

**INFORME DE SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO
2023-2026
APROBADO MEDIANTE RESOLUCIÓN
1032 DEL 27 DE DICIEMBRE DE 2022**

VIGENCIA DEL INFORME: 2025

**SAMUEL LONDOÑO ORTEGA
Gerente**

**IVON LUCIA SARRIA
Jefe División Planeación**

Febrero de 2025

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	3
1. PROYECTO DE TRASLADO DE LA PLANTA PRODUCTORA DE LICORES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE POPAYÁN:	5
2. CONTINUIDAD AL FORTALECIMIENTO DEL MANTENIMIENTO DE LA PLANTA ACTUAL.....	10
3. CONSECUENCIA DE EQUIPO PARA LA PRODUCCIÓN DE TETRAPAK .	13
4. PROYECTO DE ECONOMÍA CIRCULAR.....	16
5. PROYECTO AMBIENTAL	17
6. APERTURA DE MERCADOS EN 16 DEPARTAMENTOS DEL PAÍS	17
7. INTRODUCCIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS (1 PAÍS DEL MUNDO).....	18
8. INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y/O EDICIONES ESPECIALES (3) POR AÑO, PARA UN TOTAL DE 12 PRODUCTOS NUEVOS Y/O EDICIONES ESPECIALES EN EL CUATRIENIO	19
9. RECUPERACIÓN DE LOS PRODUCTOS QUE TRADICIONALMENTE SE HAN ELABORADO Y EN LA ACTUALIDAD NO HACEN PARTE DEL MERCADO, CON EL FIN DE PRODUCIRLOS NUEVAMENTE, YA QUE ELLOS TRADICIONALMENTE HAN MARCADO HUELLA ANCESTRAL Y REGIONAL DE LA EMPRESA.	21
10. REINGENIERÍA DE PROCESOS EN EL ÁREA DE ALMACÉN (INVENTARIOS)	22
11. PROYECTO DE AGUA PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN (ORDENANZA 078/2022).....	26
12. CRECIMIENTO EN POSICIONAMIENTO Y RECORDACIÓN DE MARCA EN UN 50% EN EL CUATRIENIO (32 DEPARTAMENTOS DEL PAÍS).....	26
13. CRECIMIENTO DE VENTAS EN UN 25% EN EL CUATRIENIO	28
14. ACTUALIZACIÓN CADA VIGENCIA DEL PLAN DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO.....	33
15. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.....	33

INTRODUCCIÓN

En cumplimiento de los principios de transparencia, responsabilidad administrativa y control fiscal, la Industria Licorera del Cauca presenta el Informe de Seguimiento al Plan Estratégico 2022–2026, con el propósito de evidenciar el nivel de avance en la ejecución de los objetivos estratégicos, programas, Ejes Estratégicos, Líneas Gruesas metas e indicadores institucionales definidos para el cuatrienio.

El presente informe consolida el análisis técnico del desempeño institucional durante el período evaluado, la ejecución de proyectos estratégicos y las acciones implementadas para la mitigación de riesgos que puedan afectar el logro de los resultados propuestos.

Este ejercicio de seguimiento permite verificar la relación entre la planeación estratégica, la programación presupuestal y la gestión operativa, garantizando la adecuada administración de los recursos públicos y el cumplimiento de los principios de eficiencia, eficacia y economía que rigen la función administrativa.

Con este informe, la entidad reafirma su compromiso con la rendición de cuentas, la mejora permanente de sus procesos y la observancia del marco normativo aplicable.

Valoración de avance de las actividades o proyectos que integran los ejes estratégicos del Plan estratégico 2022-2026

ID	EJES ESTRATEGICOS LINEAS GRUESAS	DIVISIÓN RESPONSABLE
1	Proyecto Traslado de Planta	Administrativa
2	Continuidad al fortalecimiento del mantenimiento de la planta actual	Producción Mantenimiento
3	Consecución de Equipo para la producción de Tetrapak	Administrativa Financiera Comercialización
4	Proyecto de Economía Circular	Producción/Ambiental
5	Proyecto Ambiental	Producción/Ambiental
6	Apertura de mercados en 16 departamentos del país	Comercialización
7	Introducción en la Exportación de nuestros productos (1 país del mundo)	Comercialización
8	Innovación de productos y/o ediciones especiales (3) por año, para un total de 12 productos nuevos y/o ediciones especiales en el cuatrienio.	Control de Calidad
9	Recuperación de los productos que tradicionalmente se han elaborado y en la actualidad no hacen parte del mercado, con el fin de producirlos nuevamente, ya que ellos tradicionalmente han marcado huella ancestral y regional de la Empresa.	Comercialización Producción
10	Reingeniería de Procesos en el Área de Almacén (Inventarios)	Administrativa Almacén
11	Proyecto de Agua para la comercialización y distribución (Ordenanza 078/2022)	Comercialización Producción Financiera
12	Crecimiento en posicionamiento y recordación de marca en un 50% en el cuatrienio (32 departamentos del país).	Comercialización
13	Crecimiento de ventas en un 25% en el cuatrienio	Comercialización
14	Actualización cada vigencia del Plan de Continuidad del Negocio (4)	Comercialización
16	Investigación y Desarrollo.	Control Calidad

Para la vigencia 2025, el estado de avance de cada uno de ellos se describe de la siguiente manera:

1. PROYECTO DE TRASLADO DE LA PLANTA PRODUCTORA DE LICORES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE POPAYÁN:

DESCRIPCION DEL PROYECTO Y ALCANCE

El proyecto consiste en entregar a la Industria Licorera del Cauca la viabilidad técnica, jurídica, financiera, licencias urbanísticas y ambientales para la construcción de la factoría en el parque industrial de Popayán.

LOCALIZACIÓN

El proyecto se encuentra localizado en la ciudad de Popayán, en el departamento del cauca.





1. CRONOLOGIA DEL CONTRATO No. 034 DE 2023

No. CONTRATO	034 – 2023
TIPO CONTRATO:	CONSULTORIA
CONTRATISTA:	AVMP ARQUITECTOS SAS – RPL RAUL ANDRES VELASQUEZ RENDON
No. PROCESO:	ILC-RE-CD-034-2023
OBJETO:	EL CONTRATISTA SE OBLIGA PARA CON LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA A REALIZAR LA FACTIBILIDAD, AJUSTES Y TRAMITES DE LICENCIA URBANISTICA DE LA PRIMERA FASE PROYECTO DE TRASLADO DE LA PLANTA PRODUCTORA DE LICORES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE POPAYÁN. DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS DESCRITOS EN EL ANEXO NO. 1
VALOR INICIAL:	\$ 1.102.642.100
CDP:	044 - 2023 (\$1.104.650.560)
RP:	184 - 2023 (\$1.102.642.100)
CDP:	791 – 2023 (\$240.201.500)
RP:	822 – 2023 (\$240.201.500)
PLAZO:	4 MESES
SUSCRIPCION DEL CONTRATO:	24 FEBRERO 2023
ACTA DE INICIO:	13 MARZO 2023
FECHA PLAZO:	13 JULIO 2023
PAGO COBRO 1 – ANTICIPO (30%):	\$ 330.792.630 (28 MARZO 2023)
OTROSI No 2 (60 DIAS):	11 SEPTIEMBRE 2023
NUEVO PLAZO:	11 SEPTIEMBRE 2024

OTROSI No.4 (60 DIAS)	9 NOVIEMBRE 2023
NUEVO PLAZO:	9 NOVIEMBRE 2023
PAGO COBRO 2:	\$ 551.321.050 (29 SEPTIEMBRE 2023)
OTROSI No.5	ADICIONAR EN VALOR \$240.201.500
VALOR FINAL:	\$1.342.843.600
OTROSI No. 6 (60 DIAS)	8 ENERO 2024
NUEVO PLAZO:	8 ENERO 2024
PAGO COBRO 3:	\$ 391.514.165 (28 NOVIEMBRE 2023)
SUSPENSION No1	29 DICIEMBRE 2023 (Restan 10 días de ejecución)
REINICIO No. 1	18 ABRIL 2024
NUEVO PLAZO FINAL:	27 ABRIL 2024
PAGO COBRO 4:	\$ 265.717.480 (29 ABRIL 2024)
ESTADO CTO:	FINALIZADO, EN PROCESO DE LIQUIDACION.

2. EJECUCIÓN FINANCIERA CONTRATO No. 034 DE 2023

CONTROL DE ACTAS								
FECHA DE PAGO	ACTA No.	VLR TOTAL	VLR AMORTIZADO ANTICIPO	VALOR EJECUTADO ACUMULADO	% EJECUTADO	SALDO POR PAGAR	% AMORTIZADO	OBSERVACION
28/03/2023	ANTICIPO	\$ 330.792.630		\$ 330.792.630				cargo al CDP 044-23
29/09/2023	2	\$ 551.321.050	\$ 165.396.315	\$ 716.717.365	53,37%	\$ 791.522.550	50%	cargo al CDP 044-24
28/11/2023	3	\$ 391.514.165	\$ 165.396.315	\$ 942.835.215	70,21%	\$ 400.008.385	100,00%	cargo al CDP 044-25
29/04/2024	4	\$ 265.717.480	\$ -	\$ 1.208.552.695	90,00%	\$ 134.290.905		cargo al CDP 044-23 y 791-23
			\$ -	\$ -	0,00%	\$ 134.290.905		CDP 791-23

VALOR INICIAL :	\$ 1.102.642.100
VALOR ADICIONADO:	\$ 240.201.500,00
VALOR TOTAL CTO:	\$ 1.342.843.600,00
VALOR EJECUTADO:	\$ 1.208.552.695,00
VALOR POR EJECUTAR:	\$ -
VALOR POR PAGAR:	\$ 134.290.905,00
VALOR CDP 044-23:	\$ 1.104.650.560
VALOR CDP 791-23:	\$ 240.201.500
VALOR A LIBERAR:	\$ 2.008.460

CRONOLOGIA DEL CONTRATO No. 060 DE 2023

No. CONTRATO	060 – 2023
TIPO CONTRATO:	INTERVENTORIA
CONTRATISTA:	CYH INGENIERIA Y CONSTRUCCION S.A.S R.L. CARLOS ALBERTO HERNANDEZ GALINDO

No. PROCESO:	ILC-RE-CD-060-2023
OBJETO:	CONTRATAR LA INTERVENTORIA TÉCNICA, ADMINISTRATIVA, FINANCIERA Y CONTABLE, LEGAL Y AMBIENTAL PARA EL PROYECTO DE FACTIBILIDAD, AJUSTES Y TRAMITES DE LICENCIA URBANISTICA DE LA PRIMERA FASE PROYECTO DE TRASLADO DE LA PLANTA PRODUCTORA DE LICORES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA EN EL PARQUE INDUSTRIAL.
VALOR INICIAL:	\$ 232.690.266
CDP:	121- 2023 (\$232.690.266)
RP:	226 - 2023 (\$232.690.266)
CDP:	792 - 2023 (\$110.033.372,99)
RP:	861- 2023 (\$110.03.372,99)
ADICION VALOR:	\$ 110.033.372,99
VALOR FINAL:	\$ 342.723.638,99
PLAZO:	4 MESES
SUSCRIPCION DEL CONTRATO:	08 MARZO 2023
ACTA DE INICIO:	13 MARZO 2023
FECHA PLAZO:	13 JULIO 2023
PAGO COBRO 1:	\$ 23.269.026,76 (25 MAYO 2023)
PAGO COBRO 2:	\$ 23.269.026,76
PAGO COBRO 3:	\$ 27.922.832 (30 AGOSTO 2023)
PAGO COBRO 4:	\$ 41.884.248 (30 AGOSTO 2023)
OTROSI No1 (60 DIAS):	11 SEPTIEMBRE 2023
NUEVO PLAZO:	11 SEPTIEMBRE 2024
OTROSI No.2 (60 DIAS)	9 NOVIEMBRE 2023
NUEVO PLAZO:	9 NOVIEMBRE 2023
PAGO COBRO 5:	\$ 34.903.540 (28 NOVIEMBRE 2023)
PAGO COBRO 6:	\$ 48.864.956 (28 NOVIEMBRE 2023)
OTROSI No.3 ADICION EN VALOR Y 60 DIAS:	ADICIONAR EN VALOR \$110.033.372,99
VALOR FINAL CTO:	\$ 342.723.638,99
PLAZO FINAL:	8 ENERO 2024
SUSPENSION No1	29 DICIEMBRE 2023 (Restan 10 días de ejecución)
PAGO COBRO 7:	\$ 32.576.636,75 (22 FEBRERO 2024)
PAGO COBRO 8:	\$ 75.945.034 (22 FEBRERO 2024)
REINICIO No. 1	18 ABRIL 2024
NUEVO PLAZO FINAL:	27 ABRIL 2024
ESTADO CTO:	FINALIZADO, EN PROCESO DE LIQUIDACION.

EJECUCION FINANCIERA CONTRATO No. 060 DE 2023

CONTROL DE ACTAS							
FECHA DE PAGO	ACTA No.	VLR TOTAL	VLR AMORTIZADO ANTICIPO	VALOR EJECUTADO ACUMULADO	% EJECUTADO	SALDO POR PAGAR	OBSERVACION
25/05/2023	1	23.269.026,76	\$ -	\$ 23.269.027	6,79%	\$ 319.454.612	cargo al CDP 121-23
NO REPORTA	2	23.269.026,76	\$ -	\$ 46.538.054	13,58%	\$ 296.185.585	cargo al CDP 121-23
30/08/2023	3	27.922.832	\$ -	\$ 74.460.886	21,73%	\$ 268.262.753	cargo al CDP 121-23
30/08/2023	4	41.884.248	\$ -	\$ 116.345.134	33,95%	\$ 226.378.505	cargo al CDP 121-23
28/11/2023	5	34.903.540	\$ -	\$ 151.248.674	44,13%	\$ 191.474.965	cargo al CDP 121-23
28/11/2023	6	48.864.956	\$ -	\$ 200.113.630	58,39%	\$ 142.610.009	cargo al CDP 121-23
22/02/2024	7	32.576.636,75	\$ -	\$ 232.690.266	67,89%	\$ 110.033.373	cargo al CDP 121-23
22/02/2024	8	75.945.034	\$ -	\$ 308.635.300	90,05%	\$ 34.088.339	cargo al CDP 792-23

VALOR INICIAL :	\$ 232.690.266
VALOR ADICIONADO:	\$ 110.033.372,99
VALOR TOTAL CTO:	\$ 342.723.638,99
VALOR EJECUTADO:	\$ 308.635.300,75
VALOR POR EJECUTAR:	\$ -
VALOR POR PAGAR:	\$ 34.088.338,24
VALOR CDP 121-23:	\$ 232.690.266
VALOR CDP 791-23:	\$ 110.033.372,99
VALOR A LIBERAR:	\$ -

3. CRONOLOGIA CONTRATO 0147-2023

No. CONTRATO	0147- 2023
TIPO CONTRATO:	SUPERVISION EXTERNA
CONTRATISTA:	JUAN FELIPE ALEGRÍA MESA
No. PROCESO:	ILC-RE-CD-0147-2023
OBJETO:	EL CONTRATISTA SE OBLIGA A PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES PARA REALIZAR LA REVISIÓN INDEPENDIENTE DE LOS DISEÑOS ESTRUCTURALES DEL PROYECTO DE AJUSTE Y FACTIBILIDAD PARA LA PRIMERA FASE DEL PROYECTO DE TRASLADO DE LA PLANTA PRODUCTORA DE LICORES DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA EN EL PARQUE INDUSTRIAL DE POPAYÁN
VALOR INICIAL:	\$ 53.678.379,33
CDP:	0524 - 2023 (\$1.53.678.379,33)
PLAZO:	2 MESES

SUSCRIPCION DEL CONTRATO:	28 JUNIO 2023
ACTA DE INICIO:	30 JUNIO 2023
FECHA PLAZO:	31 AGOSTO 2023
SUSPENSION No1:	29 DE AGOSTO 2023 (RESTA 3 DIAS DE EJECUCION)
REINICIO No1:	01 DE DICIEMBRE 2023
PLAZO:	03 DICIEMBRE 2023
OTROSI No.1 (UN MES)	HASTA 03 ENERO 2024
PLAZO FINAL1:	03 ENERO 2024
SUSPENSION No.2:	03 ENERO 2024 (RESTA 1 DIA DE EJECUCION)
REINICIO No.2:	11 DE ABRIL 2024
PLAZO FINAL2:	11 DE ABRIL 2024
ESTADO CTO:	FINALIZADO, EN LIQUIDACION.

VALOR INICIAL :	\$ 53.678.379,33
VALOR EJECUTADO:	\$ 43.709.932,00
VALOR POR EJECUTAR:	\$ -
VALOR POR PAGAR:	\$ 4.370.992,00
VALOR CDP 524-23:	\$ 53.678.379,33
VALOR A LIBERAR:	\$ 5.597.455

2. CONTINUIDAD AL FORTALECIMIENTO DEL MANTENIMIENTO DE LA PLANTA ACTUAL

1. El proceso de fortalecimiento al mantenimiento de la planta actual se desarrolla mediante el cumplimiento del PROGRAMA DE MANTENIMIENTO 2025 – DOMA 05. En virtud de la planeación del proceso de mantenimiento, se desarrolla el programa de mantenimiento para la infraestructura de producción, que está codificado en el sistema de gestión de la calidad como DOMA 05 – Programa de Mantenimiento.

Proceso de Mantenimiento: A la fecha de este reporte el nivel de cumplimiento del mantenimiento de la planta es del 100% (a 5 de enero de 2025), las actividades y las fechas de ejecución están descritas en el documento DOMA05, adjunto a este informe, y la disponibilidad promedio a la misma fecha es 89,81%

ACTIVIDAD	AVANCE TRIMESTRAL				ANÁLISIS DE PRIMERA LINEA DE DEFENSA
	I	II	III	IV	

Actividades de tipo preventivo a la línea de envasado FILLING SYSTEMS	4 de 4	9 de 9	8 de 8	8 de 8	Las actividades de tipo preventivo se ejecutaron a cabalidad a pesar de que la línea FILLING SYSTEMS no ha estado en servicio, pero debe conservarse
Actividades de tipo preventivo a la línea de envasado BERTOLASO	1 de 1	6 de 6	5 de 5	4 de 4	Las actividades de tipo preventivo se ejecutaron a cabalidad para garantizar su operación, en términos de actividades de tipo correctivo, el análisis de causa, en la gran mayoría se debe a la inestabilidad del servicio de energía
Actividades de tipo preventivo a la infraestructura de preparación de aguardiente	3 de 3	3 de 3	3 de 3	3 de 3	Las actividades de tipo preventivo se ejecutaron a cabalidad y las correctivas se realizaron sin interrumpir operaciones de producción
Actividades de tipo preventivo a la red eléctrica	2 de 2	3 de 3	3 de 3	3 de 3	Las actividades de tipo preventivo se ejecutaron a cabalidad
Actividades de tipo preventivo a los servicios industriales	7 de 7	6 de 7	15 de 14	6 de 6	Las actividades de tipo preventivo se ejecutaron a cabalidad, una de las actividades que no se ejecutó en el segundo trimestre por situaciones contractuales, pero se ejecutó el 4 de septiembre sin representar riesgo para la operación de la máquina

El reporte de las fallas se hace de forma estadística a partir del reporte de la FOMA 41 realizado por los coordinadores de envasado, en cada turno y analizado mediante otro documento que está adjunto a este seguimiento, en donde no solo se analizan los tiempos muertos de producción debido a la maquinaria, además, los paros por cada línea por separado, por mantenimiento, por logística y/o materias primas, por buenas prácticas de manufactura, por agentes externos al proceso y por los servicios industriales, además se tiene seguimiento con indicadores de disponibilidad para cada uno de estos factores y así poder determinar su impacto en las mudas de proceso.

MAQUINA BERTOLASO	N° DE FALLAS TRIMESTRAL				ANÁLISIS DE PRIMERA LINEA DE DEFENSA
	I	II	III	IV	
Depaletizadora	2	0	5	12	Con una disponibilidad promedio de 99,82%, la maquina en todo el año se ha comportado de acuerdo a su condición, las fallas presentadas, se atribuyen en general a la operación y a las materias primas, por ejemplo, en el momento de subir el palet a la máquina con el montacargas o a la irregularidad de la madera de las estibas, se tuvieron varios inconvenientes con el operario Marino Campo que por su incapacidad auditiva ha estrellado el montacargas contra la máquina en varias oportunidades a pesar

MAQUINA BERTOLASO	N° DE FALLAS TRIMESTRAL				ANÁLISIS DE PRIMERA LINEA DE DEFENSA
	I	II	III	IV	
Monobloque	16	16	37	46	<p>de reforzar la barrera e instalar ayudas visuales.</p> <p>Con una disponibilidad promedio de 99,08%, la maquina en todo el año se ha comportado de acuerdo a su condición, las fallas presentadas, se atribuyen en su mayoría a la tapa o las platinas de los REBBI que se comportan como fusibles mecánicos para las posiciones de los diferentes envases, se vio afectada en el último trimestre por la cantidad de cambios de formato</p>
Etiquetadora	27	9	44	52	<p>Con una disponibilidad promedio de 97,79%, la maquina en todo el año se ha comportado de acuerdo a su condición, las fallas presentadas, se atribuyen en su mayoría, por irregularidades en el soporte de las etiquetas autoadhesivas y en el suministro de la red eléctrica externa, por ello se propone para el siguiente año, la adquisición de una UPS Industrial para este equipo, el promedio del año se impactó por el daño que tuvo en marzo por un cambio en el fluido eléctrico y fue necesario un restablecimiento remoto desde Italia, se vio afectada en el último trimestre por la cantidad de cambios de formato.</p>
Encartonadora	72	45	24	243	<p>Con una disponibilidad promedio de 99,12%, la maquina en todo el año se ha comportado de acuerdo a su condición, las fallas presentadas, se atribuyen en su mayoría por el movimiento de los envases llenos dentro de la máquina, adicionalmente a la condición de las pistolas de pegante que están en proceso de importación para su reemplazo. En último trimestre se presentaron muchas fallas de corta duración por el módulo de pegante que no ha sido posible su reemplazo por su referencia de difícil consecución.</p>
Robot	5	18	12	11	<p>Con una disponibilidad promedio de 98,98%, la maquina en todo el año se ha</p>

**MAQUINA
BERTOLASO**

**N° DE FALLAS
TRIMESTRAL**
I II III IV

**ANÁLISIS DE PRIMERA LINEA DE
DEFENSA**

comportado de acuerdo a su condición, las fallas presentadas, se atribuyen en su mayoría por fallas en el suministro eléctrico, por ello se propone para el siguiente año, la adquisición de una UPS Industrial para este equipo

Como se describió anteriormente, se puede observar que la disponibilidad de la maquinaria ha sido alta en todo el año con un porcentaje mínimo en los 12 meses analizados de 82,16% y un máximo de 98,43%, esto refleja la efectividad de las actividades preventivas y correctivas realizadas a la maquinaria en los tiempos y con el personal indicados, así mismo con el soporte y los repuestos originales del proveedor de los equipos.

Con base en este análisis, en compañía de la caracterización de la inestabilidad de la red eléctrica externa, se identificó la necesidad de inversión en las UPS industriales para la máquina etiquetadora y para el robot que a pesar de no tener la mayor cantidad de veces de fallas, si ha tenido mucho tiempo de servicio o de espera por la misma causa, generando la necesidad de arrumar el producto terminado que sale de la línea de manera manual por los operarios de producción. Este requerimiento se incluyó en la solicitud de presupuesto para el año 2026 y se está a la espera de la aprobación del mismo, ya se tiene ofertas y diseño de la solución.

3. CONSECUCCIÓN DE EQUIPO PARA LA PRODUCCIÓN DE TETRAPAK

La Industria Licorera del Cauca en la vigencia 2019 año en el que se declaró Pandemia por la Crisis Sanitaria Mundial por COVID-19. Esta declaración de pandemia generó crisis en la disponibilidad de materias primas entre ella el vidrio y el Proveedor PELDAR en esa vigencia manifiesta no producción de envase. Por ello, la Factoría ejecuta como estrategia envasar el licor en presentación tetrapack y para ello se genera un contrato con la empresa Grajales. Consecuencia de ello, en los inventarios existentes de producto en Tetrapack en la vigencia 2025 se inicia con las siguientes unidades:

Tetrapack 1.000 cc	Unidades
Aguardiente sin azúcar	227.021
Aguardiente tradicional	306.041
Total producto presentación Tetrapack	533.062

Teniendo en cuenta los datos relacionados anteriormente, se ha identificado un comportamiento de rotación del producto de Tetrapack altamente reducido a

comparación del volumen de inventario almacenado en las bodegas de producto terminado.

Para ilustrar acerca del comportamiento de la rotación de este producto, a continuación se relacionan datos extraídos del Sistema de Información Apoteosys con un periodo de comparación trimestral:

- Inventario en Bodegas de Producto terminado vigencia 2025

Tabla 1 Inventario en bodega de producto terminado de Tetrapak

Licor Presentación Tetrapak	Unidades									
	Producto inicial	I Trimestre	% de salida de producto Terminado	II Trimestre	% de salida de producto Terminado	III Trimestre	% de salida de producto Terminado	IV Trimestre	% de salida de producto Terminado	Total % de salida de producto
Aguardiente sin azúcar	227,021	226,944	0.0339%	225,823	0.494%	225,386	0.192%	223,898	0.6554%	1.1832%
Aguardiente tradicional	306,041	295,339	3%	273,040	7%	251,101	7%	217,727	10.905%	21.6883%
Total	533,062	522,283	4%	498,863	0	476,487	0	441,625	0.11561	22.8714%

Fuente: División

Administrativa, Informe producto terminado.

De acuerdo a lineamientos Gerenciales se precisó implementar estrategias que permitan aumentar la rotación del producto en presentación Tetrapack; y por ello, la División Comercialización incursiona en responder las necesidades del mercado respecto al posicionamiento de la marca, realizando donaciones o patrocinios entregados a quienes durante el 2025 solicitaron patrocinios en eventos de alto impacto de visualización y recordación de la marca; pero a su vez, el nivel de ventas generadas a partir de estos eventos.

A continuación se relaciona el comportamiento de donaciones en producto Tetrapack por Trimestre:

- Donaciones

Tabla 4 Donaciones en producto Tetrapak

Licor Presentación Tetrapack	Unidades								
	I Trimestre	% de Donación	II Trimestre	% de Donación	III Trimestre	% de Donación	IV Trimestre	% de Donación	Total Donación
Aguardiente sin azúcar	-	0%	768	40%	312	16%	864	44%	1,944
Aguardiente tradicional	7,584	15%	15,780	30%	10,320	20%	18,416	35%	52,100
TOTAL	7,584	15%	16,548	70%	10,632	36%	1,928	80%	36,692

Fuente: División Comercialización

Las estrategias que permitieron el aumento de rotación trimestral del Producto en tetrapack son:

- Resolución de pague 12 y lleve 13 unidades de Tetrapack

- Articular la emisión de acto administrativo “**decreto de prohibición de vidrio**” con las alcaldías municipales en cuando a la ejecución y patrocinio de eventos como; ferias, carnavales, conciertos y actividades de festividades en los municipios.
- Campañas publicitarias en redes sociales



- Describir el impacto que ha generado las estrategias de patrocinio; esto con el fin de analizar los datos arrojados de estas variables que son importante tenerlas claras; ya que permiten la toma de decisiones respecto a la viabilidad de continuar produciendo esta presentación del licor.

Las estrategias de patrocinio desarrolladas por la Industria Licorera del Cauca han generado un impacto significativo en el **posicionamiento del aguardiente en presentación Tetrapack**, permitiendo aumentar su visibilidad en eventos culturales y deportivos. El análisis de los datos obtenidos a partir de estas acciones facilita la evaluación del nivel de aceptación del producto en el mercado, información clave para determinar la viabilidad de continuar con su producción.

El impacto generado por las estrategias de patrocinio de la Industria Licorera del Cauca se refleja en el nivel de apoyo obtenido y en la respuesta del mercado hacia el aguardiente Tetrapack. La evaluación de estas variables resulta fundamental para la toma de decisiones estratégicas, ya que permite establecer si esta presentación del licor es viable desde el punto de vista comercial y promocional.

El impacto de las estrategias de patrocinio implementadas por la Industria Licorera del Cauca se evidencia en el incremento de apoyos institucionales y comerciales, así como en el fortalecimiento de la marca del aguardiente Tetrapack. El estudio de las variables relacionadas con estas estrategias permite tomar decisiones fundamentadas sobre la rentabilidad y sostenibilidad de esta presentación en el portafolio de productos.

Tabla 2 Comportamiento de las Ventas de Tetrapak Trimestralmente 2025

Tipo de Licor por Presentación	Trimestre								
	I	% de ventas	II	% de ventas	III	% de ventas	IV	% de ventas	TOTAL
AGUARDIENTE CAUCANO TRADICIONAL TETRAPACK	7,584	15%	15,780	30%	10,320	20%	18,416	35%	52,100
AGUARDIENTE CAUCANO SIN AZUCAR TETRAPACK	-	0%	768	40%	312	16%	864	44%	1,944

Fuente: División Comercialización

La implementación de estrategias orientadas a incrementar la rotación y fortalecer la comercialización del aguardiente en presentación Tetrapack permitió una alta aceptación por parte de los consumidores finales. Este resultado fue posible gracias al fortalecimiento de la presencia del producto en establecimientos públicos, como alcaldías, y en establecimientos de comercio, tales como depósitos, almacenes, bares, discotecas, entre otros, lo que contribuyó significativamente a mejorar la disponibilidad, visibilidad y posicionamiento del producto en el mercado local.

4. PROYECTO DE ECONOMÍA CIRCULAR

Para el cumplimiento del objetivo del programa que es: Garantizar el cumplimiento legal de la Resolución 1407 del 26 de julio de 2018, así como promover el aprovechamiento de insumos de materia prima que a la fecha no son aptos para producción, la División de Producción durante la vigencia 2025 inició labores en la elaboración y puesta en marcha del proyecto de APROVECHAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS DE LA INDUSTRIA LICORERA DEL CAUCA: UN ENFOQUE DE ECONOMÍA CIRCULAR". Este proyecto fue elaborado y socializado a gerencia en el mes de mayo de 2025. Sin embargo, al 31 de diciembre de 2025 no fue presentado el proyecto al Banco de Proyectos de la Industria; teniendo en cuenta que se encuentra en etapa de ensayo en campo

GESTIONES PREVIAS A LA FORMALIZACIÓN DEL PROYECTO ANTE EL BANCO DE PROYECTOS

Inicio de ejecución de pruebas del proyecto "Aprovechamiento de materias primas e insumos de la industria licorera del cauca: un enfoque de economía circular"

Pruebas experimentales (laboratorio)

Ensayos en campo

FECHA DE EJECUCIÓN

Julio de 2025

Agosto a diciembre de 2025

Diciembre de 2025

5. PROYECTO AMBIENTAL

El proyecto ambiental se operativiza mediante el CONVENIO AREMARPO (ASOCIACIÓN DE RECOLECTORES DE MATERIALES RECICLABLES DE POPAYAN), y su objetivo es: Fomentar el reciclaje de residuos aprovechables como: Papel, cartón, plástico y vidrio, que se generan al interior de las instalaciones de La Industria Licorera del Cauca, para dar un adecuado manejo y disposición final.

Se realizan dos convenios, el primer convenio con AREMARPO (proyecto interno para recuperación de envases y material de empaque) y el segundo convenio a nivel nacional, a través de ACIL, el proyecto RELIC para cumplir con la resolución 1407 de 2018 y 1342 de 2020 estableciendo metas para la recolección y aprovechamiento de residuos de envases y empaques, así como la obligación de los productores de presentar planes de recuperación de empaques y envases.

6. APERTURA DE MERCADOS EN 16 DEPARTAMENTOS DEL PAÍS

De acuerdo con el fallo de la Corte Constitucional frente a la demanda de inconstitucionalidad del Artículo 281 de la Ley 1816 de 2016 “Por la cual se fija el régimen propio del monopolio rentístico de licores destilados, se modifica el impuesto al consumo de licores, vinos, aperitivos y similares, y se dictan otras disposiciones”. Sin embargo, la Industria Licorera del Cauca viene realizando las gestiones pertinentes para avanzar en la **expansión de marca a nivel nacional**. En este proceso, se han efectuado los **registros y trámites de permisos** necesarios para la comercialización de sus productos en diferentes departamentos del país, entre los cuales se encuentran **Nariño, Caldas, Quindío y Huila**.

Registros y trámites en otros Departamentos

Nº	TRAMITE REGISTRO O.D	APROBADOS	EN TRAMITES	RADICADOS DI
1.	Quindío	X		
2.	Caldas	X		
3.	Nariño	X		

¹ **ARTÍCULO 28. Protección especial al aguardiente colombiano.** Los departamentos que ejerzan el monopolio de la producción directamente, o por contrato, quedan facultados para suspender la expedición de permisos para la introducción de aguardiente, nacional o extranjero, en sus respectivas jurisdicciones. Dicha suspensión no podrá ser superior a seis (6) años y se otorgará exclusivamente por representar amenaza de daño grave a la producción local, sustentado en la posibilidad de un incremento súbito e inesperado de productos similares, provenientes de fuera de su departamento a su territorio. Esta medida no tendrá como finalidad restringir arbitrariamente el comercio y no será discriminatoria, es decir, se aplicará de manera general para todos los licores de dicha categoría. En cualquier momento, esta suspensión podrá volver a aplicarse bajo el presupuesto normativo antes señalado. Así mismo, a solicitud de los departamentos, el Gobierno nacional aplicará una salvaguardia a las importaciones de aguardiente, independientemente de su origen, sustentado en la posibilidad de un incremento súbito e inesperado en las importaciones de aguardiente que haya causado o amenace causar un daño grave a la producción nacional de aguardiente. A solicitud de los departamentos, el Gobierno nacional aplicará una salvaguardia a las importaciones de ron independientemente de su origen, sustentado en la posibilidad de un incremento súbito e inesperado en las importaciones de ron que haya causado o amenace causar un daño a la producción nacional de ron.

N°	TRAMITE REGISTRO O.D	APROBADOS	EN TRAMITES	RADICADOS DI
4.	Casanare	X		
5.	Huila	x		
6.	Risaralda		X	
7.	Atlántico		X	
8.	Cundinamarca		X	
9.	Caquetá		X	
10.	Putumayo		X	
11.	Valles del Cauca			X
12.	Magdalena			X
13.	Bolívar			X
14.	Santander			X
15.	Norte de Santander			X

Fuente: Elaboración propia

Además, se han realizado **radicados con correcciones** en los departamentos de **Risaralda, Valle del Cauca, Cundinamarca y Atlántico**. Asimismo, se han presentado **radicados que aún no han recibido respuesta** por parte de las autoridades competentes en los departamentos de **Magdalena, Bolívar y Antioquia**.

Desde el área de Comercialización de la Industria Licorera del Cauca se vienen adelantando gestiones administrativas en articulación con el área financiera, relacionadas con los procesos de registro e inscripción de los productos en cada uno de los departamentos, con el fin de garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y financieros necesarios para su comercialización y distribución a nivel nacional.

7. INTRODUCCIÓN EN LA EXPORTACIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS (1 PAÍS DEL MUNDO)

Teniendo en cuenta que el proceso de Exportación de Licores exige capacidad y responsabilidad, la Industria Licorera del Cauca viene haciendo el alistamiento para estructurar dicho proceso, con el objetivo de consolidar los pasos requeridos y el cumplimiento de normas y requisitos para ser exportador directo.

En el último trimestre de 2025, la Alta Gerencia de la Industria Licorera del Cauca adelantó procesos de articulación estratégica con procolombia, orientados a la consolidación de oportunidades comerciales internacionales, con énfasis en la comercialización de sus productos en mercados externos, particularmente en Panamá.

La División de Comercialización ha venido desarrollando de manera continua diversas gestiones estratégicas orientadas a lograr la introducción y

posicionamiento de los productos de la Industria Licorera del Cauca en mercados internacionales. Entre las principales acciones adelantadas se destacan:

- Articulación institucional entre la Industria Licorera del Cauca y ProColombia, orientada al fortalecimiento del proceso de internacionalización de la entidad. Esta articulación comprende la definición y aplicación de políticas y lineamientos estratégicos para el acceso a mercados internacionales, el acompañamiento técnico especializado en materia de exportaciones, la asesoría en requisitos normativos, comerciales y logísticos, así como el apoyo en la identificación de oportunidades de negocio, potenciales compradores y canales de distribución en el exterior. Asimismo, incluye el seguimiento permanente a cada una de las etapas del proceso de exportación, con el propósito de garantizar su correcta implementación, sostenibilidad y alineación con los estándares exigidos por los mercados internacionales.
- Identificación y análisis de mercados potenciales en el exterior, con el fin de evaluar oportunidades comerciales y definir estrategias de ingreso acordes con las condiciones regulatorias, logísticas y de consumo de cada país.
- Articulación con la Alta Gerencia y entidades estratégicas, tanto públicas como privadas, para fortalecer procesos de internacionalización y apertura de canales de exportación.
- Establecimiento de contactos y acercamientos comerciales con distribuidores, importadores y aliados estratégicos internacionales, orientados a la negociación de acuerdos de comercialización.
- Revisión y adecuación de los requisitos técnicos, normativos y sanitarios exigidos por los mercados internacionales, garantizando el cumplimiento de estándares de calidad, etiquetado y registro de los productos.
- Evaluación de esquemas logísticos y de costos asociados a la exportación, con el propósito de asegurar la viabilidad financiera y operativa de las operaciones internacionales.

Estas gestiones se enmarcan en una estrategia integral de expansión comercial que busca fortalecer la presencia de la Industria Licorera del Cauca en mercados internacionales, diversificar sus destinos de venta y contribuir al crecimiento sostenible de la organización.

8. INNOVACIÓN DE PRODUCTOS Y/O EDICIONES ESPECIALES (3) POR AÑO, PARA UN TOTAL DE 12 PRODUCTOS NUEVOS Y/O EDICIONES ESPECIALES EN EL CUATRIENIO

El sector de bebidas alcohólicas, cada vez más competitivo, requiere llegar al mercado en el momento indicado con productos que puedan sostenerse en el

tiempo. Para ello, es importante ser asertivos a lo largo de todo el proceso de desarrollo del proyecto, desde la gestación de ideas hasta la producción industrial, sin perder la mirada del consumidor, de las tendencias del mercado, contra qué precios compite en el sector, entre otros.

Dado el entorno altamente competitivo del mercado, la introducción de nuevos productos y ediciones especiales requiere una planeación estratégica rigurosa que permita llegar al consumidor en el momento oportuno, con propuestas de valor diferenciadas y con potencial de permanencia en el tiempo. En este sentido, los procesos de innovación se desarrollan de manera integral, abarcando desde la generación y evaluación de ideas hasta su producción a escala industrial, manteniendo como ejes transversales el análisis del consumidor, el seguimiento de las tendencias del mercado, la evaluación del entorno competitivo y la definición de precios acordes con el sector.

En el marco de estas acciones, la Industria Licorera del Cauca ha adelantado el desarrollo y lanzamiento de ediciones especiales conmemorativas, orientadas a resaltar hitos culturales, históricos y regionales, fortaleciendo así el posicionamiento de la marca y su vínculo con el territorio. Entre las principales ediciones realizadas se destacan:

En este marco, se proyectan las siguientes ediciones especiales:

1. **Edición Especial – Conmemoración de los 101 años del municipio de Piendamó Tunía**, como reconocimiento a su historia, tradición y aporte al desarrollo del departamento.
2. **Edición Especial – Inauguración de la Plazoleta Regional de la Paz en el municipio de Miranda, Cauca**, como símbolo de reconciliación, convivencia y construcción de territorio.
3. **Edición Especial – Carnavales de Negros y Blancos en el municipio de Silvia, Cauca**, en homenaje a una de las manifestaciones culturales más representativas de la región, promoviendo el patrimonio cultural y las tradiciones locales.

EDICION ESPECIAL	REFERENCIA	CANTIDADES VENDIDAS 2025
101 años del Municipio de Piendamó Tunia	Aguardiente Tradicional x 750	1.800
Inauguración Plazoleta Regional de la Paz en Miranda Cauca	Aguardiente Tradicional x 750	780
Carnavales de Negros y Blancos en el Municipio de Silvia Cauca	Aguardiente Tradicional x 750	8.400
TOTAL VENTAS DE 2025		10.980

En el primer trimestre del año 2026 se proyecta la contratación de una entidad especializada en el desarrollo de marca, orientada a la innovación y modernización del portafolio de productos de la Industria Licorera del Cauca, con el fin de fortalecer su imagen, competitividad y adaptación a las dinámicas del mercado.

9. RECUPERACIÓN DE LOS PRODUCTOS QUE TRADICIONALMENTE SE HAN ELABORADO Y EN LA ACTUALIDAD NO HACEN PARTE DEL MERCADO, CON EL FIN DE PRODUCIRLOS NUEVAMENTE, YA QUE ELLOS TRADICIONALMENTE HAN MARCADO HUELLA ANCESTRAL Y REGIONAL DE LA EMPRESA.

Con el objetivo de rescatar aquellos productos que históricamente han marcado huella ancestral y regional de la Industria Licorera del Cauca, se han identificado y evaluado alternativas para su reintroducción en el mercado. Esta iniciativa busca no solo preservar la memoria cultural y la identidad regional, sino también diversificar el portafolio de la empresa, generando valor agregado y fortaleciendo la conexión con los consumidores locales y regionales. La recuperación de estos productos tradicionales permitirá reactivar líneas históricas que refuerzan el legado de la industria y su reconocimiento en el mercado.

Durante la vigencia 2025, la División de Comercialización implementó diversas estrategias orientadas a la comercialización de los productos de la Industria Licorera del Cauca, buscando incrementar las ventas y asegurar la permanencia de la marca en el mercado local. Entre las acciones destacadas se incluyen:

- Reactivación de canales de distribución tradicionales y estratégicos, asegurando la disponibilidad de productos en puntos de venta clave y fortaleciendo la cobertura territorial.
- Campañas promocionales y de visibilidad, dirigidas a aumentar el reconocimiento de los productos y estimular la compra mediante incentivos, exhibiciones y materiales de apoyo en el punto de venta.
- Gestión comercial con distribuidores y clientes estratégicos, mediante seguimiento constante, asesoría en ventas y definición de estrategias conjuntas que optimicen la rotación de inventarios.
- Promoción de productos con valor histórico y cultural, resaltando aquellos que forman parte del legado ancestral y regional de la empresa, fortaleciendo la fidelidad del consumidor local.
- Ajustes en precios y promociones temporales, alineados con las condiciones del mercado y la competencia, para mantener la relevancia de los productos en el mercado y asegurar su permanencia.

Estas estrategias permitieron consolidar la presencia de los productos de la Industria Licorera del Cauca en el mercado local, incrementar la rotación de inventarios y reforzar la relación con los consumidores, asegurando la sostenibilidad comercial y la competitividad de la empresa durante el periodo evaluado.

Tabla 3 Venta de productos de la Industria Licorera del Cauca – Suma de botellas 375cc

VENTAS BOT. 750 ILC		2024					2025				
CATEGORIA	ATO DESCRIPCION	ENE-MAR Q1	ABR-JUN Q2	JUL-SEP Q3	OCT-DIC Q4	TOTAL	ENE-MAR Q1	ABR-JUN Q2	JUL-SEP Q3	OCT-DIC Q4	TOTAL
ESCARCHADO	CREMA ANIS ESCARCHADA 375 X 6	24	201	99	389	713	204	151	64	275	693
	CREMA CURACAO ESCARCHADA 375X 6	22	347	64	344	776	147	153	96	177	573
	CREMA MENTA ESCARCHADA 375X 6	31	353	66	323	772	150	159	95	296	699
Total ESCARCHADO		77	901	228	1.056	2.261	501	462	255	748	1.965
		% VARIACION 2024 VS 2025									
CATEGORIA	ATO DESCRIPCION	ENE-MAR Q1	ABR-JUN Q2	JUL-SEP Q3	OCT-DIC Q4	TOTAL					
ESCARCHADO	CREMA ANIS ESCARCHADA 375 X 6	750,0%	-25,1%	-35,9%	-29,3%	-2,8%					
	CREMA CURACAO ESCARCHADA 375X 6	568,2%	-56,1%	51,2%	-48,5%	-26,2%					
	CREMA MENTA ESCARCHADA 375X 6	391,8%	-55,0%	45,0%	-8,5%	-9,4%					
Total ESCARCHADO		554,9%	-48,8%	11,6%	-29,2%	-13,1%					

Fuente División de Planeación

De los datos relacionados anteriormente, se puede identificar el crecimiento en el primer trimestre, no logró compensar la caída estructural de trimestre 2 y 3.

Adicional a ello, la categoría muestra alta sensibilidad estacional.

Sin embargo, el comportamiento de los escarchados de Menta es el producto más resiliente, los de Curacao es el de mayor riesgo.

10. REINGENIERÍA DE PROCESOS EN EL ÁREA DE ALMACÉN (INVENTARIOS)

Considerando las debilidades que se tienen respecto a los procesos de Almacén (inventarios) en la Industria, y a partir de las debilidades identificadas por las limitaciones que el proceso y la estructura administrativa provee a la gestión de inventarios, la reingeniería prevista tiene una fase de alistamiento determinada por la Versión Preliminar del Manual Especifico de Funciones y Competencias Laborales de los empleos que conforman la planta de personal de Empleados Públicos de la Industria Licorera del Cauca, documento que se encuentra en fase de revisión para posterior presentación a la Junta Directiva para su aprobación.

En dicha versión preliminar se contempla de manera específica las funciones del Almacenista General, con las funciones específicas y en el mismo documento se evidencia la transversalidad del manejo del proceso de gestión de inventarios, documento que facilitará la implementación de ajustes a los procesos de inventarios para desarrollar paulatinamente la reingeniería del mismo. Por ello, se describe a continuación:

Tabla 4 Identificación Empleo

I. IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEO	
NIVEL	PROFESIONAL

DENOMINACIÓN DEL EMPLEO	ALMACENISTA GENERAL
CODIGO	215
GRADO	O2
NUMERO DE CARGOS	Uno (1).
DEPENDENCIA	ALMACEN
CARGO DEL JEFE INMEDIATO	SUBGERENTE ADMINISTRATIVO
NATURALEZA DEL EMPLEO	Empleado Público de Libre Nombramiento y Remoción.
II. ÁREA FUNCIONAL – Almacén, Compras, Materiales y Suministros, Producto Terminado -.	
III. PROPOSITO PRINCIPAL DEL EMPLEO.	
Administrar o responder por el suministro, control de existencias, gestión administrativa e inventarios de los bienes de la Industria Licorera del Cauca y ejecutar los lineamientos de ingreso, permanencia y egreso de los bienes y del producto terminado.	
IV. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES ESENCIALES	
1. Atender y tramitar las solicitudes de suministro de elementos para las diferentes dependencias de la Empresa y hacer control de calidad estadístico de materias primas e insumos.	
2. Recibir materiales y elementos adquiridos, constatando calidad, cantidad y especificaciones requeridas. Igualmente, recibir el producto terminado del área de producción.	
3. Recepcionar, validar y despachar oportunamente el producto terminado, requerido según la facturación de la Empresa. Llevar el control de despachos y de existencias de licores.	
4. Almacenar en forma adecuada los materiales y elementos que adquiera el Almacén. Mantener el control permanente de existencia en el Almacén de conformidad con los ingresos y egresos del mismo.	
5. Obtener el visto bueno de aseguramiento de calidad, sobre aceptación de devoluciones de producto y productos de referencia de venta de la Industria Licorera del Cauca.	
6. Vigilar que las facturas y documentos de salida del Almacén estén debidamente diligenciados y soportados previamente a los despachos de licores y afines. Así como legalizar las cuentas de los pedidos realizados por la Empresa.	
7. Llevar el registro de existencias de productos para informar al Subgerente y llevar control de los inventarios. Igualmente, efectuar los pedidos para mantener stocks en el Almacén y reportar informe mensual de los mismos.	
8. Rendir cuentas sobre el proceso de Almacen al Subgerente Administrativo.	
9. Coordinar la recepción de los elementos que hayan sido adquiridos por la dependencia de compras y registrar en el inventario los ingresos y egresos de elementos de almacén.	
10. Elaborar el inventario al 31 de diciembre de cada año y remitirlo a la oficina de Contabilidad, Subgerencia Administrativa y Comercialización.	

11. Aplicar y observar las normas que permitan la custodia y salvaguarda de los elementos en el almacén, tendientes a proteger los bienes de la empresa	
12. Llevar registro diario de todas las disposiciones normativas vigentes en materia de control de calidad y las BPM-	
13. Realizar la baja de productos por roturas, deterioros o defectos previa motivación con visto bueno de la Subgerencia de Producción y Control de Calidad.	
14. Devolver el producto defectuoso que llegue al Almacén, previa revisión de aseguramiento de calidad y exigir la compensación del mismo al área respectiva.	
15. Organizar en forma adecuada las existencias en bodega por lotes según entrega del área de Producción.	
16. Administrar el manejo de los montacargas y elementos mecánicos de operaciones de almacén.	
17. Elaborar el Plan Anual de Adquisiciones con el fin de incluirlo en el presupuesto general de la empresa.	
18. Cumplir con la función de autocontrol en el ejercicio de su cargo.	
19. Cumplir con los objetivos y metas concertados en la Evaluación del Desempeño Laboral.	
20. Implementar las políticas que den cumplimiento al Modelo Integrado de Planeación y Gestión o el que haga sus veces en la ejecución de las actividades propias de los procesos que den cumplimiento a la misión institucional.	
21. Cumplir con lo establecido en el Código de Integridad o documento que contenga los principios y valores de la Entidad.	
22. Desempeñar las demás funciones que en el marco de la naturaleza del cargo se deriven de los planes, programas o proyectos de la dependencia y que le sean asignadas por autoridad competente	
V. CONOCIMIENTOS BÁSICOS o ESENCIALES.	
1. Constitución Política de Colombia.	
2. Conocimiento de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.	
3. Plan Estratégico de la Entidad.	
4. Información Legal en materia de fiscalización y control de precios y productos.	
5. Requerimientos Tributarios y Contables en la gestión de licores y afines.	
6. Administración de Bienes y Almacén.	
7. Normas Internacionales de Información Financiera -NIIF-.	
8. Conocimientos en BPM.	
9. Conocimientos en Seguridad y Salud en el trabajo	
10. Conocimientos Básicos en el Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG-, o la Herramienta gerencial que se esté implementando para las Entidades Públicas en Colombia.	
VI. COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES	
COMUNES	POR NIVEL JERARQUICO
1. Aprendizaje continuo.	1. Aporte técnico-profesional.
2. Orientación a resultados.	2. Comunicación efectiva.

3. Orientación al usuario y al ciudadano.	3. Gestión de procedimientos.
4. Compromiso con la organización.	4. Instrumentación de decisiones.
5. Trabajo en equipo.	5. Dirección y Desarrollo de personal.
6. Adaptación al cambio.	6. Toma de decisiones.
ESPECIFICAS.	
Todas aquellas que las disposiciones y las normas expresen para el cumplimiento de las funciones en el sector de desempeño.	
VII. REQUISITOS DE FORMACIÓN ACADÉMICA Y EXPERIENCIA	
FORMACION ACADEMICA	EXPERIENCIA
Tener en cuenta los Núcleos Básicos del Conocimiento. CIENCIAS SOCIALES y HUMANAS (Específicamente en Relaciones Internacionales y afines) o ECONOMIA, ADMINISTRACION, CONTADURIA y AFINES (Administración, Contaduría Pública y Economía); o INGENIERIA, ARQUITECTURA, URBANISMO y AFINES (Específicamente Ingeniería Administrativa, Ingeniería Industrial, Ingeniería de Sistemas).	Veinticuatro (24) meses de experiencia profesional relacionada.
Tarjeta o Matrícula profesional en los casos reglamentados por la Ley.	

Fuente Talento Humano

Adicional a lo descrito anteriormente, desde la División Administrativa se vienen realizando mesas de trabajo internas con el equipo de Almacén, con el fin de identificar exactamente las cargas laborales, teniendo en cuenta que éste se encuentra integrado por:

CARGO	TIPO DE VINCULACIÓN
Jefe División Administrativa	Libre Nombramiento y Remoción
Profesional Universitario - ALMACENISTA GENERAL	Libre Nombramiento y Remoción
Coordinador de materiales y suministros	Contrato Termino Fijo – Afiliado al Sindicato
Auxiliar de compras e Inventarios	Contrato Termino Fijo – Afiliado al Sindicato
Ayudante de bodega y almacén	Contrato Termino Fijo – Afiliado al Sindicato

Dentro de las gestiones realizadas por el equipo, se cuenta con la caracterización del proceso de almacén codificado por el sistema de Gestión de Calidad - DO-AD-AL-01 Caracterización Almacén – con fecha 17-06-2025.

Se realizó la construcción de la Política de Almacén con aprobación por el sistema de Gestión de Calidad mediante código - DO-AD-AL-01 Política de Almacén con fecha 17-12-2025 y adoptada mediante resolución No. 0699 del 18-12-2025 “por la cual se adopta Política de Gestión de Almacén e Inventarios de la Industria Licorera del Cauca”.

Se presentaron observaciones al proyecto de acuerdo Por medio del cual se adopta la Planta de Empleados Públicos y se establece el Manual Especifico de Funciones y Competencias Laborales de los empleos que conforman la planta de personal de Empleados Públicos de la Industria Licorera del Cauca, observaciones envidas mediante correo electrónico el 15/10/2025, al jefe de Sección de Talento Humano.

11. PROYECTO DE AGUA PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN (ORDENANZA 078/2022)

Desde la División de Comercialización se manifiesta que a la fecha, no se cuenta con solicitudes de demanda por parte de clientes ni distribuidores para la producción, comercialización o venta de agua. Esto indica que, actualmente, no existe interés activo en el mercado local o regional que justifique el lanzamiento comercial del producto. Sin embargo, es importante mencionar que para poder iniciar proceso de producción, comercialización y distribución de agua, debe tener previamente estudios técnicos, proyecciones de costos, capacidad de producción, maquinaria para la producción y en consecuencia no hace parte de los proyectos priorizados y no se adelantó en la vigencia 2024 y tampoco se priorizó para las siguientes vigencias.

Adicional a ello, en los criterios de revisión y análisis realizados desde la División financiera, se tienen prioridad en los productos actuales y analítica de mercados de acuerdo a las tendencias de consolidación, se debe revisar los criterios técnicos, los cuales no son prioridad de acuerdo a los estudios de mercado.

12. CRECIMIENTO EN POSICIONAMIENTO Y RECORDACIÓN DE MARCA EN UN 50% EN EL CUATRIENIO (32 DEPARTAMENTOS DEL PAÍS).

Con forme a la posible apertura de mercados, por el fallo que la Corte Constitucional emita frente a la demanda de inconstitucionalidad del Artículo 28 de la Ley 1816 de 2016 la Industria Licorera del Cauca ha desarrollado diversas gestiones encaminadas a la expansión de su portafolio a otros departamentos, entre las que se destacan:

- Registro y obtención de permisos: Se han efectuado los trámites necesarios para la comercialización de productos en departamentos como Nariño, Caldas, Quindío y Huila, asegurando el cumplimiento de los requisitos legales y normativos.
- Correcciones y radicados adicionales: Se han presentado correcciones a solicitudes previas en departamentos como Risaralda, Valle del Cauca, Cundinamarca y Atlántico, con el fin de garantizar la aprobación de los permisos correspondientes.
- Gestión de radicados pendientes: Se han radicado solicitudes en los departamentos de Magdalena, Bolívar y Antioquia, las cuales se encuentran en proceso de respuesta por parte de las autoridades competentes.

Estas acciones buscan asegurar la disponibilidad de los productos de la Industria Licorera del Cauca en nuevos mercados, incrementar la recordación de marca y consolidar su presencia en el territorio nacional, contribuyendo al cumplimiento de la meta de crecimiento del 50% en posicionamiento durante el cuatrienio.

Durante la vigencia 2025 la Industria Licorera del Cauca logró la apertura de mercado en el departamento de Nariño, consolidando su estrategia de expansión y posicionamiento en nuevos territorios del suroccidente colombiano.

El cumplimiento de la meta de crecimiento del 50% en posicionamiento depende de un equilibrio entre la expansión territorial, la gestión efectiva de clientes y distribuidores, la innovación en productos y ediciones especiales, y la resolución de factores regulatorios externos. Hasta el momento, se evidencian avances significativos, aunque persisten retos que requieren seguimiento estratégico para garantizar la consecución completa de la meta cuatrienal.

Departamento	Estado de Registro/Permiso	Presencia de Productos	Nivel de Posicionamiento Estimado	Observaciones
Nariño	Registrado y aprobado	Sí	Alto (20% del total proyectado)	Mercado activo y en expansión
Caldas	Registrado y aprobado	Sí	Alto (20%)	Cobertura completa en puntos clave
Quindío	Registrado y aprobado	Sí	Medio-Alto (15%)	Distribuidores activos
Huila	Registrado y aprobado	Sí	Medio-Alto (15%)	Plan de promoción en curso
Risaralda	Correcciones en radicado	Parcial	Bajo-Medio (10%)	Se esperan respuestas definitivas
Valle del Cauca	Correcciones en radicado	Parcial	Bajo-Medio (10%)	Seguimiento activo con autoridades

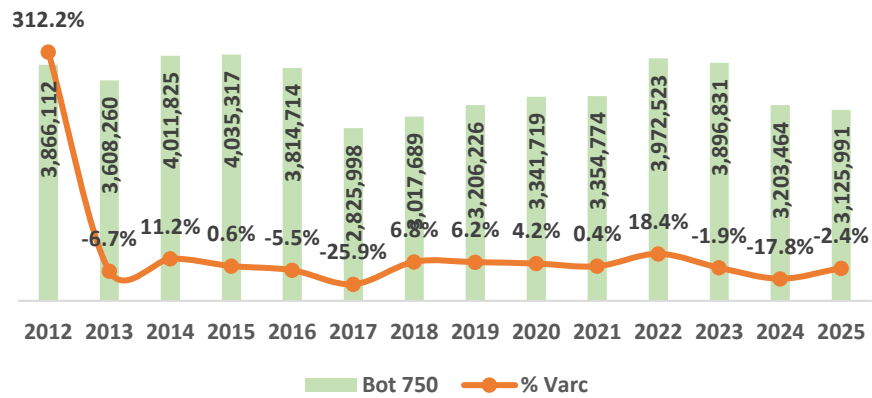
Departamento	Estado de Registro/Permiso	Presencia de Productos	Nivel de Posicionamiento Estimado	Observaciones
Cundinamarca	Correcciones en radicado	Parcial	Bajo-Medio (10%)	Mercado con potencial
Atlántico	Correcciones en radicado	Parcial	Bajo-Medio (10%)	Pendiente aprobación final
Magdalena	Radicado pendiente	No	Bajo (5%)	Sin respuesta de autoridad
Bolívar	Radicado pendiente	No	Bajo (5%)	Sin respuesta de autoridad
Antioquia	Radicado pendiente	No	Bajo (5%)	Sin respuesta de autoridad

- El “Nivel de Posicionamiento Estimado” refleja la contribución de cada departamento al crecimiento proyectado del 50% en posicionamiento.
- Los departamentos con permisos aprobados representan la base sólida para consolidar la marca y continuar la expansión.
- Los departamentos con radicados pendientes o correcciones requieren seguimiento constante para asegurar ingresar a estos nuevos mercados.
- Se identifica la priorización de estrategias de promoción y activación de marca en departamentos con baja presencia y aprobación pendiente para maximizar el crecimiento en posicionamiento.

13. CRECIMIENTO DE VENTAS EN UN 25% EN EL CUATRIENIO

La Industria Licorera del Cauca para la vigencia 2025 contó con un comportamiento de las ventas en unidades presentación 750 cc presenta el siguiente comportamiento entre 2012 y 2025.

Ilustración 1 Variación Porcentual Ventas 2012-2025



Fuente: División Comercialización

Durante el período 2012–2025, las ventas de la presentación 750 cc de la Industria Licorera del Cauca evidencian un comportamiento altamente volátil, sin una tendencia sostenida de crecimiento estructural. Luego de un fuerte crecimiento atípico en 2012 y una fase de estabilización hasta 2015, se presenta una contracción significativa en 2016–2017, con una caída acumulada cercana al 30%. A partir de 2018 se observa una recuperación gradual que alcanza su mejor desempeño en 2022 (+18,4%), sin lograr recuperar los niveles históricos máximos. Posteriormente, el período 2023–2025 muestra una nueva desaceleración. Este comportamiento refleja una alta sensibilidad a factores externos (entrada de la competencia) y la necesidad de fortalecer una estrategia comercial estructural que garantice estabilidad, crecimiento sostenible y mayor eficiencia en la inversión comercial.



Fuente: División Comercialización

La gráfica evidencia una alta volatilidad en el comportamiento del mercado total de licores (ACIL Ene–Nov), con una caída significativa en 2019, seguida de una recuperación acelerada entre 2020 y 2022, alcanzando un pico cercano a 107 millones de unidades. A partir de 2023 se observa una desaceleración progresiva, con descensos consecutivos que reflejan una corrección del mercado y un entorno de consumo más restrictivo.

En paralelo, las ventas del departamento del Cauca en la presentación botella 750 cc muestran una dinámica similar, con una recuperación gradual entre 2018 y 2022 (crecimiento máximo de +18,4% en 2022), seguida de una contracción en 2023, 2024 y 2025, acumulando una reducción relevante del volumen. La participación del Cauca dentro del total nacional se mantiene relativamente estable (4,2% al cierre del 2025) lo que indica estabilidad relativa en cuota, pero con una presión directa del entorno de mercado sobre el volumen absoluto. Este comportamiento confirma la necesidad de fortalecer estrategias comerciales y de cobertura para mitigar la volatilidad y recuperar una senda de crecimiento sostenible.



Fuente: División Comercialización

La gráfica comparativa evidencia que en 2025 tanto el mercado total (ACIL) como la marca Caucano mantienen una tendencia de desaceleración frente a los años anteriores. ACIL registra un total acumulado de 74.709.910 unidades, con una variación de -22,6%, reflejando una contracción general del consumo a nivel nacional, particularmente marcada en el segundo y cuarto trimestre.

Por su parte, Caucano alcanza un volumen total de 3.125.991 unidades, con una variación de -2,4%, lo que evidencia una caída significativamente menor frente al mercado, mostrando una mayor resiliencia relativa de la marca. Aunque se observan ajustes en el comportamiento trimestral, especialmente en el primer semestre, la marca logra sostener su participación dentro del contexto de contracción general. Este comportamiento indica un desempeño competitivo

estable, pero también confirma la necesidad de reforzar acciones comerciales y de visibilidad para recuperar crecimiento y capitalizar la desaceleración del mercado.

Tabla 5 Variación de ventas Porcentual 2025 por trimestre

PRODUCTOS		TRIMESTRE				% TRIMESTRE				TOTAL VENTAS
PRODUCTO	PRESENTACIÓN	I	II	III	IV	I	II	III	IV	
ESCARCHADO	CREMA ANIS ESCARCHADA 375 X 6	204	151	64	275	29%	22%	9%	40%	693
	CREMA CURACAO ESCARCHADA 375X 6	147	153	96	177	26%	27%	17%	31%	573
	CREMA MENTA ESCARCHADA 375X 6	150	159	95	296	21%	23%	14%	42%	699
GINEBRA	GINEBRA VIKER'S 750 X 6	6	40	18	151	3%	19%	8%	70%	215
SABORIZADO	AGUARDIENTE ANISADO LIMON 750 X 12	804	4,407	4,057	25,996	2%	12%	12%	74%	35,264
	AGUARDIENTE ANISADO MANDARINA 750 X 12	84	1,308	2,328	7,592	1%	12%	21%	67%	11,312
SIN AZUCAR	AGUARDIENTE CAUCANO SIN AZUCAR 1000 CC TETRAPACK	0	1,052	419	948	0%	43%	17%	39%	2,419
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR 375	96	52	26,912	47,904	0%	0%	36%	64%	74,963
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR 750	3,708	19,256	14,229	38,297	5%	26%	19%	51%	75,490
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR PET 375 X 24	0	1,200	460	25	0%	71%	27%	1%	1,684
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR. 1750 X 6	2,828	1,934	1,545	6,188	23%	15%	12%	50%	12,495
TRADICIONAL	AGUARDIENTE CAUCANO TRADICIONAL 1000 CC TETRAPACK	10,112	21,103	13,788	19,860	16%	33%	21%	31%	64,863
	AGUARDIENTE TRADIC. 1750 X 6	9,548	40,472	30,515	112,975	5%	21%	16%	58%	193,510
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 CC EXPORT.	12,180	0	0	0	100%	0%	0%	0%	12,180
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 x 24	70,560	277,198	251,889	505,778	6%	25%	23%	46%	1,105,424
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 X 24 MUNICIPIOS	0	0	5	7	0%	0%	39%	61%	12
	AGUARDIENTE TRADIC. 750 CC EXPORT.	1,860	0	0	0	100%	0%	0%	0%	1,860
	AGUARDIENTE TRADIC. 750 X 12	47,172	373,717	300,678	784,980	3%	25%	20%	52%	1,506,547
	AGUARDIENTE TRADIC. PET 375 X 24	0	11,162	304	14,325	0%	43%	1%	56%	25,790
Total general		159,46	753,36	647,4	1,565,772	-	-	-	-	3.125.991

Fuente División Comercialización

Y el comportamiento de las ventas mensuales de cada producto según presentación para la vigencia 2025 se observa en la siguiente tabla.

Tabla 6 Ventas Mensuales por tipo de Licor

VENTAS MENSUAL POR PRODUCTO 2025												
CATEGORIA	ATO_DESCRIPCION	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL VENTAS
ESCARCHADO	CREMA ANIS ESCARCHADA 375 X 6	204	96	16	40	14	7	43	35	142	98	693
	CREMA CURACAO ESCARCHADA 375X 6	147	102	9	42	17	11	69	39	18	121	573
	CREMA MENTA ESCARCHADA 375X 6	150	102	18	39	11	9	76	43	153	101	699
GINEBRA	GINEBRA VIKER'S 750 X 6	6	31	3	6	2	14	2	120	2	29	215
SABORIZADO	AGUARDIENTE ANISADO LIMON 750 X 12	804	988	642	2,777	2,245	750	1,062	3,116	10,792	12,088	35,264
	AGUARDIENTE ANISADO MANDARINA 750 X 12	84	282	286	740	335	977	1,016	1,004	6,288	300	11,312
SIN AZUCAR	AGUARDIENTE CAUCANO SIN AZUCAR 1000 CC TETRAPACK		668	12	372	160	208	51	515	63	371	2,419
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR 375	96	48	1	3	10,842	12,709	3,362	9,785	14,073	24,047	74,963
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR 750	3,708	11,377	4,394	3,485	9,091	4,417	721	7,024	12,076	19,197	75,490
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR PET 375 X 24			1,200		1	457	3			25	1,684
	AGUARDIENTE SIN AZUCAR. 1750 X 6	2,828	1,092	352	490		145	1,400	1,783	1,850	2,555	12,495
TRADICIONAL	AGUARDIENTE CAUCANO TRADICIONAL 1000 CC TETRAPACK	10,112	3,627	4,064	13,412	849	8,375	4,564	4,287	2,559	13,015	64,863
	AGUARDIENTE TRADIC. 1750 X 6	9,548	9,450	11,319	19,703	16,730	6,344	7,441	11,550	29,659	71,766	193,510
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 CC EXPORT.	12,180										12,180
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 x 24	70,560	96,122	70,826	110,250	93,475	80,794	77,621	107,676	121,072	277,030	1,105,424
	AGUARDIENTE TRADIC. 375 X 24 MUNICIPIOS					2	1	2	5	2	1	12
	AGUARDIENTE TRADIC. 750 CC EXPORT.	1,860										1,860
	AGUARDIENTE TRADIC. 750 X 12	47,172	93,047	77,336	203,334	104,403	97,328	98,947	204,211	137,208	443,561	1,506,547

VENTAS MENSUAL POR PRODUCTO 2025												
CATEGORIA	ATO_DESCRIPCION	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL VENTAS
	AGUARDIENTE TRADIC. PET 375 X 24			6,120	5,042	301	2	2	6,003	4,178	4,144	25,790
Total general		159,459	217,031	176,597	359,733	238,475	212,545	196,379	357,194	340,132	868,446	3,125,991

Fuente División Comercialización

El crecimiento del 25% cuatrianual sugiere un crecimiento anual de 6,25% en condiciones de mercado normales y bajo la protección de la salvaguarda. Por ello, durante la vigencia 2025 se ha tenido una (disminución o incremento) que incide sustancialmente en el cumplimiento de este eje.

Teniendo en cuenta que la meta prevista para la vigencia 2025 de venta de licores es de 3.400.0000 el cumplimiento de las ventas respecto a esta meta fue del 92% por tanto la disminución anual frente a la vigencia 2024 de 2.4%.

14. ACTUALIZACIÓN CADA VIGENCIA DEL PLAN DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO

El plan de continuidad de negocio para la vigencia 2025 contempló, generar estrategias que permitieran asegurar la venta y comercialización de los productos de la Industria, y fortalecer el vínculo comercial con nuestros clientes, como: Ofertas Mercantiles, modelo que concentra la mayor parte de las ventas estimadas para la vigencia. Sin embargo, se presentaron situaciones emergentes que disminuyeron de las ventas pactadas inicialmente de tal manera que se tuvo un impacto negativo en la meta de venta anual; tales como: situación que vive el Departamento por el orden público y armado, consistentes en graves impedimentos de movilidad en las rutas de distribución, así como a los recientes hechos de hurto de los vehículos destinados al transporte del producto, circunstancias que han afectado de manera directa la operatividad logística, la seguridad del personal y la integridad de la mercancía, esta situación ha originado el incumplimiento de las metas y esto requiere una decisión que permita dinamizar la economía en la región.

15. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO.

Por lo anterior, me permito enviar informe de las actividades ejecutadas en el diseño y desarrollo de los nuevos productos que la Industria Licorera del Cauca requiere las cuales se describen a continuación:

1. Reuniones interdisciplinarias entre Administradora panel sensorial, Control de Calidad y proveedor para analizar las tendencias de mercado según información suministrada por GIVAUDAN, el desarrollo de perfiles de licores, que permitieron obtener información sobre las preferencias de los consumidores actualmente.

2. Determinación de características técnicas para el diseño del perfil del prototipo; donde se describen características de calidad del licor, socialización de resultados al comité de gestión de la factoría.
3. Elaboración de prototipos con las materias primas esencias enviadas por el proveedor.
4. Testeo de prototipos presentados ante los evaluadores del panel, 6+9recopilación de bases de datos y análisis de los resultados obtenidos.
5. Solicitud de nuevas muestras de materias primas a proveedores, de acuerdo con los ajustes que se requieren realizar a los prototipos mejorados teniendo en cuenta las observaciones de los evaluadores.

Actualmente se han desarrollado prototipos para:

1. REDISEÑO AGUARDIENTE SIN AZUCAR

Teniendo en cuenta que el aguardiente sin azúcar ha disminuido las ventas en sus diferentes presentaciones, que realizando pruebas sensoriales se ha identificado cambios significativos al producto aguardiente si azúcar en presentación vidrio.

Se efectuaron pruebas de rediseño para innovar el perfil sensorial que tiene actualmente el licor, por lo anterior, se solicitaron muestras al proveedor GIVAUDAN con el fin de mejorar la calidad del producto mencionado. Los prototipos fueron elaborados con dos tipos diferentes de alcoholes extraneutros procedentes de SODERAL y AMBIOCOM y esencias procedentes de LATOUR y GIVAUDAN para evaluar el mejor perfil sensorial.

Formulaciones del proveedor Givaudan.

Proceso de elaboración de Aguardiente con esencias GIVAUDAN			
ALCOHOL	LOTE 15122024A AMBIOCOM	GA:	95,90
ESENCIA 1	RV-633-580-1	dosificación	0,055 %
ESENCIA 2	IW-834-617-7	dosificación	0,055%
TIEMPOS DE AGITACION	OH	17 MIN	
	OH + ESENCIA	42 MIN	
	OH+ ESENCIA + H2O	32 MIN	

2. LOTES DE AGTE ELABORADOS					
PROTOTIPO	ESENCIA	LOTE	CÓDIGO	PROVEEDOR	RESULTADOS
1	IW-834-617-7	21032025AG-1N	348	GIVAUDAN	No hay diferencias significativas
2	ANIS 22-72C	16072024AG-1N	260	LATOUR	No hay diferencias significativas
3	ANIS TI 27-80 ABS	16072024AG-2N	424	LATOUR	Hay diferencias significativas

De acuerdo con los resultados obtenidos la esencia suministrada por GIVAUDAN ofrece un perfil con un menor amargor, mayor dulzor en boca generando un mejor balance del producto. No se perciben sensaciones de calentamiento, quemado y sequedad en boca.

Por lo tanto se sugiere desde Control de Calidad, realizar un testeo con consumidor con el fin de validar la aceptación del consumidor.

2. REDISEÑO AGUARDIENTE TRADICIONAL DISMINUCIÓN GRADO ALCOHOLICO

Se realizó seguimiento a la graduación alcohólica en el aguardiente tradicional en diferentes puntos del proceso productivo; etapa preparación CUBA A y CUBA B, aguardiente después de filtración, aguardiente liberado para envasado y aguardiente en Triblock con el apoyo del preparador, esto con el objetivo de mejorar las características de calidad y sensoriales teniendo en cuenta que las tendencias del mercado arrojan consumo de licores con baja graduación alcohólica.

Esta modificación implica solamente el ajuste al golpe alcohólico de la bebida, sin modificar las demás materias primas. Por lo anterior, se consolida los resultados del monitoreo realizado a las preparaciones de aguardiente tradicional.

MONITOREO AGUARDIENTE TRADICIONAL	
PUNTO DE MUESTREO PREPARACIÓN CUBA A+B	
LOTE	GRADO ALCOHÓLICO
10092025AG-1T	29,03
17092025AG-1T	29,11
19092025AG-1T	29,11
22092025AG-1T	29,11
23092025AG-1T	29,03

Realizado el seguimiento al proceso productivo se logró evidenciar que las muestras inspeccionadas en el parámetro de graduación alcohólica del aguardiente tradicional no incumplen *los parámetros legales Grado alcohólico 29% según el Decreto 1686 de 2012 donde la tolerancia permitida es de ± 1 %*. Se encontró que los lotes con grado alcohólico a 29,03% en preparación disminuyen en astringencia del licor, sensación picante, mejorando el perfil sensorial sin representar un cambio brusco en el aroma y sabor del producto al cómo se puede ver en la tabla anexa.

Por lo anterior, se sugirió al área de Producción ajustar la formulación del producto Aguardiente tradicional en cuanto a la concentración de alcohol extraneutro utilizada en cada lote.

INDUSTRIAS DE UQUERENA S.R.L. CÁMERA															
ANÁLISIS Y LIBERACIONES DE PRODUCTOS (AGUARDIENTES Y MARQUEADOS)															
Código FO-CC-23		Versión: 02			Fecha: 27 de mayo del 2024						Página 1 de 1				
Fecha	Producto	Lote	Evaluación	Preparador	Aspecto	Aroma amado	Sabor amado	Sabor alcohólico	Aroma alcohólico	Aroma Sabonoso	Sabor Sabonoso	Observaciones	Mediana por evaluador	Mediana TOTAL	Decisión
					Escala de (1-5)	Escala de (1-5)	Escala de (1-5)	Escala de (1-5)	Escala de (1-5)	Escala de (1-5)	Escala de (1-5)				
30/09/2023	TRAD	30903154G-17	07-17	A2	4	4	4	3	3			NUESTRO PRODUCTO PUEDE SER UN BUENO (BUENO)	4	4	CUMPLE
			12-22		4	4	4	3	3	4					
			18-24		4	4	4	3	3						
25/09/2023	SL	170120254G-13L	07-17	A2	3	4	3	4	4	4	4		4	4	CUMPLE
			12-22		3	4	4	4	4	4					
			18-24		3	4	3	4	4	4					
17/09/2023	TRAD	170903154G-17	07-17	A2	4	4	4	3	3			SI AROMAS EN ALCOHOL DE SIBIRIA INTENSIVO (MAMARITO LOS HERRALES)	4	4	CUMPLE
			12-22		4	4	4	4	4						
			18-24		4	4	4	4	4						
29/09/2023	TRAD	290903154G-17	07-17	A2	4	4	4	3	3			POR LOTES ENTREGADOS EN EL AROMA ALCOHOLICO Y SABOR ALCOHOLICO	4	4	CUMPLE
			12-22		4	4	4	3	3						
			18-24		4	4	4	4	4						
22/09/2023	TRAD	220903154G-17	07-17	A2	4	4	4	4	4			POR LOTES ENTREGADOS EN EL AROMA ALCOHOLICO Y SABOR ALCOHOLICO	4	4	CUMPLE
			12-22		4	4	4	4	4						
			18-24		4	4	4	4	4						
23/09/2023	TRAD	230903154G-17	07-17	A2	4	4	4	3	3			POR LOTES ENTREGADOS EN EL AROMA ALCOHOLICO Y SABOR ALCOHOLICO	4	4	CUMPLE
			12-22		4	4	4	3	3						
			18-24		4	4	4	3	3						

3. EVALUACION DE CALIDAD DE ALCOHOL EXTRANEUTRO DE OTROS PROVEEDORES

Se recepcionó muestras de alcohol procedentes del proveedor AMBIOCOM, con el fin de validar la calidad de la materia prima basados en la NTC NTC620:

Los resultados obtenidos en la evaluación de conformidad arrojaron que el alcohol extraneutro procedente del nuevo proveedor cumple con los requisitos fisicoquímicos referenciados en la normatividad.

Se anexa reporte FO-CC-09 control de calidad alcohol extraneutro que consolida los resultados obtenidos.

De igual manera, para los análisis sensoriales efectuados se obtuvieron los siguientes resultados, los cuales se expresan de la siguiente manera:

FO-CC-88 EVALUACIÓN DE CALIDAD DE MATERIAS PRIMAS ALCOHOL (SENSORIAL)					
ALCOHOL - AGUA SUAVIZADA AL 20%VOL					
FECHA	01/10/2025	PROVEEDOR	AMBIOCOM	GRADO	
NUMERO DE EVALUADORES	4	LOTE	801A20082025	96.2	
PRUEBA 1. ESCALA DE CALIDAD					
CODIGO MUESTRA	540				
Prueba 1. Escala de calidad donde 1 es muy diferente al patrón (P) y 5 mejor que el patrón (P)			Tabla 1 toma de Decisiones		
Código	Calificación AROMA	Calificación SABOR	Mediana	Resultado Mediana	Decisión
540	1	1	1.5	5	CONFORME
540	1	2		4	CONFORME
540	2	4		3	ALARMA
540	1	3		2	NO CONFORME
				1	NO CONFORME
PRUEBA 2. PRUEBA DISCRIMINANTE PARES SIMPLES					
CODIGO P (PATRON) AROMA	422	CODIGO P (PATRON) SABOR	873		
CODIGO M (NUEVA MUESTRA) AROMA	996	CODIGO M (NUEVA MUESTRA) SABOR	305		
EVALUACIONES	IGUALES	DIFERENTES			
1	0	1			
2	0	1			
3	0	1			
4	0	1			
5	1	0			
6	0	1			
7	0	1			
8	0	1			
TOTAL	1	7			
<p>Con un nivel del 95% de confianza y el 0.05% de significancia se concluye que las muestra presenta diferencias significativas con respecto a la muestra de referencia. Por lo tanto se RECHAZA EL LOTE</p>					

FO-CC-87 EVALUACIÓN DE CALIDAD DE ALCOHOL Y ESENCIA EN EL PRODUCTO (SENSORIAL)						
AGUARDIENTE TRADICIONAL ALCOHOL SODEPAL VS AGUARDIENTE TRADICIONAL ALCOHOL AMBIOCOM						
FECHA	01/10/2025	LOTE AGTE PATRON	1042025AS-2T	PROVEEDOR ALCOHOL	AMBIOCOM	GRADO INICIAL
NUMERO DE EVALUADORES		LOTE AGTE A EVALUAR	2302025AS-1P	LOTE	801A20082025	GRADO FINAL
						29.36
PRUEBA 1 ESCALA DE CALIDAD						
CODIGO MUESTRA	163					
Prueba 1. Escala de calidad donde 1 es muy diferente al patrón (P) y 5 mejor que el patrón (P)				Tabla 1 toma de Decisiones		
Código	Calificación AROMA	Calificación SABOR	Aroma anis	Sabor anis	Mediana	Resultado Mediana
163	1	3	3	3	2	5
163	2	2	2	2		4
163	1	2	1	3		3
163	1	1	1	1		1
163	2	2	2	2		2
163	1	2	1	3		3
163	1	1	1	1		1
163	1	1	3	3		3
						1
						NO CONFORME
PRUEBA 2. PRUEBA DISCRIMINANTE PARES SIMPLES						
CODIGO P (PATRON) producto	730	CODIGO producto a evaluar		625		
EVALUACIONES	IGUALES	DIFERENTES				
1	0	1				
2	0	1				
3	0	1				
4	0	1				
5	0	1				
6	0	1				
7	0	1				
8	0	1				
TOTAL	0	8				
<p>Con un nivel del 95% de confianza y el 0.05% de significancia se concluye que las muestra presenta diferencias significativas con respecto a la muestra de referencia. Por lo tanto se RECHAZA EL LOTE</p>						

En conclusión, las muestras fueron rechazadas, ya que se encontró que son diferentes al patrón establecido por la Industria Licorera del Cauca. Control de Calidad sugiere que el proveedor realice ajustes al perfil del alcohol logrando que

sea similar a la neutralidad del alcohol extraneuro que actualmente se utiliza para la fabricación de nuestros licores.

1. Es importante resaltar, que actualmente el Laboratorio de Control de Calidad continúa realizando pruebas de calidad para obtener nuevos licores que satisfaga las expectativas no solo de los consumidores regionales sino teniendo en cuenta el consumidor nacional e internacional. **Estado de Avance de los Planes de Acción 2025 según la Matriz del Plan Estratégica por Dimensión y Homologación a las Líneas Estratégicas de la Propuesta de Ajuste al Plan Estratégico**

1.1. Homologación de Estructuras de Plan Estratégico Aprobado y Ajuste a Plan Estratégico

1.1.1 Estructura Plan Estratégico Aprobado

Tabla 7 Estructura Plan Estratégico Aprobado

EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	DIVISIÓN/SECCIÓN	PLANES	
DIMENSION TALENTO HUMANO	POLITICA DE BIENESTAR SOCIAL	TALENTO HUMANO	Plan de Bienestar Social e Incentivos	
	POLITICA DE GESTION DEL TALENTO HUMANO		Plan Estratégico de Talento Humano	
	POLITICA DE INTEGRIDAD		Plan de Integridad de la Industria Licorera del Cauca	
	POLÍTICA DE PREVENCIÓN DE CONSUMO DE ALCOHOL, TABACO Y SUSTANCIAS PSICOACTIVAS		Plan de Prevención de Consumo de Alcohol , Tabaco y Sustancias Psicoactivas	
	POLITICA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO		Plan de Salud y Seguridad en el Trabajo	
DIMENSION CONTROL INTERNO	POLITICA DE CONTROL INTERNO	CONTROL INTERNO	Plan de Presentación de Informes de Ley Procedimiento de relacionamiento con entes externos de control Plan Anual de Auditorias	
DIMENSION DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	POLITICA DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO	DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN	Plan de Continuidad del Negocio	
	POLITICA DE COMPRAS Y CONTRATACION PUBLICA	DIVISIÓN JURÍDICA	Plan de Compras y Contratación Publica	
	POLITICA DE GESTION PRESUPUESTAL Y EFICIENCIA EN EL GASTO PUBLICO		DIVISION ADMINISTRATIVA	Plan Anual de Adquisiciones
				Plan de Almacén e Inventarios
				Plan de Construcción y/o Adquisición de Infraestructura Física
				Plan de Producto Terminado en Inventarios
				Plan de logística del parque automotor de la ILC.
				Plan de Manejo Ambiental de la Industria Licorera del Cauca
			MANTENIMIENTO	Plan de Mantenimiento y Mejoramiento de la Infraestructura de la Empresa
		DIVISIÓN PRODUCCIÓN	Plan de Producción Industria Licorera del Cauca	

EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	DIVISIÓN/SECCIÓN	PLANES
		DIVISIÓN ADMINISTRATIVA	Plan de Economía Circular
			Plan de Responsabilidad Social Empresarial
			Plan de Tesorería
			Plan financiero de La Industria Licorera del Cauca
	POLITICA DE PLANEACIÓN INSTITUCIONAL	DIVISIÓN PLANEACIÓN	Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano Plan Estratégico Industria Licorera del Cauca Vigencia 2023-2026
DIMENSION GESTION CON VALORES DE RESULTADOS	POLITICA DE DEFENSA JURIDICA	DIVISIÓN JURIDICA	Plan de Asesorías, convenios , alianzas , apoyo jurídico
			Plan de Contratación de la Industria Licorera del Cauca
			Plan de Control Interno Disciplinario
			Plan de Defensa Judicial
	POLITICA MEJORA NORMATIVA		Plan de Mejora Normativa
	POLITICA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL Y SIMPLIFICACION DE PROCESOS	DIVISIÓN PLANEACIÓN	Plan de Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos
			Plan de sistema de gestión de la calidad
	POLITICA DE GOBIERNO DIGITAL GOBIERNO DIGITAL		Plan Institucional PETI (Plan Estratégico de Tecnologías de la Información)
	POLITICA DE PARTICIPACION CIUDADANA EN LA GESTION PUBLICA		Plan Contra la Adulteración y Contrabando
	POLITICA DE RACIONALIZACION DE TRAMITES	DIVISIÓN PLANEACIÓN	Plan de Racionalización de Tramites
	POLITICA DE SEGURIDAD DIGITAL	DIVISIÓN PLANEACIÓN -GESTIÓN TECNOLÓGICA	Plan de Seguridad y Privacidad de la Información
	POLITICA DE SERVICIO CIUDADANO	DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN	Plan de Nuevos Productos
Plan de Apertura de Mercados de la Industria Licorera del Cauca			
CONTROL DE CALIDAD		Plan de Comercialización y Mercadeo Departamento del Cauca Impreso de 2019 Plan Integral de Control de Calidad de Productos de la ILC	
POLITICA DE TRANSPARENCIA, ACCESO A LA INFORMACION PUBLICA Y LUCHA CONTRA LA CORRUPCION	DIVISIÓN PLANEACIÓN	Plan de Transparencia y Acceso a la información	
DIMENSION GESTION DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACION	POLITICA DE GESTION DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACION	TALENTO HUMANO	Plan de Capacitación y Formación
			Plan de Previsión de Recursos Humanos
DIMENSION INFORMACION Y COMUNICACIÓN	POLITICA DOCUMENTAL	PRENSA Y COMUNICACIONES	Plan de Comunicación Interna/ externa
		DIVISIÓN COMERCIALIZACIÓN	Plan de Marketing Digital
		PRENSA Y COMUNICACIONES	Plan de Medios de la Industria Licorera del Cauca
		DIVISIÓN ADMINISTRATIVA	Plan Institucional de Archivo Pinar

Fuente División Planeación

Esta estructura se complementa con los Ejes Estratégicos o Líneas Gruesas descritas en el primer acápite de este documento. Y a partir de esta estructura se tiene diseñado el plan de acción.

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
DIMENSION TALENTO HUMANO	POLITICA DE INTEGRIDAD	ADMINISTRATIVA -TALENTO HUMANO- BIENESTAR SOCIAL - SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO- GESTION DOCUMENTAL	Plan de Integridad de la Industria Licorera del Cauca	N/A	N/A	Aplicar los valores que se definen en el código de Integridad	1. Sensibilización al personal 2. Capacitación en los componentes del código 3. Divulgación del código	PLAN DE ACCION	1	80%	\$4,000,000	DOCUMENTO		100%
	POLITICA DE GESTION DEL TALENTO HUMANO		Plan Estratégico de Talento Humano	N/A	x	Diseñar las estrategias y acciones que permitan el desarrollo de los procesos en la selección de talento humano de la Industria Licorera del Cauca, buscando contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar de los servidores públicos, así como fortalecer la cultura y el clima laboral de la empresa	1. Planeación del Talento Humano 2. Ingreso de Personal 3. Desarrollo o Permanencia del Personal 4. Retiro de Personal (desvinculación asistida y retiro voluntario)	BSC/PLAN DE ACCION	1	100%	Por asignar	DOCUMENTO		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
	POLITICA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO		Plan de Salud y Seguridad en el Trabajo	Sistema de Gestión SST	x	Proteger la seguridad y salud en todos los trabajadores , mediante la mejora continua del SG-SST en la organización , identificando los peligros , evaluando y valorando los riesgos , estableciendo los controles necesarios y cumplimentando la normatividad vigente aplicable en materia de riesgos laborales	1. Fomentar la participación de todos los trabajadores en el SG-SST 2. Capacitar, Formar y entrenar a los trabajadores de la empresa en el SG-SST 3. Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer controles 4. Cumplir con los requisitos legales vigentes	BSC	1	80%	\$2,400,000,000	DOCUMENTO		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
	POLITICA DE BIENESTAR SOCIAL		Plan de Bienestar Social e Incentivos	Programa de Bienestar	x	Propiciar condiciones para el mejoramiento de la calidad de vida de los servidores públicos y propender por generar un clima organizacional que manifieste satisfacción personal y profesional en el ejercicio del servicio	1. Dar cumplimiento a las actividades de los programas de bienestar social 2. Ejecutar las acciones derivadas de la aplicación de la batería del riesgo psicosocial 3. Desarrollar acciones para el cumplimiento de la política de inclusión social 4. Ejecutar las acciones derivadas de la aplicación de la batería de clima organizacional	BSC	1	80%	\$840,000,0000	DOCUMENTO		100%
	POLÍTICA DE PREVENCIÓN DE CONSUMO DE ALCOHOL, TABACO Y SUSTANCIAS PSICOACTIVAS		Plan de Prevención de Consumo de Alcohol , Tabaco y Sustancias Psicoactivas	Sistema de Gestión SST	N/A	Establecer lineamientos internos para prevenir el consumo de alcohol , tabaco y otras sustancias psicoactivas , con el fin de promover estilos de vida y trabajo saludable	1. Promover hábitos , estilos de vida y trabajo saludable	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	DOCUMENTO		100%
DIMENSION DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	POLITICA DE PLANEACION INSTITUCIONAL	DIRECCIONAMIENTO INSTITUCIONAL - PLANEACION	Plan Estratégico Industria Licorera del Cauca	N/A	N/A	Elaborar y Construir el Nuevo Plan Rector del cuatreno con los	1. Convocar el Personal de la organización para la Participación de la	BSC- PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	DOCUMENTO		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026			EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023	
			Vigencia 2023-2026			diferentes Procesos de la Industria Licorera del Cauca	Construcción del Nuevo Plan 2. Socializar ante comité de Gerencia y Comité de Gestión y Desempeño el Plan 2023-2026 3. Aprobar los Planes de Acción y Planes Institucionales que le den cumplimiento al Plan Estratégico 4. . Aprobar el Plan Estratégico de la Vigencia 2023-2026 5. Seguimiento y Evaluación al Plan Estratégico 2023-2026								
			Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano	N/A	N/A	Elaborar y Construir de Acuerdo con la normatividad Nacional el Plan Anticorrupción y Atención al Ciudadano	1. Consultar la normatividad vigente para dicha elaboración y Publicación del Documento 2. Ejecutar de acuerdo a la normatividad las acciones pertinentes a nivel institucional cada vigencia	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	DOCUMENTO		Trimestral	

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
	POLITICA DE CONTINUIDAD DEL NEGOCIO		Plan de Continuidad del Negocio	N/A	X	Anticipar y preparar a la empresa para un plan de contingencia ante un suceso interno o externo de alto riesgo y continuar con el objeto de la empresa de forma normal	1. Elaborar y diseñar la Política institucional 2. Elaborar y diseñar el Plan de continuidad del negocio con sus variables internas y sus dimensiones estratégicas	PLAN DE ACCION	1	100%	\$20,000,000	DOCUMENTO		Anual
	POLITICA DE COMPRAS Y CONTRATACION PUBLICA	DIVISION ADMINISTRATIVA-JURIDICA-PLANEACION	Plan de Compras y Contratación Publica	X	N/A	Fijar los rangos establecidos para los procesos de contratación de bienes y servicios	1. Actualizar manual de contratación , manual de supervisión e interventorías 2. Capacitar el personal de la Industria Licorera del Cauca	PLAN DE ACCION	1	100%	\$ 0	DOCUMENTO		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
	POLITICA DE GESTION PRESUPUESTAL Y EFICIENCIA EN EL GASTO PUBLICO	DIVISION FINANCIERA	Plan financiero de La Industria Licorera del Cauca	N/A	N/A	Definir estrategias y lineamientos para que la División Financiera de la Industria Licorera del Cauca, planee, administre y ejecute los recursos financieros, basada en la normatividad y metodología definida por las normas que rigen	1. Planear, elaborar y ejecutar un programa presupuestal para la vigencia fiscal 2. Recepcionar , Analizar , Clasificar y Registrar los hechos económicos de la empresa	PLAN DE ACCION	1	\$ 100	\$ 97,750,500,000	DOCUMENTO		25%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026													
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023	
			Plan de Tesorería	N/A	N/A	Cumplir con los compromisos adquiridos, el buen manejo y la distribución de los recursos de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisar, definir y efectuar el pago 2. Controlar el efectivo de las diferentes cuentas de la empresa 3. Planificar y establecer las estrategias para administrar y controlar la exposición al riesgo 4. Determinar las Políticas de Inversión de los portafolios de la sección de tesorería 	PLAN DE ACCION							
			N/A	Programa de Costos	N/A	Establecer los costos de producción y los proyectos comerciales e institucionales que requiera la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aplicar la normatividad contable vigente 2. Elaborar el método de costeo de acuerdo a la naturaleza de la empresa 	PLAN DE ACCION							
		DIVISION PRODUCCION	Plan de Producción Industria Licorera del Cauca	Programa de Producción	N/A	Cumplir con la producción requerida en cada vigencia fiscal de acuerdo al	Realizar el programa de producción anual de acuerdo al programa de ventas establecido anualmente	BSC	1	100%	\$43,494.491,01 (año 2023)	DOCUMENTO		(Unidades producidas/Unidades programadas)*100	

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
				Programa de Envasado		presupuesto proyectado	Realizar ordenes de producción mensuales	BSC	1	100%	\$43,494.491,01 (año 2023)	DOCUMENTO		(Unidades producidas/Unidades programadas)*101
				Programa de Requerimiento de Materiales			Realizar el plan de requerimiento de materiales para la vigencia anual	BSC	1	100%	\$43,494.491,01 (año 2023)	DOCUMENTO		(Unidades producidas/Unidades programadas)*102
		DIVISION PRODUCCION (MANTENIMIENTO)	Plan de Mantenimiento (Lineas de Envasado)	Programa de Mantenimiento	N/A	Garantizar disponibilidad operacional Garantizar disponibilidad operacional	Realizar el programa de mantenimiento anual de acuerdo al programa de producción establecido anualmente	BSC	1	100%	100%	DOCUMENTO		% De disponibilidad
				Programa de Calibración de Equipos	N/A			100%						
		DIVISION PRODUCCION	Plan de Economía Circular	Plan de recuperación de envase	X	Mejorar la eficiencia del Proceso de Producción a través de la recuperación de materiales	Recuperar el envase de segunda e introducirlo al proceso	PLAN DE ACCION	1	100%	\$ 1,600,000,000	DOCUMENTO		(Envases recuperados)/(producción realizada)*100
		DIVISION ADMINISTRATIVA	Plan Anual de Adquisiciones	x	N/A	Identificar, Registrar, Programar y Divulgar las necesidades de bienes y servicios dentro de la empresa	Integrar e identificar las necesidades de la empresa con el fin de adquirir bienes y servicios para ejecutar en la vigencia	BSC	1	96%	asignado	DOCUMENTO		BSC
				Plan de Almacén e Inventarios	N/A	N/A	Custodiar, Verificar, Controlar el inventario de Bienes	Realizar Inventarios físicos, seguimientos, verificaciones cada vez que se requiera	BSC	1	100%	N/A	DOCUMENTO	

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
			Plan de Producto Terminado en Inventarios	N/A	N/A	Controlar la entrada y salidas de Producto terminado de la Empresa	1. Realizar inventarios físicos. 2. Revisar las entradas a la bodega. 3. Notas de entrega de producción terminada 4. Facturas de ventas para las salidas 5. Aplicativo APOTEOSYS	BSC	1	100%	N/A	DOCUMENTO		BSC
		DIVISION PRODUCCION	Plan de Manejo Ambiental de la Industria Licorera del Cauca	Manejo de residuos de la Industria Licorera del Cauca	Elaboración del plan de manejo ambiental de la Industria Licorera del Cauca	Cumplir con los requerimientos legales en el ámbito ambiental	Elaboración de del plan de manejo de los recursos ambientales de la Industria Licorera del Cauca	Plan de Acción	1	100%	\$ 9,000,000	DOCUMENTO		((Actividades realizadas)/(Actividades programadas)+100
		DIVISION ADMINISTRATIVA	Plan de Mantenimiento y Mejoramiento de la Infraestructura de la Empresa	Programa de Mejoramiento y Mantenimiento a la Infraestructura de la Industria Licorera del Cauca	Mejoramiento, Mantenimiento y/o Adecuación de la Infraestructura de la ILC	Implementar el plan de mantenimiento y reparaciones locativas para la vigencia	Mantenimiento y Mejoramiento del Lote del Parque Industrial	BSC-PLAN DE ACCION	1	100%	\$1.938.608.284	DOCUMENTO PLAN DE MEJORAMIENTO Y MANTENIMIENTO		BSC

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
			Plan de Construcción y/o Adquisición de Infraestructura Física	X	X	Trasladar la Planta de Producción en su primera etapa	1. Compra o Construcción de Bodega para almacenamiento de producto terminado y materia prima. 2. Proyecto de Factibilidad de traslado de la planta productora de licores de la industria licorera del cauca al parque industrial de Popayán 3. Elaboración de Proyecto de Expansión e instalación de la línea de Tetrapak	PLAN DE ACCION - BSC	\$ 1	100%	por asignar	DOCUMENTO DE ESTUDIO ,DISEÑO Y VIABILIDAD PARA PROYECTO DE TRASLADO PLANTA DE PRODUCCION		Documento de Proyecto traslado de Planta de Producción Industria Licorera del Cauca BSC
			Plan de logística del parque automotor de la ILC.	X	N/A	modernizar y tecnificar el parque automotor de la industria licorera del cauca	1. Comprar maquinaria para renovar parque automotor 2. Contratar transporte especializado para traslado de materia prima, producto terminado , infraestructura	PLAN DE ACCION	1	100%		DOCUMENTO DE PLAN DE LOGISTICA		Plan de Accion

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
			Plan de Responsabilidad Social Empresarial	X	X	Apoyar y estimular las diferentes entidades, organizaciones sociales, deportivas, culturales, ambientales del departamento del Cauca	Patrocinar y Apoyar las actividades de las organizaciones sociales y juntas de acción comunal, club deportivos, con el propósito de mejorar las condiciones de cada una de ellas y de su entorno	PLAN DE ACCION	1	100%	Por asignar	DOCUMENTO PLAN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL		# de organizaciones apoyadas / # de organizaciones a apoyar
DIMENSION GESTION CON VALORES DE RESULTADOS	POLITICA DE SERVICIO CIUDADO	COMERCIALIZACION - PLANEACION - CONTROL DE CALIDAD	Plan de Comercialización y Mercadeo Departamento del Cauca	Programa de Ventas	Proyecto E-COMMERCE	Incrementar las ventas año a año como mínimo en el IPC	Estructuración de Ofertas Mercantiles	Ventas realizadas / meta de ventas	0 ----- 5,040.00 0	100%	por asignar	Documento de Proyecto de E-COMMERCE		Documento de Estructuración
					Documento o Contrato de Ofertas Mercantiles		Estructuración de Ofertas Mercantiles					Documento de Ofertas Mercantiles vigencia 2023		
					proyecto vending machine		ubicación de máquinas expendedoras de productos de la ILC					Documento Proyecto de Maquila		# de Maquinas a ubicar
					proyecto tiendas físicas		implementar tiendas físicas con marca propia en centros comerciales y en la propia empresa					Documento Proyecto Tiendas Físicas Industria Licorera del Cauca		# De Tiendas Físicas Implementadas
					Proyecto de Fortalecimiento de Mercado en los 42 Municipios del Cauca		identificar quienes hacen parte del canal tradicional y su cadena de distribución					Documento Proyecto o Plan de Fortalecimiento del Mercado en los Municipios		Documento Proyecto

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
					proyecto de incentivos		realizar promociones que permitan incentivar a los distribuidores por fuera de ofertas mercantiles					Documento Proyecto de Incentivos		Documento Proyecto de Incentivos
				Programa de Marketing Deportivo	proyecto de patrocinio a deportistas en todas sus categorías	generar sentido de pertenencia y posicionamiento de marca a través del patrocinio a los deportistas y/o organismos deportivos	Identificar las ligas, escuelas deportivas, asociaciones y deportistas del orden local y nacional que generen sentido de pertenencia y despierten pasiones que lleven a los consumidores a preferir los productos de la ILC	Ventas realizadas / meta de ventas	1	100%	Por asignar	Documento Proyecto Deportivo		Documento Proyecto Deportivo
				Programa de Maquila	proyecto de maquila	ofrecer a los departamentos que no tienen licorerías, pero que tienen su propia marca de aguardiente y otros productos el servicio de maquila	De la mano del área financiera trabajar en una estructura de costos que le permita a la factoría ser competitiva en el ofrecimiento de maquila a otros departamentos	propuestas de Maquila / 2	1	100%	Por asignar	Documento Propuesta de Maquila		2 clientes
			Plan de Apertura de Mercados de la Industria Licorera del Cauca	Programa de visitas a Departamentos y países potenciales	proyecto apertura de mercados potenciales	apertura al menos 16 mercados durante los próximos 4 años	Determinar por consumo y número de habitantes los mercados potenciales para la ILC	No de mercados abiertados / 4	1	100%	POR ASIGNAR	Documento Plan de Apertura de Mercados		# De mercados abiertados y sostenidos (15 nacionales, 1 internacional)

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
			Plan de Nuevos Productos	N/A	X	Satisfacer las necesidades del consumidor final de acuerdo a estudios y competencia del mercado	1. Investigación de tendencias de mercado	BSC - PLAN DE ACCION	1	2 diseños y desarrollos en el año, pruebas de aceptación con consumidor final	\$ 50,000,000	Documento Plan de Nuevos Productos Industria Licorera del Cauca		8 diseños en el cuatrienio
			Plan Integral de Control de Calidad de Productos de la ILC	N/A	X	Asegurar la calidad de los Productos que Elabora la Industria Licorera del Cauca	1. Innovación y Actualización tecnológica permanente enfocado a la producción de la empresa 2. Garantizar el personal con el perfil y la idoneidad requerida para cumplimiento de la normatividad	PLAN DE ACCION	1	95%	\$ 825,000,000	Documento Plan Integral de Control de Calidad de los Productos de la Industria Licorera del Cauca		Cumplimiento del 95%
			Plan Contra la Adulteración y Contrabando	N/A	N/A	Verificar la autenticidad de los productos de la Licorera del Cauca	1. Verificación de la originalidad de los productos mediante análisis, Inspecciones,	PLAN DE ACCION	1	100%	POR ASIGNAR	Documento Plan de Recompensas Contra la Adulteración y Contrabando		Realizar Documento de Proyecto de Recompensas

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026													
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023	
							Ensayos 2. Implementación de medidas de seguridad 3. Apoyo interinstitucional con los entes de control (oficina de rentas , Policía , Fiscalía)								
	POLITICA DE TRANSPARENCIA, ACCESO A LA INFORMACION PUBLICA Y LUCHA CONTRA LA CORRUPCION	DIVISION PLANEACION	Plan de Transparencia y Acceso a la información	N/A	N/A	Cumplir con los lineamientos de transparencia y acceso a la información en hacia los ciudadanos y grupos de valor	1, Promover y Divulgar la Información de la Industria Licorera del Cauca , cumplimiento de manera armónica con la publicación de la información brindada por parte de los actores 2, Realización de Actualización del sistema SUIT 3, Capacitación al servidor público en el derecho al acceso de información y sus obligaciones	BSC	1	80%	N/A	Documento Política y Plan de Transparencia y Acceso a la Información		100%	

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
	POLITICA DE FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL Y SIMPLIFICACION DE PROCESOS	DIVISION DE PLANEACION -	Plan de Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	N/A	N/A	Fortalecer la organización mejorando su estructura administrativa , procesos, personal en aras de lograr los objetivos planteados en la vigencia	1, Elaboración del Manual de Funciones 2, Determinar las cargas y competencias en la Industria Licorera del Cauca 3, Proyectar la Organización a futuro de acuerdo su actualidad	Plan de Acción - BSC	1	90%	\$60,000,000	Documento Plan de Fortalecimiento Institucional y Simplificación de Procesos	100%	100%
		DIVISION DE PLANEACION	PLAN DE SISTEMA DE GESTION DE LA CALIDAD	N/A	N/A	Demostrar ,Aplicar y Ejecutar mediante el sistema de Gestión de Calidad la normatividad vigente para el buen desempeño institucional	1. Cumplimiento de metodologías que se encuentren implementadas 2. Control, Gestión y Alineación de Indicadores estratégicos y Operativos 3. Reducción del tiempo total para implementar procesos 4. Seguimiento a los Sistemas Institucionales	BSC- PLAN DE ACCION	1	90%	\$50,000,000	Documento Plan de Sistema de Gestión de la Calidad	100%	100%
	POLITICA DE RACIONALIZACION DE TRAMITES	DIVISION PLANEACION	Plan de Racionalización de Tramites	N/A	N/A	facilitar el acceso de los ciudadanos , usuarios , grupos de valor en la estandarización y optimización de los tramites adscritos por	1, Racionalizar los tramites más importantes y relevantes de la Industria Licorera del Cauca en sus procesos más importantes como son los misionales (Comercializac	Plan de Acción - BSC	1	80%	\$60,000,000	Documento Plan de Racionalización de Tramites	100%	100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
						parte de la Industria Licorera del Cauca	ión - Producción) 2, Generar capacidad instalada para mejoramiento en la gestión de los tramites desarrollados por los procesos de la Industria Licorera del Cauca maximización en la simplificación de los trámites realizados por los ciudadanos para la adquisición de los productos o servicios dados por la Industria Licorera del Cauca							
	POLITICA DE SEGURIDAD DIGITAL	DIVISION DE PLANEACION	Plan de Seguridad y Privacidad de la Información	N/A	Garantizar la conectividad continua en la red de datos, la capacidad de transmisión y las funcionalidades compatibles con nuevas tecnologías	Renovación de los transmisores , medios , de transmisión y conectores de red	Incremento de la eficiencia y Capacidad de la Red de datos de la Industria Licorera del Cauca mediante la adquisición de tres switches Administrables , un UTM, Transeceivers, la renovación del tendido de fibra óptica y los conectores requeridos para su	% conectividad garantizada en relación con los 365 días del año PLAN DE ACCION	1	100%	\$396.666.000	Documento Plan de Seguridad y Privacidad de la Información		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
							implementación							
	POLITICA DE GOBIERNO DIGITAL GOBIERNO DIGITAL	DIVISION DE PLANEACION	Plan Institucional PETI (Plan Estratégico de Tecnologías de la Información)	Programa de Gobierno Digital	1. Datos Abiertos 2. Servicios ciudadanos digitales 3. Marco de Arquitectura Empresarial 4. BIG-DATA (Análisis de datos) 5. PETI 6. Block Chain	Establecer las estrategias para la gestión de las TIC en la Industria Licorera del Cauca, acordes con las necesidades y los lineamientos del programa de Gobierno digital como eje de desarrollo Institucional	1. Implementar soluciones tecnológicas que permitan tomar decisiones basadas en datos Y técnicas de blockchain 2. Modernización de la infraestructura de red, mediante la implementación del protocolo IPV 6	% de cumplimiento de habilitadores transversales PLAN DE ACCION	1	70% 100%	\$100,000,000 \$130,000,000	Documento Plan Institucional (PETI)		100%
	POLITICA DE DEFENSA JURIDICA	DIVISION JURIDICA	Plan de Contratación de la Industria Licorera del Cauca	Seguimiento a la Supervisión e Interventorías	N/A	Establecer la Necesidad de Bienes y servicios a adquirir dentro de la empresa	1. Levantamiento de las necesidades de cada División 2. Actualización de Formatos de Contratación 3. Actualización del Manual de Contratación 4. Implementar en un 100% el cumplimiento del Manual de Supervisión e Interventoría	BSC	1	100%	N/A	Documento Plan de Contratación Industria Licorera del Cauca		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
		DIVISION JURIDICA	Plan de Defensa Judicial	N/A	N/A	Determinar los Procesos en curso en contra de la entidad	1. Establecer los tipos de Procesos que hayan en contra de la Entidad 2. Determinar los Riesgos Jurídicos de los Procesos 3. Realizar la Defensa jurídica de la empresa en los diferentes procesos que se susciten	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Defensa Judicial		100%
		DIVISION JURIDICA	Plan de Control Interno Disciplinario	N/A	N/A	Actuar dentro de los términos legales frente a los Procesos de Control Interno Disciplinario	1. Aplicar la normatividad vigente dentro de los procesos 2. Brindar celeridad y pronta actuación a los procesos	PLAN DE ACCION		100%	N/A	Documento Plan de Control Interno Disciplinario		100%
		DIVISION JURIDICA	Plan de Asesorías, convenios, alianzas , apoyo jurídico	N/A	N/A	Identificar las Necesidades dentro de las Divisiones que requieran apoyo Jurídico	1. Apoyar en las Diferentes Asesorías Jurídicas necesarias dentro de la Entidad	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Asesorías ,Convenios , Alianzas y Apoyos Jurídicos		100%
	POLITICA MEJORA NORMATIVA	DIVISION JURIDICA	Plan de Mejora Normativa	N/A	X	Ampliar los conocimientos del personal que elabora dentro de la División , con el fin de realizar una protección jurisprudenci	1. Capacitaciones en los diferentes rangos de acción de la División	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Mejora Normativa		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
						al y normativa								
DIMENSION DE EVALUACION DE RESULTADOS	POLITICA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACION DE RESULTADOS	DIVISION DE PLANEACION	Plan de Seguimiento y Evaluación de Resultados	N/A	N/A	Lograr los resultados propuestos por la organización en cada uno de sus procesos	1. Realizar seguimiento al cumplimiento de las metas trazadas en el cuatrefeño y cada vigencia. 2. Realizar seguimiento al cumplimiento de los indicadores de impacto y gestión para el logro de los objetivos de la organización 3. Realizar seguimiento al cumplimiento de los planes de acción	Plan de Acción – BSC – Objetivos de Calidad	1	100%	N/A	Plan de Seguimiento y Evaluación de Resultados		% Cumplimiento de los seguimientos
						Lograr un orden y consecutivo Institucional en el Banco de proyectos, para su trazabilidad.	Recepcionar los proyectos elaborados por cada división. Realizar el debido análisis de su estructura para verificación de los mismos. Expedir Viabilidad Técnica para su ejecución y puesta en marcha.	Resolución Número 0144 del 28 de enero de 2022	1	100%	N/A		Número de proyectos elaborados y radicados en el Banco de proyectos/ número de proyectos ejecutados	
DIMENSION INFORMACION Y COMUNICACION	POLITICA DOCUMENTAL	DIVISION ADMINISTRATIVA -TALENTO HUMANO	Plan Institucional de Archivo Pinar	Programa de Gestión Documental	X	Definir los lineamientos de la Política de Gestión Documental en cualquier	1. Establecer los lineamientos de los procesos de la Gestión	PLAN DE ACCION	1	50%	\$ 560,000,000	Documento Plan Institucional de Archivo Pinar		50%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
						<p>soporte físico y/o electrónico que se produce o recibe en la Industria Licorera del Cauca, basados en las metodologías e instrumentos técnicos y archivísticos definidos por el Archivo General de la Nación y los procesos bajo parámetros técnicos y soportados en los principios archivísticos para brindar un óptimo servicio a las partes interesadas y salvaguardar la memoria de la empresa.</p>	<p>Documental 2. Implementar el sistema de Gestión documental para la Industria Licorera del Cauca 3. Implementar, mantener y sostener la cultura archivística de la empresa 4. Implementar y definir mecanismos de protección y conservación de la información de la empresa 5. Recuperación de Información documental y tecnológica integral de la Industria Licorera del Cauca 6. Elaboración y/o actualización de instrumentos archivísticos (tablas de retención)</p>							

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
		DIVISION COMERCIALIZACION (COMUNICACIONES)	Plan de Medios de la Industria Licorera del Cauca	N/A	X	Posicionar la marca Aguardiente Caucaño e Industria Licorera del Cauca, a nivel departamental y nacional, a través de medios de comunicación aliados, con reconocimiento a nivel regional	1. Sectorizar los medios para lograr una adecuada cobertura a nivel departamental 2. difundir contenido de acuerdo al objetivo principal	BSC-PLAN DE ACCION	4	Lograr al 2026 que en los 42 municipios del Cauca se encuentre posicionada y se consuma la marca ILC Y aguardiente caucano	\$ 720,000,000	Documento Plan de Medios Industria Licorera del Cauca		1, Numero de contratos y canjes publicitarios por zonas a lo largo del departamento. 2,Numero de piezas audiovisuales creadas desde el área.
			Plan de Comunicación Interna/externa	N/A	X	Visibilizar los procesos de la Factoría, con el fin de generar sentido de pertenencia en los Caucaños-/ Generar reconocimiento de marca a nivel local, departamental y nacional en aras de expandir a nuevos públicos	1. Difusión de los procesos internos de la Industria Licorera del Cauca 2. Lograr un adecuado # orgullo caucano. 3. Adquisición de equipos fotográficos audio visuales	PLAN DE ACCION	1	1.- Institucionalizar boletines informativos trimestrales para todas las dependencias 2.- contar con el equipo fotográfico y de audiovisuales completo para el fortalecimiento del área de comunicaciones	\$ 250,000,000	Documento Plan de Comunicación Interna		1, Numero de boletines emitidos y difundidos. 2, 3, Inventario de los equipos a cargo del área de comunicaciones.

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
			Plan de Marketing Digital	N/A	X	Generar posicionamiento y reconocimiento de marca Aguardiente Caucaño e Industria Licorera del Cauca, mediante canales digitales de gran audiencia	1. Elaboración de estrategias para un correcto SEO y SEM de la marca (aguardiente caucano - Industria Licorera del Cauca). 2. Responder oportunamente e las diferentes PQRS que se generan a través de las plataformas de interacción social	PLAN DE ACCION	1	1, posicionamiento y reconocimiento de marcas en ámbitos digitales . 2, Dar respuesta permanente dentro de los términos de ley a las PQR que correspondan al área de comunicaciones	\$480,000,0000	Documento Plan de Marketing Digital		1, métricas de bussines 2, Oficio con información sobre número de PQRS contestadas, no contestadas y por fuera de tiempo.
DIMENSION GESTION DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACION	POLITICA DE GESTION DEL CONOCIMIENTO Y LA INNOVACION	SECCION TALENTO HUMANO	Plan de Previsión de Recursos Humanos	X	N/A	Determinar la cantidad y calidad de las personas que una entidad pública requiera, a partir del análisis de las prioridades institucionales de la organización	1. Análisis de Necesidades de Personal 2. Identificación de las fuentes de Financiación 3. Análisis de Disponibilidad de personal Programación de Medidas de Cobertura	PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Recursos Humanos		100%
			Plan de Capacitación y Formación	X	N/A	Cubrir las necesidades y requerimientos de capacitación y formación	1. Contribuir al mejoramiento institucional, fortaleciendo las competencias de los	BSC - PLAN DE ACCION	1	100%	por asignar	Documento Plan de Capacitación y Formación		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
						expresados por los servidores públicos a través de actividades de aprendizaje , para el fortalecimiento de sus competencias laborales y generar una cultura del buen servicio y confianza ciudadana	servidores públicos y la capacidad técnica de las áreas que aportan a cada uno de los procesos y procedimientos 2. Fortalecer la capacidad tanto individual como colectiva de aportar conocimientos , habilidades y actitudes para el mejor desempeño laboral y para el logro de los objetivos institucionales 3. Contribuir al desarrollo de las competencias individuales, en cada uno de los servidores públicos 4. Aportar desde el proceso de capacitación , para un mejor desempeño de los servidores públicos							
DIMENSION CONTROL INTERNO	POLITICA DE CONTROL INTERNO	OFICINA DE CONTROL INTERNO	PLA	N/A	N/A	Evaluar , realizar seguimiento y gestionar eventos potenciales respecto a las tres	1. Darle cumplimiento a la resolución 1268 del 2018 por la cual se crea el comité institucional coordinador	BSC-PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan		100%

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026													
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023	
						líneas de defensa enmarcadas en la gestión del riesgo	de control interno 2. Desarrollar componentes motivacionales a la ejecución de las actividades en cada una de las líneas de defensa 3. Identificación, evaluación y gestión de eventos potenciales internos y externos que puedan afectar el logro de los objetivos								
			Plan Anual de Auditorias	Programa de Auditorias	N/A	Asegurar un ambiente de control que le permita a la entidad disponer de la condiciones mínimas para la mejora continua, cumpliendo con auditorias de primera línea y de segunda línea	1. contar con auditores certificados y competentes para el desarrollo de las auditorias internas de primera línea 2. Realizar seguimiento al cumplimiento de los requisitos legales de nuestros proveedores a través de auditorias de segunda línea 3. Atender con toda la información requerida a las solicitudes de auditorias de los entes	BSC-PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Auditorias		100%	

PLAN ESTRATEGICO VIGENCIA 2023-2026		EJECUCION PLAN ESTRATEGICO 2023-2026												
EJE ESTRATEGICO	POLITICAS	RESPONSABLES	PLANES	PROGRAMAS	PROYECTO	OBJETIVO	ESTRATEGIAS	INDICADOR	INDICADOR NUMERICO	META	PRESUPUESTO	PRODUCTO	% DE CUMPLIMIENTO VIGENCIA	INDICADOR CUATRIENIO VIGENCIA 2023
							externos de control							
			Plan ,Procedimiento de relacionamiento con entes externos de control	N/A	N/A	Desarrollar una relación respetuosa, oportuna , integra y coherente , con los entes externos de control , con el fin de facilitar el flujo de información con dichos organismos	1. Darle cumplimiento al procedimiento PR-CI-02 relación entes externos de control	BSC-PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Procedimientos Relacionados con Entes externos de control		100%
			Plan de Presentación de Informes de Ley	N/A	N/A	Cumplir con la normatividad legal vigente relacionada a desarrollar informes que conlleven a asesorar , recomendar y prevenir en alertas oportunas a la gestión institucional	Darle cumplimiento al decreto 648 de 2017 y al plan de presentación de informes de ley FO-CI-03	BSC-PLAN DE ACCION	1	100%	N/A	Documento Plan de Presentación de Informes de Ley		100%

El ajuste se plantea de la siguiente manera:

2.2.2. Estructura del Ajuste al Plan Estratégico



Fuente División Planeación

La matriz estratégica ajustada - homologada es la siguiente:

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
Gerencia	Lograr un crecimiento sostenible y rentable, fortaleciendo la posición en el mercado mediante la oferta de productos de alta calidad, estrategia B2B y prácticas innovadoras, promoviendo el consumo responsable y contribuyendo al bienestar de la comunidad	Establecer las Directrices para la formulación del Plan de Comercialización y mercadeo, para atender los mercados locales, nacionales e internacionales.	Número de Directrices establecidas para la formulación del Plan de Comercialización y mercadeo, para atender los mercados locales, nacionales e internacionales.	4	Gestionar alianzas estratégicas para definir nuevos negocios en mercados locales, nacionales e internacionales	4	Número de alianzas gestionadas para definir nuevos negocios en mercados locales, nacionales e internacionales	GERENTE
		Establecer estrategias para posicionar marca y crear identidad	Número de estrategias establecidas para posicionar marca y crear identidad	100%	Generar alianzas estratégicas con organizaciones de alto impacto poblacional para el desarrollo de eventos que permitan el posicionamiento de la marca	100%	Número de alianzas estratégicas con organizaciones de alto impacto poblacional para el desarrollo de eventos que permitan el posicionamiento de la marca	GERENTE
		Dinamizar la responsabilidad social y sostenibilidad y la gobernanza corporativa	Número de estrategias establecidas para dinamizar la responsabilidad social y la sostenibilidad y la gobernanza corporativa	100%	Generar estrategias para fortalecer la Relación con grupos de interés	100%	Número de estrategias para fortalecer la relación con grupos de interés	GERENTE
		Establecer la cultura de la innovación y el desarrollo en la Industria Licorera del Cauca.	Número de actividades que establecen la cultura de innovación y desarrollo en la Industria Licorera del Cauca	2	Direccionar las actividades de capacitación al personal que promuevan en los colaboradores habilidades en Innovación y Desarrollo al interior de la Industria Licorera del Cauca	2	Número de actividades que fomenten cultura de innovación y desarrollo al interior de la Industria Licorera del Cauca	GERENTE

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
PLANEACION								
Planeación	Planificar, Coordinar y monitorear las estrategias institucionales, que permitan el cumplimiento de los objetivos por parte de los procesos.	Verificar la implementación de las estrategias, políticas y actividades de los procesos mediante la generación de sinergia, teniendo en cuenta los requerimientos del Modelo Integrado de Planeación y Gestión y de la norma ISO 9001:2015	Efectividad del cumplimiento de los requerimientos establecidos por MIPG e ISO 9001:2015	100%	Desarrollar un instrumento que permita la sinergia de los procesos y el cumplimiento a los requerimientos establecidos por MIPG e ISO 9001:2015	100%	Número de requerimientos cumplidos de acuerdo a los establecido en MIPG e ISO 9001:2015	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
		Registrar y verificar planes, programas y proyectos enmarcados en el Direccionamiento Estratégico y las necesidades, que contribuyan al cumplimiento de los objetivos institucionales.	Número Proyectos radicados y viabilizados en el Banco de Proyectos de la Industria Licorera del Cauca	100%	Asesorar la formulación de los proyectos solicitados por Gerencia o los procesos de acuerdo a la necesidad de la Industria Licorera del Cauca	100%	Número de proyectos formulados de acuerdo a las necesidades Institucionales	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
		Monitorear el cumplimiento de los requisitos de los Decretos 1686 de 2012 y Decreto 162 de 2021, de acuerdo a las actas de inspección sanitaria emitidos por el INVIMA.	Cumplimiento de los requisitos establecidos por los Decretos 1686 de 2012 y Decreto 162 de 2021	2	Realizar monitoreos al cumplimiento de los requisitos establecidos por los Decretos 1686 de 2012 y Decreto 162 de 2021	2	Número de informes de monitoreos realizados	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
		Generar información estadística para el análisis de datos y tomas de decisiones estratégicas	Resultado de información estadística	12	Informes basados en datos socializados a gerencia para la toma de decisiones	100%	Número de informe construidos y socializados respecto a informes solicitados	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
COMERCIALIZACION								

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
Comercialización	Formular, implementar y gestionar el Plan de Mercadeo para el posicionamiento de marca e incursionar en el mercado local, nacional e internacional en el mercado nacional, e internacional.	Implementar estrategias de mercadeo para incrementar las ventas de licores que produce la Industria Licorera del Cauca	Porcentaje de alcance de las metas del plan de mercadeo	100%	Implementación de las actividades de Plan de Mercadeo de la Industria Licorera del Cauca	5	% de implementación del Plan de Mercadeo de la Industria Licorera del Cauca	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
				100%	Identificar y gestionar nuevos negocios con clientes presentes en el mercado local	2	Número de negocios formalizados respecto a los identificados y gestionados en el mercado local	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
				100%	Identificar y gestionar nuevos negocios con clientes presentes en el mercado nacional	1	Número de negocios formalizados respecto a los identificados y gestionados en el mercado nacional	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
				100%	Identificar y gestionar nuevos negocios con clientes presentes en el mercados internacionales	3	Número de negocios formalizados respecto a los identificados y gestionados en el mercado local internacional	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
				100%	Realizar campañas pedagógicas para minimizar el riesgo de consumo de licor adulterado o de contrabando	3	Número campañas pedagógicas elaboradas y publicadas	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
		Satisfacer la necesidad del cliente de la Industria Licorera del Cauca	% de satisfacción del cliente de la Industria Licorera del Cauca	100%	Gestionar oportunamente los Reclamos que se radican presencial o virtualmente por	100%	Porcentaje de Reclamos gestionados y tramitados respecto a las radicadas en	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					parte de los clientes que compran productos de la Industria Licorera del Cauca		la Industria Licorera del Cauca	
				80%	Medir la percepción de satisfacción de los clientes que compran los productos de la Industria Licorera del Cauca	80%	Porcentaje de satisfacción del clientes	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
					Medir las necesidades y expectativa del producto de las partes interesadas de la Industria Licorera del Cauca	80%	Número de necesidades y expectativas del producto de las partes interesadas	JEFE DIVISIÓN DE COMERCIALIZACIÓN
PRODUCCION								
Producción	Formular, implementar y gestionar el Plan de Producción para satisfacer las necesidades del mercado local, nacional e internacional con enfoque en sostenibilidad, eficiencia e innovación	Implementar estrategias y prácticas responsables con el medio ambiente, como el manejo adecuado de residuos y la optimización del consumo de recursos	Porcentaje de estrategias y prácticas responsables con el medio ambiente durante el proceso de producción	100%	Adecuada disposición de residuos generados en el proceso productivo	100%	Porcentaje de cumplimiento de la disposición de residuos generados en el proceso productivo	JEFE DIVISIÓN PRODUCCIÓN
		Implementar durante el proceso de producción los protocolos de BPM que garanticen la calidad de los productos.	Porcentaje de cumplimiento de requisitos de BPM durante el proceso de producción	100%	Cumplimiento de requisitos de BPM durante el proceso productivo	100%	Porcentaje de requisitos de BPM durante el proceso productivo	JEFE DIVISIÓN PRODUCCIÓN
		Implementar el Plan de Producción de la Industria Licorera del Cauca, de	Porcentaje de cumplimiento de las metas establecidas en el plan de Producción	3,600,000	Gestión en la adquisición de materias primas e insumos para el	100	% Cumplimiento del Plan de Producción	JEFE DIVISIÓN PRODUCCIÓN

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		acuerdo a las necesidades del mercado.			cumplimiento del Plan de Producción			
FINANCIERA								
Financiera	Mejorar la rentabilidad operativa mediante la reducción de costos y la optimización del uso de capital logrando un margen bruto superior o igual al 52%	Garantizar la planificación, ejecución y control eficiente del presupuesto asignado para cada vigencia, en alineación con los objetivos estratégicos y el marco legal que rige a la empresa	Porcentaje de ejecución del presupuesto de la vigencias	95%	Ajustar y ejecutar el presupuesto anual	100%	Porcentaje de avance de ajuste.	JEFE DIVISION FINANCIERA
			Porcentaje de ejecución del presupuesto de la vigencias	95%	Proyectar el presupuesto de la vigencia siguiente para radicar ante la Junta Directiva de la IL Cauca	1	Número de proyectos de acuerdo de presupuesto para la vigencia siguiente radicados ante Junta Directiva de la IL Cauca	JEFE DIVISION FINANCIERA
			Porcentaje de ejecución del presupuesto de la vigencias	95%	Remitir informes a Gerencia y demás Divisiones, Secciones y profesionales sobre la ejecución del presupuesto	100%	Porcentaje de informes remitidos a Gerencia y Divisiones, Secciones y profesionales sobre ejecución del presupuesto	JEFE DIVISION FINANCIERA
		Implementar estrategias para la disminución de costos optimizando integralmente los recursos y la inversión para la operatividad de la factoría	Propuesta socializada en comité de gerencia para disminuir costos y gastos con énfasis en la división de producción y Comercialización	100%	Gestionar eficientemente con la división de producción la proyección de los costos de adquisición de materias primas, costos personal de producción y gastos de comercialización	3	Mesa de trabajo con gerencia, división de producción y comercialización	JEFE DIVISION FINANCIERA
Implementar las gestiones oportunas y efectivas de recaudo de ingresos de la empresa	Porcentaje de recaudo de ingresos según el presupuesto de ingresos vigente	100%	Realizar la facturación y recaudo de ingresos de la	100%	Porcentaje de facturación y recaudo de ingresos de la	JEFE DIVISION FINANCIERA		

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					Industria Licorera del Cauca en el período		Industria Licorera del Cauca en el período	
		Documentar y validar las situaciones de riesgo de estado financiero de la industria licorera del Cauca	Número de informes relacionados con la situación financiera de la empresa	4	Expedir estados financieros de la Industria Licorera del Cauca	4	Número de estados financieros de la IL Cauca expedidos	JEFE DIVISION FINANCIERA
		Garantizar la gestión administrativa con el reporte oportuno de los informes y requerimientos de inspección, vigilancia y control y auditorías externas en el marco de la normatividad vigente	Porcentaje de cumplimiento de informes, requerimientos de inspección, vigilancia y control y auditorías externas	100%	Realizar reportes oportunos a entes de control y demás entidades que lo requieran	100%	Porcentaje de reportes rendidos oportunamente	JEFE DIVISION FINANCIERA
		Realizar pagos y transferencias oportunamente y cumplimiento de la normatividad vigente	Porcentaje de pagos y transferencias realizadas	100%	Realizar la declaración y pago de impuesto de participación ad valorem y específico a la Gobernación del Cauca y otros departamentos de acuerdo con la fechas establecidas para el giro	100%	Porcentaje de pago de impuesto de participación ad valorem y específico a la Gobernación del Cauca y otros departamentos	JEFE DIVISION FINANCIERA
		Fortalecer las capacidades del equipo de la División Financiera de la Industria Licorera del Cauca	Numero procesos de fortalecimientos ejecutados	6	Fortalecimiento de capacidades de la División Financiera (Contable y presupuestal) de la Industria Licorera del Cauca	7	Numero productos para el fortalecimiento de la División Financiera recibidos	JEFE DIVISION FINANCIERA
		Garantizar el cumplimiento de las obligaciones financieras inherentes a las	Porcentaje cumplimiento de obligaciones en periodo	100%	Giros del total de valor de excedentes	100%	Porcentaje de excedentes transferidos a la	JEFE DIVISION FINANCIERA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		responsabilidades y competencias de la empresa			financieros vigencia anterior a la gobernación del Cauca, según acta de distribución de excedentes		Gobernación del Cauca	
					Realizar la declaraciones para el pago de obligaciones tributarias de la Industria Licorera del Cauca conforme a su calendario tributario	1	Numero declaraciones realizadas, presentadas y pagadas de la vigencia anterior ante la DIAN	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Realizar el pago de los gastos financieros de la Industria Licorera del Cauca	12	Numero pagos realizados del gravamen a los movimientos financieros de la vigencia realizados	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Realizar el pago de impuesto predial de los bienes inmuebles de la Industria Licorera del Cauca	6	Numero de predios de la Industria licorera del Cauca con recibo de pago de la vigencia	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Realizar la declaraciones para el pago de obligaciones tributarias de la Industria Licorera del Cauca conforme a su calendario tributario	1	Numero declaraciones realizadas, presentadas y pagadas de la vigencia anterior ante la Alcaldía Municipal	JEFE DIVISION FINANCIERA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					Realizar la declaración para el pago de obligaciones tributarias de la Industria Licorera del Cauca conforme a su calendario tributario	100%	Porcentaje de pago del IVA de la importación del Alcohol de la vigencia	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Transferencia descuentos a la Gobernación del Cauca	12	Numero declaraciones realizadas, presentadas y transferidas de estampillas y tasas para el Departamento del Cauca correspondientes a la vigencia anteriores	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Realizar la declaración para el pago de obligaciones tributarias de la Industria Licorera del Cauca conforme a su calendario tributario	100%	Porcentaje de pago de impuesto de introducción de Alcohol de la vigencia al Departamento del Cauca	JEFE DIVISION FINANCIERA
					Transferencias para el pago de obligaciones, contribuciones y otras de la industria Licorera del Cauca	100%	Porcentaje de transferencia del valor de la cuota de fiscalización para la contraloría general del Departamento del Cauca de la vigencia anterior	JEFE DIVISION FINANCIERA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					Transferencias para el pago de obligaciones, contribuciones y otras de la industria Licorera del Cauca	1	Numero de contribución pagadas de la vigencia anterior ante la Supersalud	JEFE DIVISION FINANCIERA
ADMINISTRATIVA								
Administrativa	Garantizar la eficiente gestión administrativa de los recursos humanos, financieros y logísticos de la Industria Licorera del Cauca, asegurando el cumplimiento de las normativas legales y contribuyendo al logro de los objetivos institucionales mediante procesos transparentes, eficaces y orientados al mejoramiento continuo.	Realizar la gestión integral de los bienes muebles e inmuebles de la Industria Licorera del Cauca, garantizando la integridad física, el control patrimonial, la trazabilidad documental y el cumplimiento del marco normativo aplicable	Porcentaje de bienes y servicios administrados para garantizar la integridad física, el control patrimonial, la trazabilidad documental y el cumplimiento del marco normativo aplicable y/o requisitos legales	100%	Realizar la gestión administrativa necesaria para la recepción de materia prima y bienes muebles de la entidad.	100%	Porcentaje de recepciones de materia prima y bienes muebles gestionadas conforme al procedimiento	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
				100%	Actualizar y mantener los procedimientos administrativos asociados a la gestión de bienes y recursos, conforme a la normatividad vigente, políticas institucionales y directrices del MIPG.	100%	Porcentaje de procedimientos administrativos actualizados y aprobados.	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
				100%	Implementar mecanismos de planeación, control y seguimiento a los procesos administrativos de la División Administrativa, en coherencia con los lineamientos del Modelo Integrado de	100%	Porcentaje de procesos administrativos con seguimiento realizado conforme al plan establecido. (Número de procesos administrativos con seguimiento / Total de procesos administrativos)	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					Planeación y Gestión – MIPG.		programados) x 100	
				100%	Fortalecer la gestión integral de los bienes muebles e inmuebles de la entidad mediante el registro, control físico y documental, garantizando su adecuada administración, custodia y conservación.	100%	Porcentaje de bienes muebles e inmuebles con registro actualizado en el inventario institucional.	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
				100%	Aplicar el procedimiento para la baja de bienes obsoletos, dañados o en desuso	100%	Porcentaje de bajas tramitadas conforme al procedimiento (Bajas tramitadas correctamente / Total de bajas solicitadas) x 100	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
				100%	Elaborar y ejecutar el plan de mantenimiento de la infraestructura física	100%	Ejecución del plan de mantenimiento (Actividades ejecutadas / Actividades programadas) x 100)	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
		Garantizar el control y la trazabilidad del 100% de los productos terminados almacenados y despachados, mediante	Porcentaje de procesos de articulación y coordinación implementados entre	100%	Realizar seguimiento periódico a los inventarios de productos	100%	Porcentaje de verificaciones de inventarios realizadas conforme al	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		inventarios físicos, mensuales, trimestrales y anuales durante 2025.	Producción, Producto Terminado y Facturación		terminados, verificando el estado, uso y ubicación de los bienes, con el fin de asegurar la trazabilidad y confiabilidad de la información.		cronograma establecido. ((Inventarios realizados / Inventarios programados) x 100)	
		Garantizar el almacenamiento, trazabilidad, control y distribución de materiales y suministros, mediante inventarios físicos, mensuales, trimestrales y anuales	Porcentaje de procesos administrativos realizados para garantizar la implementación correcta del proceso de gestión de materia prima	100%	Realizar seguimiento periódico a los inventarios de materiales y suministros, verificando el estado, uso y ubicación de los bienes, con el fin de asegurar la trazabilidad y confiabilidad de la información.	100%	Porcentaje de verificaciones de inventarios realizadas conforme al cronograma establecido. ((Inventarios realizados / Inventarios programados) x 100)	JEFE DIVISION ADMINISTRATIVA
CONTROL INTERNO								
Control Interno	Garantizar con razonable seguridad que las operaciones de la industria se realicen con eficiencia y eficacia, con el cumplimiento de la normatividad vigente, protegiendo los activos, garantizando la	Implementar las acciones de control con enfoque de liderazgo estratégico velando porque la entidad disponga de procesos de planeación y mecanismos adecuados para el diseño y desarrollo organizacional, de acuerdo con su naturaleza y características	Porcentaje de cumplimiento de las acciones de evaluación y seguimiento de la gestión organizacional	100%	Realizar y publicar informes de control interno conforme a la normatividad que rige el sistema de control interno en los términos y periodicidad requeridos y socializarlos en el comité de control interno	15	No. De Informes de Ley Presentados / Total de Informes de Ley a Presentar *100	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
	confiabilidad de la información financiera y promoviendo un entorno de control que permita minimizar los riesgos inherentes a la naturaleza de la empresa y que los objetivos estratégicos se logren.		Porcentaje de cumplimiento de las acciones de evaluación y seguimiento de la gestión organizacional	100%	Realizar cronograma de informes de requerimiento a presentar ante SIA Contralorías con el fin de saber con exactitud fechas de presentación	14	No. De Requerimientos Publicados / Total de requerimientos en SIA Contralorías *100	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO
		Implementar las acciones de control con enfoque hacia la prevención verificando que los controles asociados a todas los procesos de la organización estén definidos adecuadamente, sean apropiados y se mejoren permanentemente	Porcentaje de cumplimiento de las acciones de prevención asociados a los procesos de la organización	100%	Realizar las auditorias internas a proveedores que permiten en el enfoque de control según lo programado y aprobado en el plan de auditorías internas de la vigencia	4	Numero de auditorías de Control Interno realizadas en el Programa Anual de Auditorias / total de auditorías de Control Interno establecidas en el Programadas Anual de Auditorias *100	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO
		Implementar las acciones de control en el marco de relacionamiento con entes externos de control definiendo el alcance de dicho relacionamiento conforme a lo establecido en el Decreto 648 de 2017	Porcentaje de cumplimiento de las acciones de relacionamiento con entes externos de control	100%	Recepcionar, compilar y enviar información requerida por los entes externos de control en cumplimiento de los requerimientos y normatividad que los rija por cada uno de dichos entes.	61	No. De Requerimientos Contestados a los Entes de Control / Total de requerimientos solicitados ante ventanilla única y/o correo electrónico OFCI *100	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		Implementar los procesos de control en el marco del rol de evaluación de gestión del riesgo haciendo el acompañamiento a la evaluación de los controles establecidos en la política institucional de gestión y administración del riesgo	Porcentaje de cumplimiento del seguimiento y evaluación de los controles de la gestión de la empresa	100%	Realizar los informes de seguimiento a la gestión	18	Número de informes de seguimiento a la gestión programado/ Número de informes de seguimiento a la gestión realizado	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO
		Implementar las acciones en el marco de rol de evaluación y seguimiento de manera planeada, documentada, organizada, y sistemática, con respecto a las metas estratégicas de gran alcance (mega), resultados, políticas, planes, programas, proyectos, procesos, indicadores, y riesgos, que la entidad ha definido para el cumplimiento de su misión	Porcentaje de cumplimiento de programa o plan de seguimiento y evaluación de control interno	100%	Realizar informes de seguimiento y evaluación al plan estratégico, planes de acción, Cuadro de Control denominado Balace Scor Card y otros que correspondan	1	Número de informes de seguimiento realizados	JEFE OFICINA DE CONTROL INTERNO
GESTION DE CALIDAD								
Gestión de Calidad	Integrar el Sistema de Gestión de Calidad SGC y demás sistemas como el Modelo Integrado de Gestión y Planeación para garantizar que todos los procesos y productos	Garantizar el proceso de certificación de calidad y promover la mejora continua y evaluar constantemente los procesos y procedimientos para identificar áreas de mejora y adaptar el sistema de gestión a los cambios del mercado, tecnologías o requisitos normativos conforme a los establece la Norma ISO 9001 de 2015	Porcentaje de evidencias documentadas requeridas para garantizar el proceso de certificación de calidad	100%	Establecido el ente certificador y de acuerdo a los parámetros requeridos para garantizar el proceso de Certificación en a Norma ISO 9001:2015. La Factoría dará cumplimiento a lo solicitado durante	100%	Documento de Certificación con concepto favorable	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
	cumplan consistentemente con los estándares de calidad, los requisitos legales y las expectativas de los clientes, promoviendo la mejora continua en los procesos y procedimientos que se implementan. (Norma ISO 9001 de 2015 y Decreto 1499 de 2017) (Septiembre 11)				el proceso de auditoría.			
		Garantizar la actualización de los documentos en la plataforma documental Intranet como herramienta fundamental para el proceso de mejoramiento continuo	Porcentaje de actualización de los documentos en la intranet gestionados según los solicitados	100%	Documentar, formalizar y/o actualizar los procesos y procedimientos conforme a la Norma ISO 9001:2025 según solicitud del líder del proceso	100%	Porcentaje de proceso y procedimientos documentados, formalizados y/o actualizados según los requerido por el líder del proceso	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
		Fomentar una cultura de calidad e involucrar a los empleados en la búsqueda de la excelencia, capacitándolos y sensibilizándolos sobre la importancia de la calidad en todos los niveles de la organización	Porcentaje de actividades para la promoción de la calidad implementadas según las programadas al personal que inicia contratación con la Industria Licorera del Cauca	100%	Realizar capacitaciones al Talento Humano de la factoría para dar a conocer la importancia de la Mejora Continua a través del Sistema de Gestión de la Calidad - SGC	100%	Porcentaje de personas capacitadas al inicio de la contratación con la Industria Licorera del Cauca	JEFE DIVISIÓN PLANEACIÓN
MANTENIMIENTO								
Mantenimiento	Maximizar la disponibilidad y eficiencia operativa de la maquinaria y los equipos de la ILC	Garantizar la disponibilidad de la maquinaria, los equipos, repuestos y demás componentes requeridos para ejecutar el plan de mantenimiento	Porcentaje de disponibilidad maquinaria, los equipos, repuestos y demás componentes del área de mantenimiento	100%	Implementar el plan de mantenimiento DOMA05	100%	Porcentaje de implementación del plan de mantenimiento DOMA 05	PROFESIONAL UNIVERSITARIO DE MANTENIMIENTO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
	90%<94%	Garantizar la disponibilidad del parque automotor de la empresa	% de disponibilidad del parque automotor de la empresa	100%	Ejecución contrato de mantenimiento de vehículos	100%	Ejecución contrato de mantenimiento de vehículos	PROFESIONAL UNIVERSITARIO DE MANTENIMIENTO
JURIDICA								
Jurídica	Proporcionar asesoría legal en decisiones estratégicas, en procesos contractuales, defensa jurídica, procesos disciplinarios, adquisiciones, alianzas, contrataciones y expansión de mercados de la Industria Licorera del Cauca	Minimizar el riesgo mediante la implementación de la política de riesgo antijurídico en la empresa	Porcentaje de Implementación de la política de riesgo antijurídico para minimizar el costo de las posibles sentencias judiciales	100%	realizar la validación análisis y estudio de la política de defensa jurídica en la entidad, para lograr la construcción e implementación de la política del daño antijurídico en la factoría	100%	Documento Política del daño antijurídico	JEFE DIVISIÓN JURIDICA
	Proporcionar asesoría legal en decisiones estratégicas, en procesos contractuales, defensa jurídica, procesos disciplinarios, adquisiciones, alianzas, contrataciones y expansión de mercados de la ILC	Realizar los procesos de control interno disciplinario que deriven del cumplimiento de la ley 1952 de 2019 dentro de la factoría	Porcentaje de procesos disciplinarios aperturados	100%	Realizar las acciones administrativas en la etapa preliminar de los procesos disciplinarios hasta la correspondiente formulación de cargos y posterior, remisión a la Procuraduría General de la Nación según	100%	Porcentaje de procesos disciplinarios con notificaciones, prácticas y demás acciones legales con soportes documentales adelantados que no sean de carácter de reserva legal	JEFE DIVISIÓN JURIDICA

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					sea el caso, de cada una de los procesos disciplinarios aperturados.			
	Proporcionar asesoría legal en decisiones estratégicas, en procesos contractuales, defensa jurídica, procesos disciplinarios, adquisiciones, alianzas, contrataciones y expansión de mercados de la ILC	Garantizar la asesoría jurídica en procesos internos propios de la operatividad de la industria licorera del Cauca, específicamente en los procesos precontractuales, contractuales y poscontractuales de la factoría	Porcentaje de procesos internos asesorados durante la operatividad de la empresa	100%	Garantizar que los procesos de contratación enfocados a la operatividad de la empresa (excepto contratos laborales a término fijo) con el cumplimiento del manual de contratación de la empresa y normatividad vigente(Art 14 de la Ley 1150 de 2007)	100%	Porcentaje de contratos de prestación de servicios, de suministro, servicios, obra, logística etc) y convenios, acuerdos realizados de los requeridos	JEFE DIVISIÓN JURIDICA
TALENTO HUMANO								
Sección Talento Humano	Fomentar la gestión del talento humano enfocada hacia una cultura organizacional positiva y proactiva dispuesta al crecimiento, a la innovación y a la sostenibilidad empresaria	Fortalecer la cultura organizacional basada en los valores del Código de Integridad, promoviendo comportamientos éticos, relaciones respetuosas y sentido de pertenencia en los colaboradores de la Industria Licorera del Cauca, Implementando actividades de sensibilización, reflexión y formación continua que promuevan la práctica de valores como el respeto, la	Número de jornadas o capacitaciones realizadas	100%	planificar, coordinar y ejecutar jornadas de capacitación	100%	actividades ejecutadas/ actividades programadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			% de trabajadores participantes en actividades	100%	Desarrollar sesiones informativas y pedagógicas	100%	número de participantes/ total de trabajadores	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			nivel de satisfacción de los participantes	100%	Aplicar, tabular y analizar encuesta de satisfacción a los participantes	100%	Número de participantes/ total de trabajadores	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		honestidad, la confianza, la diligencia, en el entorno laboral.						
		Diseñar las estrategias y acciones que permitan , el desarrollo de los procesos en la selección de talento humano de la Industria Licorera del Cauca, buscando contribuir al mejoramiento de la calidad de vida y el bienestar de los servidores públicos, así como fortalecer la cultura y el clima laboral de la empresa	Un (01) plan de previsión de Recursos Humanos	100%	Realización del Plan de Previsión de Recursos Humanos	100%	Un (01) Plan	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			Número de personal ingresado (Autorizado) 80/80	100%	Revisión de Hojas de Vida. Elaboración de Actos Administrativos de vinculación laboral.	100%	Nro. de personal ingresado/Nro. de personal autorizado para ingresar.	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			Número de evaluaciones de desempeño realizadas/Total evaluaciones de desempeño	100%	Actividades generales de la Administración de Personal contempladas en los diferentes Planes de TH	100%	situaciones administrativas contempladas en los Planes de TH / Planes de TH	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			Número de Servidores Públicos próximos a retirarse / Total Servidores Públicos programados 1/1	100%	Talleres de sensibilización	100%	# Talleres realizados / Total Talleres Programados	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
		Proteger la seguridad y salud en todos los trabajadores , mediante la mejora continua del SG-SST en la organización , identificando los peligros , evaluando y valorando los riesgos , estableciendo los controles necesarios y cumplimiento la normatividad vigente aplicable en materia de riesgos laborales	1. % de cumplimiento y participación de los trabajadores en las actividades del SG-SST	100%	capacitaciones y entrenamientos en SST campañas de sensibilización	Cumplimiento de las actividades programadas del SG-SST	25%	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
					Jornadas sobre ergonomía, pausas activas Participación en el COPASST, Comité de Convivencia o Brigada de Emergencias			

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
			2. Cumplimiento del Plan de Capacitación en SST	100%	(Inducción, reintucción, COPASST, emergencias, EPP, etc.).	Porcentaje de trabajadores capacitados vs. trabajadores programados	25%	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			Porcentaje de trabajadores capacitados vs. Trabajadores programados.					
					Cumplimiento al cronograma de plan de capacitación			
			3. Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer controles	100%	Inspecciones en los puestos y áreas de trabajo.	% de cumplimiento en la identificación, evaluación y control de riesgos	25%	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			Análisis de tareas y procesos (Análisis de Trabajo Seguro - ATS).					
			Revisión de incidentes y accidentes anteriores.					
			Consulta con trabajadores y comités de seguridad.					
			4. % de Cumplimiento de Requisitos Legales aplicables al SG-SST	100%	Revisión de condiciones ambientales, equipos y sustancias.	Porcentaje de cumplimiento de requisitos legales	25%	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
					Actualización de la matriz de requisitos legales Verificación documental de cada requisito Implementación de medidas para			

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					el cumplimiento Capacitación y difusión a los trabajadores	del SG-SST		
		Propiciar condiciones para el mejoramiento de la calidad de vida de los servidores públicos y propender por generar un clima organizacional que manifieste satisfacción personal y profesional en el ejercicio del servicio	1. % de cumplimiento a las actividades del programa de bienestar social	100%	Realizar seguimiento trimestral al cumplimiento de las acciones programadas en el Plan de Bienestar Social, verificando su ejecución, niveles de participación, cobertura y resultados.	100%	número de acciones ejecutadas / número de acciones programadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			2. % de las acciones derivadas de la aplicación de la batería del riesgo psicosocial	100%	Implementar las acciones de intervención psicosocial definidas a partir de los resultados de la Batería de Riesgo Psicosocial, garantizando su ejecución dentro de los plazos establecidos.	100%	Número de acciones de intervención psicosocial ejecutadas/ número de acciones programadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			3. % de actividades desarrolladas de la política de inclusión social	100%	Realizar la implementación, de las actividades contempladas en la Política de Inclusión Social, garantizando la participación de todos los grupos poblacionales y el cumplimiento de	100%	Número de acciones de intervención psicosocial ejecutadas/ número de acciones programadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					los lineamientos institucionales.			
			4. % de acciones ejecutadas derivadas de la aplicación de la batería de clima organizacional	100%	Implementar las acciones de intervención psicosocial definidas a partir de los resultados de la Medición de Clima Organizacional, garantizando su ejecución dentro de los plazos establecidos.	100%	Número de acciones de intervención psicosocial ejecutadas/ número de acciones programadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
		Establecer lineamientos internos para prevenir el consumo de alcohol , tabaco y otras sustancias psicoactivas , con el fin de promover estilos de vida y trabajo saludable	1. Promover hábitos, estilos de vida y trabajo saludable	100%	Adquisición de elementos de protección personal para trabajadores operarios en el marco del SST	100	Número de unidades de desechables	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
		Definir los lineamientos de la Política de Gestión Documental en cualquier soporte físico y/o electrónico que se produce o recibe en la Industria Licorera del Cauca, basados en las metodologías e instrumentos técnicos y archivísticos definidos por el Archivo General de la Nación y los procesos bajo parámetros técnicos y soportados en los	# instrumentos elaborados/# instrumentos requeridos	80%	Actualizar instrumentos archivísticos (Diagnóstico de archivo, TRD, TCA, PGD) de la ILC.	80%	# instrumentos elaborados/# instrumentos requeridos	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
			# instrumentos elaborados/# instrumentos requeridos	100%	Elaborar el sistema integrado de gestión documental	100%	# instrumentos elaborados/# instrumentos requeridos	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		principios archivísticos para brindar un óptimo servicio a las partes interesadas y salvaguardar la memoria de la empresa.	Series y subseries del año 2023 y 2024 organizadas	100%	Organizar archivos de gestión y aplicación de procesos técnicos como parte plan de mejoramiento vigencias 2023-2024.	100%	Series y subseries del año 2023 y 2024 organizadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO
	# personas contratadas		100%	Contratar personal de apoyo para archivo para el óptimo proceso de la gestión documental en el archivo central e histórico	100%	# personas contratadas	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO	
	Presupuesto planeado/presupuesto invertido		100%	Adquisición de elementos para archivo	100%	21# tiempos servicios encontrados/total tiempos de servicio 21	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO	
	# de actividades ejecutadas/# de actividades planeadas		100%	Realizar mantenimiento y limpieza a los depósitos de archivo.	100%	# instrumentos elaborados/# instrumentos requeridos	JEFE SECCIÓN TALENTO HUMANO	
GESTION TECNOLOGICA								
Gestión Tecnológica	Optimizar la infraestructura tecnológica para garantizar la continuidad operativa de la	Proteger los activos digitales de la empresa mediante políticas de seguridad y garantizar la recuperación ante desastres tecnológicos (Backup)	% de respaldos ejecutados Backup según cronograma	100%	Implementar un sistema automatizado de copias de seguridad	100%	100% de los sistemas críticos respaldados diariamente y verificados.	JEFE DIVISIÓN DE PLANEACIÓN

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
	Industria licorera de Cauca.	Asegurar que los servidores, redes, equipos y servicios tecnológicos funcionen sin interrupciones para soportar las operaciones críticas del negocio	% de disponibilidad de servidores, equipos y redes (uptime mensual)	100%	Instalar y configurar equipos y dispositivos de red	100%	100% de instalación y configuración de equipos y dispositivos red	JEFE DIVISIÓN DE PLANEACIÓN
		Asegurar la continuidad operativa de los sistemas críticos, lo que incluye la gestión y evaluación del respaldo eléctrico (UPS, plantas eléctricas, estabilizadores, etc.).	% de mantenimientos preventivos realizados	100%	Tramitar la renovación de baterías y mantenimiento a nivel de componentes	100%	100% de gestión en la renovación de baterías y mantenimiento a nivel de componentes	JEFE DIVISIÓN DE PLANEACIÓN
		Evaluar y planificar un plan de capacitaciones en TI, especialmente útil en una licorera, donde es clave capacitar al personal en uso de sistemas, ciberseguridad, continuidad operativa, y uso adecuado de los recursos tecnológicos.	% de capacitaciones ejecutadas vs planificadas	100%	Realizar asistencias técnicas, soportes y capacitaciones en las diferentes divisiones, secciones y áreas de la Industria Licorera del Cauca	100%	Porcentaje de asistencias técnicas, soportes y capacitaciones realizadas de acuerdo a las solicitadas y/o programadas	JEFE DIVISIÓN DE PLANEACIÓN
		Asegurar el funcionamiento eficiente de los sistemas instalados en los equipos de la empresa, apoyando la instalación, configuración, mantenimiento y resolución de problemas técnicos.	% de tickets resueltos	100%	Realizar soporte técnico integral a los equipos de la empresa para garantizar la continuidad operativa, mediante la instalación y configuración de software y hardware, mantenimiento preventivo y correctivo, y atención y resolución de incidentes (mesa	80%	% de resolutiveidad	JEFE DIVISIÓN DE PLANEACIÓN

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
					de ayuda), registrando y clasificando cada caso en una herramienta de gestión (mesa de servicios/tickets) que permita medir la resolutivez (casos resueltos, tiempos de respuesta y solución, cumplimiento de SLA y reincidencias) y generar reportes de mejora continua.			
Control de Calidad	Implementar sistemas de control de calidad rigurosos para asegurar que todos los productos cumplan con los estándares de calidad	Diseñar una propuesta de innovación de productos nuevos o rediseño de existentes para ampliar el portafolio de la empresa	Número de propuestas diseñadas	2	Determinar las características técnicas, parámetros de calidad y presentación de productos nuevos y de rediseño de productos como resultado de la propuesta de innovación	2	Número de productos nuevos o rediseño de productos existentes	
		Garantizar el cumplimiento de los requerimientos de INVIMA para sostener la certificación	Porcentaje de cumplimiento de los requerimientos de INVIMA verificados	0.95	Verificación de cumplimiento de los requisitos y de las no conformidades identificadas según visitas de seguimiento y de recertificación de INVIMA	0.95	Porcentaje de cumplimiento INVIMA según inspección y seguimiento según reglamento técnico	PROFESIONAL UNIVERSITARIO CONTROL DE CALIDAD

Proceso	Objetivo Estratégico	Objetivos Específicos	Indicador	Meta estratégica 2025	Actividades	Meta	Indicador	Responsable
		Asegurar la calidad de los Productos que Elabora la Industria Licorera del Cauca con un sistema de control esencialmente preventivo	Porcentaje de implementación de aseguramiento y control de calidad en las materias primas, producto en proceso y productos terminados de acuerdo con la programación de producción de licores.	1	Implementación de pruebas fisicoquímicas, microbiológicas, sensoriales, monitoreo de parámetros de calidad a través de inspecciones, seguimientos, controles y verificaciones de requisitos técnicos.	1	# lotes liberados/# total de producción*100	PROFESIONAL UNIVERSITARIO CONTROL DE CALIDAD
		Minimizar el riesgo de adulteración de los licores producidos en la industria mediante la implementación de estrategias de seguimiento y control	Porcentaje de avance de la implementación de la estrategia de control para minimizar la adulteración	1	Implementación de 2 estrategias de seguridad preventivas, como campaña en contra de la adulteración.	2	Número de estrategias de seguridad preventivas implementadas	PROFESIONAL UNIVERSITARIO CONTROL DE CALIDAD