

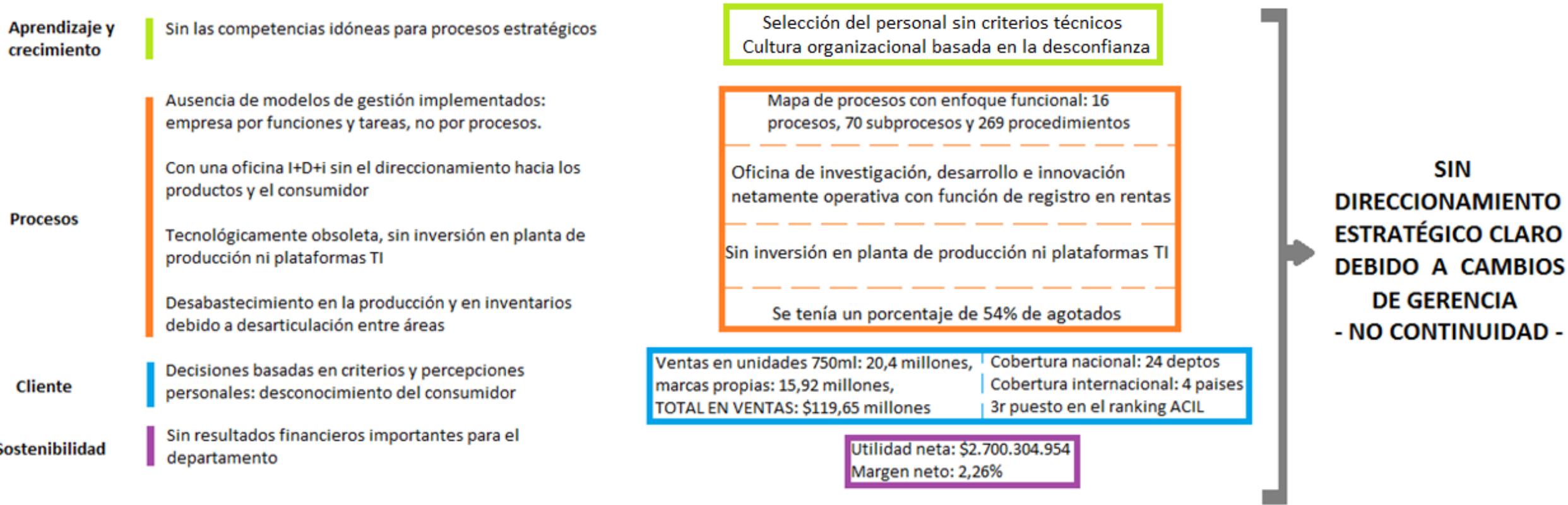


***INFORME***  
***INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS***

***Rendición de cuentas***  
***16 de diciembre 2019***

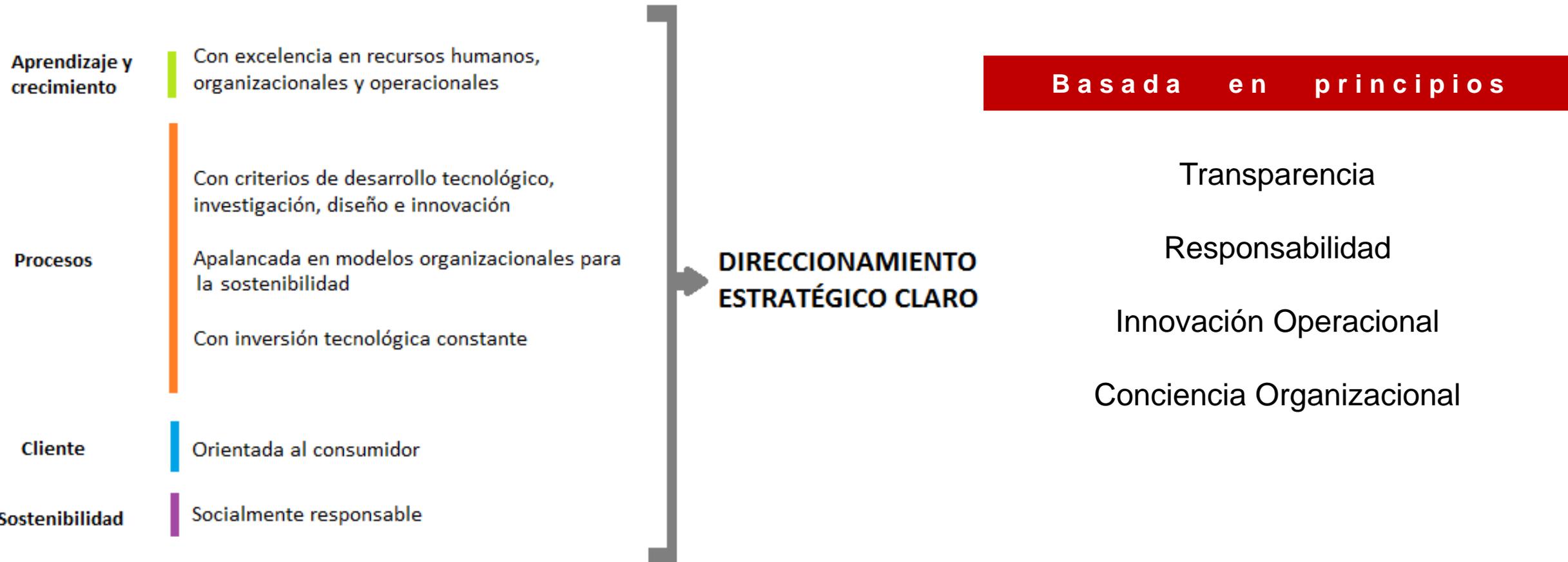


# Industria Licorera de Caldas (antes)





# Industria Licorera de Caldas (hoy)



# DESPOLITIZACIÓN Y DESBUROCRATIZACIÓN



## Pilar fundamental de los logros de la ILC 2016-2019

- Decisión histórica y valiente del Señor Gobernador Guido Echeverri Piedrahita, de romper con una práctica que ha acompañado en el tiempo a la Industria Licorera de Caldas, que es distribuir los diferentes cargos de libre nombramiento y remoción entre los grupos que han acompañado al Gobernador de turno.
- Dicha decisión ha fijado los cimientos fundamentales para los logros que se han obtenido durante estos 4 años, a través de una gestión prioritariamente con visión empresarial.



# ¿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.

# Redes Colaborativas



Proceso	Persona jurídica o entidad asesora	Tema
Gestión Administrativa	Rueda y Barrera	Continuidad del negocio
	Álvaro Hernando Naranjo	Obras
Contabilidad	Simón Botero Echeverri	Tributario
Servicio al Cliente	Maria Antonia Jaramillo	Protección de datos personales
RSE	Javier Trujillo	Producción y conservación de agua
	Cuesta & Asociados	Huella de carbono
	Sentido Verde	Huella hídrica
	Energreen	Caracterización energética
Gestión tecnológica	Data y Service	Revisión y actualización RFP
Abastecimiento y Producción	Grupo AcLab	Desarrollo de perfiles sensoriales de materias primas y productos
		Escalas de calificación sensorial
		Certificación en Vodka Diageo
		Temas olfatométricos
	FR Consulting	Certificación de BPM
	Carboetíl Ingeniería SAS	Construcción de procedimientos de saneamiento
	Cumplimiento del decreto 1686 del 2012 del INVIMA	
	Búsqueda de proveedores de alcoholes	
	Estudios de costos de destilación y fermentación	
	Laboratorio de calidad	

# Redes Colaborativas



Proceso	Persona jurídica o entidad asesora	Tema
Gestión Estratégica y Gobierno Corporativo	Claudia Margarita Osorio Adylog SAS Camilo Enciso NEST: Álvaro Jaramillo	Desarrollo organizacional Procesos, procedimientos Gobierno Corporativo Planeación Estratégica
Gestión Jurídica	Cuesta & Asociados Simón Botero Echeverri Lorenzo Calderón Jaramillo Anna Cuesta Molina Heverth Suárez Marín Fernando Naranjo Valencia Estrategias tributarias	Propiedad intelectual Tributario Comercial Administrativo Penal Laboral Tributario
Mercadeo	Ignacio Gómez Escobar	Asesoría en marcas Distribución TaT
Comunicaciones	Mayday Consultores	Estrategia de comunicación en medios nacionales Entrenamiento de habilidades comunicativas
Ventas	Adylog SAS Cuesta & Asociados	Asesoría cambiaria, aduanera y exportación Registro de marca y sanitarios ante el INVIMA
I+D+i	Claudia Margarita Osorio Fanny Neira	Modelo de investigación Evaluación de portafolio y parámetros básicos de investigación
Tesorería	Adylog SAS INTL FC Stone NEST: Álvaro Jaramillo	Asesoría cambiaria y aduanera Riesgo cambiario Modelo de Valor – Estrategia de optimización financiera
Costos	Herney Arango	Nuevo modelo de costos



# ***Planes Estratégicos ILC***

# Plan Estratégico 2016-2020



Dimensión	Objetivos estratégicos	Estrategia	
<b>Sostenibilidad</b>	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
<b>Cliente Mercado</b>	Orientación hacia el consumidor - Crecimiento (Rentable)	Crecimiento Internacional - Ron	
		Crecimiento Nacional - Ron / Aguardiente	
<b>Procesos</b>	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	
<b>Aprendizaje y crecimiento</b>	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	
<b>Innovación y gestión de Proyectos</b>	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	

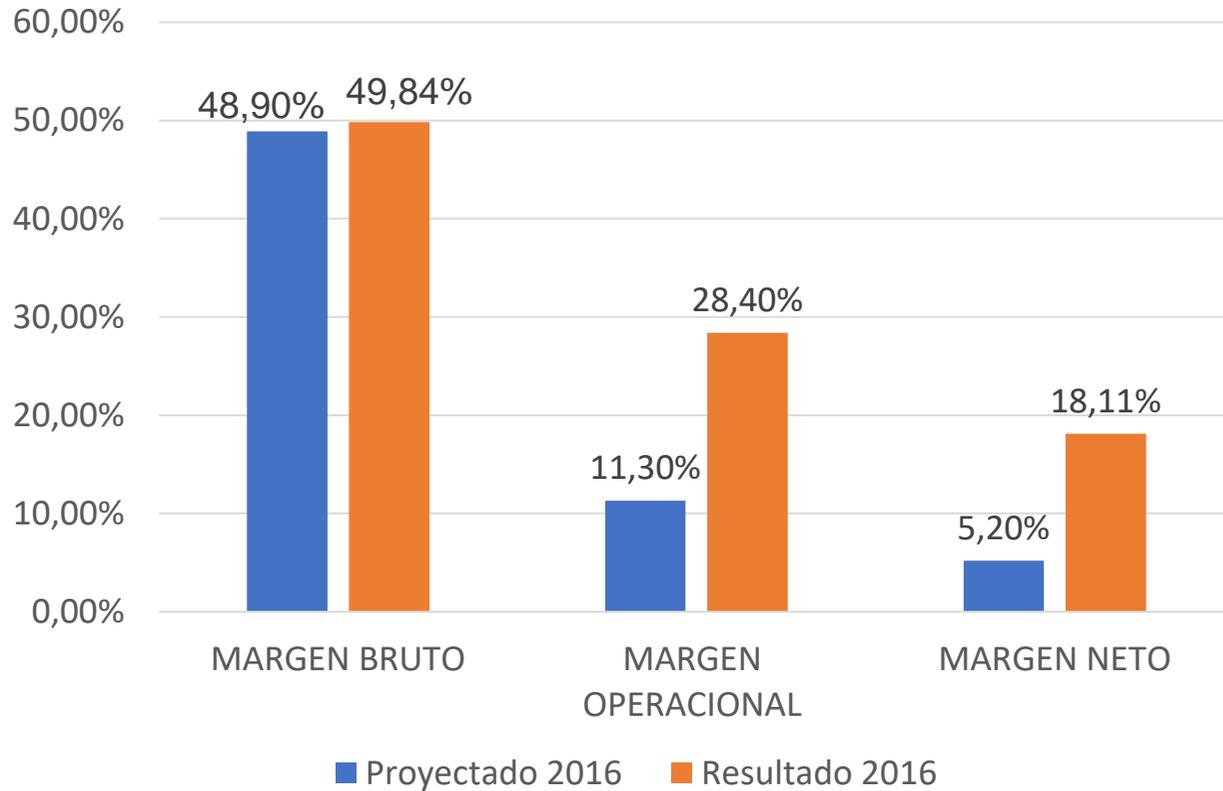
# Meta Estratégica inicial ILC



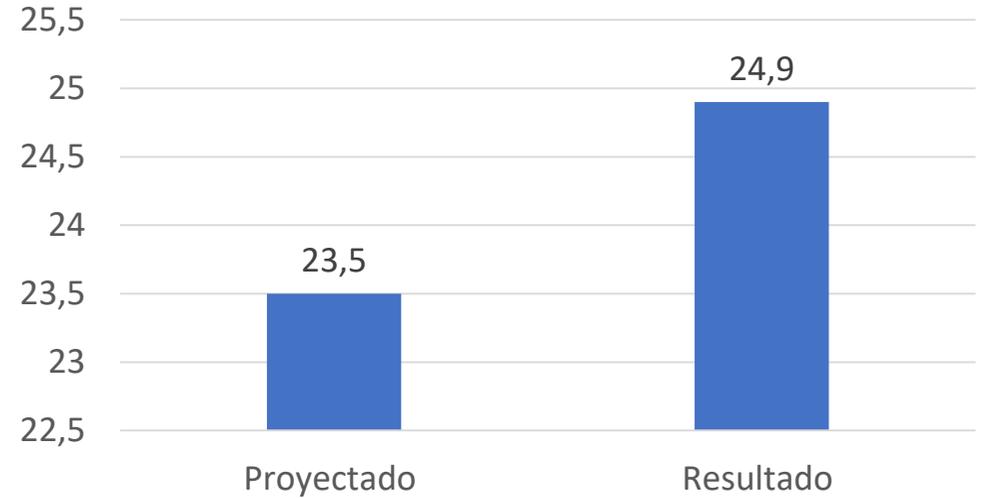
Dimensión	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Meta					
			2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sostenibilidad	Gestión de valor (Económico, social y medioambiental)	Margen Bruto	43,24%	48.9%	49.8%	50.8%	51.7%	52.5%
		Margen Operacional	1,89%	11.3%	13.3%	15.2%	17%	18.9%
		Margen Neto	2,26%	5.2%	14.1%	9.5%	17.6%	13.6%
Cliente Mercado	Orientación hacia el consumidor - Crecimiento (Rentable)	Ventas Nacionales	19,63 M	23.5 M	25.4 M	27.1 M	28.6 M	30 M
		Ventas Internacionales	770 K	200 K	220 K	242 K	266 K	293 K



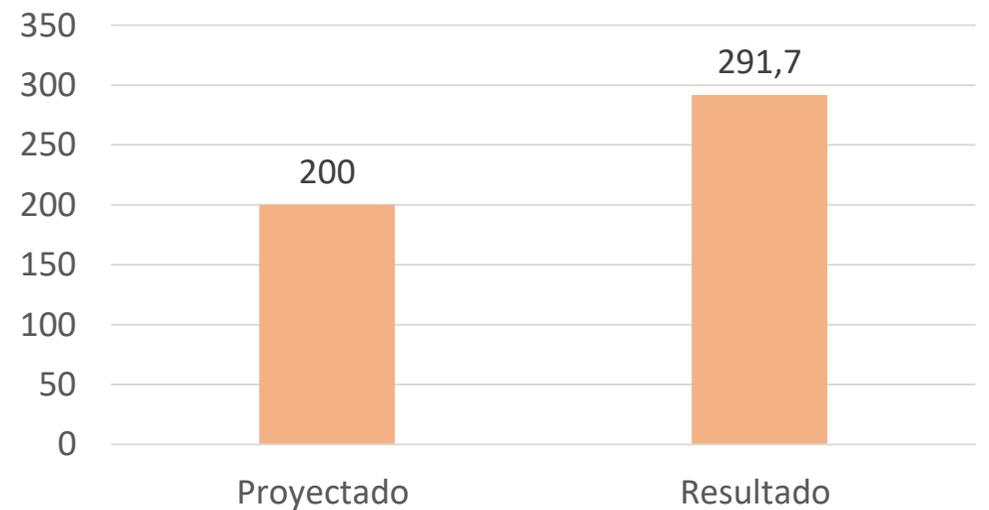
## Año 2016



## VENTAS NACIONALES (millones)

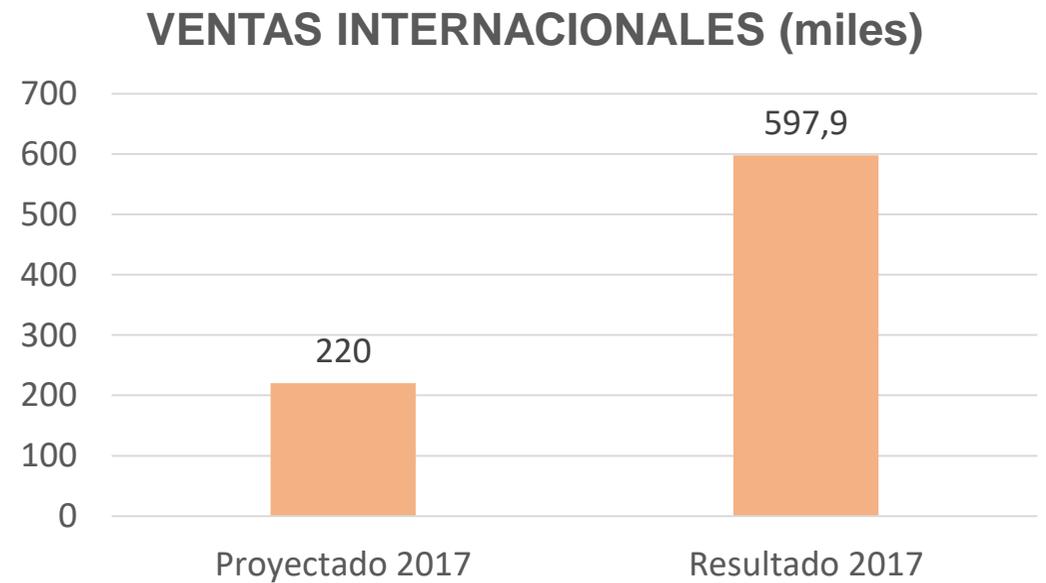
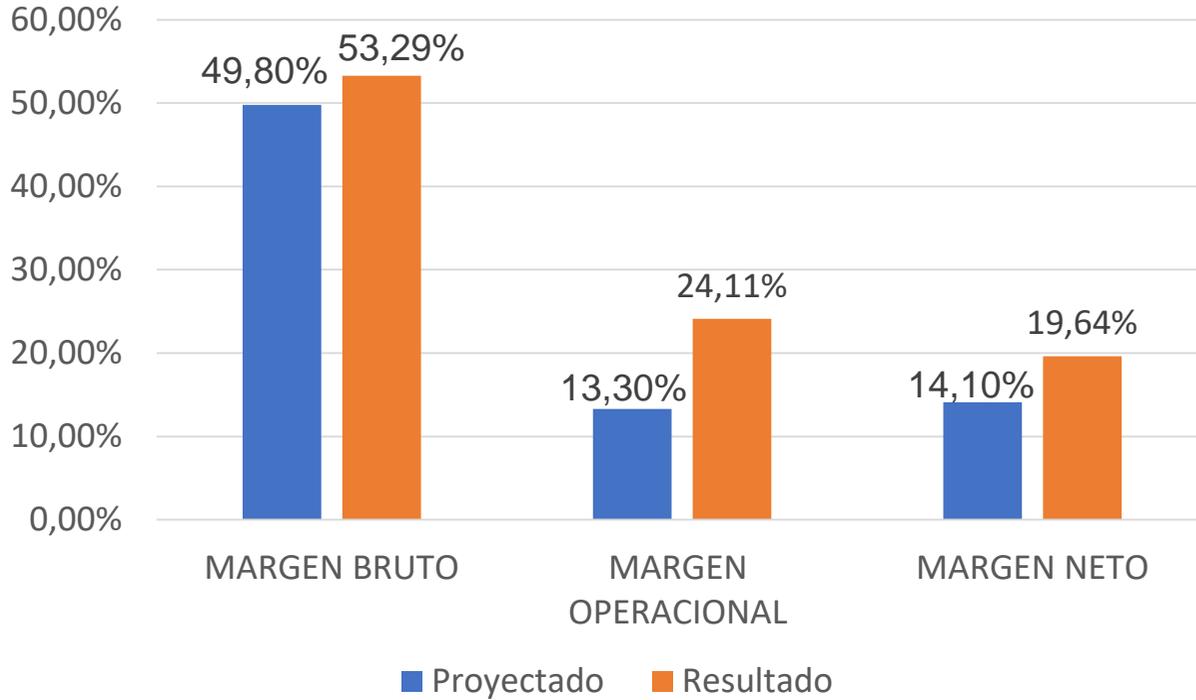


## VENTAS INTERNACIONALES (miles)



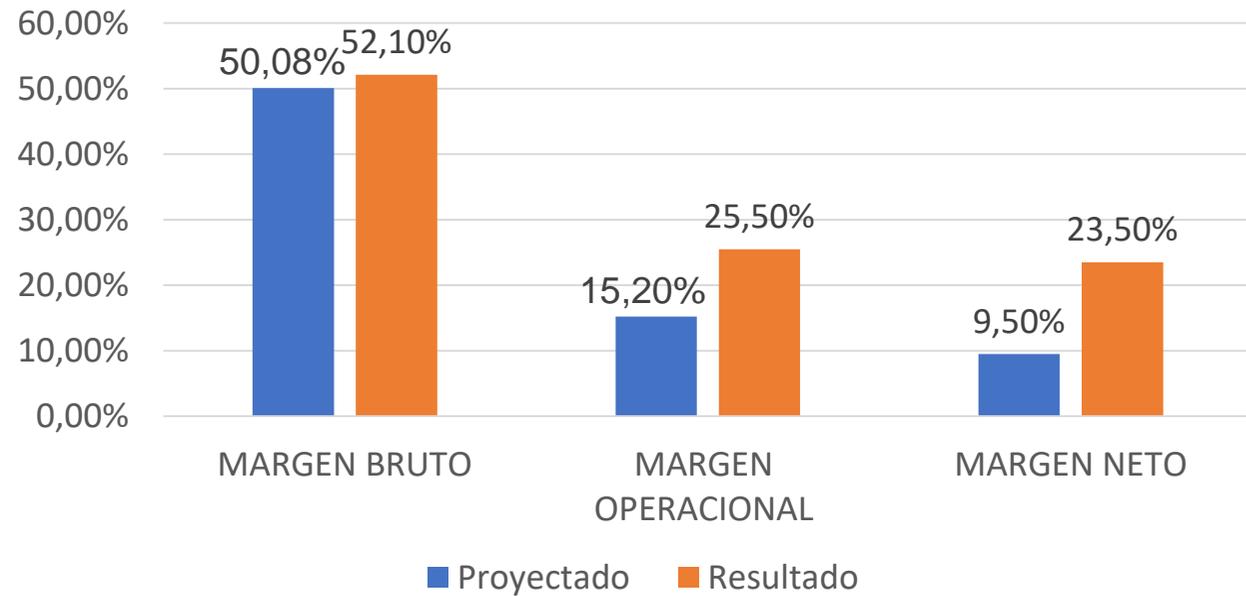


## Año 2017

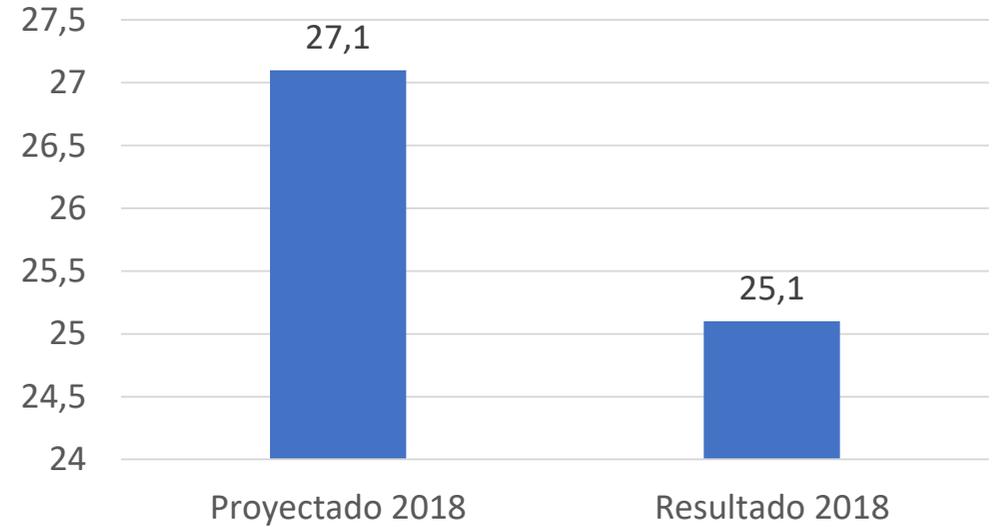




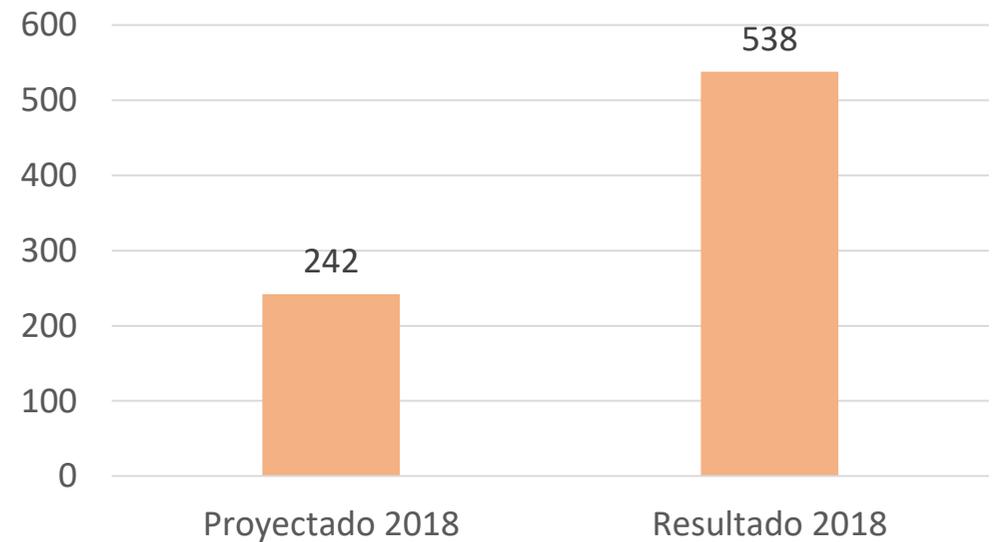
## Año 2018



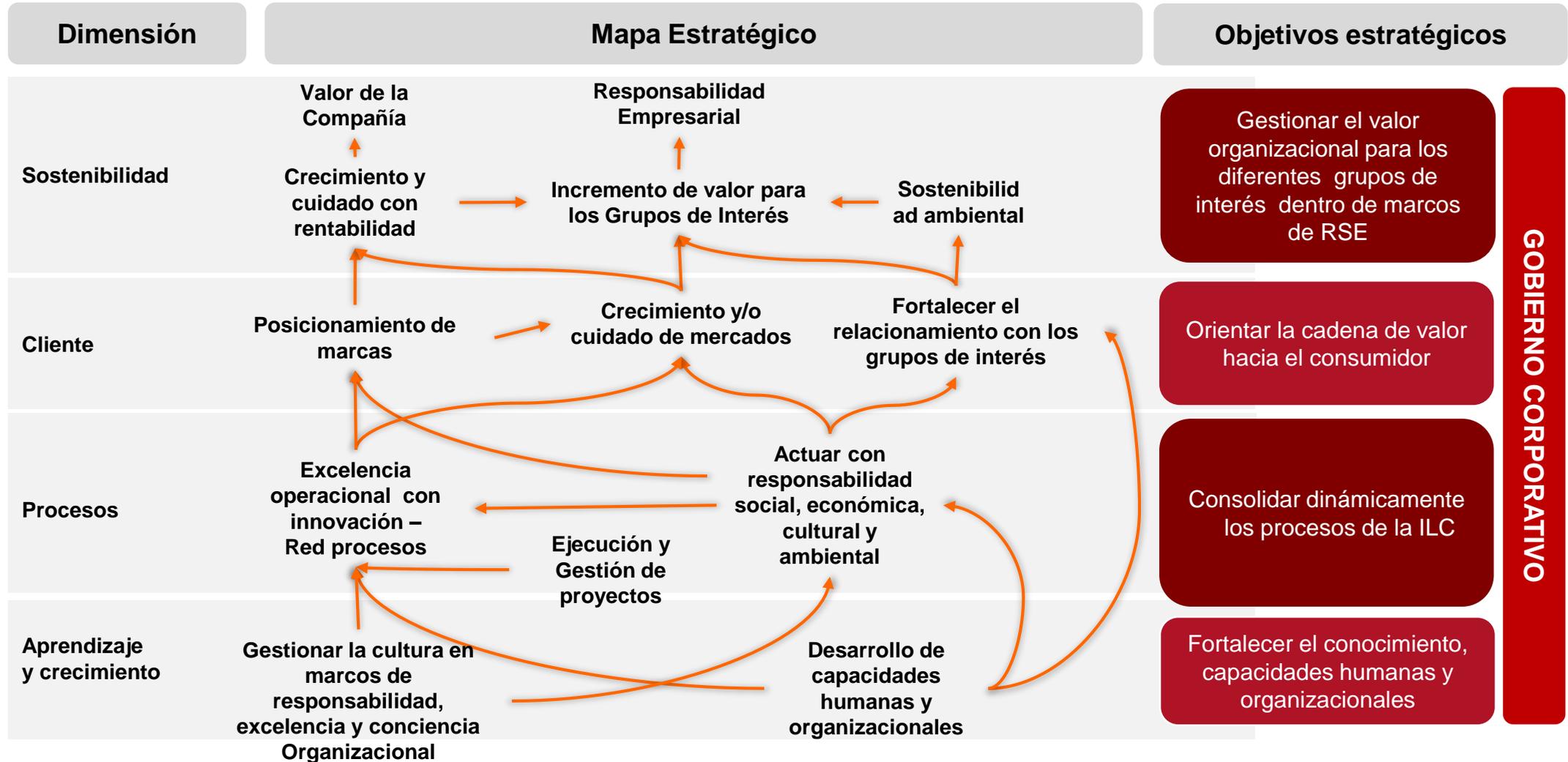
## VENTAS NACIONALES (millones)



## VENTAS INTERNACIONALES (miles)



# PLAN ESTRATÉGICO 2019-2020



**GOBIERNO CORPORATIVO**

# ESTRATEGIA COMPETITIVA 2019-2020

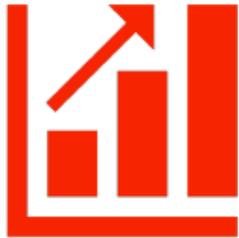


Dimensión	Objetivos Estratégicos	Indicadores	Meta					
			2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sostenibilidad	Gestionar el valor organizacional para los diferentes grupos de interés dentro de marcos de RSE	Margen Bruto	43,24%	49,84%	53,29%	52,1%	50%	50%
		Margen Operacional	1,89%	28,4%	24,11%	25,5%	23%	23%
		Margen Neto	2,26%	18,11%	19,64%	23,5%	20%	20%
Cliente	Orientar la cadena de valor hacia el consumidor	Ventas Nacionales	19,63 M	24,9 M	24,6 M	25,1 M	27 M	27,5 M
		Ventas Internacionales	770 K	291,7 K	597,88 K	538 K	1 M	1,1 M



# EVOLUCIÓN ILC

## CRECIMIENTO EN UTILIDADES Y MÁRGENES



### Utilidad Bruta

2019: \$122.266

2015: \$51.666

**136,6%**

### Utilidad neta

2019: \$58.718

2015: \$2.703

**2.072%**

### Utilidad Operativa

2019: \$58.178

2015: \$2.262

**2.472%**



### Margen Bruto

2019: 52%

2015: 43%

**9 pts.**

### Margen Neto

2019: 24%

2015: 2,26%

**21,74 pts.**

### Margen Operativo

2019: 24%

2015: 1,89%

**22,11 pts.**

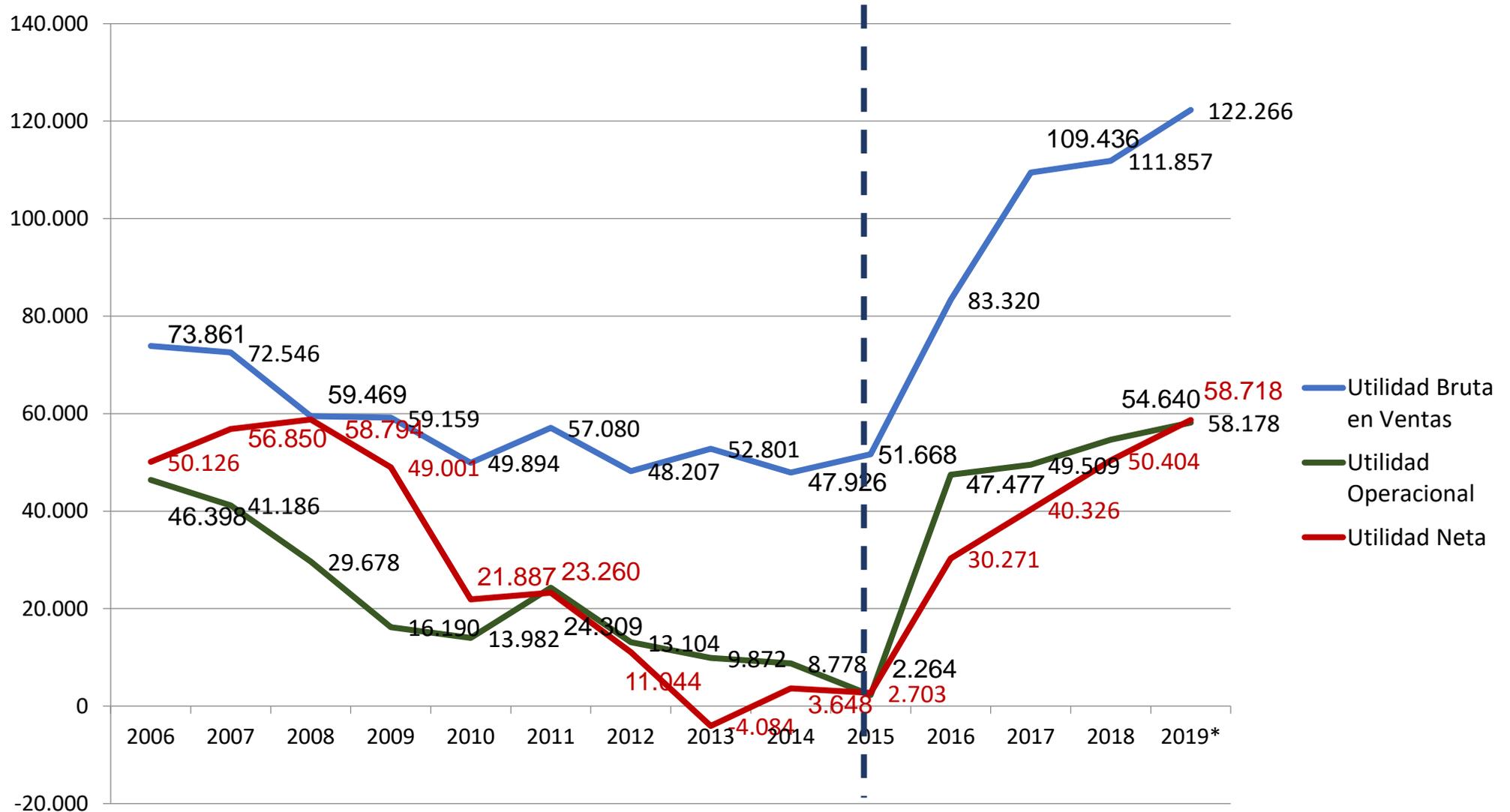
### Margen Ebitda

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

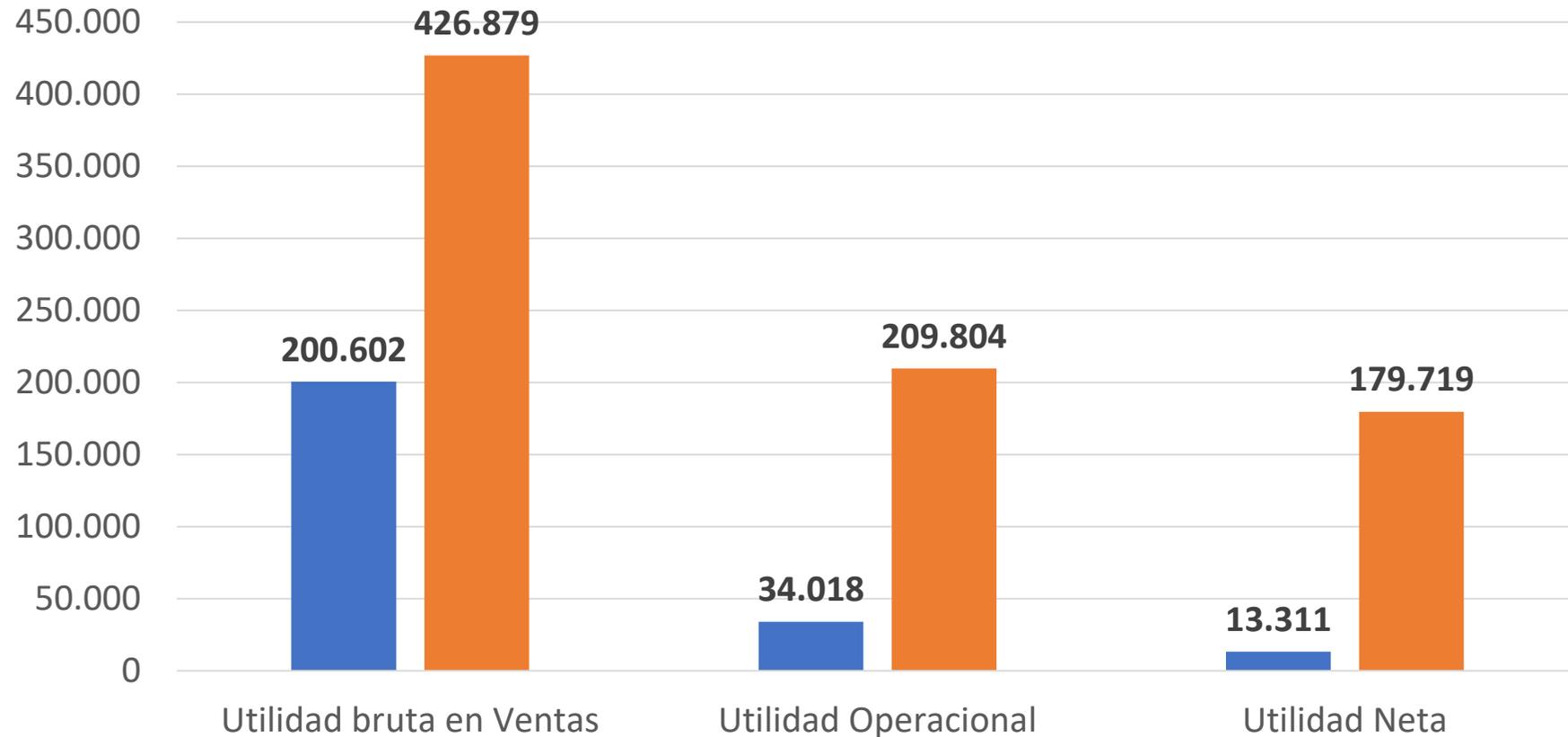
Desarrollo de proveedores • \$2.771.368.904

Gestión del 4 x 1000 • \$ 2.868.585.010

Seguros • \$398.213.166



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

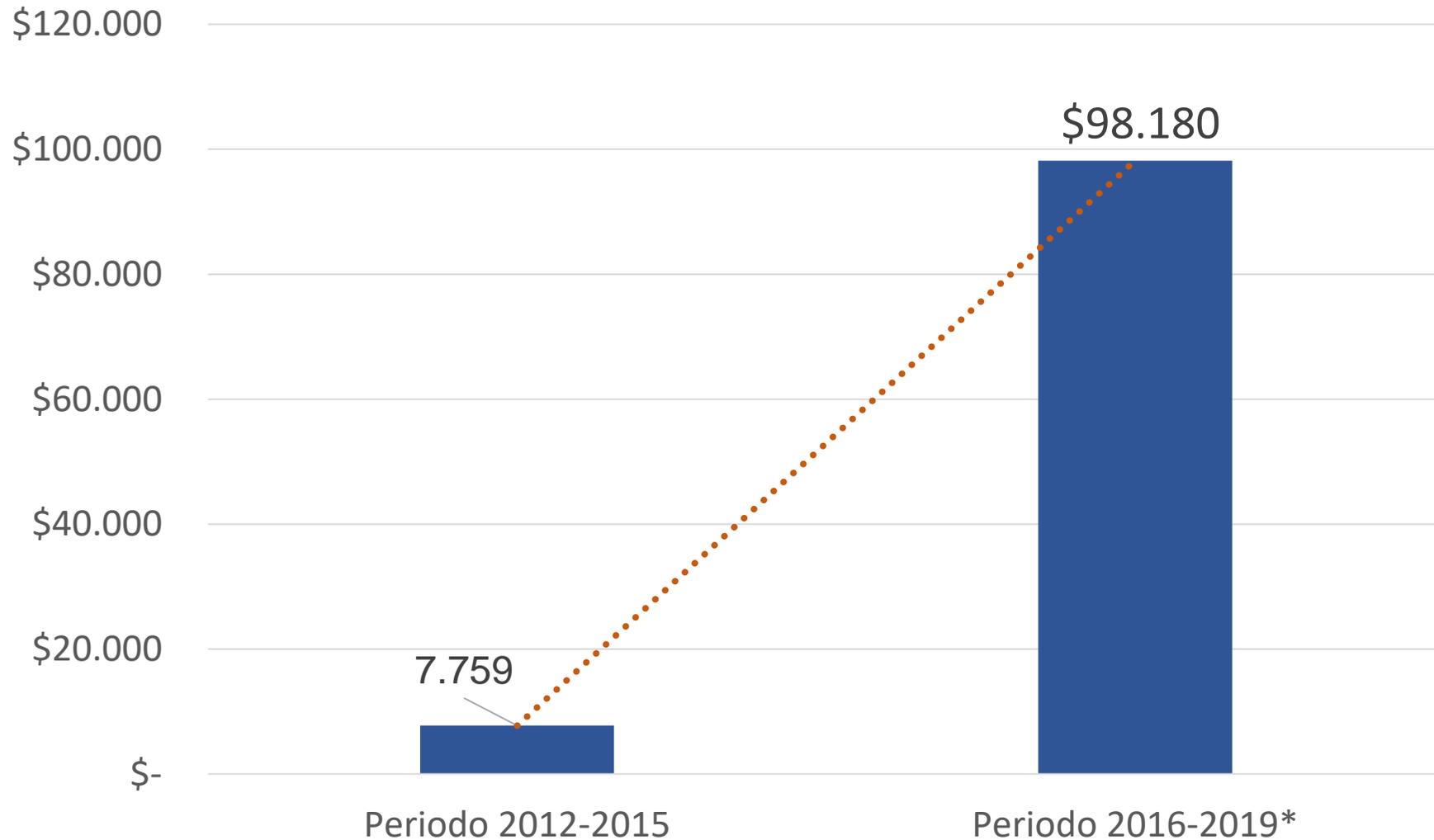


***\*proyectado***

■ Periodo 2012-2015    ■ Periodo 2016-2019\*

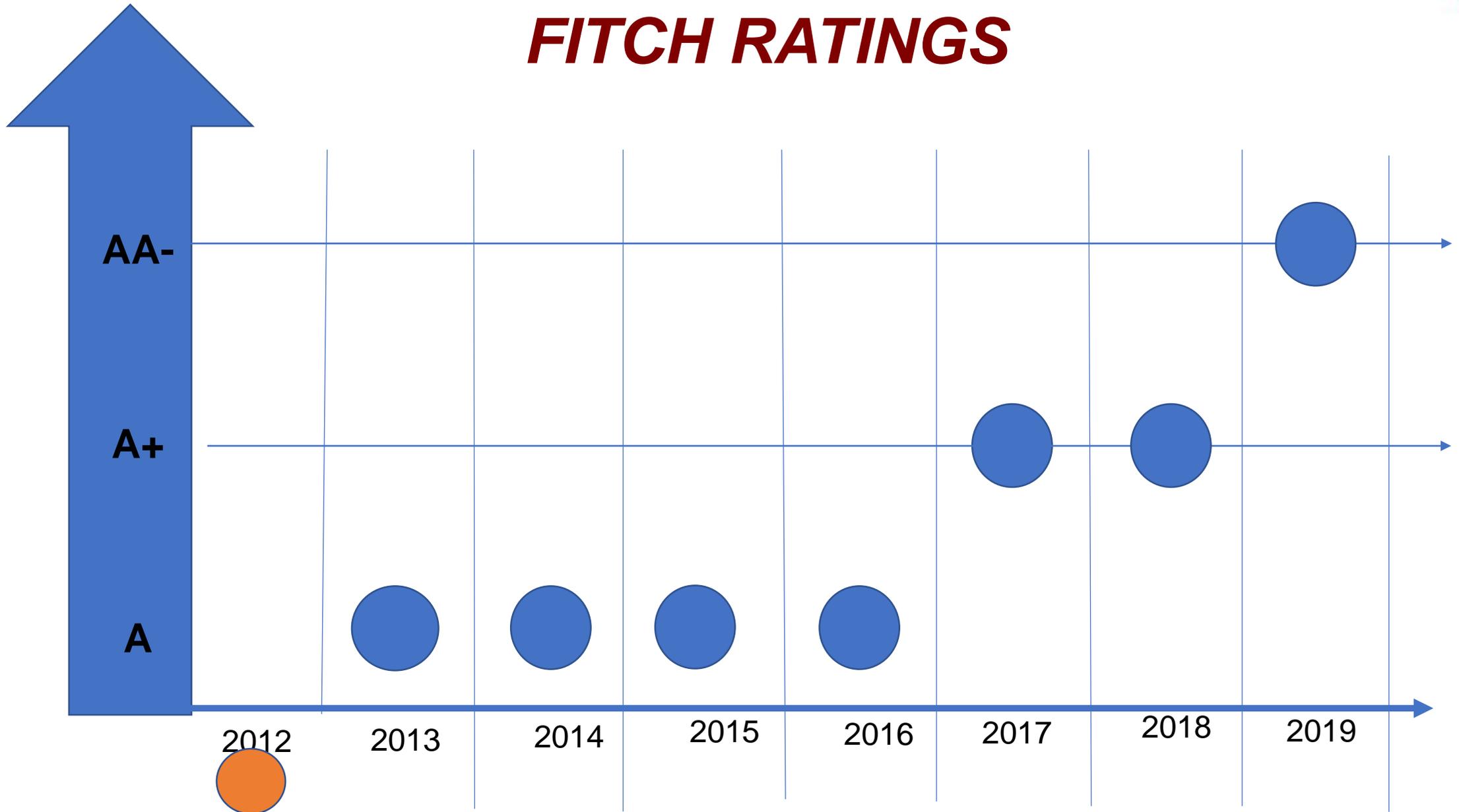


# ***Evolución Transferencias por excedentes Periodo 2012-2015 a Periodo 2016-2019\* (millones COP)***



***\*proyectado***

# ***CALIFICACIÓN DE RIESGOS ILC FITCH RATINGS***



# Opinión Limpia Estados Financieros 2017 y 2018



**MONTES & ASOCIADOS**  
Auditores & 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.**

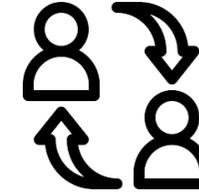


# ***MERCADEO Y VENTAS***



## Intercambio licores con Antioquia

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



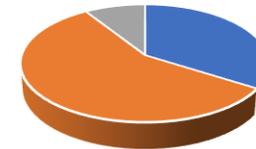
## Consolidación Eje Cafetero

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	58%
Primera mención Ron Medellín añejo	17%
Primera mención Aguardiente Cristal Trad.	5%
Primera mención Aguardiente Antioqueño	37%



## Mejoras en el P&G

Aumento Precio Promedio	57%
Inversión Publicitaria	25% al 15%



## Administración

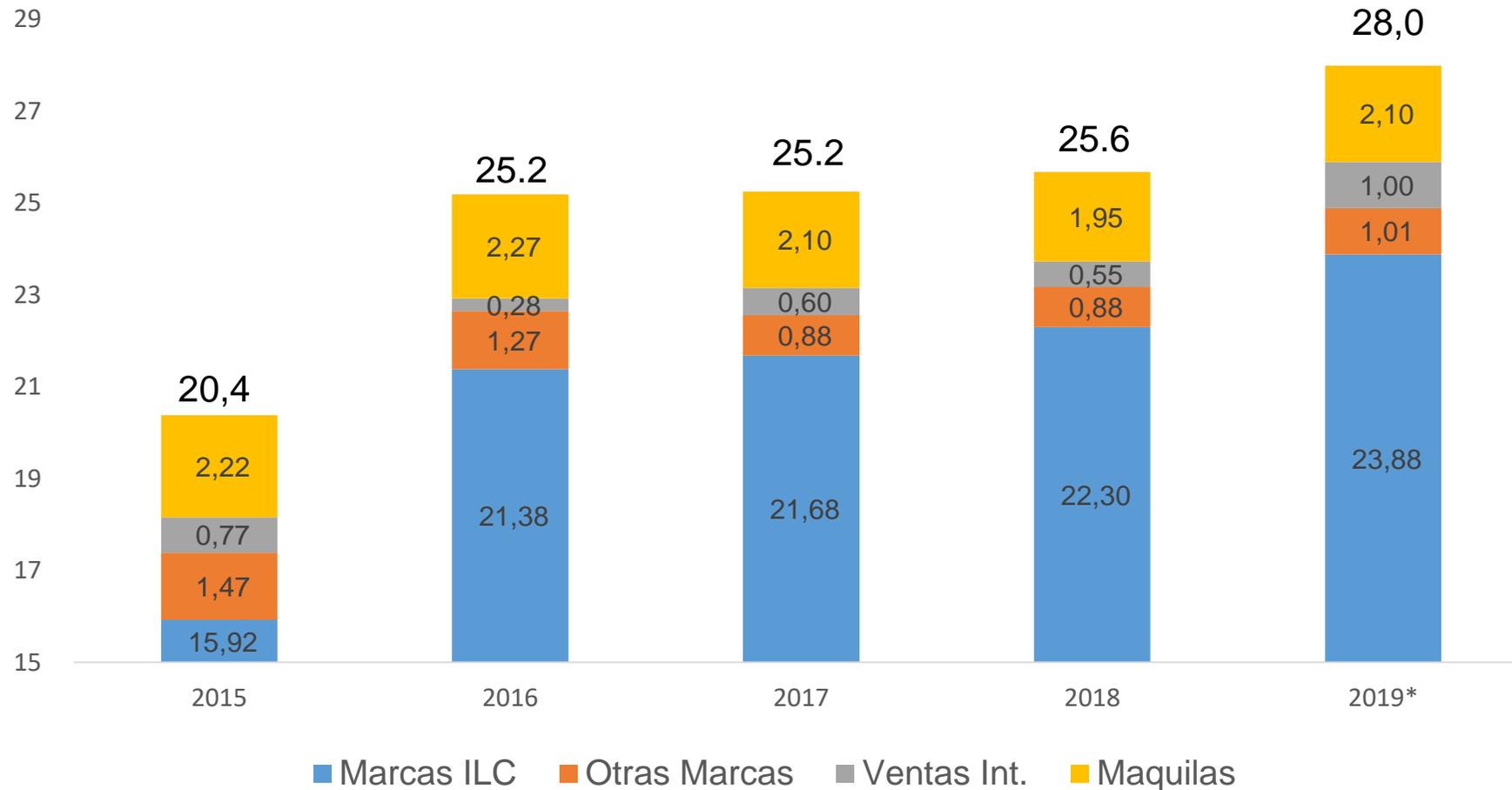
Listas de precio de 14 a 2  
Control de la inversión por medio de plataforma



# Crecimiento en Ventas ILC



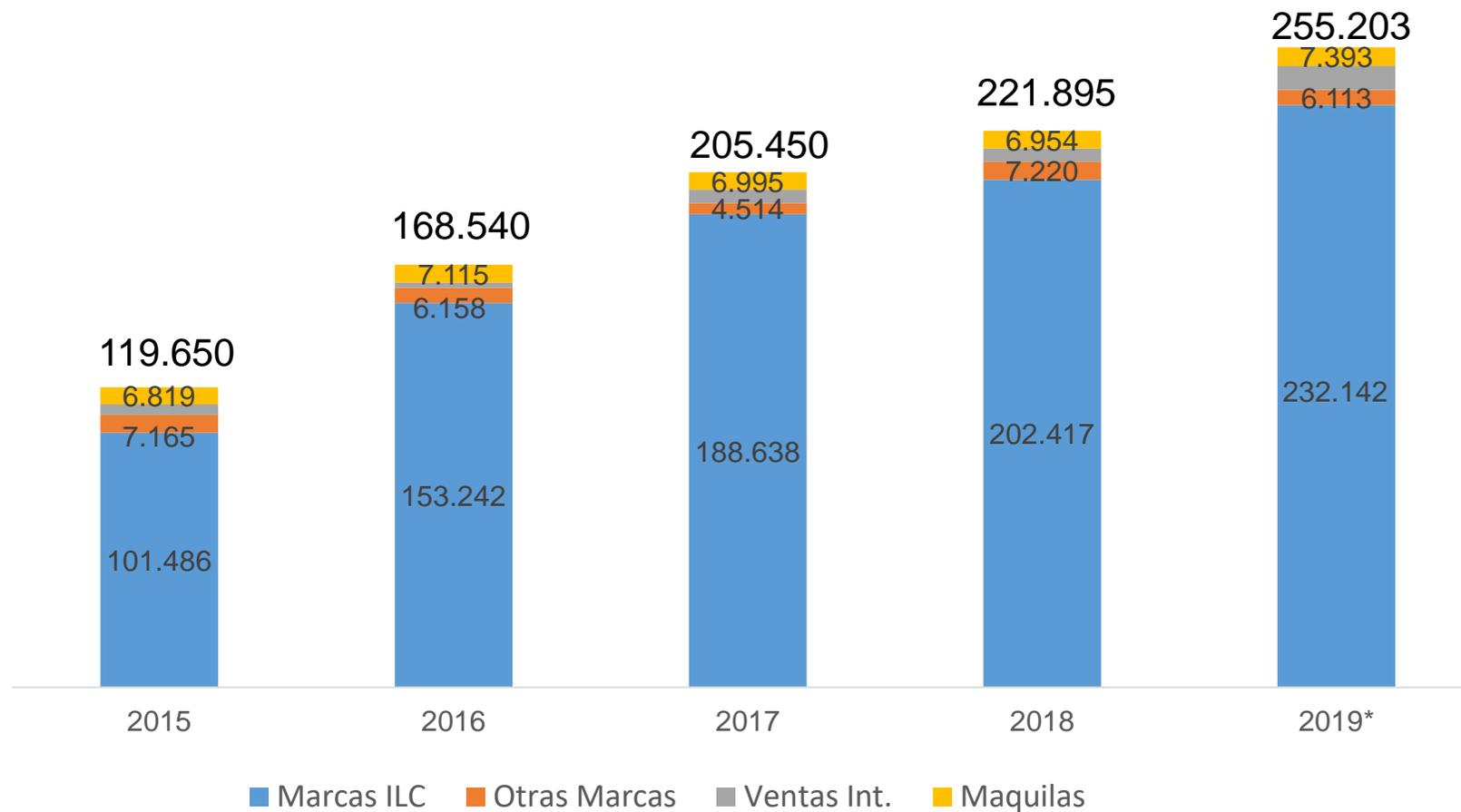
MILLONES DE UNIDADES REDUCIDAS 750 ML



# Crecimiento en Ventas ILC



MILLONES DE COP



# COMPORTAMIENTO ACIL

## Información a noviembre 2019



### RON

LICORERA	VENTAS UR 750 ML	VARIACION Vs 2018
ANTIOQUIA	10.967.185	-2%
CALDAS	17.679.131	7%
CMARCA	869.844	4%
VALLE	243.207	-24%
TOLIMA	-	0%
CAUCA	2.964	-11%
BOYACÁ	62.488	-43%
<b>TOTAL</b>	<b>29.824.819</b>	<b>3%</b>

### AGUARDIENTE

LICORERA	VENTAS UR 750 ML	VARIACION Vs 2018
ANTIOQUIA	19.338.080	4,04%
CALDAS	3.600.846	-6,18%
CMARCA	10.693.995	5,48%
VALLE	4.111.980	-17,28%
TOLIMA	757.995	5,99%
META	182.741	-24,18%
BOYACÁ	499.232	-56,53%
<b>TOTAL</b>	<b>41.354.519</b>	<b>-1,09%</b>

# ***Variación ventas URL 750ml 2018 – 2019***

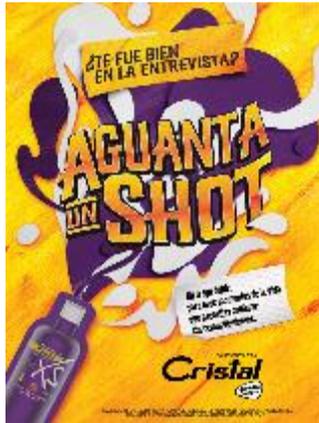
## ***Corte a noviembre 2019***



<b>CONCEPTO</b>	<b>VENTAS ACUMULADAS A NOVIEMBRE</b>		<b>% VARIAC.</b>
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	
MARCAS ILC	19.384.113	19.919.125	3%
OTRAS MARCAS	699.608	803.604	15%
EXPORTACIONES	382.131	574.816	50%
MAQUILAS	1.030.130	2.373.454	130%
<b>TOTALES</b>	<b>21.495.982</b>	<b>23.670.999</b>	<b>10%</b>



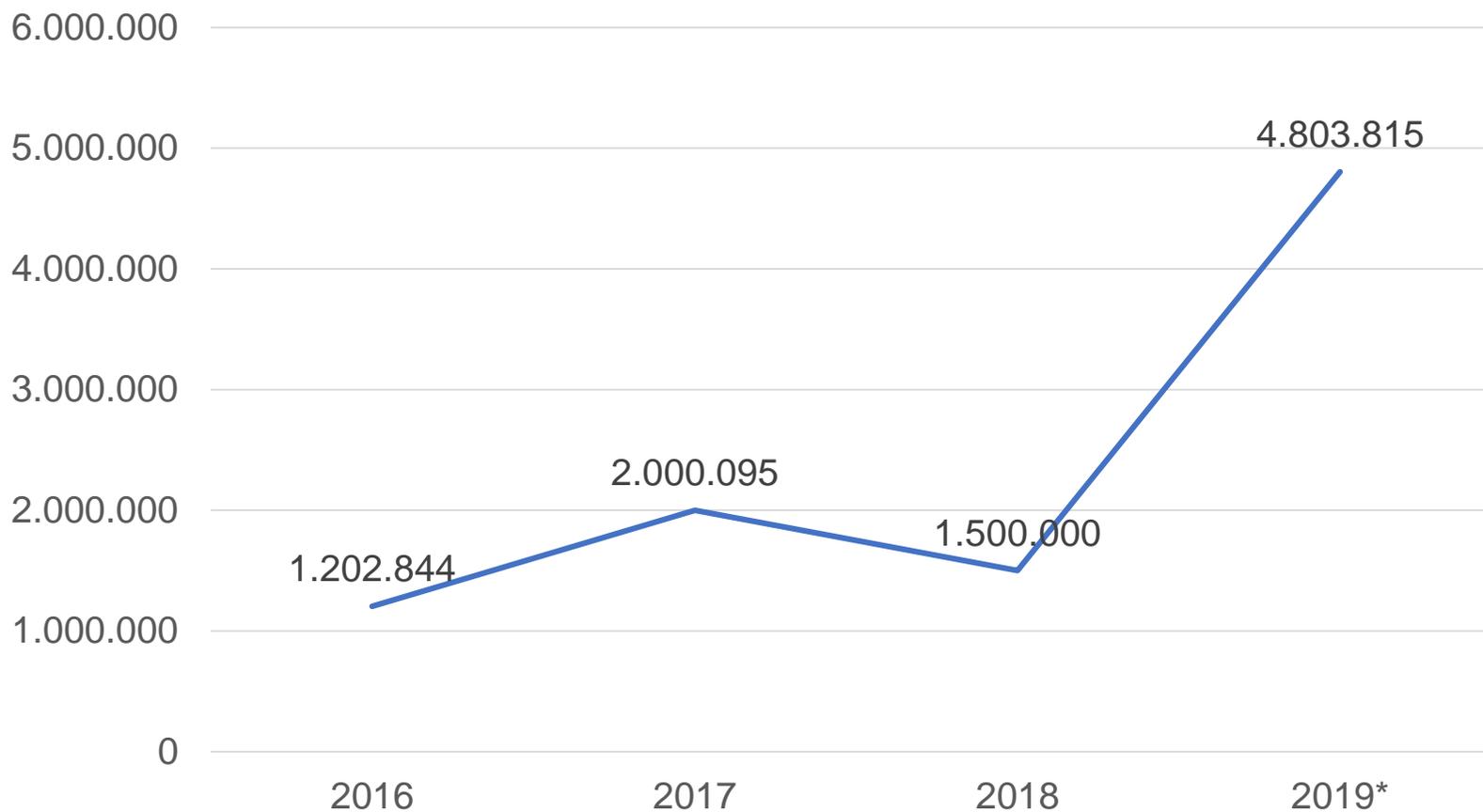
# Consumidor



# COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: ANTIOQUIA



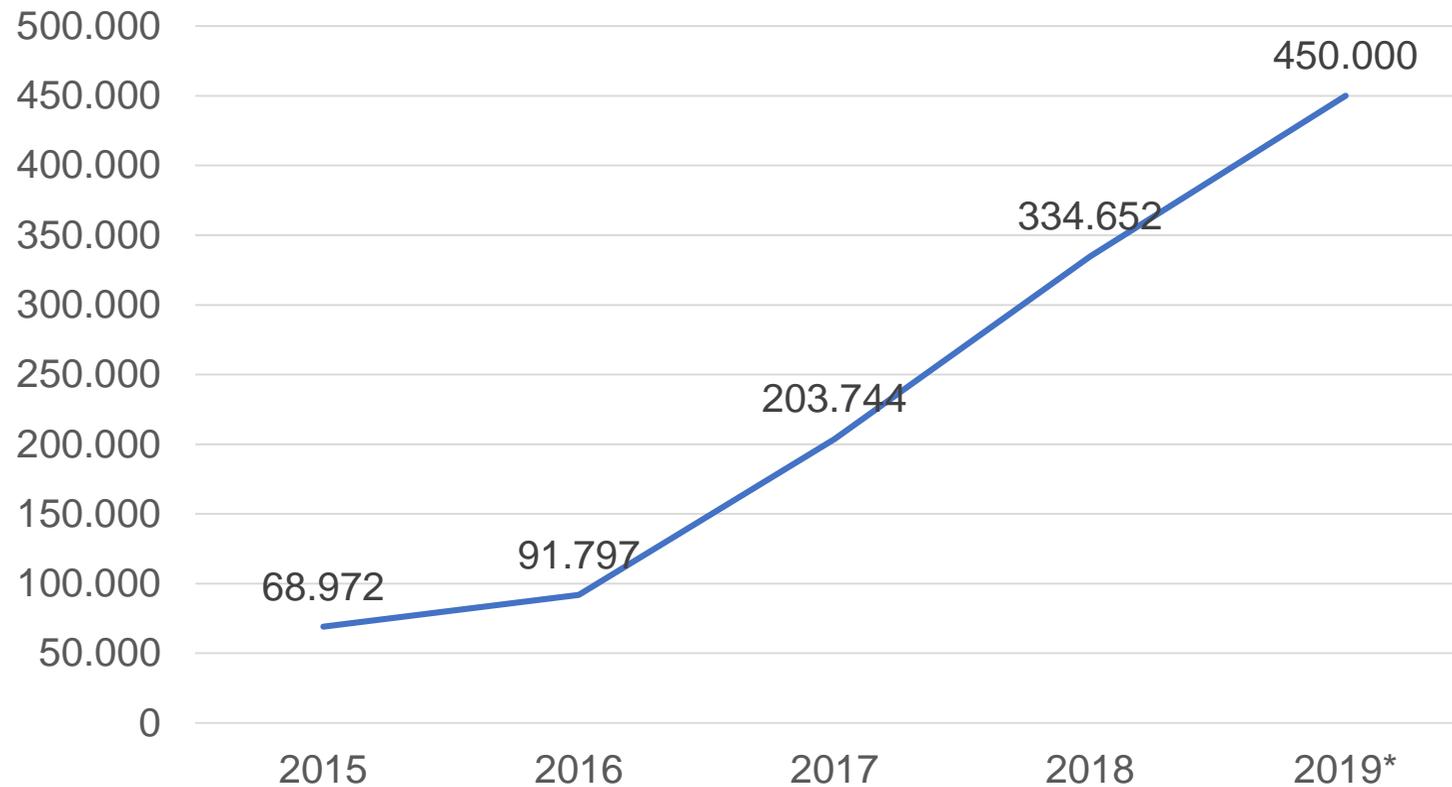
FACTURACIÓN ANTIOQUIA UR 750ml





# COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: COSTA ATLÁNTICA

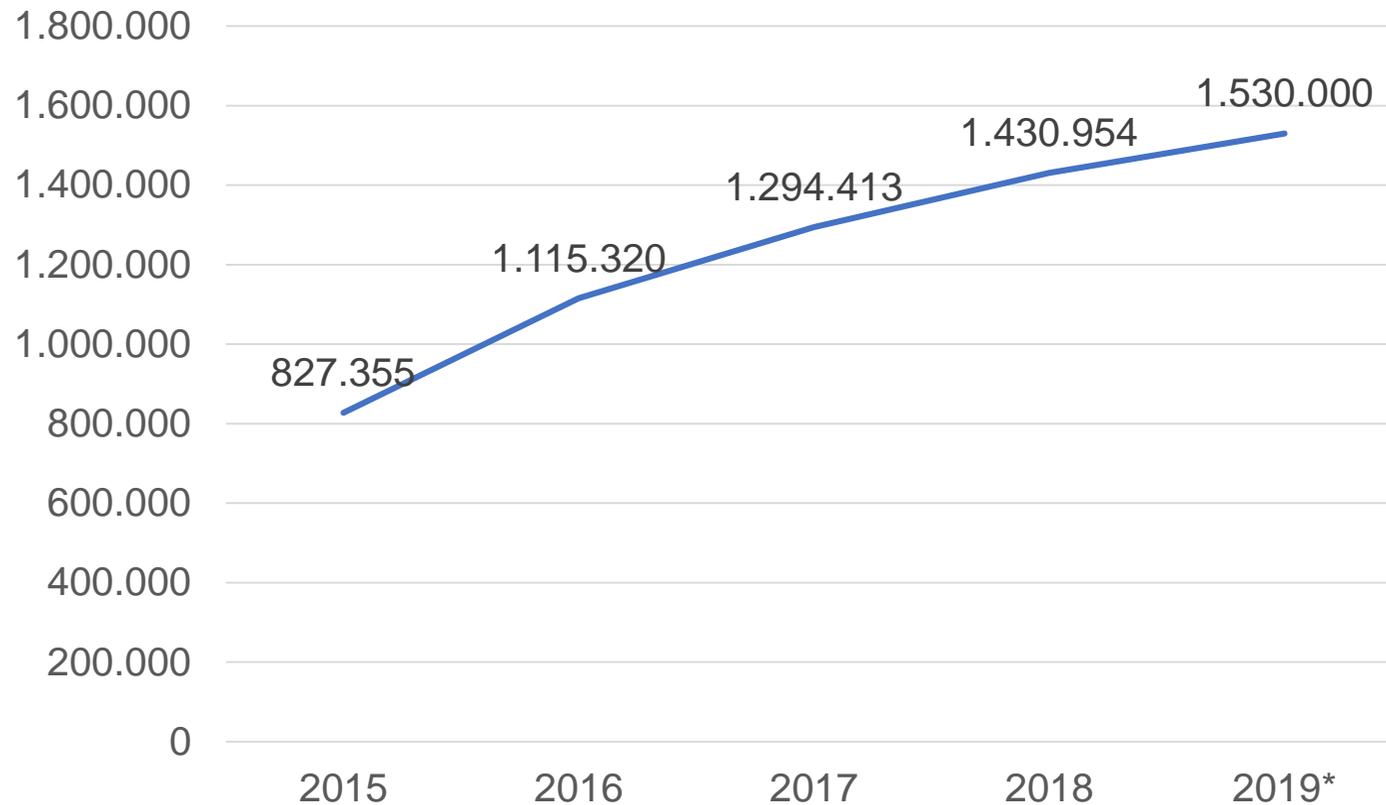
VENTAS COSTA ATLÁNTICA UR 750ml





# COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: RISARALDA - QUINDÍO

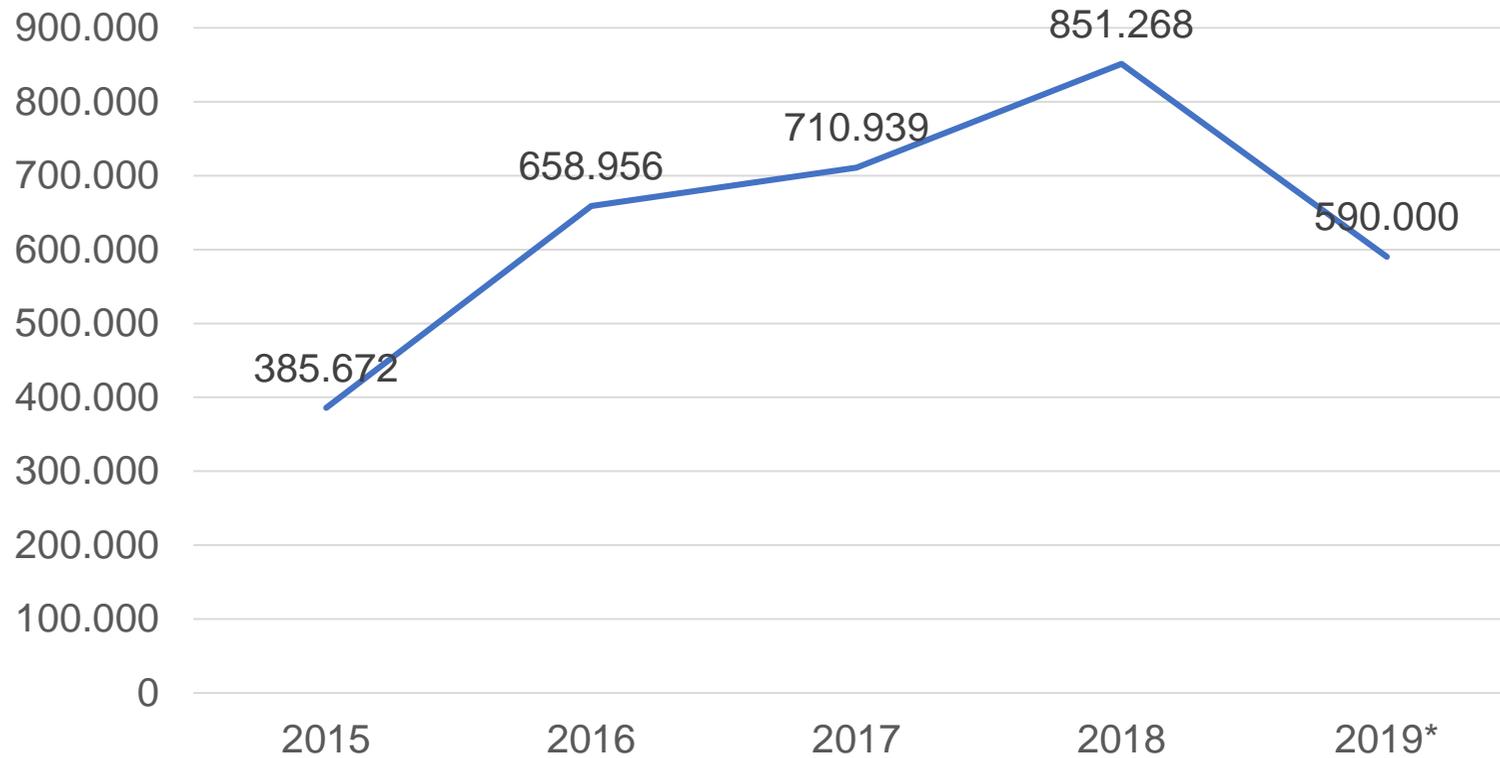
VENTAS EJE CAFETERO UR 750ml



# COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: SANTANDERES

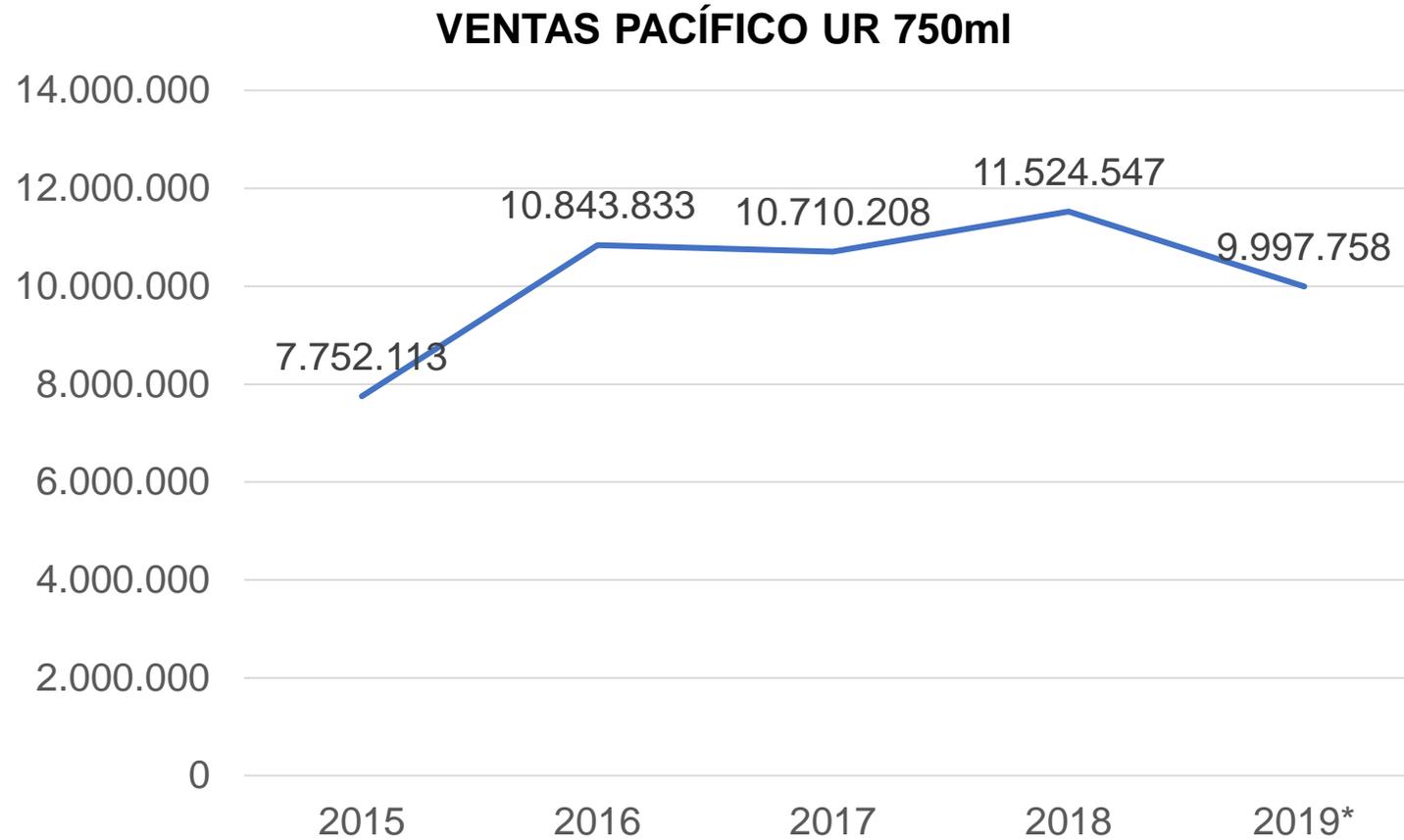


**VENTAS SANTANDERES UR 750ml**





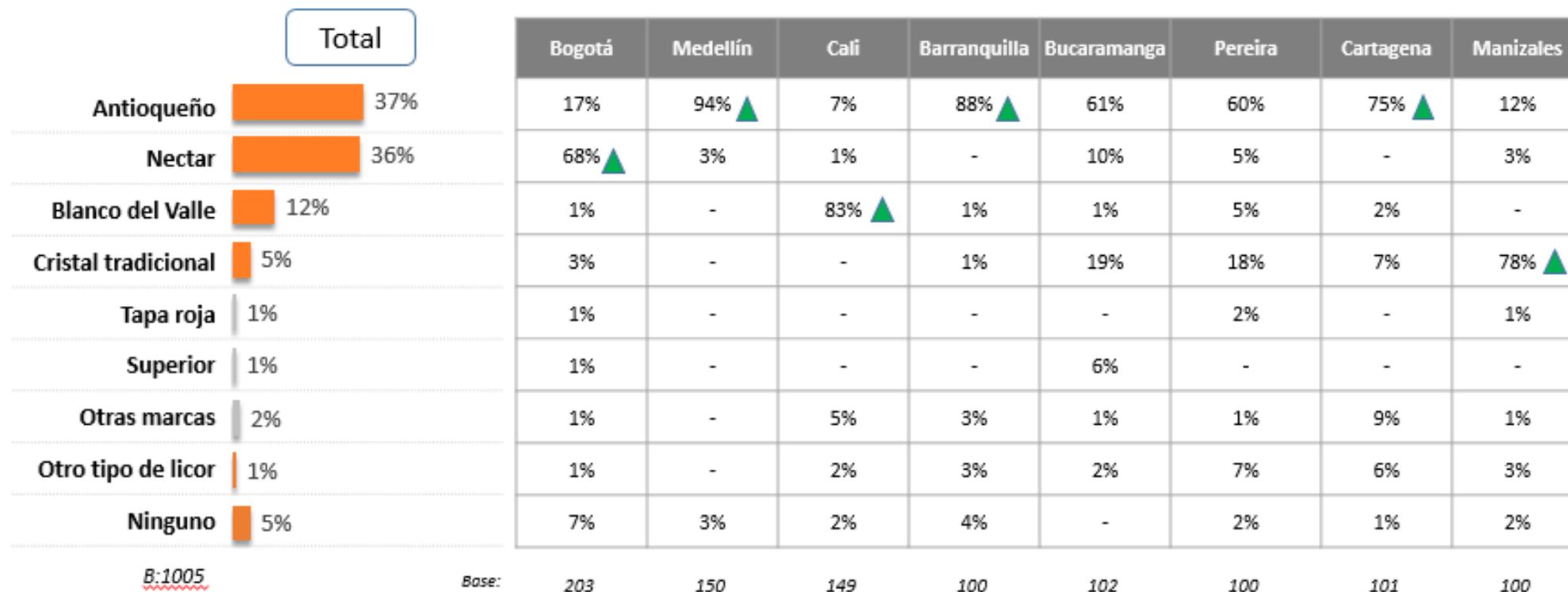
# COMPORTAMIENTO ZONAS FOCO: PACÍFICO





# TOP OF MIND

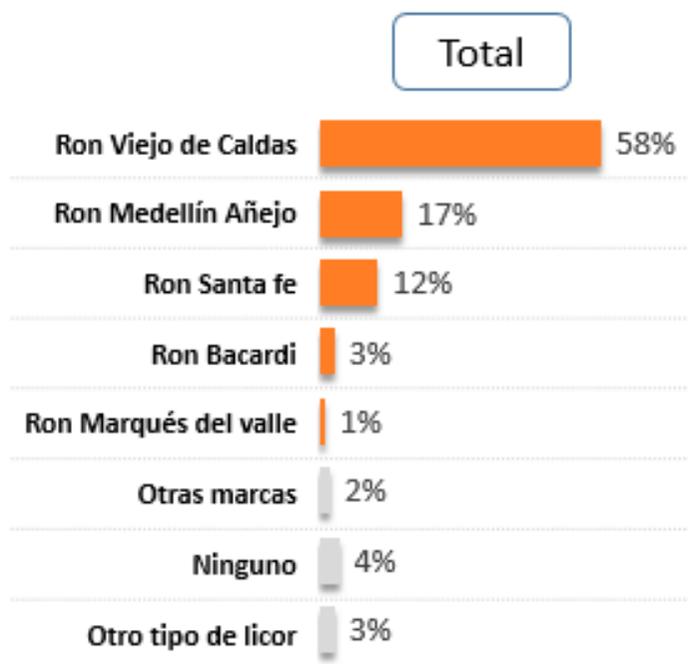
## Marcas de Aguardiente





# TOP OF MIND

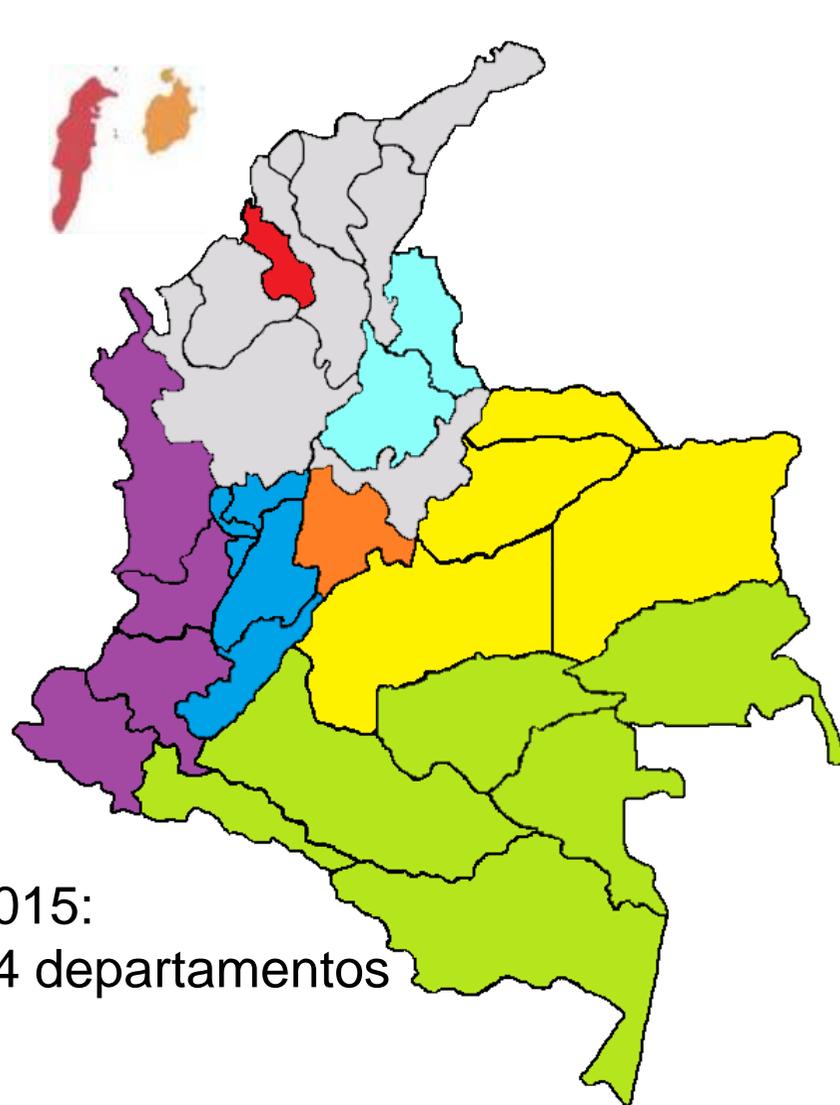
## Marcas de Ron



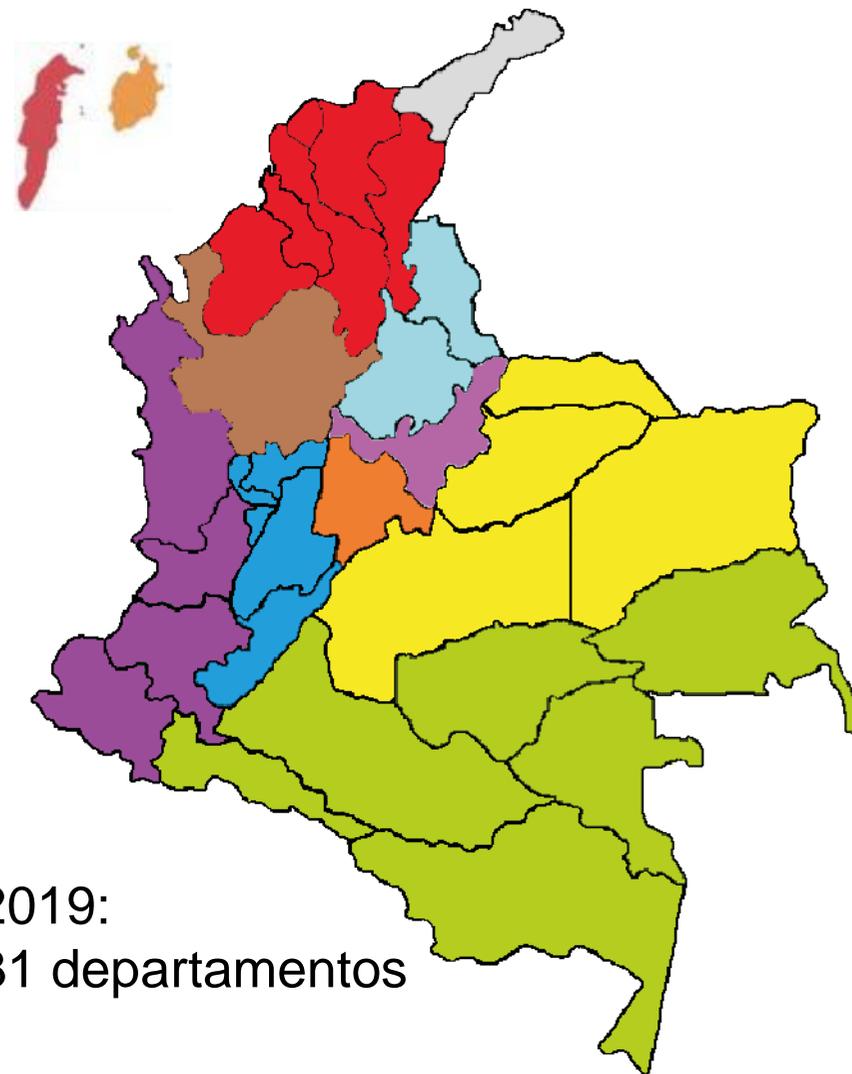
B:1005

	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

- Actuales
- Nuevo Mercado 2019
- Mercado Prioritario
- Mercado Secundario



# ***Trade Marketing***



# Eventos realizados

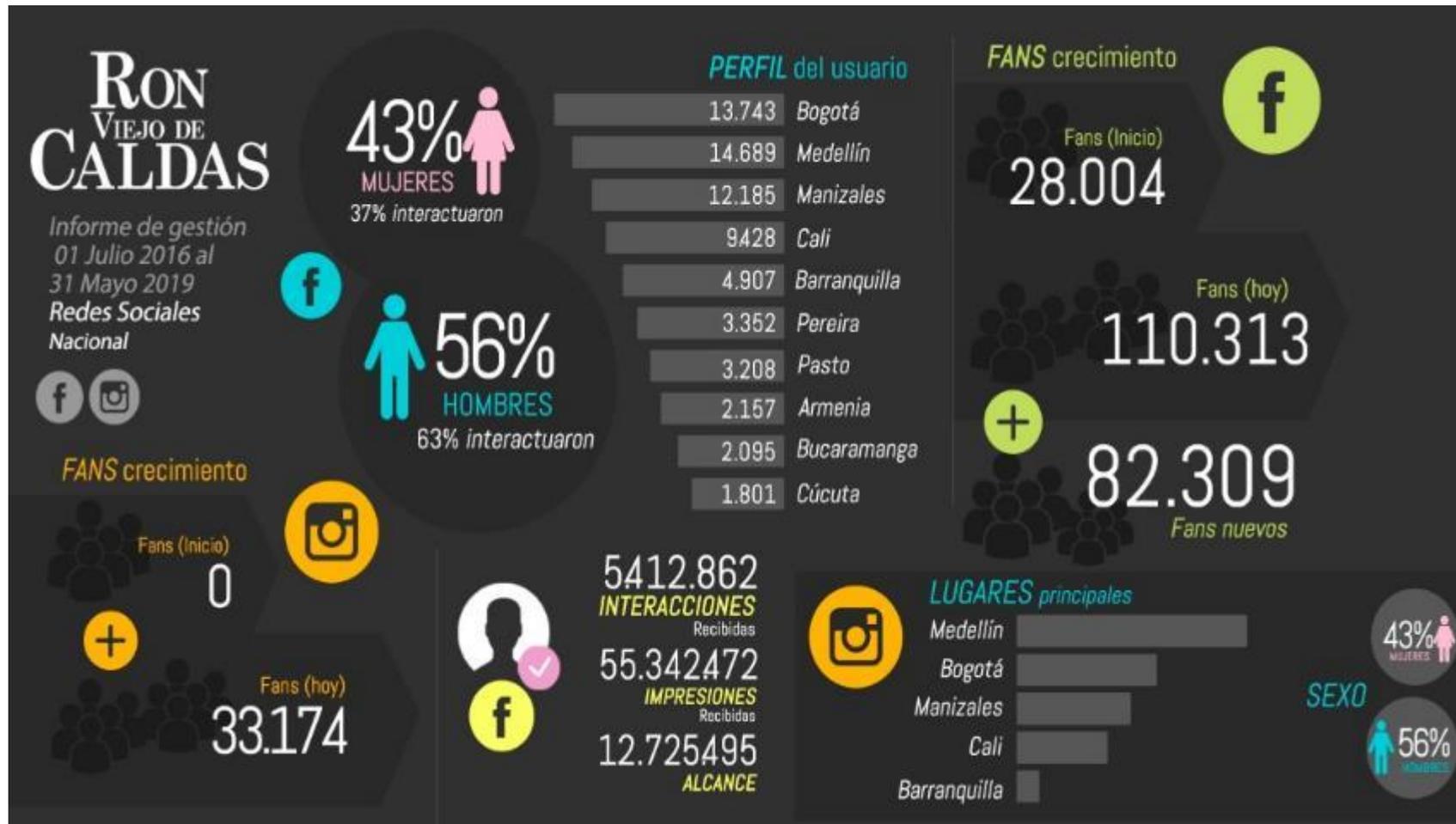
- Día de la mujer
- Día de la madre y padre
- Caravanas decembrinas
- Carnavales
- Feria de Cali

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

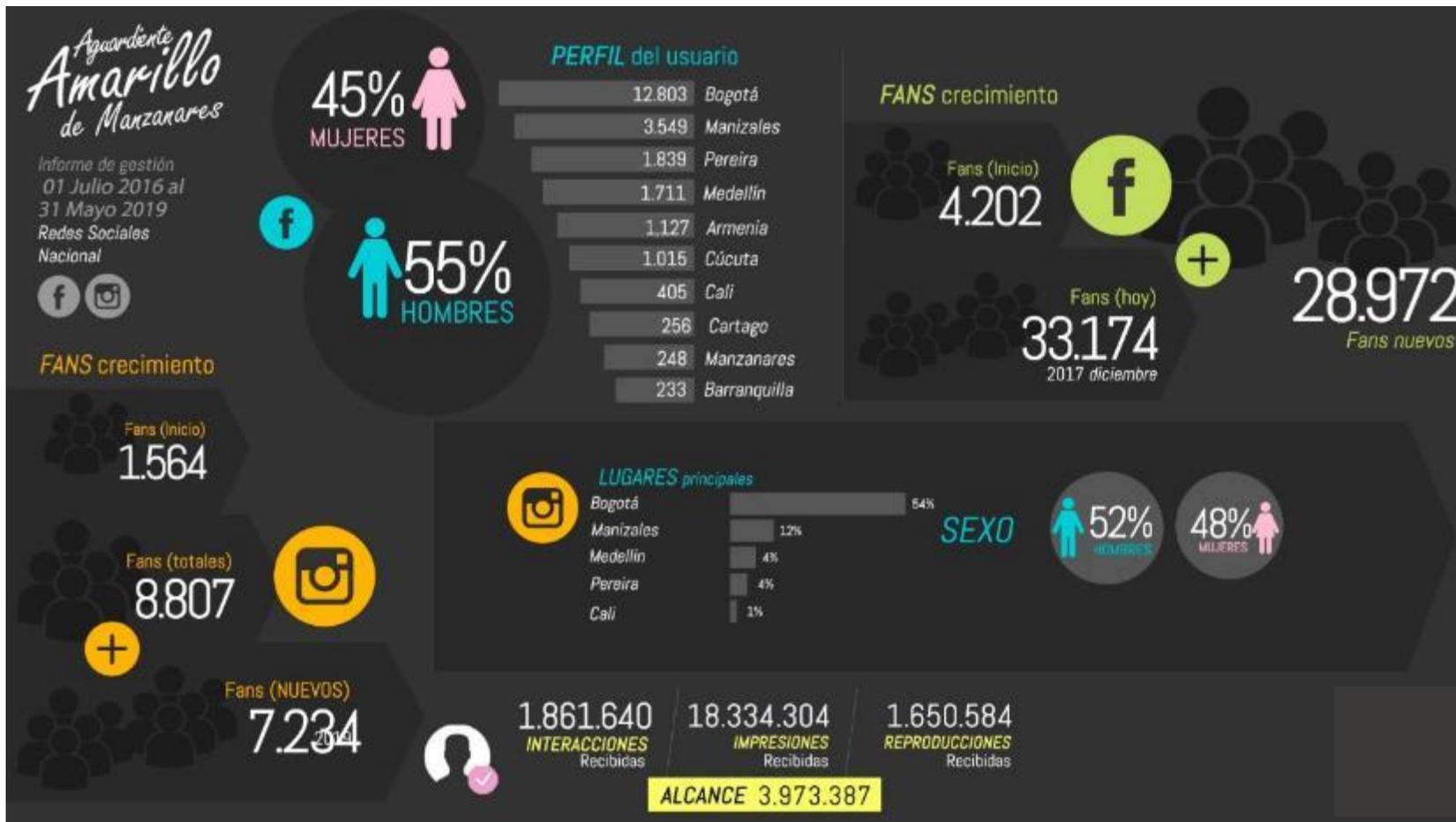
- Día del tendero
- Show Room
- Patrocinios a equipos de futbol
- Experiencias de catas y coctelería
- Seminario "Expertos del Servicio"



# Informe de redes sociales RVC



# Informe de redes sociales Aguardiente Amarillo





***I+D+i***

# ***INVESTIGACIONES REALIZADAS***



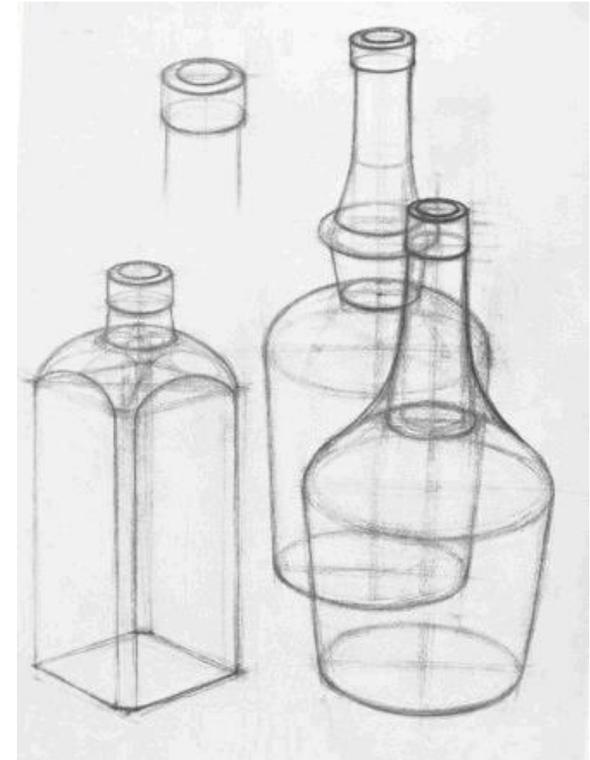
- Investigación cualitativa y cuantitativa de mercado en las regiones de Cundinamarca, Antioquia, Eje Cafetero y Valle del Cauca, Atlántico y Santanderes.
- Investigación sensorial del Aguardiente de Cristal.
- Investigación de preferencias del consumo en el canal ON.
- Construcción del perfil de marca.





# 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 CORNS



ESTUCHE CHEERS  
32° 750ML + CORN



# AVANCES PORTAFOLIO



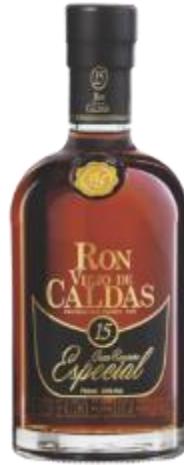
**ORGULLO** de todos los caldenses



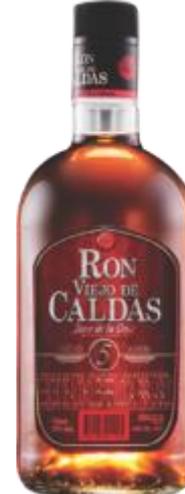
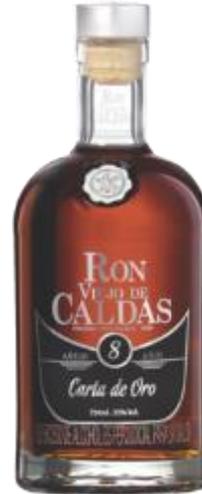
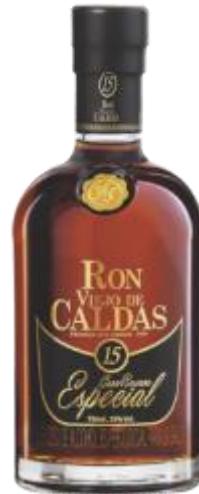
# RON VIEJO DE CALDAS



2015



Hoy



# AGUARDIENTE



2015



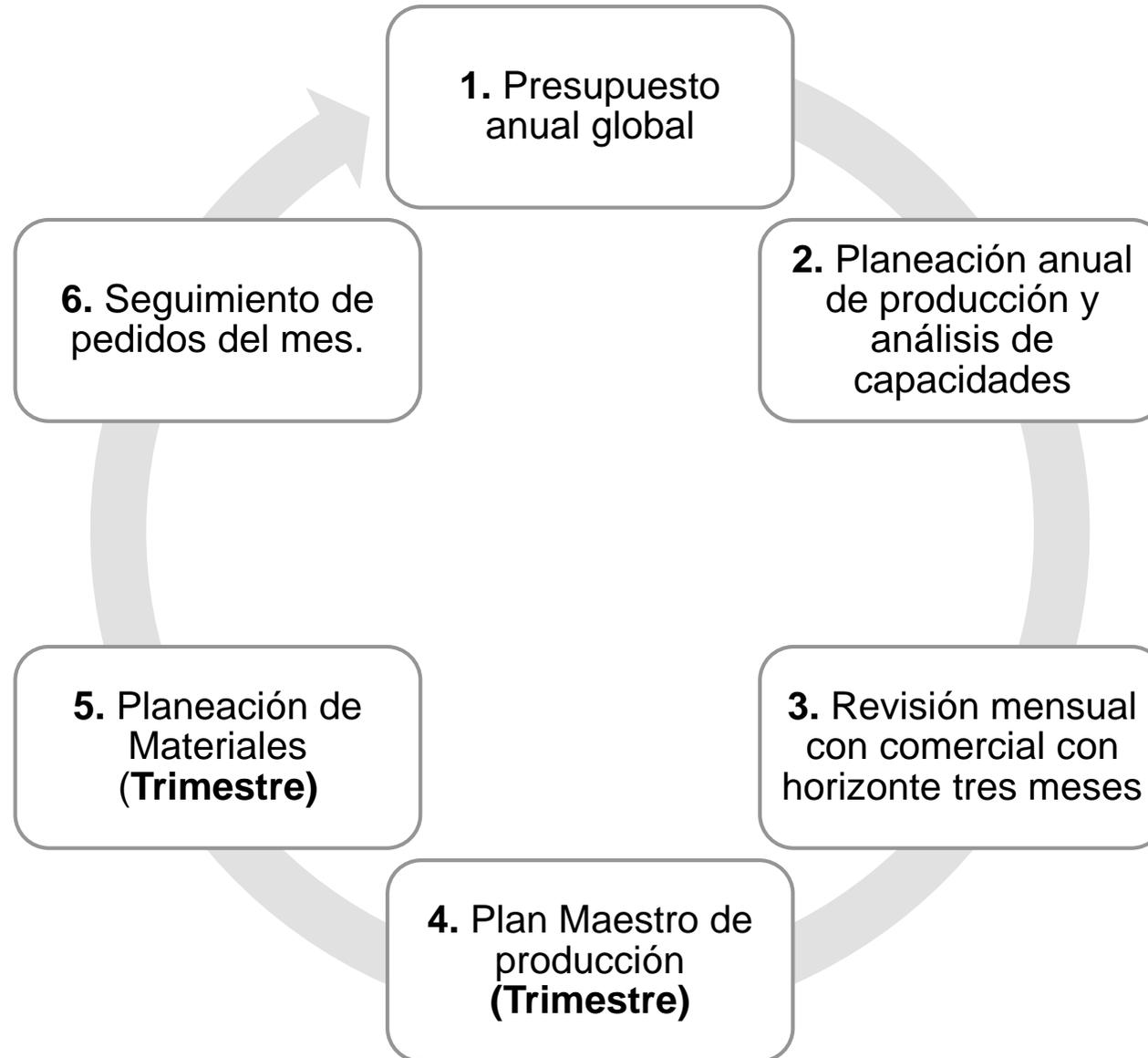
Hoy





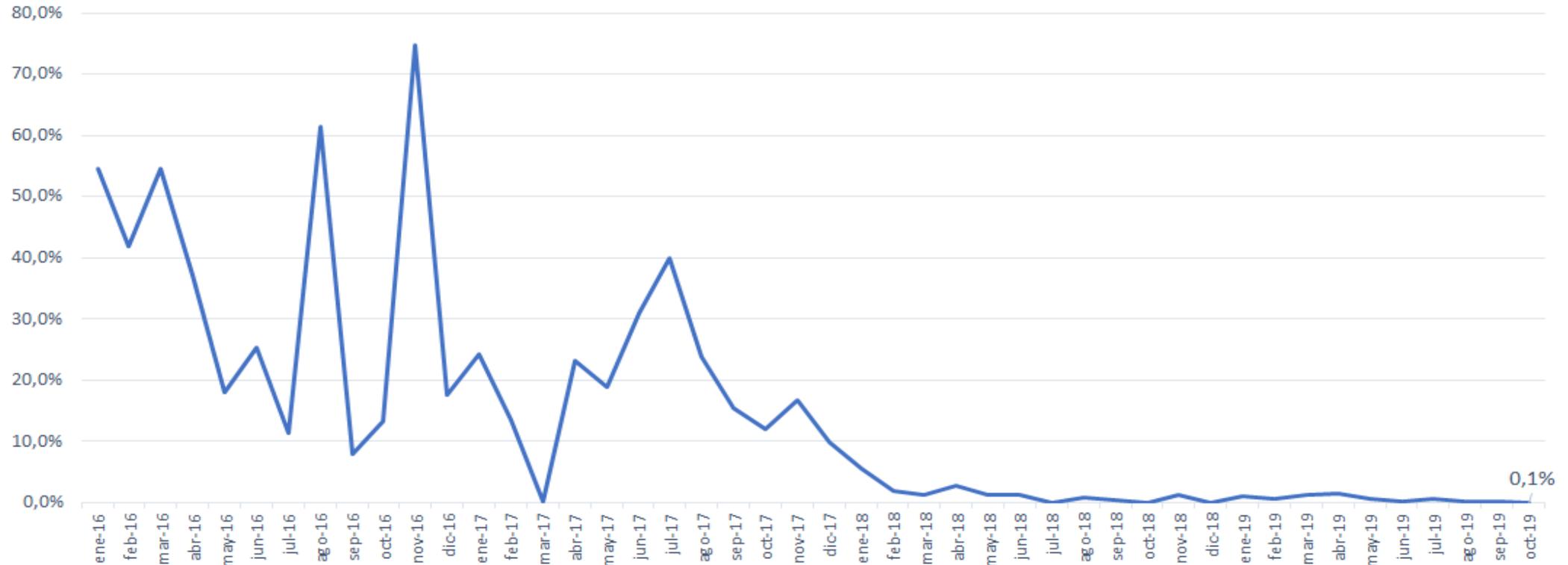
# ***ABASTECIMIENTO Y PRODUCCIÓN***

# 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).

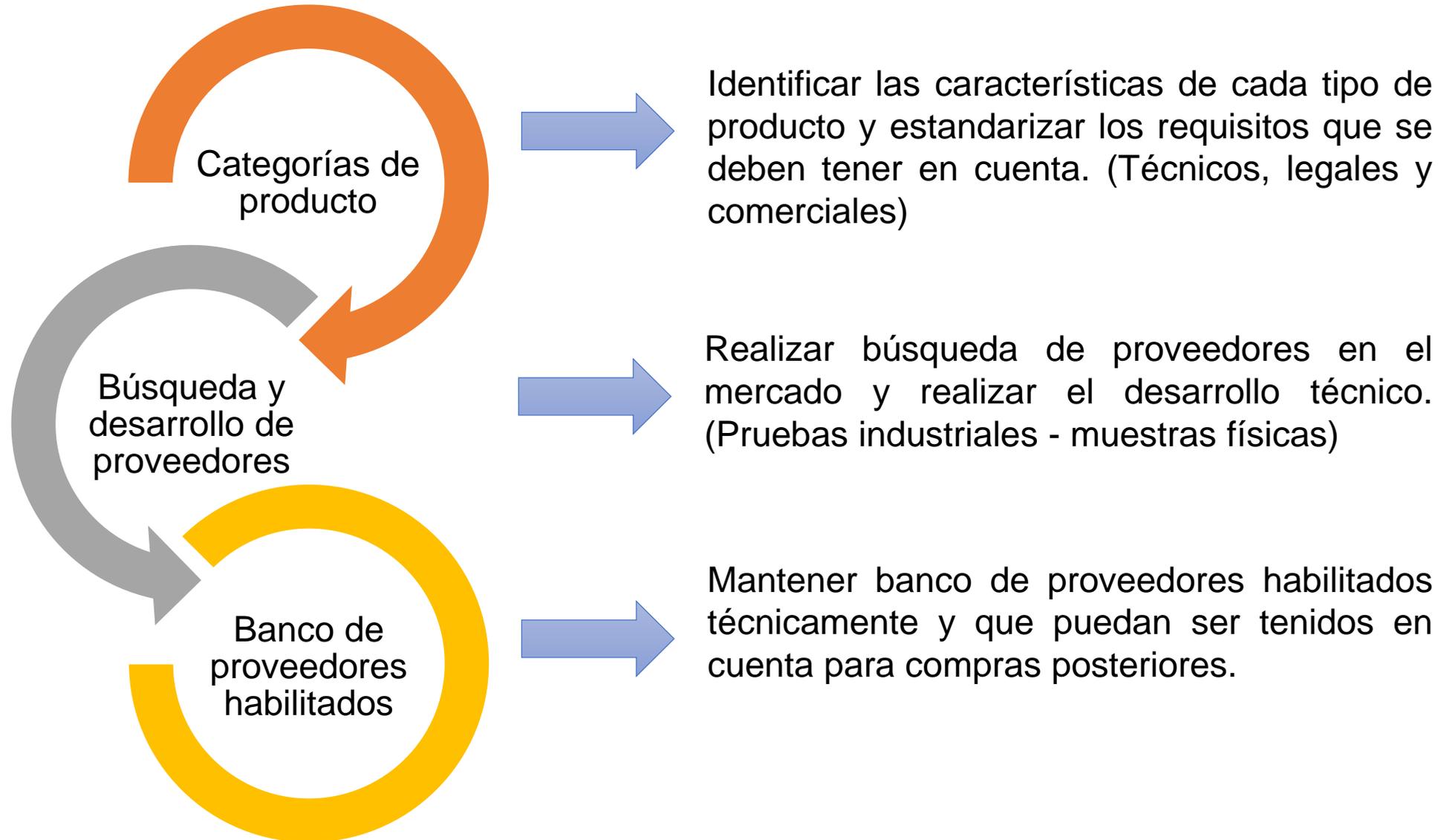


# ***Desarrollo de Proveedurías***

# Desarrollo de Proveedurías



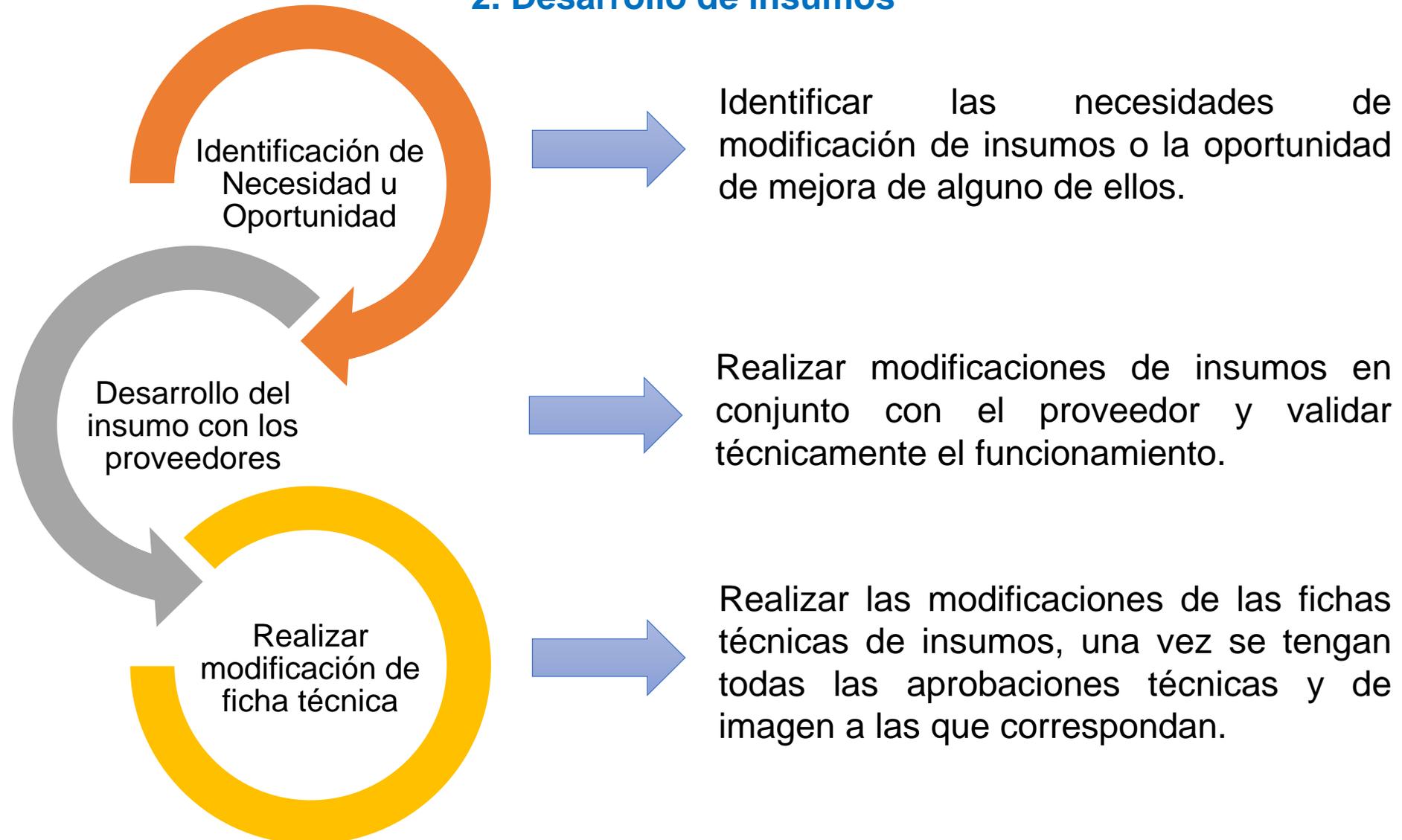
## 1. Desarrollo de proveedores nuevos





# 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.

# 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	<b>3,2%</b>
Envase de Vidrio	44.084.899.947	43.910.289.751	174.610.196	<b>0,4%</b>
Cápsulas	14.229.044.647	14.160.963.094	68.081.553	<b>0,5%</b>
Etiquetas de Papel	1.282.696.875	1.200.096.181	82.600.694	<b>6,9%</b>
Etiquetas Adhesivas	1.769.622.378	1.072.808.451	696.813.928	<b>65,0%</b>
Cajas individuales	2.103.922.094	1.437.460.500	666.461.594	<b>46,4%</b>
Cintas	215.959.096	133.150.290	82.808.806	<b>62,2%</b>
Tapas tipo corcho	1.880.340.563	1.560.806.380	319.534.183	<b>20,5%</b>
	63.686.145.038	61.914.768.267	<b>2.771.368.904</b>	

**Total ahorro 2016 – 2019:**

**\$ 3.838.603.672 COP**



## ***Ahorros Optimización de Barriles***

	<b>2018</b>	<b>Proyectado 2019</b>
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
<b>Total ahorro Repotenciación</b>	<b>\$ 2.441.023.200</b>	<b>\$ 4.126.325.000</b>

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**



# ***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



## 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

## 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***

# 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





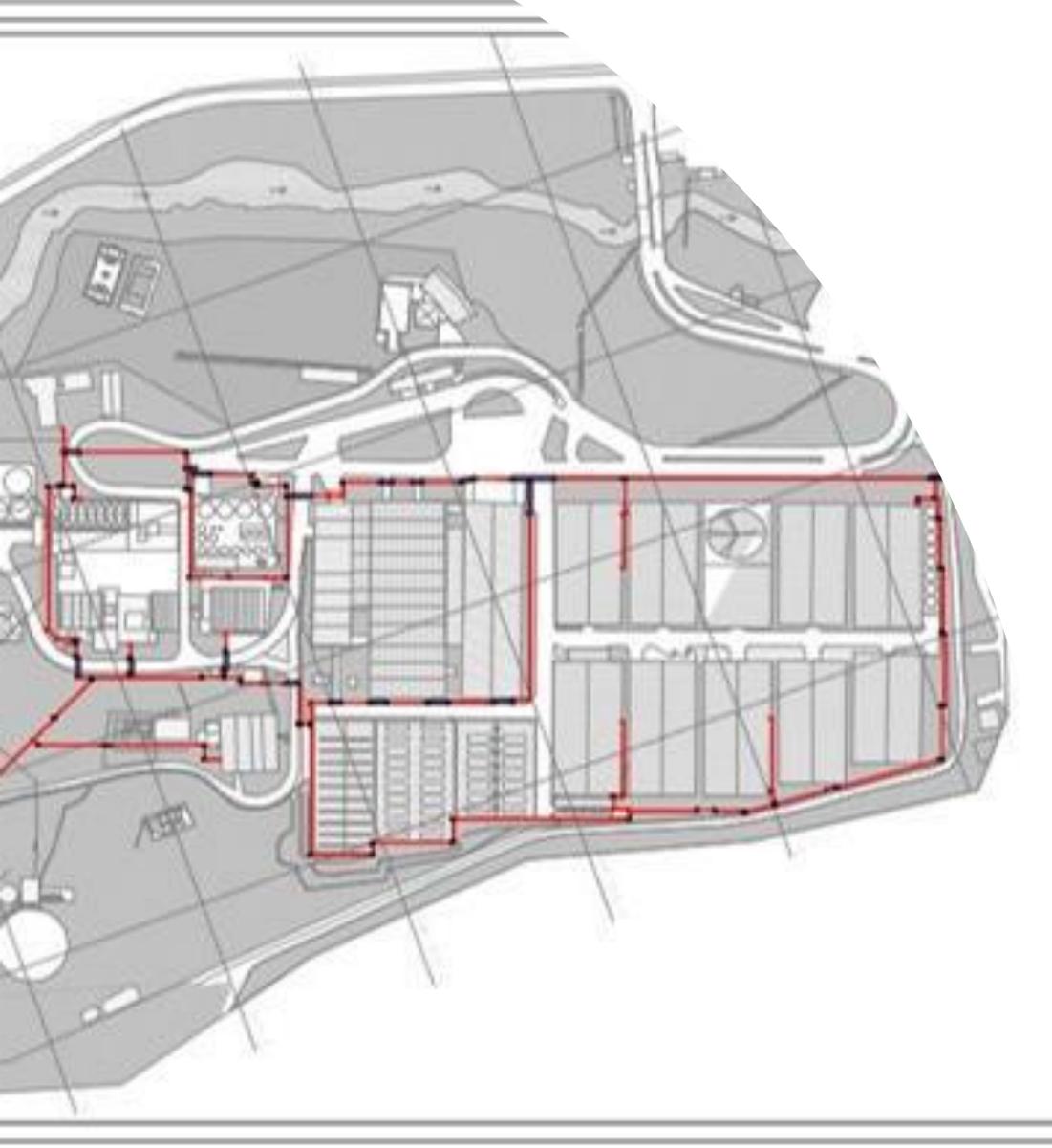
## ***MAQUILA DIAGEO***

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.



# 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

# 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





# ***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

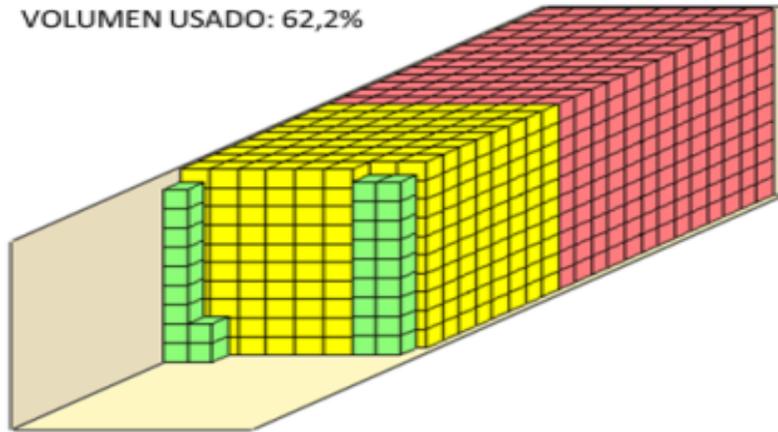


# Exportaciones



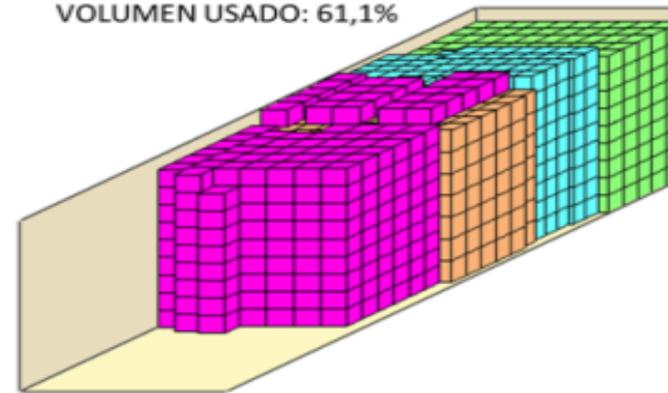
CONTENEDOR 1			
3020-PAN	Ron Viejo 3 Años 40°	1040	12
3013-PAN	Ron Viejo 5 Años 40°	700	12
1327-PAN	Cristal Sin Azúcar 30 grados. Tapa azul	29	12
		1769	

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**

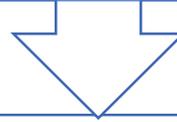
Utilización de Software para Plan de Cargue  
de Contenedores

# ***PROCESO DE COMPRA DEL ALCOHOL***



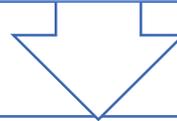
## **Definición de la Necesidad**

Se realiza la proyección del embotellado y desembotellado 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



# ***FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA***



# *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: \$14.932.674.000
- Exoneración del Gravamen de Movimientos Financieros 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



# Estado de la deuda

ENTIDAD	VALOR INICIAL DE LA OBLIGACIÓN	TASA INTERES INICIAL	VALOR REPERFILADO	FECHA VENCIMIENTO	TASA INTERES ACTUAL	SALDO A OCTUBRE 31 DE 2019
BANCOLOMBIA	\$5.660.000.000	DTF+3,7%	\$ 4.598.750.000	2020-11-23	DTF+1,92%	\$ 1.916.145.831
BANCOLOMBIA	\$19.057.000.000	DTF+4,0%	\$14.214.985.111	2020-05-24	DTF+1,92%	\$ 4.264.495.534
BBVA	\$ 7.263.966.216	DTF+2,6%	\$ 7.263.966.216	2022-12-26	DTF+2,34%	\$ 4.721.578.040
BANCOLOMBIA *Desembolsado en Agosto de 2019	\$ 8.000.000.000	DTF+1,7%	\$ 8.000.000.000	2024-08-08	DTF+1,7%	\$ 8.000.000.000
<b>TOTAL</b>	\$39.980.966.216		\$34.077.701.327			\$18.902.219.405



# ***Deuda ILC con corte al 31 de octubre 2019***

## APALANCAMIENTO (VECES)

	<b>2019</b>	<b>2018</b>
DEUDA TOTAL comparada a agosto	(\$18.902.219.405)	(\$19.573.923.361)
EBITDA a diciembre cierre año anterior	\$61.288.355.331	\$56.883.545.283
ENDEUDAMIENTO EBITDA	0,30	0,34

La ILC está endeudada 0,30 veces el EBITDA, es un desempeño excelente para este indicador; el que es monitoreado por la calificadora de riesgos.

# ***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

# Estado de Patrimonio Autónomo



## Cálculo actuarial Plazo 2029

Cal. Actuarial Dic. 2017	Cal. Actuarial dic. 2018	Saldo en Balance a Octubre 31 2019
163,805,176,451	161,780,576,445	\$151.139.833.934

	dic. 2018	Corte Octubre 31 2019
<b>SALDO PATRIMONIO</b>	67,371,476,989	\$62,291,343,198
RESERVA ACTUARIAL (PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO)	44,285,304,368	\$44.862.534.226
	111,656,781,357	\$107,153,877,424



## FONDEO POR VIGENCIAS

CONCEPTO	MONTO 2015	MONTO 2016	MONTO 2017	MONTO 2018	Monto 2019*	TOTAL
Fondeo x rendimientos	4.568.915.545	9.644.488.522	7.656.642.466	4.451.839.779	7.600.000.000	33.921.886.312
Fondeo x otros concepto	9.205.922.078	2.449.333.052	2.015.907.674	2.016.014.906	4.074.692.588	19.761.870.298
<b>Total</b>	<b>13.774.837.623</b>	<b>12.093.821.574</b>	<b>9.672.550.140</b>	<b>6.467.854.685</b>	<b>11.674.692.588</b>	<b>53.683.756.610</b>

## SALDO DE PATRIMONIO

CONCEPTO	DIC. 2015	DIC. 2016	DIC. 2017	DIC. 2018	A OCT 2019
Saldo de patrimonio	78.799.229.261	78.556.404.549	75.307.724.580	67.371.476.989	62.291.343.198



# *Ingresos Proyectados del 2019*

- Industria Licorera de Caldas: \$1.000.000.000
- Fondo Rotatorio de la Vivienda: \$695.617.440
- Cobro Cuotas Partes Pensionales: \$379.075.148
- Con Recuperación IVA 2018 inyectar: \$2.000.000.000

**TOTAL: \$4.074.692.588**

# ***ESTADO DE PATRIMONIO AUTÓNOMO Y MODELO DE CIERRE FINANCIERO 2029***



El estado de Patrimonio Autónomo y modelo de cierre financiero al 2029 considera un IPC del 4% y tiene los siguientes supuestos:

- Monto máximo por comisión 5 años (vigencia del contrato). \$2.000.000.000
- Monto anual de pagos por comisiones fijas y variables: \$400.000.000

<b>Aportes anuales</b>	<b>vigencia</b>
4.000.000.000	2019-2023
5.000.000.000	2024-2025
6.000.000.000	2026-2027
6.720.000.000	2028-2029



# ***Inversión en proyectos***



<b>PROYECTO</b>	<b>VALOR</b>
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
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 41.514.292.224</b>



# ***ASUNTOS CORPORATIVOS***

# 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

# CALIDAD ISO 9001:2015

# AMBIENTAL ISO 14001:2015



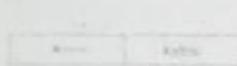
# BASC v5 2017



# SST OHSAS 18001:2007



# BUENAS PRÁCTICAS DE MANUFACTURA



## EL DIRECTOR DE ALIMENTOS Y BEBIDAS CERTIFICA

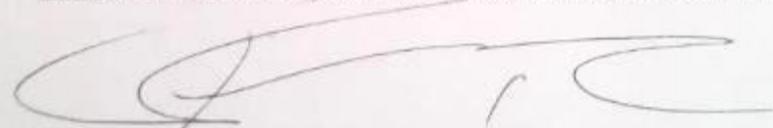
Que la empresa **INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS**, con NIT 890.801.167-8, ubicada en el Kilometro 10 Vía al Magdalena – Zona Industrial Juanchito en la ciudad de Manizalez (Caldas), dedicada a la elaboración de alcoholés y bebidas como aguardientes, ron, aperitivo crema de ron, crema de café colombiano, 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

# *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

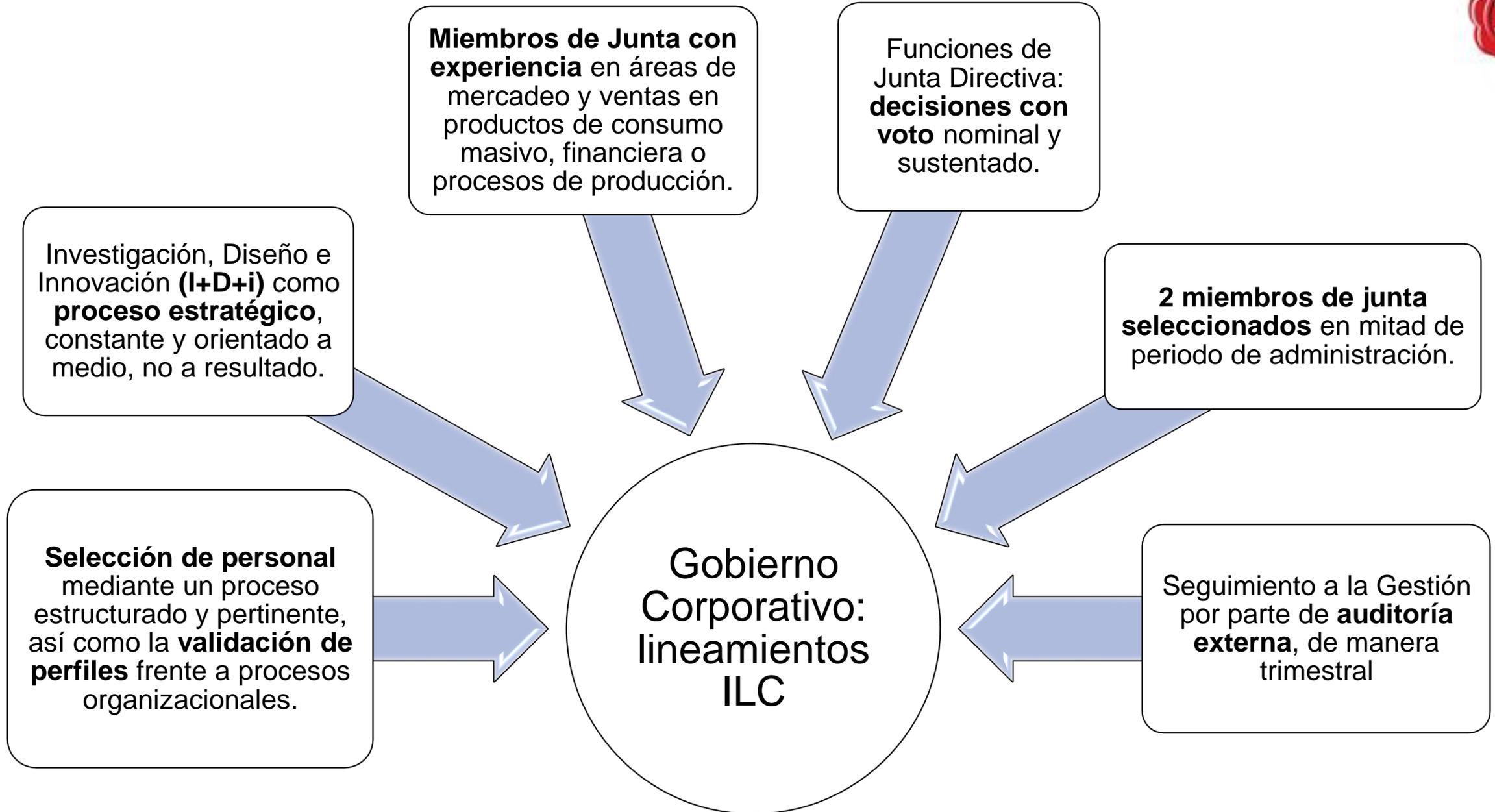
- Convenio marco
- Reglamento de Junta Directiva
- Gestión de grupos de interés
- Lineamientos de Transparencia, fluidez e integridad de la información
- Política de sostenibilidad (SIGO – MIPG).



### CONSOLIDACIÓN

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





# GOBIERNO CORPORATIVO

## Vinculación a 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



## 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.





# *¡Cumplimos a los Caldenses!*

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

**¡Con confianza y esperanza!**