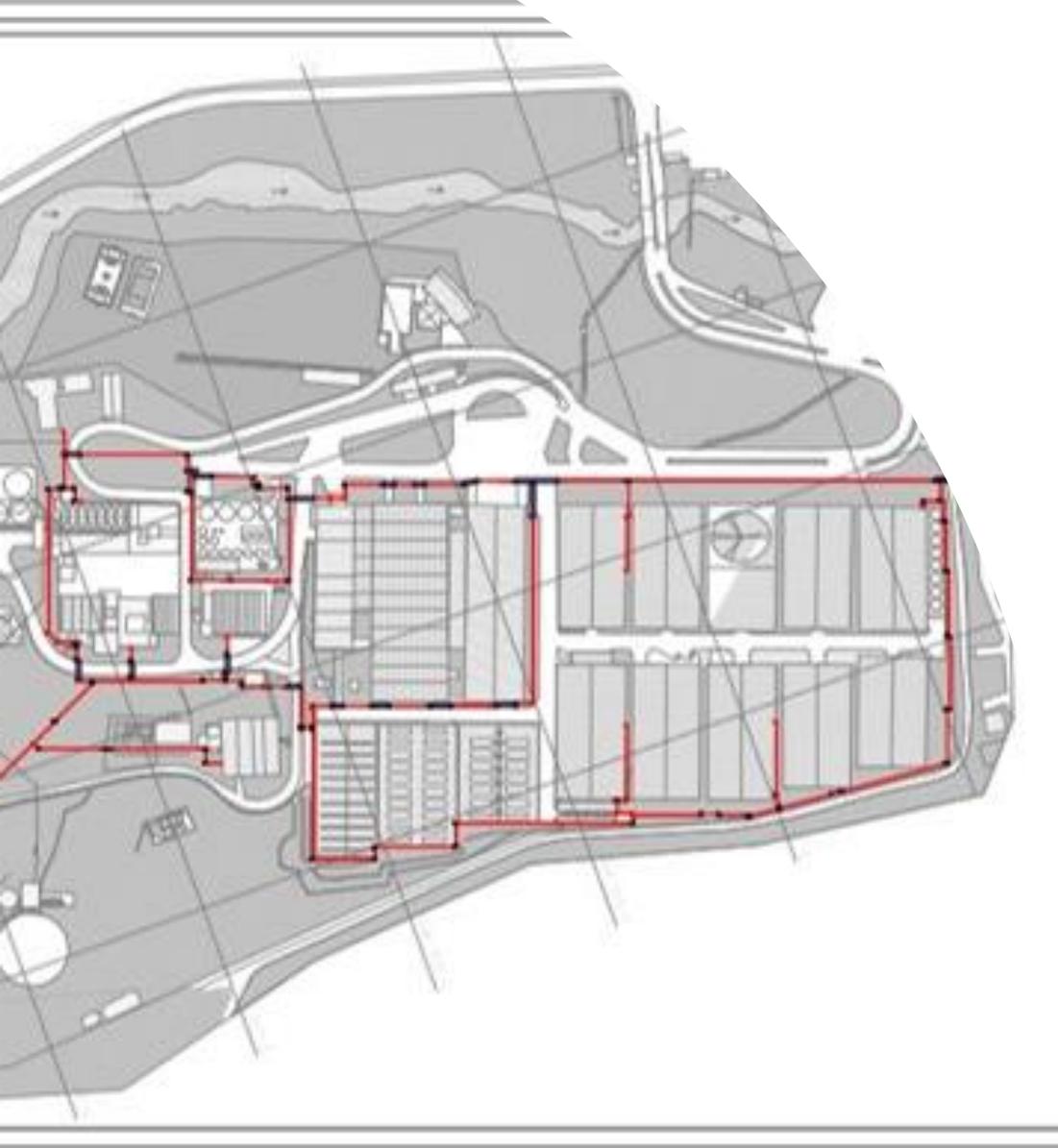


PROYECTOS PENDIENTES



- Pig Pusher
- CIP en otras líneas (sistema de limpieza en líneas)
- Implementación SMED
- Paletizado automático
- Traslado de los equipos de servicios industriales
- Instalación de calderín para generación de vapor
- Encartonadora automática Tetra Pak
- Kit para 500ml en Tetra Pak
- Proyecto Logística Avanzada
- Codificación de cajas al final de la línea
- Bodegas de paso para recepción y entrega entre producción y logística

RED CONTRA INCENDIOS - FASE I



Etapas de montaje:

- A. Loop perimetral (\$5'696.000.000)
- B. Áreas de producción
- C. Bodegas de producto terminado
- D. Bodegas de añejamiento y tanques de almacenamiento



Operaciones y Comercio Exterior



Logística

Se implementaron procesos de operación logística soportados en plataformas tecnológicas para la organización y control del inventario de las bodegas.

Trazabilidad De Producto



Organización De Lotes

- Por Fecha
- Por Referencia
- Por Producto

Obligatorio Según Nuevo **ERP**

- *Agilidad En Despachos
- *Orden De Bodegas
- *Garantiza Fifo
- *Mantiene El Inventario Actualizado Diariamente

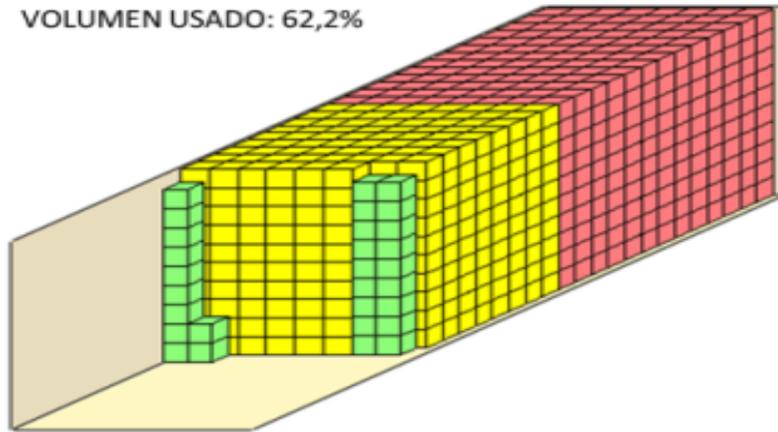


Exportaciones



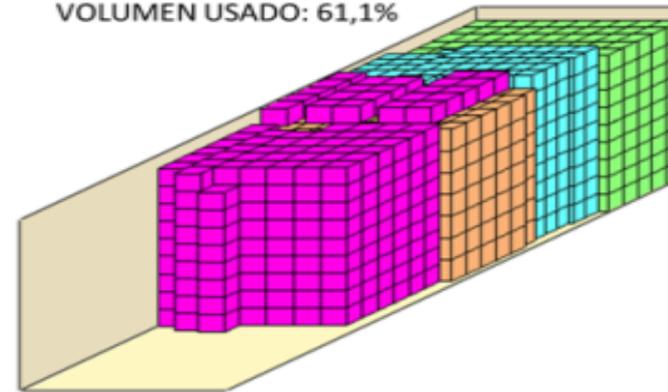
CONTENEDOR 1			
3020-PAN	Ron Viejo 3 Años 40°	1040	12
3013-PAN	Ron Viejo 5 Años 40°	700	12
1327-PAN	Cristal Sin Azúcar 30 grados. Tapa azul	29	12
		1769	

VOLUMEN USADO: 62,2%



CONTENEDOR 2			
1327-PAN	Cristal Sin Azúcar 30 grados. Tapa azul	471	12
3423-PAN	Ron Viejo 15 Años 40°	450	6
1430-PAN	Cristal Sin Azúcar 24 grados	400	12
3015-PAN	Ron Viejo 8 Años 40°	400	12
		1721	

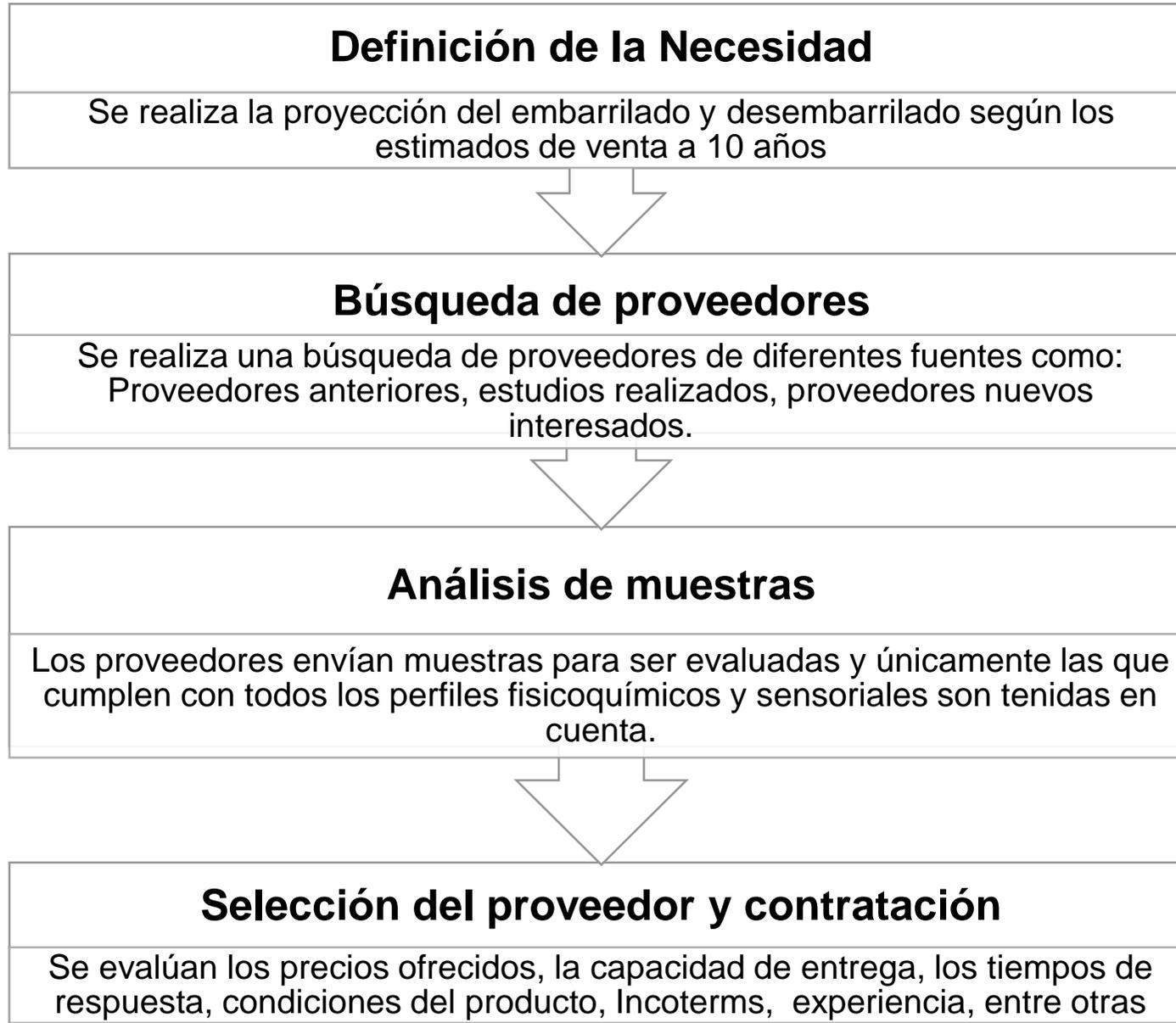
VOLUMEN USADO: 61,1%



**UTILIZACION DE SOFTWARE PARA
PLAN DE CARGUE DE CONTENEDORES**

Utilización de Software para Plan de Cargue
de Contenedores

PROCESO DE COMPRA DEL ALCOHOL





DESTILERÍA

Infografía ILC



Antecedentes



2004: La Industria Licorera de Caldas cuenta con una Planta de Tratamiento de Agua Residual (en adelante PTAR). Fue construida y puesta en marcha por Cenicafé.

2008: La firma internacional IBTech realiza evaluación de la PTAR existente. Concluye que el sistema es ineficiente en el tratamiento de las vinazas.

2013: CORPOCALDAS inicia un proceso sancionatorio por los incumplimientos medioambientales de la ILC.

La Junta Directiva de la ILC se abstiene de manera preventiva, producir sus alcoholes, dado la inminente sanción que se venía por parte de la autoridad ambiental.

Se contrata una firma nacional (Carboetil) que reafirma el informe de IBTech y concluye que la PTAR no cumple con la remoción de carga contaminante.

A su vez se realizó un informe, en el que se evalúan las diferentes alternativas que tiene la ILC para la reducción de costos de la producción de Alcoholes, las alternativas que tiene la ILC frente a las problemáticas ambientales de la Destilería, y desarrollo de 2 pruebas Piloto Electroflux en convenio con la Universidad del Valle.



Análisis de la PTAR de la ILC

Este análisis fue desarrollado en el año 2008 por la empresa IBTech y tuvo como parámetros el decreto 1594 de 1984, el cual proponía remover el 80% de la carga química y orgánica de las aguas residuales de la ILC encontrando lo siguiente:

Los reactores de flujo horizontal anaerobios no son óptimos para vinazas de destilerías. Estos pueden funcionar en fincas cafeteras, que eran el campo de experiencia de Cenicafé.

La PTAR existente no está acondicionada para tratar el 100% de las vinazas generadas. Solo estaría apta para tratar 5,39kg DQO/m³.d que es la tercera parte de la carga orgánica volumétrica existente. Lo cual obligaba a verter el excedente directamente a la quebrada Manizales: **CONTAMINACIÓN AMBIENTAL**

Las fases de la PTAR existente son incompletas. Presentan un problema de arrastre de lodos, deficiencia de nutrientes y el manejo de Biogás.

Finalmente se sugirió la instalación de un nuevo reactor de flujo vertical (UASB). Un sistema de deshidratación de lodos optimizando el proceso de remoción con ingeniería de detalle.

Estudio de Vinazas



Este análisis fue desarrollado en el año 2014 por la empresa Carboetil y tuvo como parámetros el decreto 1594 de 1984 y la transición al decreto 3930 de 2010. Encontrando:

- La PTAR existente solo trataría el 43% de los valores máximos de caudal y carga orgánica generados por la destilería.
- La planta presenta errores conceptuales en su diseño. Lo que no permite que se cumpla con la normatividad ambiental vigente, en el tratamiento de lodos, carga orgánica y tratamiento del biogás.
- La ILC debe tener presente que no solo debe manejar y tratar las vinazas. Debe tratar paralelamente el resto de sus aguas residuales industriales que actualmente no son tratadas por la empresa.
- Las recomendaciones finales son: construir una planta de tratamiento anaerobio tipo UASB, seguida de una planta aerobia con un sistema de clarificación.
- Se debe contratar una firma que realice los diseños de la ingeniería básica y detallada, y el acompañamiento del proyecto para la instalación de un sistema de tratamiento anaeróbico.

Propuestas PTAR



EMPRESA QUE COTIZA	Espacio y Gestión Verde	Grupo Soil-Aguas	Naturally Wallace	PACT Engineering	TICSA- EPM
CONCEPTO DE PROYECTO	Cifras en pesos colombianos	Cifras en pesos colombianos	Cifras en euros	Cifras en USD	Cifras en USD
Ingeniería básica y de detalle del proyecto	\$422.418.980,00	\$252.383.000,00	191.130,00	INCLUIDO	INCLUIDO
Supervisión técnica en el sitio de construcción	INCLUIDO	INCLUIDO		INCLUIDO	INCLUIDO
Suministro de equipo electromecánico e instrumentos EX WORKS	INCLUIDO	\$6.643.354.000,00	2.305.074,00	1.287.890,00	3.250.000,00
Suministro de CCM y equipo de control	INCLUIDO	INCLUIDO		INCLUIDO	INCLUIDO
Suministro de subestación eléctrica	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO
Impuestos de importación, fletes y seguros para colocar el equipo LAB la PTAR de ILC en Manizales, Colombia	NO INCLUIDO	INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO
Suministro de lodo de inóculo				NO INCLUIDO	INCLUIDO
Impuestos de importación, fletes y seguros para colocar el lodo LAB la PTAR de ILC en Manizales, Colombia	NO INCLUIDO	INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO	NO INCLUIDO
Obras civiles	\$1.132.160.369,00	\$1.405.000.000,00	1.399.099,00	NO INCLUIDO	1.050.000,00
Obras de montaje mecánico de equipo y tuberías	\$90.347.215,00	\$953.225.000,00	183.644,00	NO INCLUIDO	INCLUIDO
Obra eléctrica y alambrado de control				NO INCLUIDO	INCLUIDO
Puesta en marcha de la PTAR	NO INCLUIDO	\$183.415.000,00	55.330,00	NO INCLUIDO	INCLUIDO
TOTAL EN MONEDA DE ORIGEN	\$1.644.926.564,00	\$9.437.377.000,00	4.134.277,00	1.287.890,00	4.300.000,00
TOTAL EN PESOS COLOMBIANOS	\$8.471.695.564,00	\$9.437.377.000,00	\$12.919.615.625,00	\$3.679.685.714,29	\$12.285.714.285,71

Altos costos de inversión

Propuestas y proveedores más relevantes.

12 propuestas recibidas.

Se da claridad a la ILC que una planta de tratamiento de fermentación requiere de una inversión cuantiosa.

Hay diferentes alternativas y costos los cuales para el equipo ambiental de la ILC es muy difícil determinar la tecnología a usar.

Propuestas PTAR



Durante los años 2016 y 2017, la Industria Licorera de Caldas ha establecido dentro de sus proceso de Gestión Ambiental, el cumplimiento de los requerimientos por parte de CORPOCALDAS para la renovación del permiso de vertimientos:

1. Evaluación y plan de Gestión del Riesgo de los Vertimientos \$35.000.000
2. Separación de las redes de alcantarillado: Aguas Lluvias, Aguas Residuales Domesticas y Aguas Residuales Industriales \$1.232.883.599
3. Paralelamente se inició un estudio de mercado para el tratamiento de las aguas residuales de la ILC, encontrando diferencias en precios bastante altas debido a las metodologías de tratamiento; por experiencia se filtraron 5 de 10 presentadas.

Es de anotar que ninguna de las propuestas del PTAR (piloto con UniValle, empresas que presentaron oferta y las visitadas en México) cumplen con los requerimientos de la ILC, ya que estas son plantas biológicas de continuidad, es decir, requieren un flujo continuo y por ende la contaminación es superior, mientras que la empresa requiere una PTAR con flujo estacional (3 meses en el año).



***ACCIONES DE LA ILC
FRENTE A LA PRODUCCIÓN
DE ALCOHOLES***

Acciones



¿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.





Comunicación **CORPOCALDAS**

CORPOCALDAS



Una vez fue recibida la [Resolución 912 del 21 de agosto de 2015](#) “*por medio del cual se impone una sanción ambiental y se dictan otras disposiciones*” parte de CORPOCALDAS (6 octubre de 2015), se procedió a realizar [solicitud formal el 5 de abril de 2017](#) a dicha Corporación para renovar permiso de vertimientos, toda vez que se tenía como finalidad prender de nuevo la destilería, solicitud que fue negada por la entidad reguladora.

Sin embargo, mediante nueva [Resolución 2017-2817 de CORPOCALDAS expedida el 24 de mayo de 2017](#) se renueva el permiso de vertimientos de aguas domésticas, las generadas en portería y báscula, pero NO las industriales, es decir, las de la destilería.

En vista de todos los análisis y estudios realizados para identificar opciones que permitieran encender la destilería, donde se encontró la redestilación como la alternativa más viable, se opta por realizar un [Plan de gestión del riesgo y manejo de vertimientos para el proceso de redestilación de alcoholes](#), así como también la [Evaluación de vertimientos](#) de dicho proceso en la empresa, y con este solicitar nuevamente la renovación de permiso de vertimientos ante CORPOCALDAS.

Finalmente, el 17 de enero del presente año mediante la [Resolución 2018-0119](#) expedida por CORPOCALDAS, se actualiza el permiso de vertimientos, dando autorización al proceso industrial únicamente para redestilación.



Plan immediato



Plan inmediato

Frente a la imposibilidad de producir sus alcoholes debido a las restricciones medioambientales, se inicia plan de contingencia inmediato que le permita la ILC abastecerse mientras se encuentra una solución medioambiental, por lo cual se inician unos estudios para la búsqueda y selección de proveedores ideales de alcoholes tafias que puedan servir como materias primas para la producción de sus productos sin que se deteriore la calidad de los mismos.

Como resultado de este estudio se realiza la contratación de **6.8 Millones de litros de alcohol tafia** con la mejor alternativa arrojada.

Situación de inventarios



INVENTARIO 30 JUNIO - 2016				
PORTAFOLIO	TAFIAS AÑEJAS			
	Año	Existencia	Inv Real	
Leon Dormido	1997	26.400	15.258	
Ron Gran Reserva	2005	16.800	12.389	
	2006	885.400	673.109	685.497
Ron Carta de Oro	2007	3.089.240	2.421.171	
	2008	1.292.500	1.044.318	3.465.489
Ron Juan de la Cruz	2009	1.996.340	1.662.895	
	2010	3.941.520	3.384.717	
	2011	2.112.000	1.869.738	6.917.351
Ron Tradicional	2012	99.000	90.355	
	2013	1.399.200	1.316.507	
	2014	1.316.040	1.276.559	
	2015	709.720	709.720	3.393.141
En añejamiento	2016	330.660	330.660	
	TOTAL	17.214.820	14.807.396	
CONSUMO TAFIAS ANUAL				
Portafolio	Litros	Cobertura (Años)		
Ron Tradicional	4.600.000	0,74		
Ron 5 Años	300.000,00	23,06		
Ron 8 años	250.000	13,86		
Ron 15 Años	50.000	13,71		
Año total	5.200.000	2,8		

Inventario demasiado bajo para el ron tradicional (2 y 3 años de añejamiento) que es cerca del **90%** de las ventas de Ron.

Inventarios por debajo del limite requerido por la ILC.

Grandes cantidades de inventarios para productos de bajo volumen de venta.

Estudio Carboetil



Este estudio consiste en la evaluación de los diferentes aspectos que involucran en la proveeduría de una materia prima como el alcohol tafias de la ILC como lo son: Aspectos técnicos del proveedor, condiciones fisicoquímicas y organolépticas de las materias primas y costos de las mismas.

Como resultado del estudio en el que participaron los asesores expertos (maestros roneros y destiladores exfuncionarios de la ILC) y nuestro panel de catación, se calificaron y ponderaron en tablas cada uno de los posibles proveedores arrojando una tabla con la siguiente calificación:

CALIFICACIÓN GENERAL DE PROVEEDORES Y MUESTRAS DE TAFIAS FRESCAS						
PUNTAJE	VALOR MÁXIMO	AFD	BRUGAL	DARSA	GUABIRÁ	VARELA
Calificación como proveedor		88,0	72,0	96,0	79,0	86,0
Calificación calidad del producto		97,8	100,0	66,7	60,0	62,2
Calificación precio		90,9	81,2	86,5	100,0	60,0
PARÁMETROS						
Calificación como proveedor	20%	17,6	14,4	19,2	15,8	17,2
Calificación calidad del producto	50%	48,9	50,0	33,3	30,0	31,1
Calificación precio	30%	27,3	24,4	25,9	30,0	18,0
CALIFICACIÓN TOTAL	100%	93,7	88,8	78,5	75,8	66,3
ESCALAFÓN		1	2	3	4	5

Estudio Carboetil



Como complemento al estudio antes realizado, se hizo una calificación por parte de nuestros maestros roneros, para saber cuál de las muestras enviadas por los diferentes proveedores tenían mejores condiciones sensoriales para nuestros productos.

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
VERIFICACION DE ALCOHOL TAFIAS
PANEL MAESTROS RONEROS

FABRICANTE	CODIGO	ORDEN DE PREFERENCIA								PUNTOS PROMEDIO	ORDEN FINAL
		LUIS ALFONSO RIOS				ORLANDO DUQUE					
		NUMERADA	CIEGA 20%	CIEGA 20%	PUNTOS	NUMERADA	CIEGA 20%	CIEGA 20%	PUNTOS		
RONERA											
FINOS DON	329	2	1	1	4	1	1	1	3	3,5	1
BRUGAL	835	1	3	2	6	3	3	3	9	7,5	2
GUATEMALA	418	3	fuera	fuera	fuera	4	fuera	fuera	fuera	fuera	fuera
WABIRA	236	4	fuera	fuera	fuera	5	fuera	fuera	fuera	fuera	fuera
VARELA	715	5	2	3	10	2	2	2	6	8	3

[Handwritten signatures]

Tanto el estudio realizado por Carboetil en conjunto con el panel de catación, como el concepto de los maestros roneros, coincidió en que el mejor proveedor es AFD.

Se procedió con la contratación de 6.8 Millones de litros de alcoholes tafias.

Estudio Carboetil



Acciones realizadas:

- Se seleccionó el proveedor de tafias sin añejamiento con el mejor resultado de la evaluación.
- Se hizo el desarrollo en conjunto con los maestros roneros y destiladores, para la posterior compra de **6.8 Millones de litros** en el 2016 y 2017.
- Se seleccionó el proveedor de tafias con un año de añejamiento. Se realizó el desarrollo en conjunto con los maestros roneros para la posterior compra de 1.4 Millones de litros para el 2017 y 2018.
- Se viene realizando plan de abastecimiento y mezclas para balancear las existencias y mejorar los perfiles de nuestros rones, con nuestros maestros roneros y el departamento de calidad.

Estudio Carboetil



Principales conclusiones de los estudios:

- Carboetil y los maestros roneros sugieren la compra de tafias sin añejamiento de **6.8 Millones de litros** para subsanar el déficit.
- Carboetil y los maestros roneros sugieren la compra de tafias jóvenes con añejamiento para subsanar déficit y poder darle continuidad al negocio.
- El uso de tafias diferentes a la ILC no es un impedimento para continuar produciendo rones de excelentes calidades, siempre y cuando se garanticen las calidad fisicoquímicas y organolépticas de las mismas.
- Para suplir el déficit de tafias en añejamiento durante los años 2014, 2015 y 2016 Carboetil sugiere hacer un cambio en la formulación del Ron Viejo de Caldas, empezando en el segundo semestre del año 2016, utilizando tafias con más años de añejamiento y comprar tafias de un año de añejamiento, para aplicarlas inmediatamente.
- El objeto de esta recomendación es nivelar la edad promedio ponderada del Ron Viejo de Caldas.

Inventarios actualizados



		TAFIAS AÑEJAS		
PORTAFOLIO		Año	Inventario (Litros)	
21	Leon Dormido	1997		16.000
13	Ron Gran Reserva	2005		985
12		2006		318.911
11	Ron Carta de Oro	2007		1.173.025
10		2008		1.042.404
9		2009		936.132
8		2010		2.488.291
7	Ron 5 Años	2011		219.939
6		2012		55.705
5		2013		61.708
4		2014		85.923
3	Ron Tradicional	2015		200.195
2		2016		413.924
1		2017		9.054.799
	En añejamiento	2018		667.626
		TOTAL		16.735.567
CONSUMO TAFIAS ANUAL				
	Portafolio	Litros	Cobertura (Años)	
	Ron Tradicional	3.900.000	2,50	85,46%
	Ron 5 Años	305.136,00	9,26	6,69%
	Ron 8 años	308.416	10,22	6,76%
	Ron 15 Años	50.000	6,40	1,10%
	Año total	4.563.552	3,7	

Se balancearon los inventarios acorde a las ventas y proyecciones. Garantizando que la mayor proporción del inventario sea para los rones de mayores volúmenes de venta.



Plan corto plazo

Impacto ambiental - Redestilación



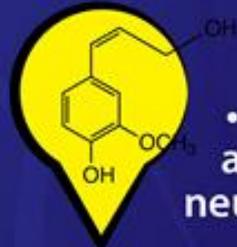
**¿Qué es
y por qué
redestilar?**



- 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.

Redestilación



Este proyecto consiste en la consecución de un alcohol crudo o flema bastante, cargado de compuestos y congéneres, que le permita a la ILC realizar un proceso de redestilación para obtener un alcohol tafias o alcohol extraneutro.

Ventajas:

- La vinaza queda en los ingenios: Este subproducto se usa para abonar los cañaduzales.
- Al no requerir la construcción y operación de una planta de tratamiento del tamaño que se requiere para la fermentación, se reduce drásticamente los costos de inversión y operación para la obtención de los alcoholes.
- La cantidad de mano de obra en el escenario de redestilación frente al escenario de fermentación se disminuye significativamente. No se requiere ni la operación de la PTAR ni la operación de la fermentación.
- Le permite a la ILC iniciar operación para la producción de alcoholes en un escenario de corto plazo puesto que no se necesita la construcción de una PTAR de grandes dimensiones (lo que supone tiempos muy largos de construcción).
- La ILC puede volver a abrir la unidad de negocio de producción de alcoholes, para la producción interna y externa cumpliendo la normatividad.
- La ILC continuaría siendo coherente con sus políticas de conservación con el medioambiente.

Desarrollo de proveedores - Flemas



Para el desarrollo de la proveeduría de flemas, se contrató a la firma Carboetil quienes apoyaron a la ILC en el desarrollo de proveedores. Se realizaron visitas a diferentes destilerías nacionales e internacionales, a las cuales se les evaluó desde el punto de vista de las condiciones técnicas de la proveeduría y desde la calidad del producto entregado:

Elementos evaluados en las condiciones técnicas:

1. Materias primas usadas para la producción de alcohol.
2. Confiabilidad del suministro.
3. Capacidad de producción.
4. Procedencia del vapor y la energía.
5. Distancia frente a la ILC.
6. Tratamiento de afluentes.
7. Esterilización de materias primas.
8. Recirculación de vinazas.
9. Enfoque hacia alcoholes potables.
10. Condiciones fisicoquímicas de las muestras enviadas.
11. Condiciones organolépticas de las muestras enviadas.

Desarrollo de proveedores - Flemas



CALIFICACIÓN DE PROVEEDORES DE ALCOHOL								
Parámetros	VALOR MÁXIMO	AFD	RIOPAILA	INCAUCA	MAYAGÜEZ	PROVIDENCIA	MANUELITA	RISARALDA
Utilización de jugo de caña	20	20	20	10	10	10	10	10
Confiability suministro	20	10	15	20	15	20	15	15
Capacidad de producción	5	3	5	5	4	5	4	3
Procedencia suministro EE y vapor	10	10	10	6	8	8	8	8
Distancia hasta ILC	10	3	8	5	5	6	6	10
Tratamiento de efluentes	10	6	9	9	8	8	10	6
Esterilización de materias primas	10	10	10	10	6	10	6	6
Recirculación de vinaza	5	5	5	2	2	2	2	2
Enfoque hacia alcohol potable	10	10	6	10	2	10	2	4
	100	77	88	77	60	79	63	64

CALIFICACIÓN DE CALIDAD DE MUESTRAS DE PROVEEDORES DE ALCOHOL								
Parámetros	VALOR MÁXIMO	AFD	RIOPAILA	INCAUCA	MAYAGÜEZ	PROVIDENCIA	MANUELITA	RISARALDA
Escalafón	20	1	3	4	5	2	5	6
Puntaje	100	100	85	80	70	90	70	60

Desarrollo de proveedores - Flemas



- Las opciones que ofrecen **RIOPAILA** y **PROVIDENCIA**, como proveedores de flemas para la producción de alcohol tafias son muy esperanzadoras, pero aún tienen que cumplir una etapa de desarrollo como proveedores, durante la cual cada uno de ellos arenda a subsanar las falencias que sus alcoholes tienen, la más importante de ellas la concentración de acetato de etilo, cuyos valores son muy bajos para los estándares de la ILC. Asimismo, deberán llevar las modificaciones en sus equipos para atender adecuadamente el suministro del producto a la ILC.
- La compañía mejor calificada es AFD, su vocación hacia la producción de alcohol para la producción de rones de dos de sus socios influye mucho en esta calificación, así como el uso de jugo de caña como materia prima para la producción del alcohol. Aunque su costo seguramente será más alto que el de los productores colombianos, la calidad de las tafias compradas a esta compañía durante el 2016 y 2017 es una garantía, puesto que que las flemas que ellos suministran tendrán el mismo comportamiento.

Avances en Destilería



Objetivo:

Obtener alcohol tafias de excelentes calidades fisicoquímicas y organolépticas, que permitan disminuir los costos de producción de los diferentes rones de la ILC.

Etapas del Ensayo:

1. Redestilación de alcohol flemas de un ingenio colombiano, para la obtención de tafia.
2. Redestilación de alcohol flemas de una destilería con experiencia en alcoholes potables, para la obtención de tafias.

Avances en Destilería



CONCLUSIONES

- El proceso de redestilación es una alternativa viable técnicamente para la producción de alcoholes tafias y extra neutro.
- Los ajustes que se deben realizar a la planta para el cumplimiento medio ambiental son mínimos frente al tratamiento de las vinazas que anteriormente se tenían.
- La recirculación de flemazas es viable para reducir el caudal de los vertimientos y aprovechar el agua de manera eficiente.
- Los resultados obtenidos con flemas provenientes de destilerías con experiencia en alcoholes potables dieron resultados con mejores especificaciones de calidad y eficiencia operativa que las destilerías de alcoholes carburantes.

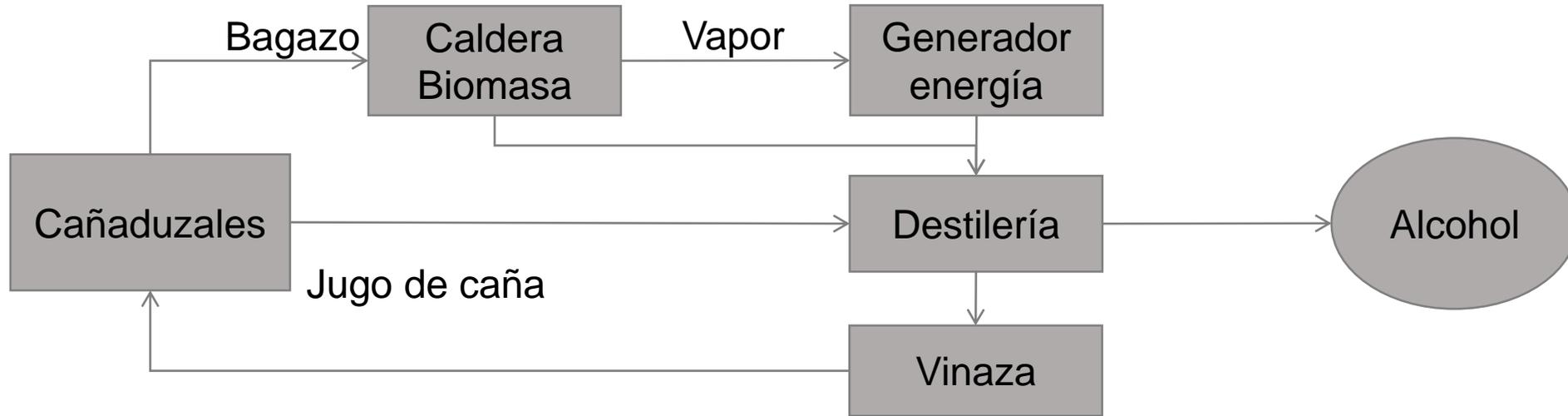
Existen alternativas para disminuir los costos durante el proceso de redestilación como los son:

- Continuar aumentando los porcentajes de recirculación de flemazas.
- Cambiar la fuente de generación de energía para el vapor de gas a carbón.
- Desarrollo de proveedurías de flemas más económicas.

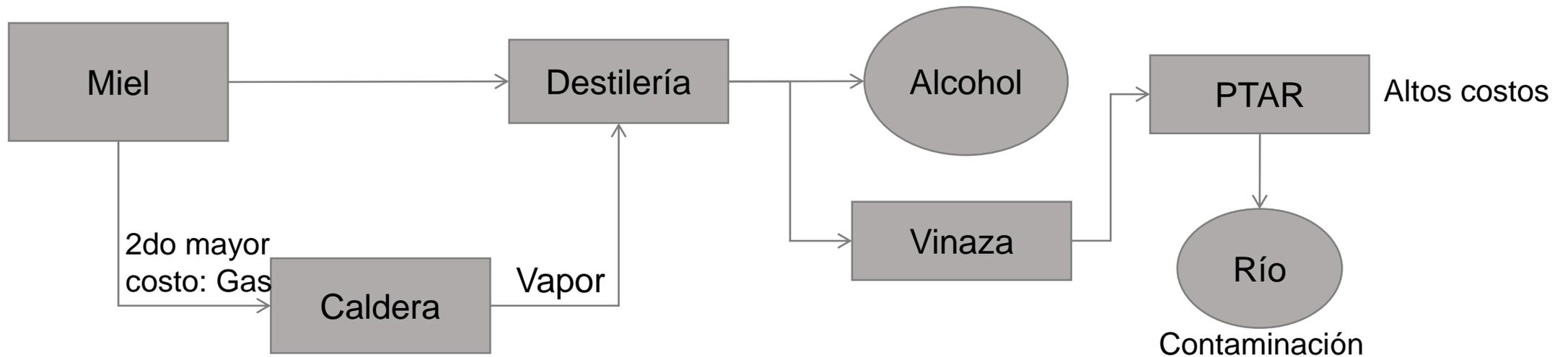
Eficiencia energética de Ingenios vs ILC



I
N
G
E
N
I
O
S



I
L
C



Actualidad



Posterior a la realización de las pruebas de redestilación, se evidenció por parte del equipo técnico de la ILC que cuando el alcohol flema de empresas productoras de alcoholes potables eran sometidos al proceso de redestilación, este “redondeaba” sus compuestos, quedando dentro de los rangos aceptables, cumpliendo con los parámetros definidos en la Ficha Técnica.

Luego de desarrollos y ensayos por parte equipo técnico, se encontró una alternativa adicional a la redestilación, que redondea de igual forma los compuestos de un alcohol flema con una dilución del mismo en alcohol extraneutro; logrando un alcohol que cumple con todos los requisitos fisicoquímicos y organolépticos sin afectar la calidad del mismo.

Actualidad: Inventarios 2019



- Inventarios acorde a las ventas y proyecciones
- Mayor proporción del inventario sea para los rones de mayores volúmenes de venta

Inventario tafias añejas			
TIPODE RON	Años de añejamiento	VOLUMEN REAL(LITROS)	ASIGNACION POR CATEGORIAS
RON 15	22	15.718	428.317
	13	145.651	
	12	266.948	
RON 8 AÑOS	11	530.623	2.271.688
	10	650.623	
	9	1.043.914	
	8	46.528	
RON 5	7	53.307	790.775
	5	60.217	
	4	17.251	
	2	6.600.000	
RON TRADICIONAL	1	1.735.437	7.675.437
	0	7.799.533	
TOTAL		18.965.750	
CONSUMO DE TAFIAS ANUAL		LITROS	COBERTURA (AÑOS)
RON TRADICIONAL	1.877.000	4,09	
RON 5	282.000	2,80	
RON 8 AÑOS	213.000	10,67	
RON 15	33.524	12,78	
TOTAL	2.405.524		



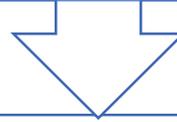
ALCOHOLES ***(COMPRA Y RECEPCIÓN)***

PROCESO DE COMPRA DEL ALCOHOL



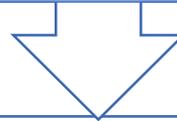
Definición de la Necesidad

Se realiza la proyección del embarrilado y desembarrilado según los estimados de venta a 10 años



Búsqueda de proveedores

Se realiza una búsqueda de proveedores de diferentes fuentes como: Proveedores anteriores, estudios realizados, proveedores nuevos interesados.



Análisis de muestras

Los proveedores envían muestras para ser evaluadas y únicamente las que cumplen con todos los perfiles fisicoquímicos y sensoriales son tenidas en cuenta.



Selección del proveedor y contratación

Se evalúan los precios ofrecidos, la capacidad de entrega, los tiempos de respuesta, condiciones del producto, Incoterms, experiencia, entre otras

TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN COMPRAS ALCOHOL



El comercio internacional maneja diferentes incoterms (términos de negociación) según la cámara de comercio internacional los cuales definen el alcance logístico y las responsabilidades que tienen cada una de las partes con el fin de definir claramente cuál es el rol de cada uno (Vendedor y comprador) dentro de la operación y en qué momentos la mercancía cambia su custodia como también el propietario de la misma. Algunas de las modalidades más conocidas son:

INCOTERM	Definición
ExWork	<p>El vendedor deja la mercancía en su propia instalación en origen y el comprador debe gestionar el transporte hasta su destino.</p> <p>Es el incoterm que más obliga al comprador, incluso los trámites aduaneros de exportación son por cuenta del comprador. Significa que el vendedor cumple su obligación de entrega cuando pone la mercancía en su propio establecimiento a disposición del comprador.</p>
DDP (Delivered Duty Paid – Entregada derechos pagados)	<p>Supone asumir la máxima obligación por parte del vendedor, significando que el comprador queda exonerado de costos y riesgos asociados al envío, que le será despachado en el lugar de destino acordado.</p> <p>El vendedor soporta todos los costes y riesgos derivados del transporte, incluyendo los trámites de aduana y pago de impuestos. Su obligación concluirá cuando haga llegar a mercancía al punto de entrega designado, dejándola lista para la descarga.</p>



Nombre	Carga a camión	Pago de tasas de exportación	Transporte al puerto de origen	Descarga del camión en el puerto de origen	Cargos por embarque en el puerto de origen	Transporte al puerto de destino	Cargos por desembarque en el puerto de destino	Carga en camiones desde el puerto de destino	Transporte al destino	Seguros	Paso de aduanas	Impuesto de importación
EXW	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FCA	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FAS	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
FOB	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CFR	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIF	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
CPT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
CIP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✓ Sí	✗ No	✗ No
DAT	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No	✗ No
DAP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✗ No	✗ No	✗ No
DDP	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí	✓ Sí

Responsabilidades del vendedor según el Incoterm:

En este sentido la modalidad bajo la cual la ILC viene realizando la compra de sus Alcoholes es **DDP**, lo cual implica la máxima responsabilidad del vendedor y en el cual este es responsable de todas las obligaciones logísticas y aduanaras hasta la entrega en destino final, momento en el cual si cumple con las especificaciones técnicas se recibe a satisfacción y se procede con el pago, de lo contrario se realiza la devolución.

PROCESO DE ACEPTACIÓN Y PAGO DEL ALCOHOL



Análisis Físicoquímico

Medición de Grado Alcohólico, concentración de congéneres, color

Equipos: Cromatografía de Gases, Cromatografías de Gases acoplado a Masas, pHmetros, Densímetros, Tituladores

Análisis Sensorial

Se califica el sabor y olor

Se cuenta con un grupo de 15 Evaluadores Expertos, debidamente para la catación de Materias Primas, Productos Intermedios y Productos Terminados utilizados y elaborados por la ILC

Recepción de Alcohol

Se realiza la cuantificación de las cantidades recibidas

Se tiene medición de pesos por basculas a todos los camiones, medidor de caudal por flujo másico en la descarga, medidor tipo radar en los tanques de recepción

Realización del pago una vez se verifiquen las cantidades y se haya verificado el cumplimiento de la totalidad de las especificaciones técnicas



Alcoholes tafias y flemas

El decreto 1686 de 2012 *Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir para la fabricación, elaboración, hidratación, envase, almacenamiento, distribución, transporte, comercialización, expendio, exportación e importación de bebidas alcohólicas destinadas para consumo humano*, que define:

Flemas. Son alcoholes que no han sido sometidos a operaciones de rectificación o purificación, o aunque lo hayan sido, tienen un contenido de impurezas superiores a 500 mg/dm^3 de alcohol anhidro. Si se obtiene a más de 70 grados alcohol métricos, se denominan de alto grado y a menor de 70 grados alcoholimétricos, de bajo grado.

Tafia. Es el alcohol de caña que no ha sido sometido a operaciones de rectificación o que, aunque lo haya sido, tiene un contenido total de congéneres mayor de 150 mg/dm^3 de alcohol anhidro y cuya destilación se efectúa entre 70 y 94 grados alcoholimétricos.

Teniendo como base las definiciones anteriores, se puede concluir que la Flema es una Tafia más pesada o con mayor cantidad de congéneres, para lo cual según las condiciones sensoriales con las que llega el producto se define el proceso industrial a aplicar:

1. Destilación en caso de tener cantidad de congéneres o presencia de compuestos volátiles no deseados con el fin de mejorar los perfiles sensoriales y fisicoquímicos.
2. Ajustes fisicoquímicos con alcoholes potables neutros para obtener los perfiles de congéneres requeridos por la ficha técnica interna de la ILC dado que sensorialmente los productos cumplen y no presentan notas no características.

PENDIENTES Y RECOMENDACIONES



- Continuar con el desarrollo de proveedurías de alcohol tafias, flemas, extraneutro e insumos.
- Explorar otros modelos de certificación de acuerdo a las exigencias del mercado.
- Monitorear de manera constante los inventarios de tafias en añejamiento.
- Ampliar la capacidad de almacenamiento en producto terminado e insumos.
- Ejecutar el plan estratégico de modernización de los procesos productivos.



FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA



Evolución del área

ANTES (2015)

- **Áreas independientes** en los proyectos de continuidad del negocio, las decisiones que se tomaban estaban basadas en criterios sin visión empresarial.
- Las auditorías externas se **abstenían a emitir opinión** sobre estados financieros.
- Se tenían **relaciones limitadas** con los grupos de interés (bancos), entes de control y aseguradoras.
- **Resultados financieros** poco importantes para el departamento.
- La empresa fue **calificada en "A"** para riesgos.

AHORA (2019)

- **Unión de las áreas** a nivel funcional y en la toma de decisiones.
- Último dictamen de estados financieros de la auditoría externa fue "**opinión limpia**".
- **Apertura en el relacionamiento** con los grupos de interés.
- Resultados financieros **relevantes** para el departamento.
- La empresa está **calificada en "AA-**" para riesgos.



Proyectos de optimización financiera

- Implementación normas internacionales de información financiera.
- Plan de Retiro Voluntario.
- Optimización Programa de Seguros: disminución del 21% en la tasa de riesgo pasando del 3,86% al 3,05%, representando un ahorro de \$198.213.166
- Planeación tributaria: recuperación IVA a favor años 2017-2018: \$14.959.674.000
- Exoneración GMF para el giro de impuestos.
- Recuperación Renta
- Reperfilamiento de deuda
- Cultura de gestión de costos
- Implementación de la capa fiscal contable
- Rentabilización de la liquidez: descuentos pronto pago y comisiones bancarias

Gestión Administrativa



- Diseño e integración cadena de valor
- Diseño de perfiles
- Implementación modelo de Talento Humano
- Diseño modelo estratégico de Gestión de Compras y Contratación
- Proceso de bajas
- Estructuración plan de continuidad de negocio
- Tercerización custodia del Archivo
- Diseño y construcción Red Contra incendios Fase 1
- Recuperación de la infraestructura física: edificio administrativo, instalaciones de talento humano/departamento médico, recorrido de techos, habilitación bodega 14, tratamiento terreno sector cancha y muro de seguridad sector quebrada, recuperación pavimento en sector muelle de descarga, recuperación del área de servicios logísticos, construcción talud de protección sector subestación eléctrica, recuperación de vestieres, dotación física/recuperación arquitectónica Casino, recuperación malla perimetral, entre otros.

Gestión Administrativa



Proyectos TI: estabilización y aprovechamiento de la capacidad instalada de la plataforma informática.

- Implementación ERP Dynamics AX ciclos atendimento clientes, producción, financiero
- Implementación del módulo de nómina, mantenimiento y contratos en Dynamics AX
- Administración de activos fijos en Dynamics AX
- Facturación electrónica
- Implementación Avanzada office 365 SHARE POINT y herramientas BI
- Seguridad Perimetral
- Renovación tecnológica en equipos de cómputo y servidores
- Modernización Networking fase 1 y planta telefónica
- En proceso: sistema de información para la administración de videovigilancia y control de accesos



Inversión en proyectos



PROYECTO	VALOR
INFRAESTRUCTURA	\$ 9.666.501.901
MODERNIZACIÓN ELABORACIÓN DE LICORES	\$ 5.455.905.040
MODERNIZACIÓN ENVASADOS	\$ 12.463.178.173
MODERNIZACIÓN SERVICIOS INDUSTRIALES	\$ 4.157.867.006
MODERNIZACIÓN TI	\$ 3.366.000.000
SEGURIDAD	\$ 6.404.840.104
TOTAL	\$ 41.514.292.224

PENDIENTES Y RECOMENDACIONES



- Migración a versión 365 del ERP Dynamics AX en la nube.
- Implementación del módulo de logística avanzada (WMS)
- Construcción de la Ruta del Ron y rutas de acceso en las instalaciones de la ILC.
- Continuar con la implementación del Office 365 y las herramientas Power BI.
- Modernización fibra óptica y Networking.
- Recuperación de pavimentos y rutas peatonales en las instalaciones de la ILC.
- Construcción bodega.
- Plan de cambios de cubiertas
- Fase 2 Sistema Videovigilancia y Control de Accesos.
- Continuar con la integración de los procesos de negocio.
- Actualizar las Tablas de Retención Documental.



Modelo de procesos ILC

PROCESOS



Antes

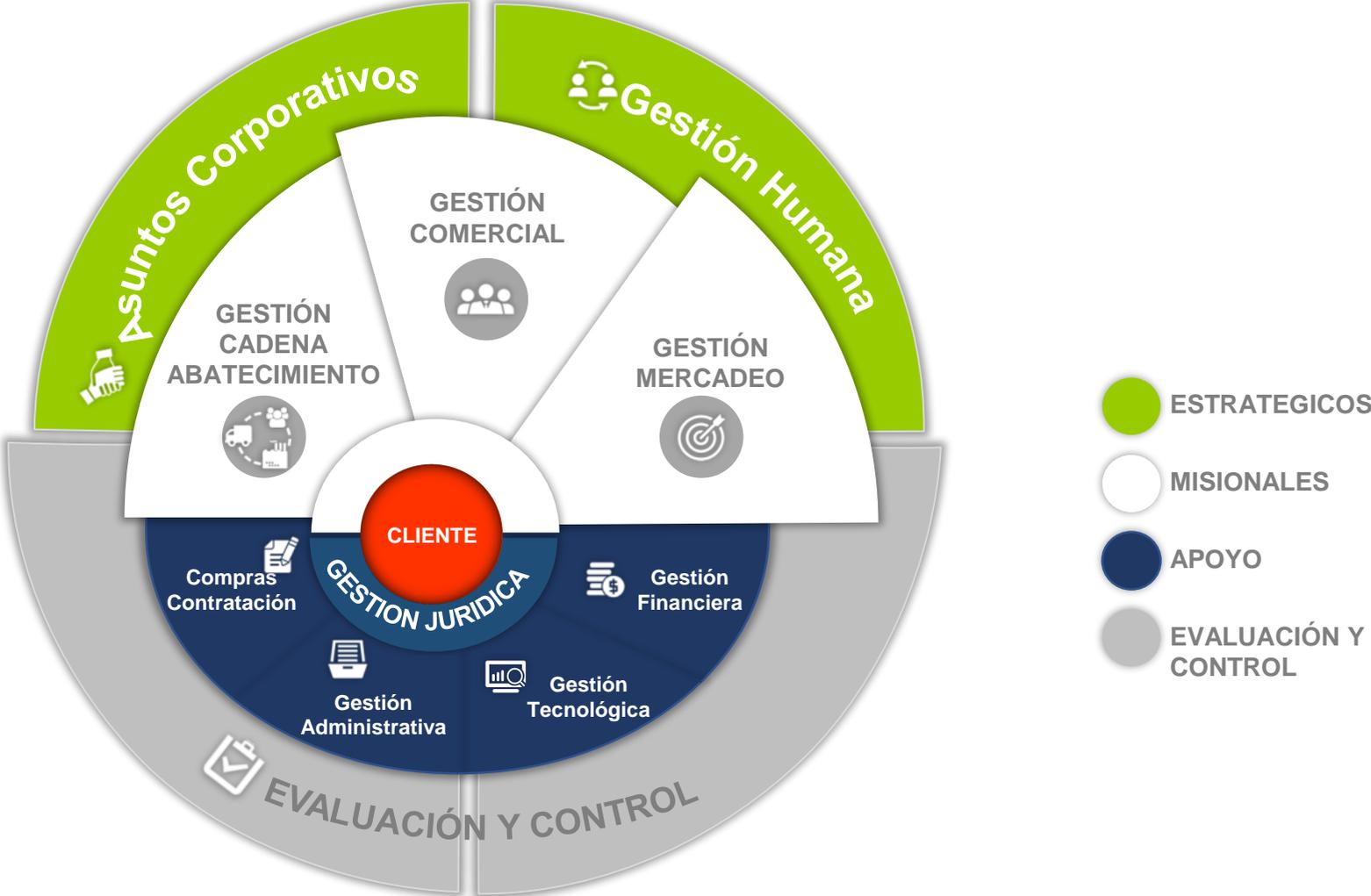
- 1 mapa de procesos
- 16 procesos - funciones
- 70 subprocesos - funciones
- 269 procedimientos

Ahora

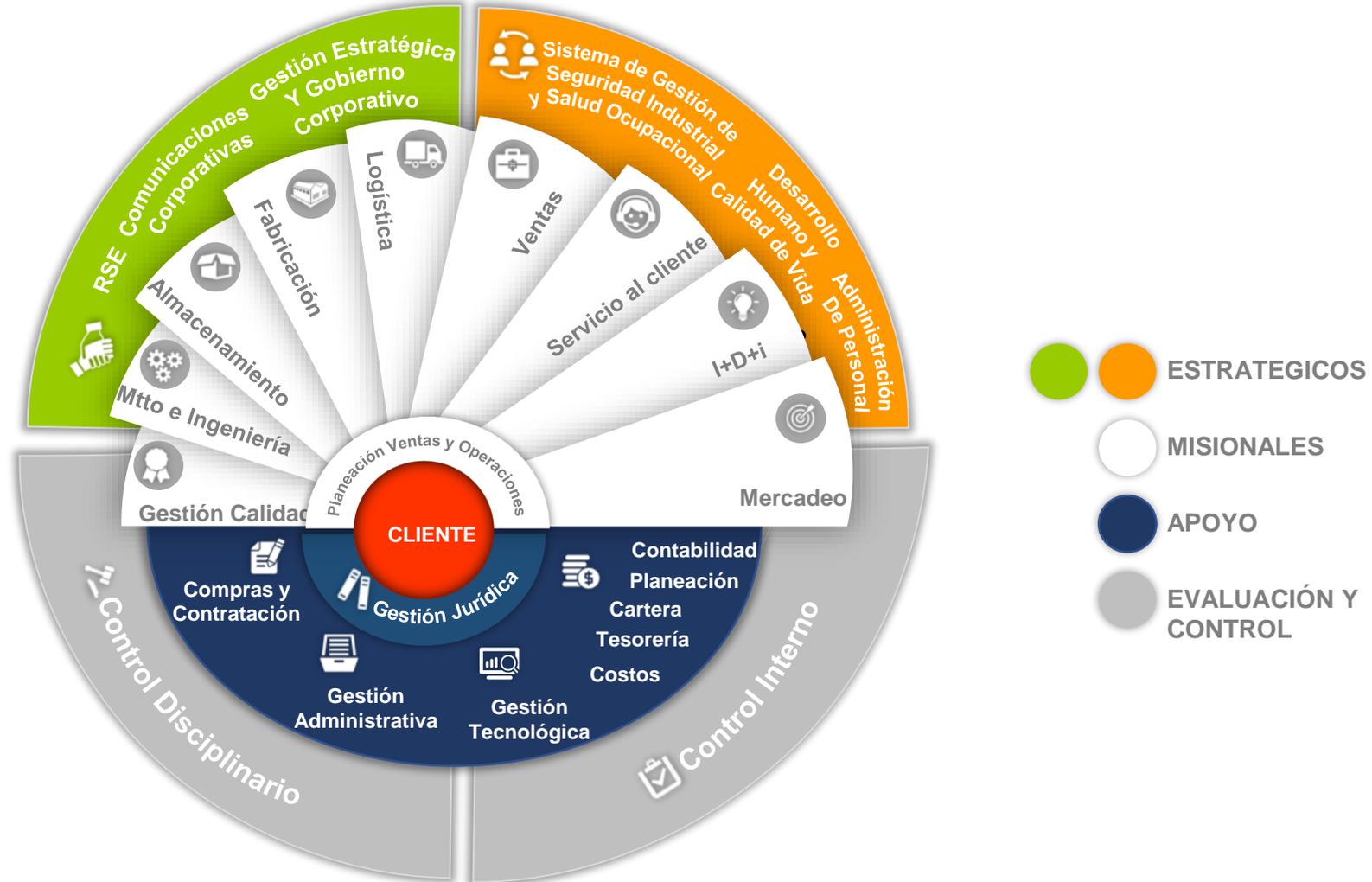
- 1 red de valor
- 28 procesos
- No subprocesos
- 140 procedimientos

- Integración de procesos en términos de eficiencia y excelencia operacional: Abastecimiento y Producción, Administrativa y Financiera
- Equipo Gerencial con experiencia y experticia, orientada a los procesos estratégicos y misionales de la empresa
- Reconocimiento a colaboradores, por sus desempeños y competencias
- Optimización de procesos, enmarcados en la red de valor que permite integración

Modelo de Procesos



Modelo de Procesos





Certificaciones ILC

CALIDAD ISO 9001:2015

AMBIENTAL ISO 14001:2015



BUREAU VERITAS
Certification



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS S.A.
Entidad Contratante: Zona Industrial Juanchito
Manizales, Caldas, Colombia.

BVQI Colombia Ltda. certifica que el Sistema de Gestión de la organización ha sido auditado y se ha encontrado conforme con los requerimientos de las normas de Sistema de Gestión que se detallan a continuación

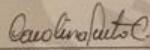
ISO 9001:2015
Alcance de la Certificación

**DISEÑAR, DESARROLLAR, PRODUCIR, MERCADEAR Y COMERCIALIZAR
AGUARDIENTE, RONÉS Y CREMAS**

Fecha Original de Inicio de la Certificación: **20 Septiembre 2018**
Fecha de Vencimiento del Ciclo Previo: **NA**
Fecha de Auditoría de Recertificación: **NA**
Fecha de Inicio del ciclo de Certificación: **20 Septiembre 2018**

Sujeto a la continua y satisfactoria operación del Sistema de Gestión de la organización, este certificado vence el: **19 Septiembre 2021**

Certificado No. **CO18.02627** Versión: No. 0 Fecha de Revisión: **20 Septiembre 2018**


Carolina Prieto Carranza
Gerente Técnico



190/IEC 17021-1:2015
10-C86-007

Dirección del Organismo de Certificación: BVQI Colombia Ltda. Calle 72 No 7-82 Ptao 3
Edificio Acciones & Valores Bogotá D.C. Colombia

Cualquier aclaración adicional relativa al alcance de este certificado y a la aplicabilidad de los requerimientos del Sistema de Gestión, puede obtenerse consultando a la organización.
Para comprobar la validez de este certificado por favor llamar al +57 (1) 3128191

Página 1 de 1
Rev. 2.4, 08 Marzo 2018

BUREAU VERITAS
Certification



INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS S.A.
Entidad Contratante: Zona Industrial Juanchito
Manizales, Caldas, Colombia.

BVQI Colombia Ltda. certifica que el Sistema de Gestión de la organización ha sido auditado y se ha encontrado conforme con los requerimientos de las normas de Sistema de Gestión que se detallan a continuación

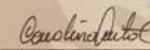
ISO 14001:2015
Alcance de la Certificación

**DISEÑAR, DESARROLLAR, PRODUCIR, MERCADEAR Y COMERCIALIZAR
AGUARDIENTE, RONÉS Y CREMAS**

Fecha Original de Inicio de la Certificación: **20 Septiembre 2018**
Fecha de Vencimiento del Ciclo Previo: **NA**
Fecha de Auditoría de Recertificación: **NA**
Fecha de Inicio del ciclo de Certificación: **20 Septiembre 2018**

Sujeto a la continua y satisfactoria operación del Sistema de Gestión de la organización, este certificado vence el: **19 Septiembre 2021**

Certificado No. **CO18.02628** Versión: No. 0 Fecha de Revisión: **20 Septiembre 2018**


Carolina Prieto Carranza
Gerente Técnico



190/IEC 17021-1:2015
10-C86-007

Dirección del Organismo de Certificación: BVQI Colombia Ltda. Calle 72 No 7-82 Ptao 3
Edificio Acciones & Valores Bogotá D.C. Colombia

Cualquier aclaración adicional relativa al alcance de este certificado y a la aplicabilidad de los requerimientos del Sistema de Gestión, puede obtenerse consultando a la organización.
Para comprobar la validez de este certificado por favor llamar al +57 (1) 3128191

Página 1 de 1
Rev. 2.4, 08 Marzo 2018

BASC v5 2017



World BASC Organization

Certifies that:
Certifica que:

INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS
Kilometro 10 Via al Magdalena

Has been evaluated and approved in reference to BASC Standards Version 4-2012 RMS C-TPAT under the Standard: Exporter.
Scope: Design, Develop, Produce, Market and Commercialize Aguardiente, Rums and Creams Caldas Liquor Industry in Manizales, Caldas, Colombia.

Ha sido evaluada y aprobada con respecto a la Norma y Estándares BASC Versión 4-2012 RMS C-TPAT bajo el Estándar: Exportador.
Alcance: Diseñar, Desarrollar, Producir, Mercadear y Comercializar Aguardiente, Ronces y Cremas de la Industria Licorera de Caldas en Manizales, Caldas, Colombia.

This certificate is subject to the achievement of the International Security Standards of World BASC Organization in accordance with the certified company.
Esta aprobación está sujeta al cumplimiento de los Estándares Internacionales de Seguridad de World BASC Organization, en acuerdo con la empresa certificada.

Certification / Certificación N° COLMZL00021 - 1 - 10

Issued/Expedición: 2018-08-23 Expires/Vencimiento: 2019-08-23



Fermin Cuza
Fermin Cuza
Presidente Internacional
World BASC Organization

Ricardo Sanabria Ramirez
Ricardo Sanabria Ramirez
Presidente Junta Directiva
BASC Colombia

Ana Marcela Sánchez Florez
Ana Marcela Sánchez Florez
Director Ejecutivo
BASC Caldas

Security Code WBO: 32969

SST

OHSAS 18001:2007




INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS S.A.
Entidad Contratante: Zona Industrial Juanchito
Manizales, Caldas, Colombia.

BVQI Colombia Ltda. certifica que el Sistema de Gestión de la organización ha sido auditado y se ha encontrado conforme con los requerimientos de las normas de Sistema de Gestión que se detallan a continuación

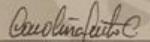
OHSAS 18001:2007
Alcance de la Certificación

DISEÑAR, DESARROLLAR, PRODUCIR, MERCADEAR Y COMERCIALIZAR AGUARDIENTE, RONES Y CREMAS

Fecha Original de Inicio de la Certificación: 20 Septiembre 2018
Fecha de Vencimiento del Ciclo Previo: NA
Fecha de Auditoría de Recertificación: NA
Fecha de Inicio del ciclo de Certificación: 20 Septiembre 2018

Sujeto a la continua y satisfactoria operación del Sistema de Gestión de la organización, este certificado vence el: 21 Marzo 2021

Certificado No. CO18.02629 Versión: No. 0 Fecha de Revisión: 20 Septiembre 2018



Carolina Prieto Carranza
Gerente Técnico



Dirección del Organismo de Certificación: BVQI Colombia Ltda. Calle 72 No 7-82 Pto 3
Edificio Acciones & Valores Bogotá D.C. Colombia

Cualquier aclaración adicional relativa al alcance de este certificado y a la aplicabilidad de los requerimientos del Sistema de Gestión, puede obtenerse consultando a la organización.

Para comprobar la validez de este certificado por favor llamar al +57 (1) 3129191

Página 1 de 1
Rev. 2.4, 09 Marzo 2018

BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA



Buscar



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 Manizalez (Caldas), dedicada a la elaboración de alcoholés 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



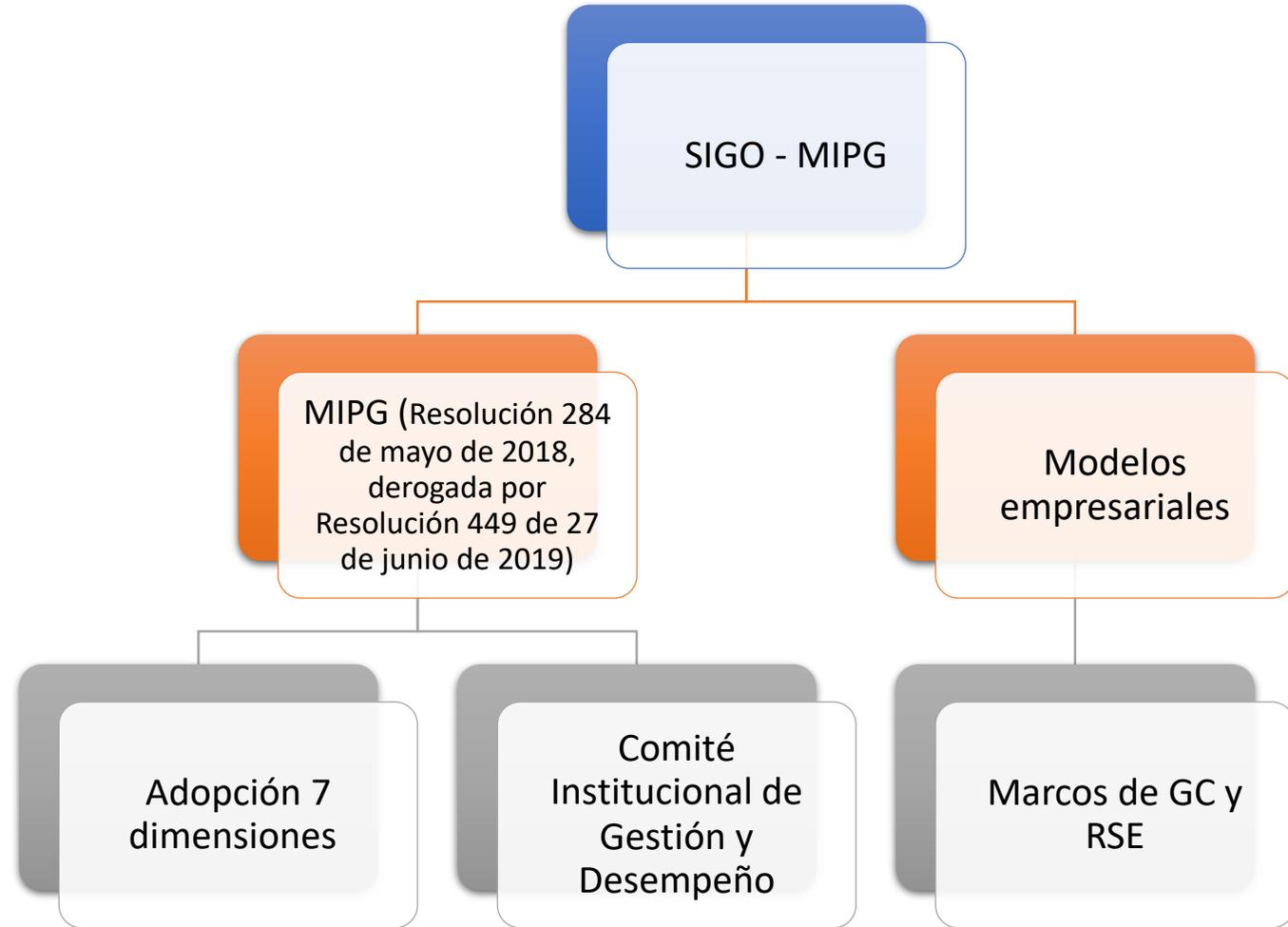
ASUNTOS CORPORATIVOS

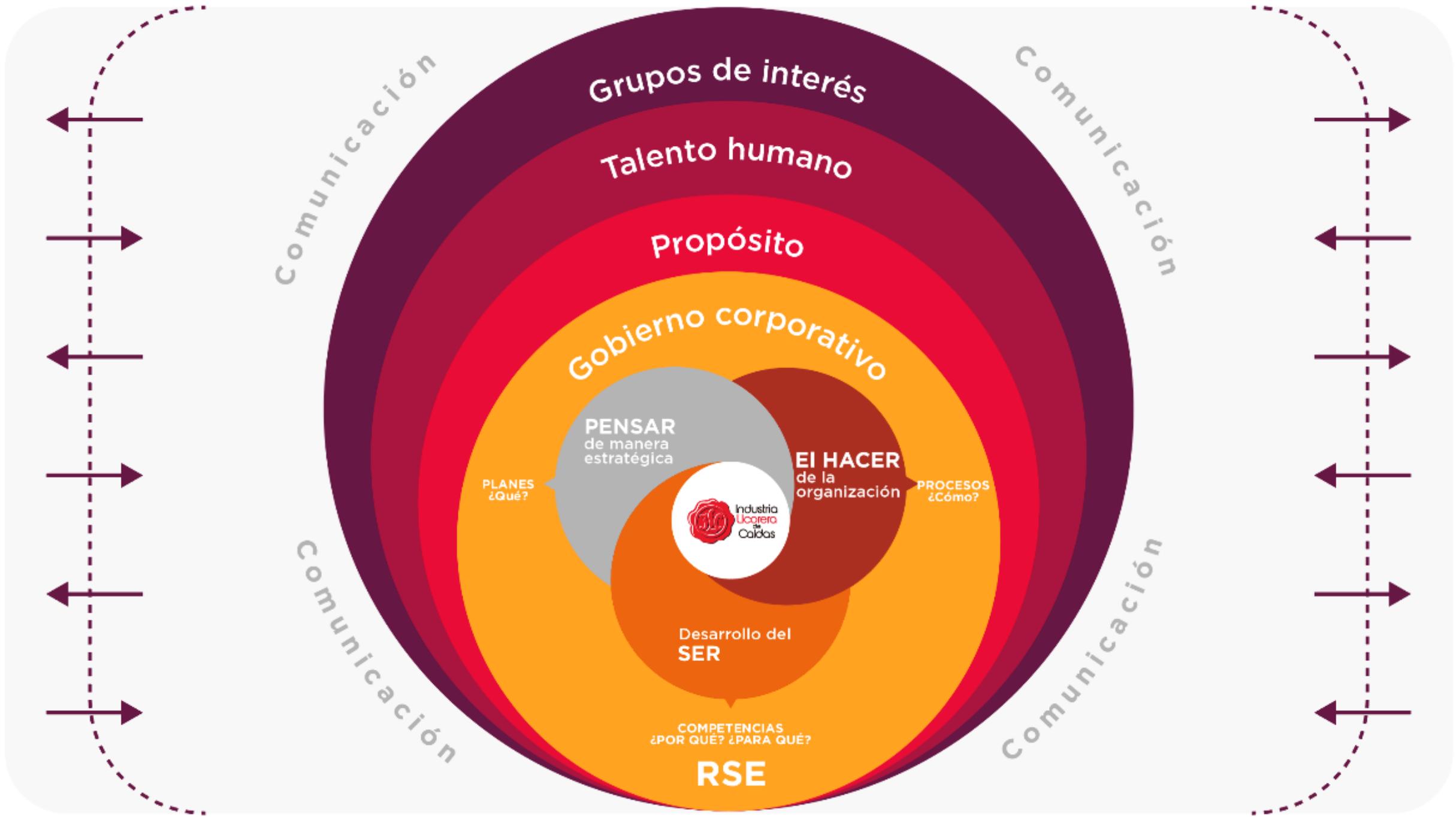
SIGO - MIPG



La Industria Licorera de Caldas dentro de su propósito, ha adoptado y adaptado (Resolución 284 de mayo de 2018, derogada por Resolución 449 de 27 de junio de 2019) el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG- como eje transversal a su direccionamiento estratégico y al Sistema Integrado de Gestión Organizacional.

De este resultado, surge el SIGO – MIPG, que recoge modelos y buenas prácticas empresariales implementadas en la empresa, así como también los lineamientos definidos por el Departamento Administrativo de la Función Pública – DAFP.





Gobierno Corporativo en la ILC



El modelo de Gobierno Corporativo permite a la ILC contar con lineamientos, institucionalidad y normatividad necesaria para que el departamento de Caldas sea un propietario informado, activo y responsable que direcciona de manera efectiva la empresa hacia la creación de valor económico, social y ambiental, asociados con los objetivos propios de la propiedad estatal.

Entre otros beneficios se destacan:

- Ajustar el marco regulatorio a la Junta Directiva para mayor control.
- Relacionamiento responsable con los diferentes grupos de interés.
- Mayor exigencia al equipo gerencial.
- Tejer una cultura con rasgos de transparencia, comunicación abierta, con conciencia social-colectiva.
- Diferenciación en el mercado frente a otras compañías, en términos de confiabilidad, reputación, administración de riesgos y gestión empresarial.

GOBIERNO CORPORATIVO



FINALIDAD

Eficiencia, Transparencia y Probidad que establezcan y definan marcos de actuación o “reglas claras” para que la empresa pueda cumplir con su propósito mediante una adecuada Gestión Empresarial

ETAPAS

ADOPCIÓN

Revisión del Marco Normativo, Modelos, Guías y Buenas Prácticas, dentro de las cuales se encuentra el máximo referente: la OCDE



IMPLEMENTACIÓN

Generación del Marco en el que se desenvolverá la empresa (la Ordenanza).



CÓDIGO DE GOB. CORPORATIVO

- Convenio marco
- Reglamento de Junta Directiva
- Gestión de grupos de interés
- Lineamientos de Transparencia, fluidez e integridad de la información
- Política de sostenibilidad (SIGO – MIPG).



CONSOLIDACIÓN

- Socialización ante Grupos de interés
- Planes y acciones de mejora continua



COMPONENTES GOBIERNO CORPORATIVO ILC



ELEMENTOS FORMALES

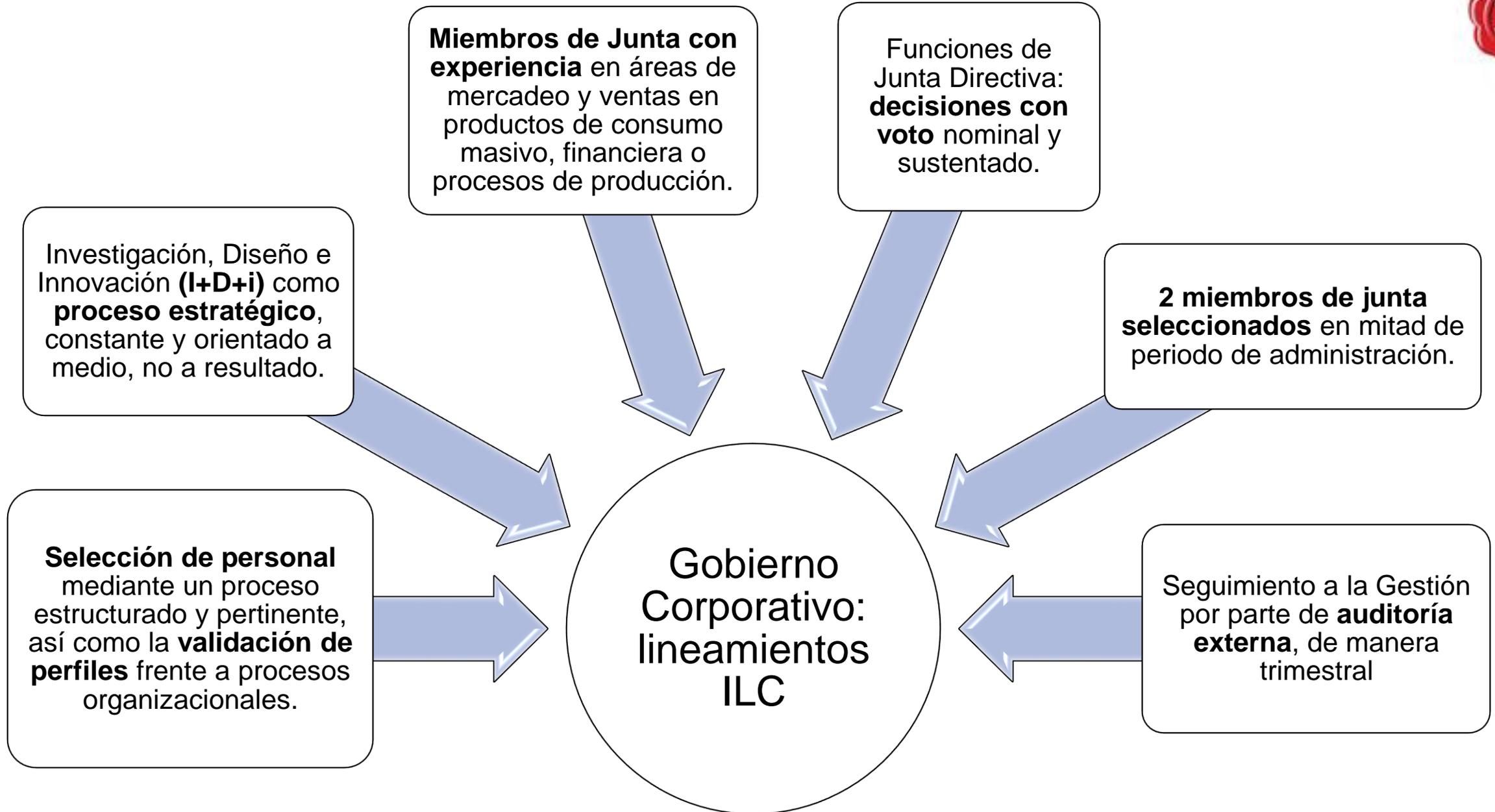
- Estatutos
- Convenio marco entre Gobernación e ILC
- Reglamento interno de Junta Directiva
- Lineamientos de transparencia y fluidez en la información
- Política de sostenibilidad sustentada en el SIGO
- Relacionamiento con Grupos de Interés
- Política de contratación
- Código de integridad
- Plan anticorrupción y atención al ciudadano
- Marcos legales y regulatorios (ley 1816 de 2016, entre otros)

MECANISMOS DE CONTROL

- Gestión de riesgos
- Calificadora de riesgos
- Auditorías internas y externas
- Control Interno
- Entes de Control
- Rendición de Cuentas
- Sociedad civil
- Sindicatos
- Gobernación de Caldas
- Asamblea departamental
- Medios de comunicación

ELEMENTOS INTANGIBLES

- Cultura, ética y principios
- Sentido de pertenencia por parte de colaboradores y ciudadanía
- Dinámica empresarial
- Red de valor - procesos
- Comunicación veraz y oportuna
- Plataformas TI que soportan la gestión
- MIPG





ORDENANZA 839 DE 2018



Modificaciones relevantes a Ordenanza 742 de 2014

1. Objeto de la empresa
2. Actividades
3. Órganos de dirección
 - Conformación de la Junta Directiva
 - Funciones de la Junta Directiva
 - Funciones del Gerente General
4. Deberes de la Junta Directiva y Gerente
5. Creación Capítulo Gobierno Corporativo
6. Creación Capítulo Transferencias Excedentes Financieros

GOBIERNO CORPORATIVO

Vinculación a Red Latinoamericana de Cumplimiento



RED LATINOAMERICANA
DE CUMPLIMIENTO

Buenas prácticas orientadas a la transparencia, lucha contra la corrupción y eficiencia operacional



RSE: ILC PROTEGE EL MEDIO AMBIENTE



La Industria Licorera de Caldas tiene el compromiso de generar estrategias y acciones encaminadas a la sostenibilidad e innovación operacional para los grupos de interés en los siguientes aspectos:

- Crecimiento económico
- Desarrollo social
- Impacto ambiental
- Construcción de cultura

Primera empresa del sector en la región con Huella de Carbono Neutro, logrando la compensación de 691 toneladas de CO2/año.

Primera empresa de la zona industrial con conexión de sus aguas residuales domésticas al interceptor de Aguas de Manizales, para el saneamiento de la Quebrada Manizales.





Relacionamiento Grupos de Interés

Actividades realizadas



ACCIONES INTERNAS

- Tours de modernización tecnológica: 9 a los que asistieron 120 colaboradores.
- Publicaciones digitales como Bar Abierto, Dejémonos de Cuentos y Mi Perfil Licoliwood.

ACCIONES EXTERNAS

- Tours licoreros con decano de universidades, gabinetes de gobernaciones, empresarios, compañías aseguradoras, periodistas, sindicatos, juntas directivas: 14 a los que asistieron 420 personas.
- Boletines de prensa.
- Impacto noticioso de los espacios radiales, televisivos e impresos
- Redes sociales
- Pauta publicitaria

RELACIONAMIENTO CON PERIODISTAS de diferentes medios de comunicación local y regional.





PENDIENTES Y RECOMENDACIONES

- Diseñar el plan estratégico de comunicación 2020.
- Continuar con la estrategia Tour Licorero.
- Continuar con los proyectos de RSE.
- Continuar con la generación de iniciativas de producción con envases y empaques biodegradables.
- Continuar con la consolidación de los modelos de gobierno corporativo.



¡Cumplimos a los Caldenses!

Hoy entregamos la Industria Licorera de
Caldas **100%** pública, sostenible y
rentable.

¡Con confianza y esperanza!



