



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA



**ANEXO¹
FORMATO UNICO
ACTA DE INFORME DE GESTIÓN
(Ley 951 de marzo 31 de 2005).**

**A. NOMBRE DEL FUNCIONARIO.
Marco Aurelio Arias Ángel**

**B. CARGO
Director Administrativo**

**C. ENTIDAD (RAZON SOCIAL)
Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia**

**D. CIUDAD Y FECHA:
Itagüí, 14 de abril 2018.**

**E. FECHA DE INICIO DE LA GESTIÓN:
1 de febrero de 2017.**

**F. CONDICIÓN DE LA PRESENTACIÓN:
RETIRO _____ SEPARACIÓN DEL CARGO X RATIFICACIÓN _____**

**G. FECHA DE RETIRO, SEPARACIÓN DEL CARGO O RATIFICACIÓN
13 de abril de 2018**

¹ Tomado de la Resolución Orgánica 5674 de 2005 de la Contraloría General de la República



Certificado N° 2015001340

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www fla.com.co Itagüí - Colombia



2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTIÓN:

A continuación se presenta un resumen de las principales acciones a resaltar de la gestión del equipo de la Dirección de Ventas Nacionales, la cual lidero; así:

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Ejecución presupuesto de ventas nacionales 2017 y primer trimestre 2018	Se garantizó el cumplimiento del presupuesto de ventas nacionales distribuidas en los 24 mercados conforme a las cuotas negociadas con cada uno de ellos.	Para el año 2017 las ventas nacionales fueron \$1.301.653.372.689, dando cumplimiento del 100%, alcanzando las transferencias al Departamento de Antioquia. En el año 2018 (corte 10-04-18) se han facturado ventas a los comercializadores nacionales por valor de \$5.509.466.334 mostrando un comportamiento típico al periodo en años anteriores.	Se realizó seguimiento a las ventas nacionales a partir de las necesidades de transferencias, incluyendo las degustaciones.
Supervisión de contratación publica	El proceso de contratación estatal, como mecanismo para el cumplimiento del Plan comercial 2016-2019, ocupó un importante espacio en la gestión de la Dirección de Ventas, en la cual se apoyó mediante proceso de supervisión de los contratos 4600007167 con AC Nielsen de Colombia Ltda para la adquisición de	La adquisición de información de mercado de Nielsen fue socializada entre todos los comercializadores nacionales, Secretaría de Hacienda Departamental, Dirección de Rentas, Gerencia y equipo directivo de la FLA; como herramienta para la toma de decisiones, así como entre el equipo de mercadeo y	Los contratos están liquidados y los expedientes quedan bajo custodia del Centro de Administración Documental de la FLA.



Certificada N° 2015001140

MARIASA - 11:34 a. m. - jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.flacom.co Itagui - Colombia



PIENSA EN GRANDE

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
	información relevante de mercado. Contrato BPO, Logística negociada con el contrato # 4600007086 a través de Prime Producciones S.A. para la atención directa del canal moderno en Antioquia.	ventas para el direccionamiento de las políticas internas. Con el BPO se equipó a la FLA de personal de merca-impulsadores para la atención del canal moderno: Almacenes Éxito (44 puntos de venta), Makro (2) e independientes (76), convirtiendo este canal, en el de mayor proyección y crecimiento durante el período (27%).	
Planes promocionales comercializadores nacionales	La Dirección de Ventas realizó la totalidad de las gestiones (apertura, entrega, seguimiento y cierre) internas de los planes promocionales aprobados desde la Subgerencia de Mercadeo y Ventas para apoyar las estrategias de ventas de los comercializadores nacionales.	Se expidieron en el 2017 10 resoluciones para Antioquia y 25 para los demás departamentos, lo que proporcionó apoyo suficiente desde la FLA para las actividades de todos los comercializadores nacionales.	El apoyo a los comercializadores en sus planes promocionales y actividades de marca, en el año 2018, se ve reflejado también en las 12 resoluciones aprobadas ya.
Seguimiento convenio de intercambio de licores entre los departamentos de Antioquia y Caldas	Supervisión a cargo de la Dirección de Ventas del convenio con el Departamento de Caldas, a través de visitas de campo y acompañamiento al distribuidor autorizado. Además de apoyo con actividades estratégicas de	A través del equipo de los comercializadores de Antioquia y de los merca impulsadores, se identificaron observaciones en el cumplimiento por parte de la Industria Licorera de Caldas, las cuales se formalizaron mediante conducto	Proceso de seguimiento en coordinación con el equipo de venta de los comercializadores de Antioquia.



Certificado N° 2015601340

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286 0 - A.A 51560 Y 51944
 www.flacom.co Itagui - Colombia



ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
	activación, rotación y BTL.	regular. De igual manera se coordinó con la Secretaría de Hacienda de Antioquia para la expedición de un comunicado para los canales de Antioquia socializando las condiciones de comercialización de la ILC en el Departamento.	
Apoyo y acompañamiento a la fuerza de venta del canal T.A.T. en el área metropolitana y poblaciones de Antioquia	La Dirección de Ventas acompañó en sitio, a través de sus directores operativos, a los vendedores de los comercializadores de Antioquia en algunas rutas del área metropolitana y de poblaciones (15) para hacer seguimiento, acompañamiento y control de los planes promocionales, de rotación, evacuación y de defensa del mercado regional principal, garantizando la salud y el posicionamiento de nuestras marcas en su territorio natural.	Conocimiento del contexto micro del canal TAT en cuanto a necesidades y expectativas de los tenderos y estrategias de la competencia. Se propuso mejoramiento plan de visibilidad y bloqueo y la correcta comprobación a la correcta ejecución del apoyo dado por la FLA en los planes promocionales	Continuación en el año 2018 en el apoyo de ventas para el departamento de Antioquia.
Apoyo directo en medidas de acciones contra la adulteración	La política de lucha contra el licor adulterado de la FLA, fue apoyada desde la Dirección de Ventas mediante la coordinación del proceso de distribución de los	Se organizó a los comercializadores nacionales para que la Subgerencia de Producción, mediante la asistencia de la Imprenta Nacional (proveedor de los sellos en mención),	Se exceptúa a San Andrés por incurrir de esta modalidad delictiva.



Certificado N° 2015001140

MARIASA - 11:34 a. m. - jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
 www fla.com.co Itagüí - Colombia



PIENSA EN GRANDE

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
	comercializadores nacionales para la implementación de un nuevo sello lenticular de última tecnología aplicada a productos de consumo masivo y se continuo con la utilización de la tapa bioinyectada y las demás campañas y medidas de control.	capacite a la fuerza de venta y personal de Hacienda y Rentas departamentales en cada mercado, sobre la nueva medida de seguridad y confianza.	
Canal moderno	La atención directa del canal moderno, representada en Almacenes Éxito y Makro en Antioquia por parte de la FLA, ha mostrado resultados sobresalientes a través del equipo de la Dirección de Ventas.	Se destaca el incremento del 27% de ventas al Éxito cerrando el año 2017 en \$60.052.000.000. La participación en 9 de los principales eventos de la cadena convirtiéndonos en la principal marca de venta en la categoría de licores y el incremento de las exhibiciones permanentes, negociadas en 25 y cerca de 72 no negociadas obtenidas sin pago alguno.	En el año 2018, la venta para el departamento de Antioquia está representando el 92% de las ventas en Almacenes Éxito.
Coordinación con Producción	La coordinación indispensable entre la Dirección de Ventas y la Subgerencia de Producción, para garantizar la disponibilidad de producto para la venta, se formalizó con la creación de un comité permanente de reunión semanal en un proceso	Se establecieron mecanismos coordinados de trabajo en equipo, mediante la formalización de un procedimiento para tal fin, que permitió una mejor planeación del plan de producción, y una disponibilidad más ágil y oportuna para cumplirle a los	Realización de reuniones conjuntas entre Ventas y Producción, ajustes de indicadores de cumplimiento y canales formales de comunicación, entre las acciones destacadas.



Certificado N° 2015091340

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286 0 - A.A 51560 Y 51944
 www fla.com.co Itagui - Colombia



ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
	de acople y apoyo mutuo para el cumplimiento del presupuesto de ventas.	comercializadores nacional, lo que se evidenció en el cumplimiento de las ventas al fin del año y en el arranque del 2018.	
Participación en las negociaciones de las cuotas de ventas con los comercializadores nacionales	<p>Se acompañó a la Subgerencia de Mercadeo y Ventas, en los procesos de negociación con cada uno de los comercializadores nacionales en las que se socializa y ajusta el presupuesto general de ventas de acuerdo a la participación de mercado y las metas para el año 2017.</p> <p>Para el año 2018, se apoyaron igualmente las negociaciones con los comercializadores nacionales, alcanzando para Antioquia un presupuesto de venta de \$859.496.149.118 y los demás departamentos en: \$442.157.296.181 para un total de \$1.301.653.445.299.</p>	Se alcanzaron acuerdos con cada uno de los comercializadores con base en las políticas de la FLA, designando cuotas de ventas anuales por cada uno de los mercados.	El presupuesto de venta nacional para el año 2018 solo terminó de ser finiquitado a principios del mes de abril/18, lo que generó una venta baja en el primer trimestre del año, pero que de acuerdo con las cifras históricas no pone en riesgo el cumplimiento de la cuota final del año 2018.
Visita a comercializadores nacionales	Con el fin de conocer los contextos del mercado nacional y palpar de primera mano el ambiente de sus mercados se efectuaron visitas a	Recolección de experiencias significativas de éxito replicables en otros mercados y reconocimiento de necesidades puntuales	La muestra de las visitas efectuadas fue poca para ampliar la información.



Certificado N° 2015601346

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www fla.com.co Itagüí - Colombia



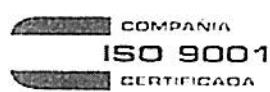
ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
	Departamentos ubicados en diferentes regiones del país, para permitir revisar los puntos destacados alcanzados y el seguimiento a estrategias comerciales apoyadas por la FLA.	en los mercados visitados para apoyo desde la FLA.	
Participación en proyectos de innovación y generación de nuevos productos	En los proyectos de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas se destacan: cambio de etiquetas, envases y nuevos productos.	Se aportó, desde las funciones de Director de Ventas, la información pertinente que permita realizar proyecciones y perspectivas de venta mediante la utilización de análisis estadísticos y fuentes primarias de datos.	

PROYECTOS ESPECIALES:

A continuación, se hace un recuento de proyectos especiales que exigen un tratamiento ampliado y que fueron liderados desde la Dirección de Ventas con el equipo y por su importancia estratégica y de continuidad en cabeza de quien sea designado; se hace indispensable dejar el estado de parte de los mismos.

GEOREFERENCIACIÓN

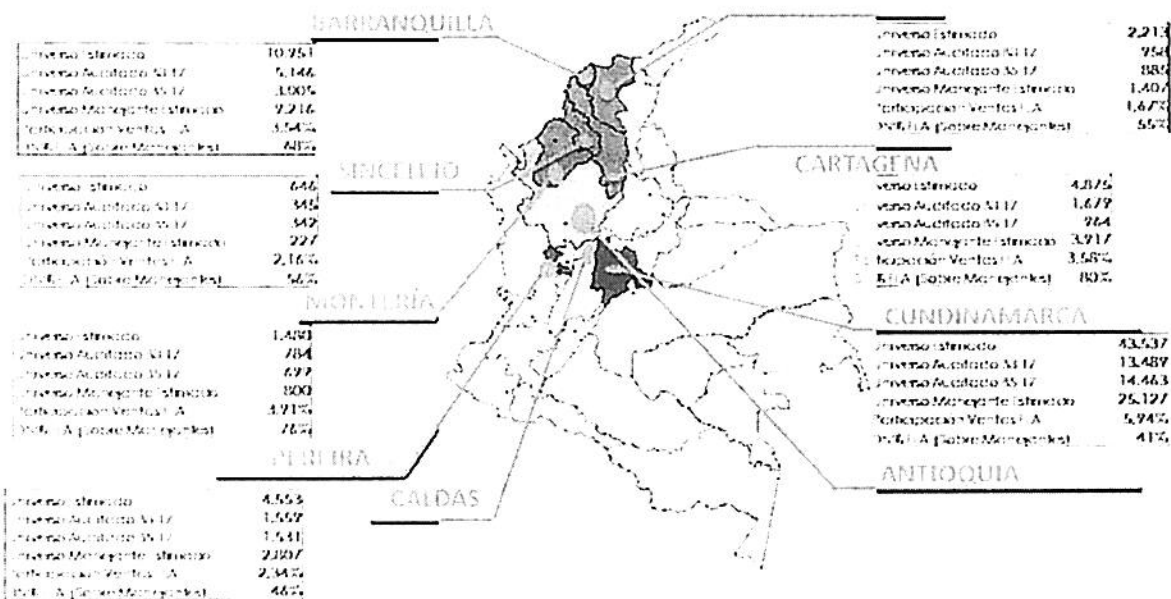
Para la toma de decisiones de penetración y cumplimiento por parte de los comercializadores y para el apoyo de la FLA en el control de las metas, se inició el trabajo de georeferenciar los puntos de venta en los diferentes mercados nacionales alcanzando el 90,15% de participación en la venta del País. Este trabajo se realizó con dos de las más conocidas Empresas prestadoras de este servicio a nivel nacional (Meiko y Activity) las cuales fueron recibidas en la FLA para observar la presentación de sus empresas y servicios. La siguiente infografía muestra el estado actual del proceso:



Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 285-0 A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagui - Colombia



PIENSA EN GRANDE



MEIKO: 23,17%
 ACTIVITY: 59,94%
 ÉXITO: 4,53%
 MAKRO: 0,34%
 EXPORTACIONES: 1,93%

TOTAL PAÍS : 90,15%

TOTAL SIN GEOREFERENCIACIÓN : 9,85%	
DPTO Y COMERCIALIZADOR	%
CONANTIOQUEÑO SANTANDER	2,64
CONANTIOQUEÑO HUILA	2,15
INVERSIONES CONSUMAR QUINDIO	1,23
CONANTIOQUEÑO NORTE	0,98
EMPRESAR CESAR	0,86
INVERSIONES CHOCO	0,52
LICOLLANO META	0,50
CONANTIOQUEÑO CASANARE	0,4
INVERSIONES CONSUMAR GUAJIRA	0,22
LICOLLANO ARAUCA	0,15
GRUPO LITORAL SAN ANDRES	0,13
LICOLLANO AMAZONAS	0,08
LICOLLANO GUAVIARE	0,02
LICOLLANO VICHADA	0,02
LICOLLANO GUAINIA	0,00

ESTADO ACTUAL APERTURA NUEVOS MERCADOS

El ingreso de los productos de la FLA a nuevos mercados constituye una meta del plan de desarrollo Antioquia Piensa en Grande. En la actualidad se encuentra en trámite 4 procesos al respecto, con el siguiente estado:



Certificado N° 2015091340

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
 www.fla.com.co Itagüí - Colombia



Departamento	Respuesta a la solicitud de introducción	Estado del proceso
VALLE DEL CAUCA	Luego del cumplimiento de los procesos de solicitud, la Gobernación del Departamento del Valle otorgó permiso por 10 años para la introducción de Ron Medellín en todas sus presentaciones a ese mercado.	Se inició el proceso de selección de comercializador, que se encuentra actualmente en etapa de estudios previos y de aplicación del procedimiento para tal fin.
NARIÑO	No se cuenta con todos los documentos o requisitos establecidos en la circular, por ello la Gobernación de Nariño solicita adjuntar los documentos faltantes.	En ajuste de requisitos. Sin autorización de ingreso.
TOLIMA	La Gobernación del Tolima otorgó permiso de introducción para el Ron Medellín en todas sus presentaciones, y se interpuso recurso de reposición respecto del Aguardiente para que se incluya en la autorización.	Se está a la espera de la respuesta del recurso de reposición para iniciar el proceso de selección de comercializador.
CAUCA	En estudio jurídico por parte de la Gobernación del Cauca, sin embargo hay voluntad de concederlo.	Sin respuesta definitiva.
HUILA	Se solicitó el ingreso de los productos propios y se está esperando respuesta.	Sin respuesta definitiva.

NIELSEN

La ejecución del contrato se encuentra en desarrollo y bajo la supervisión de Ana María Martínez, Directora Operativa de Ventas, siendo el estado actual del mismo el siguiente:

El plazo para la ejecución es de 7 meses, a partir de la suscripción del acta de inicio el cual se firma el 26 de enero de 2018 y se extiende hasta el 26 de agosto de 2018.

El contrato se suscribió por un valor de 500 millones de pesos, se realizan 2 entregas: la base de datos de febrero, marzo y abril se nos entrega la información en mayo y la base de datos de mayo, junio y julio se nos entrega la información en agosto.

La FLA efectuará el pago por entrega, previa presentación de los respectivos soportes, de la certificación de recibo a satisfacción emitida por el supervisor del contrato y de la factura correspondiente, la cual será cancelada dentro de los 60 días siguientes a su presentación.

En el momento nos encontramos al día con los informes de seguimiento, el primero con corte al 26 de febrero y el segundo al 26 de marzo.



Certificado N° 2015001340

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
 FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
 www.flacom.co Itagui - Colombia



Con la multinacional AC Nielsen se había contratado antes, desde el año 2008 hasta el 2013 y nuevamente en el año 2017.

El año anterior yo Marco Aurelio fui el supervisor del contrato, que se había firmado por 595 millones de pesos con una duración de 4 meses.

3. SITUACIÓN DE LOS RECURSOS:

No aplica.

A. Recursos Financieros:

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2017 Comprendida entre el día 01 del mes 01 y el 31 del mes 12	
Activo Total	
Corriente	
No corriente	
Pasivo Total	
Corriente	
No corriente	
Patrimonio	

B. Bienes Muebles e Inmuebles

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2017 comprendida entre el día 01 del mes 01 y el día 31 del mes 12	
Terrenos	
Edificaciones	
Construcciones en curso	
Maquinaria y Equipo	
Equipo de Transporte, Tracción y Elevación	
Equipos de Comunicación y Computación	
Bienes Muebles en Bodega	
Redes, Líneas y Cables	
Plantas, Ductos y Túneles	
Otros Conceptos	
Depreciación Acumulada	



Certificado N° 2015001140

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagüí - Colombia



Nota: Adjunte relación de inventarios y responsables.

A continuación se adjunta relación de inventarios cargados a Marco Aurelio Arias Ángel:

Código	Descripción
F000287	PERCHERO DE MADERA NEGRO
F005263	SILLA EJECUTIVA GIRATORIA CON BRAZOS CON ESPALDAR
F006953	PORTATIL LENOVO / X230 MOUSE 4486404
F000137	TELEFONO DE PANTALLA SENCILLO ALCATEL
F007696	MESA DE REUNIONES PARA 4 PERSONAS DIAMETRO 0.90 MT
F007716	MINIESPLIT MARCA VIKING AIR
F006593	SILLA GIRATORIA CON BRAZOS TAPIZADA NEGRA
F004358	ARCHIVADOR METALICO DE DOS ALAS CUATRO ENTREPAÑOS
F007334	SILLA GIRATORIA CON BRAZOS PAÑO NEGRO ESPALDAR ALT
F007401	SILLA FIJA INTERLOCUTORA CON BRAZOS EN MALLA ESPAL
F007402	SILLA FIJA INTERLOCUTORA CON BRAZOS EN MALLA ESPAL
F007403	SILLA FIJA INTERLOCUTORA CON BRAZOS EN MALLA ESPAL

4. PLANTA DE PERSONAL:

Se relaciona el personal a cargo de la Dirección de Ventas:

NOMBRE	CARGO
Catalina Hernández Marín	Secretaria
Sergio Velé Martínez	Auxiliar Administrativo
Alba Lía Martínez Arango	Técnico Operativo
Luis Fernando González Arango	Profesional

5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS:

No aplica.

6. OBRAS PÚBLICAS

No aplica.



Certificado N° 2015601340

MARIASA -11:34 a. m. -jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagui - Colombia



7. EJECUCIONES PRESUPUESTALES:

No aplica.

8. CONTRATACIÓN:

Como Director tuve en el año 2017 la supervisión de dos contratos (4600007167 y 4600007086), los cuales llevé hasta su finalización y se entregaron liquidados, por lo cual no se dejan pendientes en estos asuntos.

9. REGLAMENTOS Y MANUALES:

Procedimientos a cargo directo y en donde se participa por parte de la Dirección de Ventas:

Ventas Nacionales (código PR-M8-P4-2): Establecer el procedimiento de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para efectuar las ventas a los comercializadores nacionales, informar a la Subgerencia de Producción de las necesidades de productos para la venta y seguimiento al cumplimiento del presupuesto anual de ventas. Se realizaron durante mi gestión, 2 actualizaciones de fondo que permiten un control y supervisión más eficiente para garantizar el cumplimiento del presupuesto de venta, a través de la venta nacional.

Selección de Comercializador Nacional (código PR-M8-P4-019): Definir los pasos a seguir para la selección de los comercializadores nacionales para la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia.

Aprobación Planes Promocionales (código PR-M8-P4-020): Conceder la realización de planes promocionales los cuales serán diseñados de acuerdo a las solicitudes que se aprueben y a las actividades comerciales de la Subgerencia de Mercadeo y ventas. Este procedimiento se encuentra actualmente en proceso de reestructuración, pues si bien no es responsable la Dirección de Ventas, sí se interviene en algunas actividades. A continuación, se relacionan las observaciones y sugerencias al respecto, que deben tenerse en el ajuste, que queda en cabeza de Trade Marketing; así:

- Se retira del procedimiento el aval del Director de Ventas por cuanto este no participa en ninguna parte del proceso y solo aparece para revisar al final lo actuado.
- Incluir al inicio del procedimiento la elaboración de la resolución que asigna recursos para planes promocionales
- Observo repeticiones en las actividades: análisis de solicitudes, presentación informe plan promocional y legalizar el plan promocional. Se debe verificar requisitos en cada uno, para evitar duplicidad.
- Falta definir registros en varias actividades que están señalados con interrogación.
- Se debe decidir las dos últimas actividades, pues se ha dicho que no son procedentes.
- En cuanto a los registros al final del procedimiento, estos se definen al final, para saber cuánto quedan de manera definitiva
- Al final se deben numeral cada una de las actividades.



Certificado N° 2015001140

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagui - Colombia



Atención a Devoluciones de Producto (código PR-M8-P3-040): Establecer las actividades necesarias para emitir concepto técnico sobre los productos que ingresan como reclamaciones por calidad, para efectuar posteriormente el reconocimiento a que haya lugar, para efectuar acciones de mejora

Nuevos procedimientos en construcción: la construcción de nuevos procedimientos para la Dirección de Ventas, se constituyó en una oportunidad de mejora del quehacer de la dependencia, contribuyendo a formalizar muchas de las acciones:

- Modificación de precios portafolio de producto de la FLA
- Elaboración de presupuesto de ventas
- Ajustes a formatos para liquidar planes promocionales

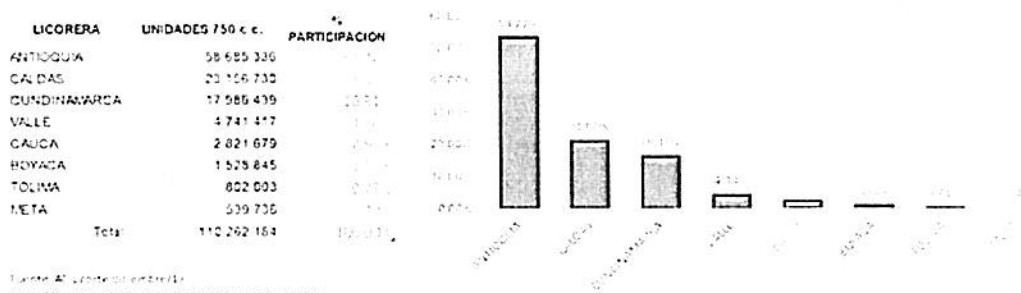
10. CONCEPTO GENERAL:

El aporte de la gestión como Director de Ventas de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia, queda reflejada en este informe de gestión y que de manera resumida consolida las principales actividades del quehacer diario que, junto al equipo de ventas, se desarrollaron en cumplimiento del plan de desarrollo "Antioquia Piensa en Grande".

Se deja un año 2017 con el cumplimiento de las metas de ventas y el establecimiento de un presupuesto de ventas 2018 debidamente acordado con los comercializadores, lo que cobija la misión de la dependencia.

Los indicadores a cargo de la Dirección de ventas, cerraron el año 2017 de manera positiva y que demuestra la contribución de mi gestión, que sumada a la de muchos otros, permite dejar a la FLA como líder del mercado nacional:

1. PARTICIPACIÓN TOTAL ACUMULADA DEL MERCADO DE LA INDUSTRIA LICORERA NACIONAL 2017



Fuente: Análisis propio de la FLA
Nota: ACL: información de producción y ventas en el mercado

No queda en este punto más que agradecer al señor gobernador de Antioquia Luis Pérez Gutiérrez por creer en mi capacidad de aportar al proyecto de gobierno; al Subgerente de Mercadeo y Ventas Carlos Eduardo Álvarez González en su apoyo, enseñanza y acompañamiento durante este periodo y a mi equipo de trabajo, en el que me apoye para el logro de los propósitos de gestiona; y todos los demás miembros de la FLA que me mostraron su cariño y para quienes solo tengo sentimientos de gratitud.



Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286 0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagui Colombia

Certificado N° 2015001340

**RECOMENDACIONES:**

Como parte del proceso de entrega, y con el fin de facilitar un empalme posterior con quien reciba posteriormente el cargo de Dirección de Ventas, se hace necesario dejar como medio de guía, una relación de temas que quedan pendientes y que hacen parte del quehacer permanente de la Dirección de Ventas. Asimismo, permite que, durante la ausencia del cargo de Director, se garantice el normal funcionamiento de la dependencia mediante la distribución de temas a tratar por equipo de Ventas; así:

TEMAS	OBSERVACIONES	RESPONSABLE ENCARGADO
Prepedidos comercializadores nacionales	Corresponde al proceso de coordinar con la Subgerencia de Producción el seguimiento al cumplimiento de los prepedidos, sirviendo de enlace entre la Dirección de Ventas, los comercializadores nacionales y Producción. Debe velar por tener los inventarios de producto disponible para la venta y por ende contribuir al cumplimiento del presupuesto de ventas.	Luis Fernando González Arango - Profesional Especializado
Seguimiento y control de presupuesto de venta nacional	Seguimiento al cumplimiento del presupuesto de ventas anual por cada comercializador nacional, mediante control diario a las ventas, para monitorear las transferencias al departamento de Antioquia.	Erika Tatiana Zuluaga - Técnico Operativo
Información de Nielsen	Supervisar el contrato con Nielsen para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y facilitando información a todas las dependencias y comercializadores de la FLA que permita la toma de decisiones de manera oportuna y suficiente a las necesidades específicas.	Ana María Martínez López - Directora Operativa
Apoyo al proceso de implementación del sello de seguridad	En el proceso de implementación del sello de seguridad lenticular con la Imprenta Nacional, a todos los productos de la FLA, se ha venido apoyando a la Subgerencia de Producción para coordinar con los comercializadores nacionales los procesos de capacitación y divulgación a la comunidad en esta medida nueva de seguridad.	Ana María Martínez López - Directora Operativa
Planes promocionales	El apoyo y acompañamiento a los comercializadores nacionales mediante planes promocionales para aumentar las ventas y presencia de marca en cada uno de los mercados y que requieran la entrega de producto, desde la proyección de la resolución	Eduardo Andrés Osorio Mesa - Director Operativo



Certificada N° 2015001140

MARIASA - 11:34 a. m. - jueves, 12 de abril de 2018

Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX: 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www.fla.com.co Itagüí - Colombia



TEMAS	OBSERVACIONES	RESPONSABLE ENCARGADO
	incluyendo el impulso de los procedimientos internos para tal fin, hasta el cierre del expediente de dicho plan.	
Respuestas técnicas y jurídicas en temas de la Dirección de Ventas	Las PQRSD y requerimientos específicos de comercializadores y comunidad en general que exijan de respuestas en temas específicos de la Dirección de Ventas.	Eduardo Andrés Osorio Mesa - Director Operativo
Seguimiento convenios de introducción	Verificación de la vigencia de los convenios de introducción con los departamentos donde se venden producto de la FLA e impulsar oportunamente las adiciones, modificación y prorrogas a que haya lugar	Eduardo Andrés Osorio Mesa - Director Operativo
Atención Almacenes Éxito y Makro - canal moderno	Los 2 clientes atendidos directamente por la FLA: Éxito y Makro, y la coordinación del equipo de mercaderistas en general de atención del canal moderno en el departamento de Antioquia, mediante la interacción con cada una de las dependencias de la entidad para garantizar el cumplimiento del presupuesto de venta	Yulieth Ortega Sánchez - Contratista externa
Coordinación correspondencia y atención usuarios	Corresponde a la coordinación y asignación de responsable de la correspondencia y demás comunicados internos y externos de la Dirección de Ventas, garantizando su oportuna respuesta y trámites de situaciones específicas. Orientar a los usuarios y personal de la FLA para la atención en temas específicos con el personal de la Dirección.	Catalina Hernández Marín - Asistente Administrativo
Toma de pedidos y facturación	Pedidos recibidos por los comercializadores nacionales y el proceso de facturación de producto para la venta, así como vales promocionales. Entrega de informes de ventas según requerimientos a dependencias específicas.	Sergio Vélez Martínez - Auxiliar Administrativo
SAP	Manejo de los módulos de ventas y suministros, así como de inventarios del programa SAP en temas propios de la Dirección de Ventas, facilitando los procesos de facturación y entrega de producto. Requerimientos de información consolidada en reportes del sistema SAP	Alba Lia Martínez Arango - Técnico Operativo



Certificado N° 2015001140

Dirección. Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX. 3837075 - NIT: 890 900 286 0 - A.A 51560 Y 51944
www fla.com.co Itagüí - Colombia



TEMAS	OBSERVACIONES	RESPONSABLE ENCARGADO
Control y seguimiento inventarios comercializadores y vales promocionales	Control y seguimiento a los reportes de inventario permanentes de los comercializadores nacionales y control a los vales promocionales garantizando cumplimiento de los topes. Apoyo y reemplazo del proceso de facturación.	Juan Alexander Monsalve Perez - Auxiliar Administrativo

ANEXOS

Ninguna

11. FIRMA:

MARCO AURELIO ARIAS ANGEL
DIRECTOR ADMINISTRATIVO
FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA



Dirección: Carrera 50 # 12 sur 149 Autopista sur - PBX: (4) 3837000
FAX. 3837075 - NIT: 890 900 286-0 - A.A 51560 Y 51944
www fla.com.co Itagui - Colombia