

Medellín, octubre 2 de 2019

Radicado: R 2019010384707
Fecha: 2019/10/03 2:36 PM
Tpo: OFICIO
GLADYS JARAMILLO CARMONA



Doctor
CARLOS ARTURO BETANCUR CASTAÑO
Gerente Auditoría Interna
GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA
Ciudad.

Asunto: Entrega de Informe de Gestión como Director Operativo.

Cordial saludo.

Me permito hacer entrega de mi Informe de Gestión como Director Operativo, adscrito a la Subgerencia de Mercadeo y Ventas de la Fábrica de Licores de Antioquia, cargo que desempeñe desde el 2 de mayo de 2016 hasta el 16 de septiembre de 2019.

Anexo informe físico.

Atentamente,


EDUARDO ANDRÉS OSORIO MESA
CC. 8.163.999

Cra 50 12 sur 149
1 TAGUI
L4 3837000

Revisado
Jefel



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA



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

A. NOMBRE DEL FUNCIONARIO.
EDUARDO ANDRÉS OSORIO MESA.

B. CARGO
Director operativo Ventas.

C. ENTIDAD (RAZON SOCIAL)
FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.

D. CIUDAD Y FECHA:
Itagüí, 18 de septiembre 2019.

E. FECHA DE INICIO DE LA GESTIÓN:
2 de Mayo de 2016.

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

G. FECHA DE RETIRO, SEPARACIÓN DEL CARGO O RATIFICACIÓN
16 de septiembre de 2019.

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





2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTIÓN:

Informe narrado, sobre la gestión adelantada, en la que se cubra aspectos como son: Principales logros, programas, proyectos, actividades y los resultados obtenidos por cada uno de los anteriores, contextualizado en términos de economía, eficiencia y eficacia.

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Encargado de la Dirección Administrativa de Ventas	Se tuvo a cargo la Dirección de Ventas del 12 de enero al 17 de mayo, durante la licencia de maternidad de la titular del cargo	Se logró tener al día todas las funciones del cargo, dando respuesta a todo lo requerido.	
Elaboración de actos administrativos.	Durante la actual vigencia se elaboraron diferentes actos administrativos en el área de Mercadeo y Ventas como lo son: resoluciones, oficios, circulares, actas y respuestas a derechos de petición.	Se logra dar respuesta oportuna a requerimientos surgidos tanto internos como externos, que permiten una adecuada comunicación con comercializadores y personas en general que requieren respuestas oficiales por parte de la FLA.	N/A
Recopilación de la información legal de todos los Departamentos donde se tiene comercialización.	Consolidación de la información legal, referente a los convenios de intercambio de licor y a las ofertas de concesión mercantil, se organizó en carpetas debidamente legadas por cada departamento y se realizó un cuadro informativo.	Se logra tener a disposición de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas una tabla con la información más relevante de cada convenio y oferta así como las carpetas que son instrumento de consulta permanente.	No se informa oportunamente al área de Mercadeo y Ventas de los cambios realizados por el área jurídica en los convenios y ofertas. Como lo son los otro sí.



<p>Resoluciones de la Dirección de Ventas del año 2019</p>	<p>La Dirección de Ventas realizó varias resoluciones, tales como de precios, condiciones comerciales y la entrega de productos para apoyar planes y actividades estratégicas de los comercializadores autorizados; estos tienen como requisito remitir por parte del comercializador los soportes de la actividad realizada la cual le permita a la dirección de ventas verificar el cumplimiento de lo pactado.</p>	<p>Implementación de planes y actividades comerciales lo que permitió un incremento en las ventas y mayor rotación de los productos FLA en las diferentes regiones del país.</p>	<p>En la actualidad se encuentran pendientes por soporte legales todas aquellas que tienen vigencia hasta el 31 de diciembre, puesto que estos soportes se deben enviar luego de ejecutada la actividad.</p>
<p>Vales de producto entregados por resolución.</p>	<p>Elaborar los vales de salida de producto fruto de resoluciones de apoyo a los comercializadores.</p>	<p>Se trató de disponer a tiempo de los vales para poder entregar el producto de manera oportuna a los comercializadores.</p>	<p>El proceso administrativo que se surte desde la elaboración del vale hasta su firma, en ocasiones es muy lento, lo cual entorpece la oportuna realización de la actividad planeada en la resolución al llegar el producto de forma tardía.</p>



<p>Análisis de los territorios donde se solicitó permisos de introducción</p>	<p>Analizar cuál podría ser el potencial de ventas en los 5 territorios donde se solicitaron permisos de introducción, de acuerdo a las ventas reportadas por ACIL en estos territorios y de la densidad demográfica de estos.</p>	<p>Mantener al día las evaluaciones solicitadas.</p>	<p>N/A</p>
<p>Responder las PQRSD., que llegan a la Dirección de Ventas.</p>	<p>Contestar a los requerimientos que llegan a la Dirección a través del sistema Mercurio, los cuales son de tipo informativo principalmente.</p>	<p>Se logra responder de manera eficaz y oportuna todas las peticiones que llegan al sistema</p>	<p>N/A</p>
<p>Apoyar al Subgerente en la calificación del personal que tiene a cargo, en el sistema integrado de gestión.</p>	<p>Elaborar las evaluaciones parciales y totales de todos los funcionarios que dependen directamente del subgerente de mercadeo y ventas en el sistema de la Gobernación</p>	<p>Se logra una evaluación y calificación objetiva de cada uno de los funcionarios, permitiendo la medición del alcance de las funciones y las competencias del cargo.</p>	<p>N/A</p>
<p>Tutor del practicante de la Dirección de Ventas.</p>	<p>Realizar acompañamiento a uno de los practicantes de la Dirección de ventas.</p>	<p>Los resultados alcanzados son muy positivos. El practicante fue receptivo a todos los procesos y ha sido de gran ayuda para la gestión del área</p>	<p>N/A</p>



<p>Estudio de mercado para proceso de comercialización en el departamento de Tolima.</p>	<p>Recolectar la información necesaria para comenzar con el proceso de comercialización, el cual se realizó mediante invitación pública.</p>	<p>Este proceso se declaró desierto en su primera publicación, se espera que en la segunda se pueda seleccionar algún comercializador para este territorio.</p>	
<p>Estudio de mercado para proceso de comercialización del departamento del Cauca</p>	<p>Recolectar la información necesaria para comenzar con el proceso de comercialización, el cual a la fecha no ha sido publicado.</p>	<p>Se pasó al área jurídica y financiera la información del territorio, para que establezcan los parámetros financieros y legales para la selección del comercializador.</p>	

3. SITUACIÓN DE LOS RECURSOS:

Detalle pormenorizado sobre la situación de los recursos, por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, así:

No aplica.

A. Recursos Financieros:

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2019 Comprendida entre el día 01 del mes 01 y el 16 del mes 9	
Activo Total	
Corriente	
No corriente	
Pasivo Total	
Corriente	
No corriente	
Patrimonio	

**B. Bienes Muebles e Inmuebles**

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2019 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	

Nota: Adjunte relación de inventarios y responsables.

A continuación se adjunta relación de inventarios cargados a Eduardo Andrés Osorio Mesa:

Código	Descripción
F002869	Teléfono Alcatel iptouch
2017 PTF 0011 – F008048	Computador portátil PROBOOK Hewlett- Packard
F007621	Silla con ruedas y apoya brazos
356558085166939	IPhone 7

4. PLANTA DE PERSONAL:

Detalle de la planta de personal de la Entidad.

No aplica: no se tiene personal a cargo.



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA

**PIENSA EN GRANDE****5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS:**

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todos y cada uno de los programas, estudios y proyectos que se hayan formulado para el cumplimiento misional de la entidad.

No aplica.**6. OBRAS PÚBLICAS**

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todas y cada una de las obras públicas adelantadas, señalando si está en ejecución o en proceso, el valor debe incluir adiciones o modificaciones.

Si la obra pública terminó en condiciones anormales (terminación anticipada, caducidad, etc.) se debe efectuar el respectivo comentario en la columna de observaciones

No aplica.**7. EJECUCIONES PRESUPUESTALES:**

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, los valores presupuestados, los efectivamente recaudados y el porcentaje de ejecución.

No aplica.**8. CONTRATACIÓN:**

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, el número de contratos en proceso y ejecutados de acuerdo con los objetos contractuales (prestación de servicios, adquisición de bienes, suministro, mantenimiento, asesorías, consultorías, concesiones, Fiducias, etc.) y modalidades de contratación (No incluya los contratos de obra pública reportados en el punto 6 de la presente Acta de Informe de Gestión).

2018

No aplica.

**9. REGLAMENTOS Y MANUALES:**

Relacione a la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, los reglamentos internos y/o manuales de funciones y procedimientos vigentes en la entidad.

NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
1	Precios Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para el departamento de Antioquia	2019060004372	08/02/2019
2	Precios para departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los departamentos fuera de Antioquia y se establecen otras disposiciones	2019060004375	08/02/2019
3	Modificación precios Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para el departamento de Antioquia	2019060005473	22/02/2019
4	Modificación precios para departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los departamentos fuera de Antioquia	2019060005474	22/02/2019
5	Precios productos Centenario Antioquia	Por medio de la cual se establecen precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para el departamento de Antioquia	2019060042781	02/04/2019
6	Precios productos Centenario para departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se establecen precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los departamentos fuera de Antioquia	2019060042779	02/04/2019
7	Modifica forma de pago de grandes supermercados	Por la cual se modifica la resolución S 2016060004014 del 10 de marzo de 2016	2019060002174	24/01/2019
8	Ampliación Plan de Evacuación para el TAT primer semestre 2019	Por la cual se amplía el plazo de la resolución 2018060367797 del 9 de noviembre de 2018	2019060003567	05/02/2019
9	Mega Prima Éxito 2019	Por medio de la cual se establece el Plan Promocional para apoyar la temporada de Mega prima con el producto Crema de	2019060047044	14/05/2019



		Ron Medellín para el Grupo Éxito en el departamento de Antioquia		
10	Instructivo de Publicidad 2019	Por la cual se modifica el Instructivo de Publicidad de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2019060047414	16/05/2019
11	Plan Centenario para TAT en Antioquia	Por medio de la cual se establece el Plan Comercial Centenario para los comercializadores TAT en el departamento de Antioquia	2019060139994	28/06/2019
12	Plan de evacuación para Sucre	Por la cual se apoya un Plan de Evacuación en el departamento de Sucre durante el segundo semestre de 2019, y se apoya el plan de introducción del Ron Medellín Dorado	2019060139327	26/06/2019
13	Precios Ron Dorado para departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se adiciona la lista de precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los departamentos fuera de Antioquia	2019060139355	26/06/2019
14	Modificación precios Departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los departamentos fuera de Antioquia	2019060139015	25/06/2019
15	Devolución de producto para Caldas	Por la cual se realiza la devolución de un producto	2019060143362	09/07/2019
16	Plan de impulso Ron Dorado en territorio nacional	Por la cual se establece plan de impulso en todo el territorio nacional del nuevo Ron Medellín Dorado	2019060144015	12/07/2019
17	Actividades estratégicas para Magdalena en el segundo semestre 2019	Por la cual se respaldan actividades estratégicas del comercializador designado para el departamento de Magdalena, Liconsumar S.A.S en el segundo semestre del año 2019	2019060144531	16/07/2019
18	Escala de descuentos para Antioquia	Por la cual se deroga la resolución No. 2016060002425 del 19 de febrero de 2016, así como aquellas que la modifican; se establece la escala de descuentos para la comercialización de los productos de la	2019060144543	17/07/2019



		Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia y se fijan otros criterios		
19	Plan de evacuación y rotación para Guajira	Por la cual se apoya un plan de evacuación y rotación en el departamento de la Guajira, a cargo del comercializador Inversiones Consumar S.A.S.	2019060145234	19/07/2019
20	Plan comercial para Risaralda	Por la cual se apoya un plan comercial propuesto por el comercializador Licorrumba S.A.S. para lo que resta del 2019 en el departamento de Risaralda	2019060145198	19/07/2019
21	Escala de descuentos Antioquia corregida	Por la cual se deroga la resolución 2019060144543 del 17 de julio de 2019; además se establece la escala de descuentos para la comercialización de los productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia y se fijan otros criterios	2019060145716	23/07/2019
22	Plan de evacuación para Quindío	Por la cual se apoya un plan de evacuación en el departamento de Quindío, a cargo del comercializador Inversiones Consumar S.A.S.	2019060145724	23/07/2019
23	Plazo de bodegaje	Por medio de la cual se modifica la resolución No. S 201500286754 del 30 de junio de 2015	2019060145891	24/07/2019
24	Corrige plan Centenario	Por la cual se modifica la resolución No. S 2019060139994 del 28 de junio de 2019	2019060146890	31/07/2019
25	Modifica párrafo segundo de la escala de descuentos	Por la cual se modifica la resolución No. S 2019060145716 del 23 de julio de 2019	2019060146891	31/07/2019
26	Apoya estrategias comerciales para Bolívar	Por la cual se apoyan las estrategias comerciales para el departamento de Bolívar, a cargo del comercializador Distanco en el segundo semestre del año 2019	2019060148496	13/08/2019
27	Modifica plan de impulso de Ron Dorado	Por la cual se modifica la resolución No. S 2019060144015 del 12 de julio de 2019	2019060149565	21/08/2019
28	Devolución de producto para Cundinamarca	Por la cual se realiza la devolución de un producto	2019060151163	28/08/2019



29	Plan Centenario para departamentos fuera de Antioquia	Por medio de la cual se establece el Plan Comercial Centenario para los comercializadores de los departamentos fuera de Antioquia	2019060151629	30/08/2019
30	Plan comercial para Caldas	Por la cual se apoya un plan comercial propuesto por el comercializador Dispresco S.A.S. en el departamento de Caldas	2019060152926	09/09/2019
31	Plan Comercial para Córdoba	Por la cual se apoya un plan comercial propuesto por el comercializador Licosinú en el departamento de Córdoba	2019060152933	09/09/2019
32	Plan comercial para San Andrés	Por la cual se apoya un Plan Comercial propuesto por comercializador Grupo Litoral en el departamento de San Andrés	2019060152938	09/09/2019
33	Plan de evacuación y rotación para Guajira	Por la cual se modifica la resolución No. S 2019060145234 del 17 de julio de 2019	2019060152943	09/09/2019

10. CONCEPTO GENERAL:

Concepto General Gestión del funcionario que se retira, se separa del cargo o lo ratifican, en forma narrada máximo en dos hojas, sobre la situación administrativa y financiera cumplida durante el período comprendido entre la fecha de inicio de su gestión y la de su retiro o ratificación:

2019 ha sido un año difícil para la economía del país, enmarcado en la baja confianza inversionista y los estancamientos en diferentes sectores de la economía, que han afectado principalmente la canasta de licores, como lo ha venido mostrando constantemente la firma AC NIELSEN, ambas categorías del portafolio se han visto afectadas con decrecimientos a lo largo de este cuatrienio, fruto en parte por los cambios de hábitos de consumo, así como, los fuertes incrementos que trajo la ley 1816 en materia de impuestos a nuestros productos.

En este periodo que se hizo parte de la Dirección de Ventas se ayudó a los comercializadores con las estrategias comerciales, así como de los planes de evacuación y rotación de inventarios, mediante resoluciones que entregan producto de degustación, que permite bonificar sus propios canales de distribución, degustaciones y actividades estratégicas, que permiten incentivar las ventas,

Lo anterior se realiza mediante una constante comunicación con los comercializadores para atender sus requerimientos y ayudarles en su gestión de ventas.



Este informe tiene un alcance de las principales actividades del año 2019. En tal sentido, ya se habían presentado informes correspondientes al año 2016, 2017 y 2018; razón por la cual se adjunta dichos informes como complemento para el retiro del cargo

RECOMENDACIONES

- Que el área jurídica Informe permanentemente a la Subgerencia de Mercadeo y Ventas sobre los cambios que se realicen en los convenios de intercambio de licor y en las ofertas de concesión mercantil así el estado como los permisos de introducción bajo la ley 1816 de 2016, con el fin de tener en cuentas los posibles cambios de condiciones comerciales y así poder ser desarrolladas de forma correcta.
- Agilizar el proceso administrativo que se surte para los vales de salida de licor fruto de resoluciones para que así los comercializadores beneficiados con el producto puedan contar con este de forma oportuna e implementar sus planes en la vigencia de la resolución. Evitando que tengamos que realizar constantes ampliaciones de plazos y vigencias.
- Que los comercializadores se comprometan a agilizar la entrega oportuna de los soportes legales que se les solicita al momento de realizar vales y cerrar planes comerciales, ya que en muchas ocasiones se tardan en la respuesta y envió de estas solicitudes lo que genera los retrasos para entregar los productos en degustación para las actividades comerciales.

ANEXOS

- Acta de informe de gestión año 2016– Formato único. 5 folios
- Acta de informe de gestión año 2017– Formato único. 9 folios
- Acta de informe de gestión año 2018– Formato único. 8 folios
-

11. FIRMA:

EDUARDO ANDRES OSORIO MESA
DIRECTOR OPERATIVO DE VENTAS
FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA



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

A. NOMBRE DEL FUNCIONARIO.
EDUARDO ANDRÉS OSORIO MESA.

B. CARGO
Director operativo Ventas.

C. ENTIDAD (RAZON SOCIAL)
FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.

D. CIUDAD Y FECHA:
Itagüí, 29 de noviembre 2018.

E. FECHA DE INICIO DE LA GESTIÓN:
2 de Mayo de 2016.

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

G. FECHA DE RETIRO, SEPARACIÓN DEL CARGO O RATIFICACIÓN

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





2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTIÓN:

Informe narrado, sobre la gestión adelantada, en la que se cubra aspectos como son: Principales logros, programas, proyectos, actividades y los resultados obtenidos por cada uno de los anteriores, contextualizado en términos de economía, eficiencia y eficacia.

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Elaboración de actos administrativos.	Durante la actual vigencia se elaboraron diferentes actos administrativos en el área de Mercadeo y Ventas como lo son: resoluciones, oficios, circulares, actas y respuestas a derechos de petición.	Se logra dar respuesta oportuna a requerimientos surgidos tanto internos como externos, que permiten una adecuada comunicación con comercializadores y personas en general que requieren respuestas oficiales por parte de la FLA.	N/A
Recopilación de la información legal de todos los Departamentos donde se tiene comercialización.	Consolidación de la información legal, referente a los convenios de intercambio de licor y a las ofertas de concesión mercantil, se organizó en carpetas debidamente legadas por cada departamento y se realizó un cuadro informativo.	Se logra tener a disposición de la Subgerencia de Mercadeo y Ventas una tabla con la información más relevante de cada convenio y oferta así como las carpetas que son instrumento de consulta permanente.	No se informa oportunamente al área de Mercadeo y Ventas de los cambios realizados por el área jurídica en los convenios y ofertas. Como lo son los otro sí.



<p>Resoluciones de la Dirección de Ventas del año 2018</p>	<p>La Dirección de Ventas realizó varias resoluciones para la entrega de productos que apoyan realización de planes y actividades estratégicos, estos tienen como requisito remitir por parte del comercializador los soportes de la actividad realizada la cual le permita a la dirección de ventas verificar el cumplimiento de lo pactado.</p>	<p>Implementación de planes y actividades comerciales lo que permitió un incremento en las ventas y mayor rotación de los productos FLA en las diferentes regiones del país.</p>	<p>En la actualidad se encuentran pendientes por soporte legales todas aquellas que tienen vigencia hasta el 31 de diciembre, puesto que estos soportes se deben enviar luego de ejecutada la actividad.</p>
<p>Vales de producto entregados por resolución.</p>	<p>Efectuar el seguimiento a los vales realizados como soporte a las resoluciones de la dirección de ventas.</p>	<p>Se trató de disponer a tiempo de los vales para poder cargar y entregar el producto de manera oportuna a los comercializadores.</p>	<p>El proceso administrativo que se surte desde la elaboración del vale hasta su firma, en ocasiones es muy lento, lo cual entorpece la oportuna realización de la actividad planeada en la resolución al llegar el producto de forma tardía.</p>
<p>Control, seguimiento y cierre de los planes desarrollados por la Dirección de Ventas mediante resoluciones.</p>	<p>Verificación de los soportes fotográficos y documentales que dan cuenta del buen uso del producto entregado para el apoyo de los diferentes planes a los comercializadores autorizados.</p>	<p>Se logra llevar un control efectivo del producto entregado, que corrobora el buen uso de este en las actividades propuestas por los comercializadores y preestablecidas en las resoluciones.</p>	<p>Es recurrente la demora en la entrega de los soportes legales para el cierre de los planes por parte de algunos comercializadores.</p>



<p>Integrante del equipo de mejoramiento del SIG.</p>	<p>Equipo de mejoramiento, encargado de los procesos y procedimientos inherentes a la producción y comercialización de licores en el Sistema integrado de gestión de la Gobernación de Antioquia</p>	<p>En el primer semestre de la actual vigencia se logró crear el proceso de selección de comercializadores nacionales y se atendió la auditoria interna de la Gobernación de Antioquia</p>	<p>Esta función se desempeñó hasta el mes de septiembre.</p>
<p>Supervisión del contrato de B.P.O, merca impulsadoras</p>	<p>Supervisar la correcta ejecución del contrato interadministrativo con el Politécnico Jaime Isaza Cadavid. No 4600008329</p>	<p>Verificar que se cumplan todas las obligaciones del contrato, en la fecha y en la calidad estipulada.</p>	<p>Fui supervisor hasta el viernes 26 de octubre del presente año. Por lo tanto, no se tendrá a cargo el cierre del mencionado contrato.</p>
<p>Supervisión al convenio de intercambio de licores entre los Departamentos de Caldas y Antioquia.</p>	<p>Realizar la supervisión 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 activación y BTL.</p>	<p>Se ha avanzado a un buen ritmo con el posicionamiento de nuestras marcas en el Departamento de Caldas, además estamos rompiendo con el regionalismo y rechazo a la FLA.</p>	<p>N/A</p>



<p>Análisis de los territorios donde se solicitó permisos de introducción</p>	<p>Analizar cuál podría ser el potencial de ventas en los 5 territorios donde se solicitaron permisos de introducción, de acuerdo a las ventas reportadas por ACIL en estos territorios y de la densidad demográfica de estos.</p>	<p>Mantener al día las evaluaciones solicitadas.</p>	<p>N/A</p>
<p>Responder las PQRSD., que llegan a la Dirección de Ventas.</p>	<p>Contestar a los requerimientos que llegan a la Dirección a través del sistema Mercurio, los cuales son de tipo informativo principalmente.</p>	<p>Se logra responder de manera eficaz y oportuna todas las peticiones que llegan al sistema</p>	<p>N/A</p>
<p>Apoyar al Subgerente en la calificación del personal que tiene a cargo, en el sistema integrado de gestión.</p>	<p>Elaborar las evaluaciones parciales y totales de todos los funcionarios que dependen directamente del subgerente de mercadeo y ventas en el sistema de la Gobernación</p>	<p>Se logra una evaluación y calificación objetiva de cada uno de los funcionarios, permitiendo la medición del alcance de las funciones y las competencias del cargo.</p>	<p>N/A</p>
<p>Tutor del practicante de la Dirección de Ventas.</p>	<p>Realizar acompañamiento a uno de los practicantes de la Dirección de ventas.</p>	<p>Los resultados alcanzados son muy positivos. El practicante fue receptivo a todos los procesos y ha sido de gran ayuda para la gestión del área</p>	<p>N/A</p>



<p>Estudio de mercado para proceso de comercialización del Valle del Cauca.</p>	<p>Recolectar la información necesaria para comenzar con el proceso de comercialización, el cual se realizó mediante invitación pública.</p>	<p>Se pudo realizar efectivamente la selección de comercializador para el Departamento del Valle.</p>	
<p>Acompañamiento a la fuerza de ventas del canal T.A.T de Antioquia.</p>	<p>Asistir frecuentemente a las rutas con los diferentes vendedores de los comercializadores de Antioquia, para poder comprobar de primera mano cómo es el día a día de estos en el canal T.A.T, y así poder determinar estrategias por parte de la FLA que ayuden a incrementar las ventas.</p>	<p>Se ha logrado realizar algunas observaciones a los comercializadores T.A.T que permitan defender el mercado ante la llegada de la ILC.</p>	<p>N/A</p>

3. SITUACIÓN DE LOS RECURSOS:

Detalle pormenorizado sobre la situación de los recursos, por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, así:

No aplica.

A. Recursos Financieros:

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2018 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 2018 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	

Nota: Adjunte relación de inventarios y responsables.

A continuación se adjunta relación de inventarios cargados a Eduardo Andrés Osorio Mesa:

Código	Descripción
F002869	Teléfono Alcatel iptouch
2017 PTF 0011 – F008048	Computador portátil PROBOOK Hewlett- Packard
F007621	Silla con ruedas y apoya brazos
356558085166939	IPhone 7

4. PLANTA DE PERSONAL:

Detalle de la planta de personal de la Entidad.

No aplica: no se tiene personal a cargo.



5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todos y cada uno de los programas, estudios y proyectos que se hayan formulado para el cumplimiento misional de la entidad.

No aplica.

6. OBRAS PÚBLICAS

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todas y cada una de las obras públicas adelantadas, señalando si está en ejecución o en proceso, el valor debe incluir adiciones o modificaciones.

Si la obra pública terminó en condiciones anormales (terminación anticipada, caducidad, etc.) se debe efectuar el respectivo comentario en la columna de observaciones

No aplica.

7. EJECUCIONES PRESUPUESTALES:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, los valores presupuestados, los efectivamente recaudados y el porcentaje de ejecución.

No aplica.

8. CONTRATACIÓN:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, el número de contratos en proceso y ejecutados de acuerdo con los objetos contractuales (prestación de servicios, adquisición de bienes, suministro, mantenimiento, asesorías, consultorías, concesiones, Fiducias, etc.) y modalidades de contratación (No incluya los contratos de obra pública reportados en el punto 6 de la presente Acta de Informe de Gestión).

2018

No aplica.



9. REGLAMENTOS Y MANUALES:

Relacione a la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, los reglamentos internos y/o manuales de funciones y procedimientos vigentes en la entidad.

NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
1	Modificación resolución 3546 plan promocional Córdoba	Por la cual se modifica la resolución 20170600093546 del 28 de julio de 2017 en la cual se estableció un plan promocional en el Departamento de Córdoba	2018060004746	30/01/2018
2	Modificación resolución 3564 plan promocional San Andrés	Por la cual se modifica la resolución 20170600093564 del 28 de julio de 2017 en la cual se estableció un plan promocional en el Departamento de San Andrés y Providencia	2018060004747	30/01/2018
3	Plan de activación para los comercializadores TAT del departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan de activación para los comercializadores TAT del Departamento de Antioquia durante los meses de enero y febrero de 2018	2018060003953	24/01/2018
4	Modificación de precios para el Departamento de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para el Departamento de Antioquia	2018060005279	6/02/2018
5	Modificación de precios por fuera del Departamento de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia por fuera del Departamento de Antioquia	2018060005281	6/02/2018
6	Actividades de lanzamiento de un nuevo producto en el Departamento de Sucre	Por la cual se apoyan las actividades de lanzamiento de un nuevo producto en el Departamento de Sucre, a cargo del comercializador Consorcio Licosabana	2018060006635	13/02/2018
8	Plan Bloqueo para el departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan bloqueo para el Departamento de Antioquia durante el año 2018	2018060027742	14/03/2018
9	Plan promocional en el Departamento de Cesar	Por la cual se apoya un plan promocional en el Departamento de Cesar, a cargo del comercializador Empresar S.A	2018060034164	10/04/2018
10	Plan choque para el Departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan choque para el departamento de Antioquia para el año 2018	2018060030703	22/03/2018



NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
11	Plan promocional para el canal TAT en el Departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan promocional para el canal TAT en el Departamento de Antioquia para Mundial Madres y Padres	2018060032794	9/04/2018
12	Plan de activación para la quincuagésima primera versión del festival vallenato	Por la cual se establece el plan de activación para la quincuagésima primera versión del Festival de la Leyenda Vallenata 2018 en el Departamento de Cesar	2018060030556	21/03/2018
14	Lanzamiento nuevo Aguardiente Antioqueño sin Azúcar 24° en Bolívar	Por la cual se apoya el lanzamiento del nuevo Aguardiente Antioqueño sin Azúcar 24° en el Departamento de Bolívar a cargo del comercializador Distanco SAS durante el año 2018	2018060034331	11/04/2018
15	Lanzamiento nuevo Aguardiente Antioqueño sin Azúcar 24° en Magdalena	Por la cual se apoya el lanzamiento del nuevo Aguardiente Antioqueño sin Azúcar 24° en el Departamento de Magdalena a cargo del comercializador Distanco SAS durante el año 2018	2018060034330	11/04/2018
17	Apoyo planes promocionales en el Departamento de Antioquia durante el año 2018	Por la cual se apoyan los planes promocionales en el Departamento de Antioquia durante el año 2018	2018060034522	13/04/2018
18	Lanzamiento 24° san Andrés	Por la cual se apoya el lanzamiento del nuevo Aguardiente Antioqueño Sin Azúcar 24° en el archipiélago de San Andrés y Providencia y Santa Catalina, a cargo del comercializador Grupo Litoral SAS durante el año 2018	2018060034793	17/04/2018
19	Actividades estratégicas del Departamento de Caldas	"Por la cual se apoyan las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Caldas, Dispresco SAS, en el año 2018	2018060060027	18/04/2018
20	Cierre plan de evacuación de sucre y ampliación	"Por la cual se cierra un plan de evacuación en el Departamento de Sucre aprobado por la resolución 2017060093542 del 28 de julio del 2017 y la resolución 2017060112047 del 5 de diciembre de mismo año que la modifico; y además, se autoriza utilizar el producto restante"	2018060223883	4/05/2018



NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
21	Cierre plan evacuación y ampliación Departamento Antioquia TAT	"Por la cual se cierra un plan de evacuación en el Departamento de Antioquia aprobado por la resolución 2017060108894 del 9 de noviembre del 2017; y además, se autoriza utilizar el producto restante"	2018060223880	4/05/2018
22	Cierre plan promocional en Amazonas y autorización del producto restante	"Por la cual se cierra un plan promocional en el Departamento de Amazonas aprobado por la resolución 2017060094776 del 3 de agosto del año 2017 y además, se autoriza utilizar el producto restante"	2018060205481	21/05/2018
23	Cierre plan activación y rotación en magdalena y autorización del producto restante	"Por la cual se cierra un plan de activación y rotación en el Departamento de Magdalena aprobado mediante la resolución 2017060103083 del 29 de septiembre del año 2017, y además se autoriza utilizar el producto restante"	2018060225480	21/05/2018
24	Mecanismo para realizar y aprobar planes promocionales	"Por la cual se establece el mecanismo para realizar y aprobar planes promocionales que conduzcan a promover o incentivar el consumo de los productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia"	2018060225932	25/05/2018
25	Actividades estratégicas del comercializador de Cundinamarca	"Por la cual se respaldan las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca Sulicor SA en el año 2018"	2018060226165	28/05/2018
26	Plan promocional Mitad de año canal TAT en Antioquia	"Por medio de la cual se establece un plan promocional mitad de año para los comercializadores TAT en el Departamento de Antioquia durante los meses julio y agosto del año 2018	2018060228924	22/06/2018
27	Apoyo Estrategias comerciales Departamento de Bolívar	"Por la cual se apoyan las estrategias comerciales para el Departamento de Bolívar, a cargo del comercializador Distanco en el segundo semestre del año 2018"	2018060232155	16/07/2018
28	Actividades estratégicas del comercializador de Magdalena	"Por la cual respaldan las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento del Magdalena, Liconsumar SAS en el segundo semestre del año 2018"	2018060232153	16/07/2018



NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
29	Plan de evacuación 360 en el Departamento de Sucre	"Por la cual se apoya un plan de evacuación 360° en el Departamento de Sucre durante el segundo semestre de 2018 a cargo del consorcio Licosabana LTDA"	2018060232771	19/07/2018
30	Planes promocionales en el Departamento de Antioquia	Por la cual se apoyan los planes promocionales en el Departamento de Antioquia durante el año 2018	2018060237076	8/08/2018
31	Precio de Venta Nuevo producto Aguardiente Real	Por medio de la cual se establece precio de venta a un nuevo producto de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2018060239371	28/08/2018
32	Plan Fin de año Departamentos Fuera de Antioquia	Por medio de la cual se establece el plan comercial fin de año 2018 para los comercializadores por fuera del Departamento de Antioquia para los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre del año 2018	2018060357852	30/08/2018
33	Plan de evacuación en el Departamento de Cesar	Por la cual se apoya un plan de evacuación en el Departamento de Cesar, a cargo del comercializador Empresar SA en el último cuatrimestre del año 2018	208060357977	31/08/2018
34	Precio de venta ASA 24 grados 1000 y 1050	Por medio de la cual se establecen precios de venta a nuevos productos de la fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2018060359192	11/09/2018
35	Actividades estratégicas para el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se continua respaldando las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca, Sulicor SA en el año 2018	2018060359510	12/09/2018
36	Pla comercial para el Departamento de Córdoba	Por la cual se apoya un plan comercial propuesto por el comercializador Licosinú SAS, para lo que resta del 2018 en el Departamento de Córdoba	2018060359898	13/09/2018
37	Descuento 8% Aguardiente sin Azúcar 24°	Por la cual se apoya el posicionamiento de nuevos productos del portafolio de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2018060360320	18/09/2018
38	Plan evacuación en el Departamento de Atlántico	Por la cual se apoya un plan de evacuación en el Departamento de Atlántico, a cargo del comercializador Discurramba SAS para final del año 2018	2018060360323	18/09/2018



NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
39	Plan promocional Departamento de Quindío	Por la cual se apoya un plan promocional en el Departamento de Quindío a cargo del comercializador inversiones consumir SAS	2018060360321	18/09/2018
40	Exclusión 10% inversión en zona Aguardiente Real	Por la cual se excluye para efectos del cálculo de la inversión en zona el Aguardiente Antioqueño Real Sin Azúcar Adicionado en los Departamentos fuera de Antioquia	2018060360634	19/09/2018
41	Plan promocional del comercializador Licollano en 5 Departamentos	Por la cual apoya un plan promocional del comercializador licollano SAS, en los Departamentos de Meta, Arauca, Guainía, Guaviare y Vichada	2018060360977	24/09/2018
42	Plan promocional en el Departamento de Guajira	Por la cual se apoya un plan promocional en el Departamento de la Guajira a cargo del comercializador inversiones consumir SAS	2018060360976	24/09/2018
43	Plan promocional en el Departamento de Norte de Santander	Por la cual se apoya un plan promocional en el Departamento de Norte de Santander, a cargo del comercializador Conantioqueño	2018060360975	24/09/2018
44	Plan fin de año Éxito Antioquia	Por medio de la cual se establece un plan comercial fin de año 2018 para la cadena Éxito en el Departamento de Antioquia durante los meses de octubre, noviembre y diciembre	2018060363538	10/10/2018
45	Plan promocional de evacuación para el Departamento de San Andrés	Por la cual se apoya un plan promocional de evacuación dirigido al Departamento de San Andrés, mediante el comercializador Grupo Litoral	2018060364239	17/10/2018
46	Apoyo lanzamiento Nuevo Aguardiente Real	Por la cual se apoya el lanzamiento del nuevo Aguardiente Antioqueño Real sin azúcar adicionado	2018060364238	17/10/2018
47	Nuevo precio de venta Ron Medellín Dorado	Por medio de la cual se establece precio de venta a un nuevo producto de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2018060365078	23/10/2018
48	Plan fin de año comercializadores TAT de Antioquia	Por medio de la cual se establece el Plan comercial fin de año para los comerciantes TAT, en el Departamento de Antioquia durante los meses de octubre, noviembre y diciembre del año 2018	2018060365416	24/10/2018



NÚMERO ÍNDICE	DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
49	Actividades estratégicas del Departamento de Caldas	Por la cual se apoyan las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Caldas, en la temporada de fin año 2018 y enero 2019	2018060365367	24/10/2018

10. CONCEPTO GENERAL:

Concepto General Gestión del funcionario que se retira, se separa del cargo o lo ratifican, en forma narrada máximo en dos hojas, sobre la situación administrativa y financiera cumplida durante el periodo comprendido entre la fecha de inicio de su gestión y la de su retiro o ratificación:

2018 ha sido un año difícil para la economía del país, enmarcado en la baja confianza inversionista y los estancamientos en diferentes sectores de la economía, que han afectado principalmente la canasta de licores, que además de la coyuntura económica, se ha visto afectada por el calendario electoral del país, que ha generado múltiples fines de semana con ley seca; lo cual impacta directamente el consumo y venta de licores.

No obstante, lo anterior a la fecha de elaboración del presente informe, se ha logrado cumplir con un 48,31% del presupuesto propuesto para el 2018, equivalente a ventas por \$644.249.519.049.

Además, en este tiempo en la Dirección de Ventas se ha ayudado a los comercializadores con las estrategias comerciales, así como de los planes de evacuación y rotación de inventarios, mediante resoluciones que entregan producto de degustación, que permite bonificar sus propios canales de distribución, degustaciones y actividades estratégicas, que permiten incentivar las ventas,

Lo anterior se realiza mediante una constante comunicación con los comercializadores para atender sus requerimientos y ayudarles en su gestión de ventas.

RECOMENDACIONES

- Que el área jurídica Informe permanentemente a la Subgerencia de Mercadeo y Ventas sobre los cambios que se realicen en los convenios de intercambio de licor y en las ofertas de concesión mercantil así el estado como los permisos de introducción bajo la



ley 1816 de 2016, con el fin de tener en cuentas los posibles cambios de condiciones comerciales y así poder ser desarrolladas de forma correcta.

- Agilizar el proceso administrativo que se surte para los vales de salida de licor fruto de resoluciones para que así los comercializadores beneficiados con el producto puedan contar con este de forma oportuna e implementar sus planes en la vigencia de la resolución. Evitando que tengamos que realizar constantes ampliaciones de plazos y vigencias.
- Que los comercializadores se comprometan a agilizar la entrega oportuna de los soportes legales que se les solicita al momento de realizar vales y cerrar planes comerciales, ya que en muchas ocasiones se tardan en la respuesta y envió de estas solicitudes lo que genera los retrasos para entregar los productos en degustación para las actividades comerciales.

11. FIRMA:

EDUARDO ANDRES OSORIO MESA
DIRECTOR OPERATIVO DE VENTAS
FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA





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

**A. NOMBRE DEL FUNCIONARIO.
EDUARDO ANDRÉS OSORIO MESA.**

**B. CARGO
Director operativo Ventas.**

**C. ENTIDAD (RAZON SOCIAL)
FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.**

**D. CIUDAD Y FECHA:
Itagüí, 12 de junio 2017.**

**E. FECHA DE INICIO DE LA GESTIÓN:
2 de Mayo de 2016.**

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

G. FECHA DE RETIRO, SEPARACIÓN DEL CARGO O RATIFICACIÓN

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





2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTIÓN:

Informe narrado, sobre la gestión adelantada, en la que se cubra aspectos como son: Principales logros, programas, proyectos, actividades y los resultados obtenidos por cada uno de los anteriores, contextualizado en términos de economía, eficiencia y eficacia.

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Elaboración de actos administrativos.	Durante la actual vigencia se elaboraron diferentes actos administrativos en el área de mercadeo y ventas como lo son: resoluciones, oficios, circulares, actas y respuestas a derechos de petición.	Se logra dar respuesta oportuna a requerimientos surgidos tanto internos como externos, que permiten una adecuada comunicación con comercializadores y personas en general que requieren respuestas oficiales por parte de la FLA.	N/A
Recopilación de la información legal de todos los Departamentos donde se tiene comercialización.	Consolidación de la información legal, referente a los convenios de intercambio de licor y a las ofertas de concesión mercantil, se organizó en carpetas debidamente legadas por cada departamento y se realizó un cuadro informativo.	Se logra tener a disposición de la subgerencia de mercadeo y ventas una tabla con la información más relevante de cada convenio y oferta así como las carpetas que son instrumento de consulta permanente.	No se informa oportunamente al área de mercadeo y ventas de los cambios realizados por el área jurídica en los convenios y ofertas. Como lo son los otro sí.



<p>Resoluciones de la Dirección de Ventas del año 2017</p>	<p>La Dirección de Ventas realizó varias resoluciones para la entrega de productos que apoyan realización de planes y actividades estratégicos, estos tienen como requisito remitir por parte del comercializador los soportes de la actividad realizada la cual le permita a la dirección de ventas verificar el cumplimiento de lo pactado.</p>	<p>Implementación de planes y actividades comerciales lo que permitió un incremento en las ventas y mayor rotación de los productos FLA en las diferentes regiones del país.</p>	<p>En la actualidad se encuentran pendientes por soporte legales todas aquellas que tienen vigencia hasta el 31 de diciembre, puesto que estos soportes se deben enviar luego de ejecutada la actividad.</p>
<p>Vales de producto entregados por resolución.</p>	<p>Efectuar el seguimiento a los vales realizados como soporte a las resoluciones de la dirección de ventas.</p>	<p>Se trató de disponer a tiempo de los vales para poder cargar y entregar el producto de manera oportuna a los comercializadores.</p>	<p>El proceso administrativo que se surte desde la elaboración del vale hasta su firma, en ocasiones es muy lento, lo cual entorpece la oportuna realización de la actividad planeada en la resolución al llegar el producto de forma tardía.</p>
<p>Control, seguimiento y cierre de los planes desarrollados por la Dirección de Ventas mediante resoluciones.</p>	<p>Verificación de los soportes fotográficos y documentales que dan cuenta del buen uso del producto entregado para el apoyo de los diferentes planes a los comercializadores autorizados.</p>	<p>Se logra llevar un control efectivo del producto entregado, que corrobora el buen uso de este en las actividades propuestas por los comercializadores y preestablecidas en las Resoluciones.</p>	<p>Es recurrente la demora en la entrega de los soportes legales para el cierre de los planes por parte de algunos comercializadores.</p>



<p>Integrante del equipo de mejoramiento del SIG.</p>	<p>Equipo de mejoramiento, encargado de los procesos y procedimientos inherentes a la producción y comercialización de licores en el Sistema integrado de gestión de la Gobernación de Antioquia</p>	<p>En el primer semestre de la actual vigencia se logró crear el proceso de selección de comercializadores nacionales y se atendió la auditoria interna de la Gobernación de Antioquia</p>	<p>N/A</p>
<p>Desarrollo del canal independiente atendido por la U.T.</p>	<p>Crear y desarrollar un nuevo canal de distribución llamado Independientes, el cual está ubicado en el intermedio del canal T.A.T., y el canal moderno</p>	<p>Se realizó un análisis preliminar de las bases de datos entregadas por la U.T., cruzando los clientes atendidos con los potenciales y no atendidos directamente, permitiendo crear unas rutas preliminares para hacer visitas de campo.</p>	<p>Se encuentra pendiente dar inicio a las visitas, reunir información relevante y posteriormente, crear las estrategias de atención al nuevo canal.</p>
<p>Supervisión al convenio de intercambio de licores entre los Departamentos de Caldas y Antioquia.</p>	<p>Realizar la supervisión del convenio con el Departamento de caldas, a través de visitas de campo y acompañamiento al distribuidor autorizado. Además de apoyo con actividades de activación y btl.</p>	<p>Se ha avanzado a un buen ritmo con el posicionamiento de nuestras marcas en el Departamento de Caldas, además estamos rompiendo con el regionalismo y rechazo a la FLA.</p>	<p>N/A</p>



<p>Análisis de los territorios donde se solicitó permisos de introducción</p>	<p>Analizar cuál podría ser el potencial de ventas en los 5 territorios donde se solicitaron permisos de introducción, de acuerdo a las ventas reportadas por ACIL en estos territorios y de la densidad demográfica de estos.</p>	<p>Mantener al día las evaluaciones solicitadas.</p>	<p>N/A</p>
<p>Responder las PQRSD., que llegan a la Dirección de Ventas.</p>	<p>Contestar a los requerimientos que llegan a la Dirección a través del sistema Mercurio, los cuales son de tipo informativo principalmente.</p>	<p>Se logra responder de manera eficaz y oportuna todas las peticiones que llegan al sistema</p>	<p>N/A</p>
<p>Apoyar al subgerente en la calificación del personal que tiene a cargo, en el sistema integrado de gestión.</p>	<p>Elaborar las evaluaciones parciales y totales de todos los funcionarios que dependen directamente del subgerente de mercadeo y ventas en el sistema de la Gobernación</p>	<p>Se logra una evaluación y calificación objetiva de cada uno de los funcionarios, permitiendo la medición del alcance de las funciones y las competencias del cargo.</p>	<p>N/A</p>
<p>Tutor del practicante de la Dirección de Ventas.</p>	<p>Realizar acompañamiento a uno de los practicantes de la Dirección de ventas.</p>	<p>Los resultados alcanzados son muy positivos. El practicante fue receptivo a todos los procesos y ha sido de gran ayuda para la gestión del área</p>	<p>N/A</p>



Proyecto Caribe	Contribuir en el desarrollo de un nuevo producto, que busca hacer frente a la competencia de la ILC., en la categoría ron.	Se participó activamente de reuniones y pruebas dentro del desarrollo del producto.	Se pretende tener el producto en el mercado el segundo trimestre del año 2018.
Acompañamiento a la fuerza de ventas del canal T.A.T de Antioquia.	Asistir frecuentemente a las rutas con los diferentes vendedores de los comercializadores de Antioquia, para poder comprobar de primera mano cómo es el día a día de estos en el canal T.A.T, y así poder determinar estrategias por parte de la FLA que ayuden a incrementar las ventas.	Se ha logrado realizar algunas observaciones a los comercializadores T.A.T que permitan defender el mercado ante la llegada de la ILC.	N/A

3. SITUACIÓN DE LOS RECURSOS:

Detalle pormenorizado sobre la situación de los recursos, por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el periodo entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, así:

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	

Nota: Adjunte relación de inventarios y responsables.

A continuación se adjunta relación de inventarios cargados a Eduardo Andrés Osorio Mesa:

Código	Descripción
F002869	Teléfono Alcatel iptouch
2014PTCF0002	Computador portátil Lenovo thinkpad
F007621	Silla con ruedas y apoya brazos
G026253	Descansa pies negro
356558085166939	iPhone 7

4. PLANTA DE PERSONAL:

Detalle de la planta de personal de la Entidad.

No aplica: no se tiene personal a cargo.



5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todos y cada uno de los programas, estudios y proyectos que se hayan formulado para el cumplimiento misional de la entidad.

No aplica.

6. OBRAS PÚBLICAS

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todas y cada una de las obras públicas adelantadas, señalando si está en ejecución o en proceso, el valor debe incluir adiciones o modificaciones.

Si la obra pública terminó en condiciones anormales (terminación anticipada, caducidad, etc.) se debe efectuar el respectivo comentario en la columna de observaciones

No aplica.

7. EJECUCIONES PRESUPUESTALES:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, los valores presupuestados, los efectivamente recaudados y el porcentaje de ejecución.

No aplica.

8. CONTRATACIÓN:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, el número de contratos en proceso y ejecutados de acuerdo con los objetos contractuales (prestación de servicios, adquisición de bienes, suministro, mantenimiento, asesorías, consultorías, concesiones, Fiducias, etc.) y modalidades de contratación (No incluya los contratos de obra pública reportados en el punto 6 de la presente Acta de Informe de Gestión).

2017

No aplica.

9. REGLAMENTOS Y MANUALES:

Relacione a la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, los reglamentos internos y/o manuales de funciones y procedimientos vigentes en la entidad.



RESOLUCIONES AÑO 2017

DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO
Corrección plan fin de año Éxito	Por medio de la cual se deroga la resolución 2017060109135 del 10/11/2017 y se modifica la resolución 2017060102812 del 27/09/2017	2017060109880
Corrección plan promocional Antioquia	por la cual se corrige un yerro en la resolución 2017060108894 del 9 de noviembre de 2107	2017060110281
Modificación resolución fin de año Éxito	Por la cual se modifica la resolución 2017060102812 del 27 de septiembre de 2017	2017060109135
Actividades de lanzamiento de un nuevo producto en el Departamento de Córdoba	Por la cual se apoyan las actividades de lanzamiento de un nuevo producto en el Departamento de Córdoba, a cargo del comercializador Licosinú SA en los meses de Noviembre y Diciembre del 2017 y enero del 2018	2017060108929
Plan promocional en el Departamento de Cesar	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Cesar, a cargo del comercializador Empresar SA para la temporada de fin de año 2017 y principios de 2018	2017060108921
Modificación resolución 2017060094358 en el Departamento de Bolívar	Por medio de la cual se modifica la resolución 2017060094358 del 1 de agosto de 2017 en la cual se apoyan las estrategias comerciales en el Departamento de Bolívar en el segundo semestre del año 2017	2017060108920
Plan evacuación para los comercializadores TAT	Por medio de la cual se establece un plan de evacuación para los comercializadores TAT en el Departamento de Antioquia durante los meses noviembre y diciembre de 2017 y enero y febrero de 2018	2017060108894
Ampliación de plazo resolución Unión Temporal	Por medio de la cual se amplía el plazo de la resolución 2017060095759 del 8 de Septiembre de 2017	2017060106032
Plan comercial fin de año para Makro	Por medio de la cual se establece el Plan Comercial fin de año 2017 para Makro Supermayorista SA en el Departamento	2017060102670



	de Antioquia durante los meses de Octubre noviembre y diciembre de 2017	
Plan comercial fin de año para la cadena Éxito	Por medio de la cual se establece un plan comercial fin de año 2017 para la cadena Éxito en el Departamento de Antioquia	2017060102812
Continuidad actividad en el Departamento de Cesar	Por la cual se decide sobre la continuidad de un comercializador en el departamento del cesar	2017060102576
Plan comercial fin de año para los comerciantes TAT de Antioquia	Por medio de la cual se establece el Plan comercial fin de año para los comerciantes TAT de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia en el departamento de Antioquia durante los meses octubre, noviembre y diciembre del año 2017	2017060102665
Plan Exhibiciones canal mayorista	Por la cual se establece un plan de exhibiciones en el canal mayorista a través de los comercializadores t.a.t en el departamento de Antioquia	2017060103081
Plan promocional con Aguardiente Real Silver 1493 en Éxito y Carulla	Por medio de la cual se establece el plan promocional con aguardiente Real Silver 1493 en los almacenes Éxito y Carulla en el Departamento de Antioquia	2017060102134
Plan promocional para el Departamento de Sucre	Por la cual se establece un plan promocional en el departamento de sucre a cargo del comercializador Licosabana durante los meses de octubre noviembre y diciembre de 2017	2017060103082
Plan activación y Rotación para Magdalena	Por la cual se establece un plan de activación y rotación en el departamento de magdalena a cargo del comercializador Liconsumar del magdalena s.a.s en el último trimestre del año 2017 a enero del 2018	2017060103083
Plan promocional en el Departamento de Casanare	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Casanare, a cargo del comercializador Conantioqueño en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre del año 2017	2017060100559



Plan promocional en Norte de Santander	Por la cual se establece un plan promocional en el departamento de norte de Santander a cargo del comercializador en los meses de septiembre octubre noviembre y diciembre del año 2017	2017060100560
Plan promocional en Santander	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Santander, a cargo del comercializador Conantioqueño en los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre del año 2017	2017060100558
Plan activación para el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se establece un plan de activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca, Sulicor SAS en el año 2017	2017060100557
Plan promocional Atlántico	Por la cual se establece un plan promocional para el Departamento de Atlántico, a cargo del comercializador Discurramba SAS para final del año 2017	2017060100555
Plan Fin de Año Departamentos Diciembre	Por medio de la cual se establece el "Plan Comercial fin de año 2017" para los comercializadores por fuera del Departamento de Antioquia para los meses de Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre del año 2017	2017060100277
Plan Fin de Año Departamentos noviembre	Por medio de la cual se establece el "Plan Comercial fin de año 2017" para los comercializadores por fuera del Departamento de Antioquia para los meses de Septiembre, Octubre, Noviembre y Diciembre del año 2017	2017060100273
Plan evacuación para los TAT de Antioquia	Por la cual se establece un plan de evacuación para los comercializadores TAT en el Departamento de Antioquia durante los meses de agosto, septiembre, octubre del año 2017	2017060095759
Plan Promocional para el Departamento de Amazonas	Por la cual se establece un plan promocional para el Departamento de Amazonas, a cargo del comercializador Distrilicores del Amazonas SAS en el último semestre del año 2017	2017060094776



Plan promocional para el comercializador Licollano	Por la cual se establece un plan promocional para el comercializador Licollano SAS, en los Departamentos de Meta, Arauca, Guainía, Guaviare y Vichada durante el segundo semestre del año 2017	2017060094783
Estrategias comerciales para el Departamento de Bolívar	Por la cual se apoyan las estrategias comerciales para el Departamento de Bolívar, a cargo del comercializador Distanco en el segundo semestre del año 2017	2017060094358
Plan Promocional en el departamento de Sucre	Plan Promocional en el departamento de Sucre, a cargo del comercializador Licosabana durante el segundo semestre del año 2017	2017060093542
Plan Promocional en el departamento de San Andrés	Plan Promocional en el departamento de San Andrés, a cargo del comercializador GRUPO LITORAL durante el segundo semestre del año 2017	2017060093564
Plan Promocional en el departamento de Risaralda	Plan Promocional en el departamento de Risaralda, a cargo del comercializador LICORRUMBA durante el segundo semestre del año 2017	2017060093538
Plan Promocional en el departamento de Córdoba	Plan Promocional en el departamento de Córdoba, a cargo del comercializador LICOSINÚ durante el segundo semestre del año 2017	2017060093546
Plan Promocional en el departamento de Quindío	Plan Promocional en el departamento de Quindío, a cargo del comercializador inversiones consumir SAS durante el segundo semestre del año 2017	2017060093555
Modificación resolución actividades estratégicas Magdalena	Por medio de la cual se modifica la resolución 2017060077540 de 7/04/2017 por la cual se estableció un plan para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Magdalena, Liconsumar SAS en el año 2017	2017060093552
Plan de evacuación en el Departamento de Cesar	Por la cual se establece un plan de evacuación en el Departamento de Cesar, a cargo del comercializador Empresar S.A en el último semestre del año	2017060092493



Plan de Evacuación en el canal TAT	Por la cual se establece un plan de evacuación para el canal TAT en el departamento de Antioquia	2017060092491
Plan promocional a cargo de los comercializadores TAT	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Antioquia, a cargo de los comercializadores TAT	2017060088381
Plan de Exhibiciones dirigido al canal TAT	Por la cual se establece un plan de exhibiciones, dirigido al canal TAT y mayorista en el Departamento de Antioquia	2017060082287
Plan para actividades estratégicas	Por la cual se respaldan las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca Sulicor S:A en el año 217	2017060081435
Plan Degustación Ron 5 años nacional	Por medio de la cual se modifica la resolución 2017060079900 del 09 de mayo del 2017 por la cual se estableció un plan para el lanzamiento de la nueva imagen de Ron Medellín Extra Añejo 5 años sin azúcar adicionado en algunos Departamentos fuera de Antioquia	2017060080570
Plan Degustación Ron 5 años nacional	Por medio de la cual se establece un plan para el lanzamiento de la nueva imagen de Ron Medellín Extra Añejo 5 años sin azúcar adicionado en algunos Departamentos fuera de Antioquia	2017060079900
Plan Promocional mitad de año comercializadores TAT de Antioquia	"Por medio de la cual se establece un plan promocional mitad año para los comercializadores t.a.t en el departamento de Antioquia durante los meses de mayo, junio, julio y agosto del año 2017"	2017060079550
Plan para actividades estratégicas Magdalena	Por la cual se establece un plan para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el departamento del magdalena Liconsumar s.a.s en el año 2017	2017060077540
Plan Activación para Caldas	Por la cual se establece un plan de activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el departamento de caldas Dispresco s.a.s en el año 2017	2017060077541



Plan promocional de evacuación en el Departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan promocional de evacuación en el Departamento de Antioquia, a cargo de los comercializadores TAT	2017060077381
Plan de activación para la quincuagésima novena versión del festival vallenato	Por la cual se establece el plan de activación para la quincuagésima novena versión del festival de la leyenda vallenata 2017 en el Departamento de Cesar	2017060077374
Plan promocional con Ron Medellín 8 y 3 años	Por la cual se establece un plan promocional con ron Medellín extra añejo 8 años 750 ml y ron Medellín añejo 750ml para la cadena de almacenes éxito y Carulla a nivel nacional	2017060053802
Mod resolución 2016060099763 para Cundinamarca	Por la cual se autoriza la continuación de las actividades comerciales previstas en la resolución 2016060099763 del 21 de diciembre de 2016 para el comercializador en el departamento de Cundinamarca	2017060053803
Calculo Inversión en Zona	Por la cual se excluye para efectos del cálculo de la inversión en zona el Ron Medellín Extra Añejo 8 años y el Ron Medellín Gran Reserva 12 años en los departamentos fuera de Antioquia	2017060053241
Plan promocional para los comercializadores TAT de Antioquia	Por la cual se establece un plan promocional para los comercializadores TAT del Departamento de Antioquia durante los meses de febrero, marzo y abril de 2017	2017060042653
Mecanismo para realizar y aprobar planes promocionales	Por la cual se establece el mecanismo para realizar y aprobar planes promocionales que conduzcan a promover o incentivar el consumo de los productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2017060042206
Instructivo de Publicidad 2017	Por la cual se adopta el instructivo de publicidad en la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2017060041624
Plan de rotación dirigido a los supermercados	Por la cual se establece un plan rotación dirigido a los supermercados éxitos en el Departamento de Antioquia	2017060041631
Precio Aguardiente doble Anís	Por la cual se establece el precio de venta del aguardiente doble anís al comercializador consorcio antioqueño del oriente - Conantioqueño Huila	2017060040143



Modificación resoluciones de precios Antioquia y Departamentos	Por medio de la cual se modifica la resolución 2017060001554 del 25 de enero de 2017 y la resolución 2017060001552 del 25 enero de 2017 por las cuales se modificaron los precios del portafolio de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2017060040023
Modificación precios del portafolio de la FLA en el Departamento de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para el Departamento de Antioquia	2017060001554
Modificación precios del portafolio de la FLA fuera de Antioquia	Por medio de la cual se modifican los precios del portafolio de productos de la Fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia para los Departamentos fuera de Antioquia y se establecen otras disposiciones	2017060001552
Modificación de precio del Aguardiente 24°	Por medio de la cual se modifican el precio del Aguardiente Antioqueño Sin Azúcar 24° grados	2017060001549
Modificación plan promocional para el Departamento de Antioquia	Por medio de la cual se modifica la resolución 2017060000457 del 10 de enero de 2017 por la cual se estableció un plan promocional para el departamento de Antioquia durante los meses de enero y febrero de 2107	2017060001478
Plan promocional para el Departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan promocional para el Departamento de Antioquia durante los meses de enero y febrero de 2017	2017060000457
Plan Exhibiciones adicionales Éxito	Por medio de la cual se establece un plan de exhibiciones adicionales dirigido a los supermercados éxito en el departamento de Antioquia	2017060000266

10. CONCEPTO GENERAL:

Concepto General Gestión del funcionario que se retira, se separa del cargo o lo ratifican, en forma narrada máximo en dos hojas, sobre la situación administrativa y financiera cumplida durante el período comprendido entre la fecha de inicio de su gestión y la de su retiro o ratificación:





Este primer semestre del año 2017 ha sido de muchos cambios para los procesos de la FLA, debido a la entrada en vigencia de diferentes normas jurídicas que han afectado directamente la categoría de los licores, tales como el estatuto tributario, la ley 1816 de 2016 y el nuevo código de policía.

A pesar de estos cambios normativos y de la desaceleración económica presentada en el comercio en general, se ha logrado este año cumplir con los presupuestos de ventas trazados mes a mes, teniendo al día de hoy una venta acumulada de \$173.275.640.025 millones de pesos lo que representa el 13.6% de la meta del año.

En este tiempo en la Dirección hemos ayudado a los comercializadores con las estrategias comerciales y planes de evacuación y rotación de inventarios, mediante resoluciones que entregan producto para bonificar sus canales y así incentivar las ventas, Además se mantiene una constante comunicación con los comercializadores para atender sus requerimientos y ayudarles en su gestión de ventas.

RECOMENDACIONES

- Que el área jurídica Informe permanentemente a la Subgerencia de mercadeo y ventas sobre los cambios que se realicen en los convenios de intercambio de licor y en las ofertas de concesión mercantil así el estado como los permisos de introducción bajo la ley 1816 de 2016, con el fin de tener en cuentas los posibles cambios de condiciones comerciales y así poder ser desarrolladas de forma correcta.
- Agilizar el proceso administrativo que se surte para los vales de salida de licor fruto de resoluciones para que así los comercializadores beneficiados con el producto puedan contar con este de forma oportuna e implementar sus planes en la vigencia de la resolución. Evitando que tengamos que realizar constantes ampliaciones de plazos y vigencias.
- Que los comercializadores se comprometan a agilizar la entrega oportuna de los soportes legales que se les solicita al momento de realizar vales y cerrar planes comerciales, ya que en muchas ocasiones se tardan en la respuesta y envío de estas solicitudes lo que genera los retrasos para entregar los productos en degustación para las actividades comerciales.



GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA



PIENSA EN GRANDE

ANEXOS

11. FIRMA:

EDUARDO ANDRES OSORIO MESA
DIRECTOR OPERATIVO DE VENTAS
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 Itagüí - Colombia

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

A. NOMBRE DEL FUNCIONARIO.
EDUARDO ANDRÉS OSORIO MESA.

B. CARGO
Director operativo Ventas.

C. ENTIDAD (RAZON SOCIAL)
FABRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA.

D. CIUDAD Y FECHA:
Itagüí, 7 de Diciembre 2016.

E. FECHA DE INICIO DE LA GESTIÓN:
2 de Mayo de 2016.

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

G. FECHA DE RETIRO, SEPARACIÓN DEL CARGO O RATIFICACIÓN

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

2. INFORME RESUMIDO O EJECUTIVO DE LA GESTIÓN:

Informe narrado, sobre la gestión adelantada, en la que se cubra aspectos como son: Principales logros, programas, proyectos, actividades y los resultados obtenidos por cada uno de los anteriores, contextualizado en términos de economía, eficiencia y eficacia.

ACTIVIDADES	DESCRIPCIÓN	RESULTADOS	OBSERVACIONES
Elaboración de actos administrativos.	Se elaboraron diferentes actos administrativos en el área de mercadeo y ventas como lo son: resoluciones, oficios, circulares, actas y respuestas a derechos de petición.	Se logra dar respuesta oportuna a requerimientos surgidos tanto internos como externos, que permiten una adecuada comunicación con comercializadores y personas en general que requieren respuestas oficiales por parte de la FLA.	
Recopilación de la información legal de todos los departamentos donde se tiene comercialización.	Se consolida la información legal, referente a los convenios de intercambio de licor y a las ofertas de concesión mercantil, se organizó en carpetas debidamente legadas por cada departamento y se realizó un cuadro informativo.	Se logra tener a disposición de la subgerencia de mercadeo y ventas una tabla con la información más relevante de cada convenio y oferta así como las carpetas que son instrumento de consulta permanente.	No se informa oportunamente al área de mercadeo y ventas de los cambios realizados por el área jurídica en los convenios y ofertas. Como lo son los otro sí.
Resoluciones segundo semestre 2016	La Dirección de Ventas realizó varias resoluciones para la entrega de productos que apoyan realización de planes y actividades estratégicos, estos tienen como requisito remitir por parte del comercializador los soportes de la actividad realizada la cual le permita a la dirección de ventas verificar el cumplimiento de lo pactado.	Implementación de planes y actividades que permitieron una mayor venta y rotación de los productos FLA en las diferentes regiones del país.	En la actualidad se encuentran pendientes por soporte todas aquellas que tienen vigencia hasta el 31 de diciembre, puesto que estos soportes se deben enviar luego de ejecutada la actividad.
Vales de producto entregados por resolución.	Realizando el seguimiento a los vales realizados como soporte a las resoluciones del área de ventas.	Se trató de tener a tiempo los vales para poder cargar el producto de forma oportuna.	El proceso administrativo que se surte desde la elaboración del vale hasta su firma, en ocasiones es muy lento, lo cual entorpece la correcta realización de la actividad planeada en la resolución al

			llegar el producto de forma tardía.
Proceso de aperitivos en la región caribe	<p>Se realizó un proceso para el Departamento de Magdalena, en el cual se buscó contrarrestar una competencia desleal surgida en unos aperitivos de la región, se trajeron a análisis de laboratorio varias muestras compradas en supermercados de la región.</p> <p>Resultados que demostraron la inconsistencia en la graduación alcohólica del producto, con lo que se procedió a notificar al grupo éxito de los resultados.</p>	Resultado de este proceso, se logró descodificar en el éxito de santa marta el aperitivo "anisado de magdalena" basado en los resultados del laboratorio.	<p>En el momento se piensa adelantar nuevos procesos con productos como el "cañazo" así como el "anisado" para otros supermercados de la región.</p> <p>Se está esperando los resultados del laboratorio.</p>
Proceso inicial para dar de baja el aperitivo guaro.	<p>De acuerdo al procedimiento establecido por parte de la subgerencia de producción, se procedió a certificar las unidades del producto "guaro" en el mercado y las unidades así como materias primas en la planta de la FLA.</p> <p>Luego de esto se realizó la solicitud formal al comité de gerencia para que analice la procedencia de dar de baja este producto.</p>	El proceso correspondiente a la subgerencia de mercadeo y ventas fue culminado satisfactoriamente.	Se está pendiente de la decisión del comité de gerencia respecto de dicha solicitud.
Supervisión a vinculaciones publicitarias.	Se ha realizado supervisión técnica de las vinculaciones publicitarias en los Departamentos de Amazonas, Caldas, Cundinamarca, Guaviare, Magdalena y Meta. Teniendo entre las tareas la elaboración de los formatos requeridos y el acompañamiento en la parte precontractual.	Se ha podido constatar la correcta ejecución de las vinculaciones en lo que se lleva de ejecución, en ocasiones directamente en viajes a la región o mediante informes enviados por el comercializador.	

Revisión inicial al nuevo instructivo de publicidad	Se hizo una revisión inicial del instructivo de publicidad, dando aportes desde el área atinente a ventas y algunos aspectos jurídicos que podrían mejorar dicho instructivo así como aportes desde las experiencias vividas en las supervisiones realizadas.	Se entregó un primer borrador al subgerente de mercadeo y ventas, del cual partieron subsiguientes reuniones y revisiones por parte de mercadeo y trade.	
Comité evaluador para nuevas ofertas de concesión mercantil.	Se formó parte del comité evaluador de las propuestas presentadas en los procesos de selección de comercializador en los Departamentos de Caldas y Bolívar.	Se logró seleccionar para el departamento de Caldas a DISPRESO S.A.S y para el Departamento de Bolívar a DISTANCO S.A.S.	Me fue designada la supervisión del convenio de intercambio de licores entre Caldas y Antioquia.
Análisis de precios en el canal tradicional.	Se realizó un estudio comparativo de precios en el canal T.A.T de todo el país con nuestras principales referencias.	Se logró elaborar un comparativo de precios al cual los T.A.T compran y al cual venden el producto al cliente. En el cual se evidencia los márgenes de ganancia.	

3. SITUACIÓN DE LOS RECURSOS:

Detalle pormenorizado sobre la situación de los recursos, por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, así:
No aplica.

A. Recursos Financieros:

CONCEPTO	VALOR (Millones de Pesos)
Vigencia Fiscal Año 2016 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 2016 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	

Nota: Adjunte relación de inventarios y responsables.

A continuación se adjunta relación de inventarios cargados a Eduardo Andrés Osorio Mesa:

Código	Descripción
F002869	Teléfono Alcatel iptouch
2014PTCF0002	Computador portátil lenovo thinkpad
F007621	Silla con ruedas y apoya brazos
G026253	Descansa pies negro

4. PLANTA DE PERSONAL:

Detalle de la planta de personal de la Entidad.

No aplica: no se tiene personal a cargo.

5. PROGRAMAS, ESTUDIOS Y PROYECTOS:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todos y cada uno de los programas, estudios y proyectos que se hayan formulado para el cumplimiento misional de la entidad.

No aplica.

6. OBRAS PÚBLICAS

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, todas y cada una de las obras públicas adelantadas, señalando si está en ejecución o en proceso, el valor debe incluir adiciones o modificaciones.

Si la obra pública terminó en condiciones anormales (terminación anticipada, caducidad, etc.) se debe efectuar el respectivo comentario en la columna de observaciones

No aplica.

7. EJECUCIONES PRESUPUESTALES:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, los valores presupuestados, los efectivamente recaudados y el porcentaje de ejecución.

No aplica.

8. CONTRATACIÓN:

Relacione por cada una de las vigencias fiscales cubiertas por el período entre la fecha de inicio de la gestión y la fecha de retiro o ratificación, el número de contratos en proceso y ejecutados de acuerdo con los objetos contractuales (prestación de servicios, adquisición de bienes, suministro, mantenimiento, asesorías, consultorías, concesiones, Fiducias, etc.) y modalidades de contratación (No incluya los contratos de obra pública reportados en el punto 6 de la presente Acta de Informe de Gestión).

2016

NÚMERO DE CONTRATO	FECHA	NOMBRE CONTRATISTA	MODALIDAD DE CONTRATACIÓN	OBJETO DEL CONTRATO	VALOR CONTRATO	NOMBRE SUPERVISOR	EJECUTADO	EN PROCESO
2016SS330009	31 de mayo de 2016	LICOLLANO S.A.S.	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACIÓN PUBLICITARIA PARA PARTICIPAR EN EL MARCO DE LAS FESTIVIDADES DE LOS MUNICIPIOS DE PUERTO GAITÁN, GRANADA Y CABUYARO EN LAS FIESTAS DE VERANO Y PLAYA Y DEMÁS FESTIVALES RELEVANTES EN EL DEPARTAMENTO DEL META EN 2016	\$185.628.537	Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X
2016SS330016	07 de julio de 2016	DISTRILICORES DEL AMAZONAS	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACION PUBLICITARIA EN LA CELEBRACIÓN DEL DÍA DEL PADRE, LAS FIESTAS DE LA CONFRATERNIDAD AMAZÓNICA Y LAS FIESTAS DE HALLOWEEN EN EL DEPARTAMENTO DE AMAZONAS EN EL AÑO 2016	\$46.743.872	Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X
2016SS330015	01 de julio de 2016	LICONSUMAR S.A.S	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACION PUBLICITARIA PARA PARTICIPAR EN LAS FIESTAS DEL MAR, FIESTAS DE MUNICIPIOS, CARAVANAS Y PLAN DE VISIBILIDAD EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2016.	\$850.000.000	Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X
2016SS330013	17 de junio de 2016	SULICOR S.A.S	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACION PUBLICITARIA EN LAS ACTIVIDADES EN EL DEPARTAMENTO DE CUNDINAMARCA EN EL AÑO 2016	\$3.200.000.000	Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X
2016SS330027	28 de noviembre de 2016	DISPRESCO S.A.S	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACIÓN PUBLICITARIA PARA EL LANZAMIENTO DE LOS PRODUCTOS DE LA FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA EN EL DEPARTAMENTO DE CALDAS DURANTE EL MES DE DICIEMBRE DE 2016.	\$400.000.000	Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X
2016SS330014	22 de junio de 2016	LICOLLANO S.A.S	OFERTA DE CONCESIÓN MERCANTIL	VINCULACIÓN PUBLICITARIA EN EL FESTIVAL DE LAS COLONIAS, EN EL FESTIVAL INTERNACIONAL DE YURUPARY DE ORO Y EN EL FESTIVAL NAVIDEÑO EN EL DEPARTAMENTO DE GUAVIARE EN 2016		Eduardo Andrés Osorio Mesa	EN EJECUCIÓN	X

9. REGLAMENTOS Y MANUALES:

Relacione a la fecha de retiro, separación del cargo o ratificación, los reglamentos internos y/o manuales de funciones y procedimientos vigentes en la entidad.

RESOLUCIONES AÑO 2016			
DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
Plan de Activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Caldas	Por la cual se establece plan de activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Caldas, Dispresco SAS para fin de año 2016	2016060093978	22/11/2016
Precio de venta nuevo producto Aguardiente 24°	Por medio de la cual se establece precio de venta a un nuevo producto de la fábrica de licores y alcoholes de Antioquia	2016060093707	21/11/2016
Extensión del las resoluciones 2016060081483 del 14 de octubre y la 2016060092126 del 8 de noviembre de 2016	Por la cual se autoriza una extención del plan previsto en la resolución 2016060081483 del 14 de octubre de 2016 y en la resolución 2016060092126 del 8 de noviembre de 2016, unicamente para surtimax en el Departamento de Antioquia	2016060093623	18/11/2016
Extensión plan promocional 2x1 previsto en la resolución 2016060081315	Por la cual se autoriza la extensión plan promocional 2x1 con Ron medellin extra añejo 5 años previsto en la resolución 2016060081315 en los almacenes y cadenas cencosud, olimpica, euro, y demas superetes del Departamento de Antioquia	2016060092133	08/11/2016
Continuación del Plan previsto en la resolución 2016060081483 del 14 de octubre de 2016 unicamente para Surtimax	Por la cual se autoriza la continuación del Plan previsto en la resolución 2016060081483 del 14 de octubre de 2016 unicamente para Surtimax en el Departamento de Antioquia	2016060092126	08/11/2016
Plan promocional en el Departamento de Santander	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Santander, a cargo del comercializador conantioqueño en los meses noviembre y diciembre del año 2016	2016060092037	04/11/2016
Plan promocional canal mayorista para el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se establece un plan promocional para el canal mayorista en el Departamento de Cundinamarca, a cargo del comercializador Sulicor en el año 2016	2016060092018	04/11/2016
Relanzamiento del Ron Medellín Extra Añejo 5 años Sin Azúcar Adicionado	Por la cual se establece un plan para el relanzamiento del Ron Medellín Extra Añejo 5 años Sin Azúcar Adicionado en el Departamento de Antioquia	2016060091073	02/11/2016
Continuación de las estrategias comerciales previstas en la resolución 2016060003305	Por la cual se autoriza la continuación de las estrategias comerciales previstas en la resolución 2016060003305 del 1 de marzo de 2016 para el comercializador en el Departamento de Norte de Santander	2016060092002	04/11/2016
Continuación Plan de evacuación de la resolución 201500296895	Por la cual se autoriza la continuación del plan de evacuación previsto en la resolución 201500296895 del 18 de septiembre de 2015 para el comercializador en el Departamento de Norte de Santander	2016060092006	04/11/2016
Plan promocional para el último bimestre del año 2016 para el Departamento de Quindío	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Quindío, a cargo del comercializador Inversiones Consumar SAS en los meses Noviembre y diciembre del año 2016	2016060090233	01/11/2016
Plan de activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se establece un plan de activación para respaldar las actividades estratégicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca, Sulicor SA en el año 2016	2016060083061	27/10/2016
Plan Promocional con Ron Medellín 12 años para Cencosud a nivel nacional	Por la cual se establece un plan promocional con Ron medellin Gran Reserva para la cadena Cencosud a nivel nacional	2016060082032	20/10/2016
Plan promocional para el Departamento de Magdalena	Por la cual se establece el plan promocional dirigido al departamento de Magdalena, mediante el comercializador Liconsumar del Magdalena	2016060082031	20/10/2016
Plan Promocional Departamento de San Andrés	Por la cual se establece plan promocional dirigido al Departamento de San Andrés, mediante el comercializador Grupo Litoral	2016060081299	13/10/2016
Plan promocional Departamento de Cesar	Por la cual se establece un plan promocional en el Departamento de Cesar a cargo del comercializador Empresar SA en el último trimestre del año 2016	2016060081253	13/10/2016

RESOLUCIONES AÑO 2016

DESCRIPCIÓN	DENOMINACIÓN DEL REGLAMENTO y/o MANUAL	No. DE ACTO ADMINISTRATIVO	FECHA DE ADOPCIÓN
Precio Nuevo producto Ron 5 años	Por medio de la cual se establece un precio de venta a un nuevo producto de la fábrica de Licores y Alcoholes de Antioquia	2016060081209	13/10/2016
Plan comercial fin de año para Makro	Por medio de la cual se establece plan comercial fin de año 2016 para Makro supermayorista en el Departamento de Antioquia durante los meses de octubre, noviembre y diciembre	2016060081485	14/10/2016
Plan Promocional Ron Medellin 5 años Antioquia	Por medio de la cual se establece el plan promocional 2x1 del Ron medellin Extra Añejo 5 años Sin Azucar Adicionado en los Almacenes Éxito, Éxito Express, Carullas, Surtimax, y Makro Supermayoristas a nivel regional en el Departamento de Antioquia.	2016060081483	14/10/2016
Plan Promocional Ron Medellin 5 años a nivel nacional	Por la cual se establece el plan promocional 2x1 con Ron Medellin Extra añejo 5 años en los almacenes y cadenas a nivel nacional del grupo éxito, cencosud, olimpica, euro y demas superetes.	2016060081315	13/10/2016
Plan Exhibiciones adicionales éxito Antioquia	Por la cual se establece un plan de exhibiciones adicionales dirigido a los supermercados Éxito en el Departamento de Antioquia	2016060081321	13/10/2016
Plan Promocional para el Departamento de Meta	Por la cual se establece un plan promocional para el Departamento de Meta a cargo del comercializador Licollano SAS para los meses de octubre, noviembre y diciembre del año 2016	2016060079450	03/10/2016
Plan Promocional para el Departamento de Arauca	Por la cual se establece un plan promocional para el Departamento de Arauca a cargo del comercializador Licollano SAS para los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre del año 2016	2016060079451	03/10/2016
Plan Promocional para el Departamento de Amazonas	Por la cual se establece plan promocional para el departamento de Amazonas, a cargo del comercializador districicores del Amazonas SAS para los meses de octubre, noviembre y Diciembre del año 2016	2016060079452	03/10/2016
Plan comercial fin de año para Éxito	Por medio de la cual se establece el plan comercial fin de año 2016 para la cadena éxito en el Departamento de Antioquia durante los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre	2016060079240	30/09/216
Plan Promocional para el canal TAT en el Departamento de Antioquia	Por la cual se establece un plan promocional para el canal TAT en el Departamento de Antioquia	2016060078581	26/09/2016
Plan comercial para el Departamento de Cordoba	Por la cual se establece un plan comercial para el departamento de Cordoba a cargo del comercializador Licosinú en el ultimo trimestre del año 2016	2016060078583	26/09/2016
Plan Comercial para el Departamento de Atlantico	Por la cual se establece un plan comercial para el Departamento de Atlantico a cargo del comercializador Discurramba SAS en el ultimo cuatrimestre del año 2016	2016060078585	26/09/2016
Plan de activación para respaldar las actividades estrategicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se establece un plan de activación para respaldar las actividades estrategicas del comercializador designado para el Departamento de Cundinamarca, Sulicor SA en el año 2016	2016060077789	20/09/2016
Plan promocional para el canal mayorista en el Departamento de Cundinamarca	Por la cual se establece un plan promocional para el canal mayorista en el Departamento de Cundinamarca, a cargo del comercializador Sulicor SA en el año 2016	2016060077792	20/09/2016

7a

10. CONCEPTO GENERAL:

Concepto General Gestión del funcionario que se retira, se separa del cargo o lo ratifican, en forma narrada máximo en dos hojas, sobre la situación administrativa y financiera cumplida durante el período comprendido entre la fecha de inicio de su gestión y la de su retiro o ratificación.

En los siete meses que llevo al frente del cargo se ha tenido la oportunidad de conocer los procesos internos de comercialización en lo atiente a convenios de intercambio de licor entre Departamentos y las ofertas de concesión mercantil con el comercializador designado para cada región del país.

Así como evidenciar como cada comercializador organiza su estructura de negocio dependiendo de las condiciones del territorio, determinando fuerzas de venta y actividades promocionales dirigidas a cada Departamento en particular.

Se ha logrado este año cumplir con los presupuestos de ventas trazados mes a mes, teniendo al día de hoy una venta acumulada de \$921.859.656.557 millones de pesos lo que representa el 81% de la meta del año, el cual esperamos cerrar al 100%.

Todo esto a pesar de los varios imprevistos que se han tenido en lo corrido del año, como el paro camionero que nos tuvo en una situación delicada con el suministro de alcohol, así como inconvenientes de faltas de tapas, estuches, etc, todos ellos sorteados de la mejor manera para el bien de la compañía y el cumplimiento del presupuesto.

En este tiempo en la Dirección hemos ayudado a los comercializadores con las estrategias comerciales y planes de evacuación y rotación de inventarios, mediante resoluciones que entregan producto para bonificar sus canales y así incentivar las ventas, principalmente se tuvo una agresiva estrategia para evacuar el Ron Medellín 5 años de 500 ml ante el inminente cambio de presentación, lo que requería una masiva evacuación en todos los canales que permitiera tenerlos preparados para la nueva imagen.

Además se mantiene una constante comunicación con los comercializadores para atender sus requerimientos y ayudarles en su gestión de ventas.

RECOMENDACIONES

- Que el área jurídica Informe permanentemente a la Subgerencia de mercadeo y ventas sobre los cambios que se realicen en los convenios de intercambio de licor y en las ofertas de concesión mercantil, con el fin de tener en cuentas los posibles cambios de condiciones comerciales y así poder ser desarrolladas de forma correcta.
- Agilizar el proceso administrativo que se surte para los vales de salida de licor fruto de resoluciones para que así los comercializadores beneficiados con el producto puedan contar con este de forma oportuna e implementar sus planes en la vigencia de la resolución. Evitando que tengamos que realizar constantes ampliaciones de plazos y vigencias.

ANEXOS

11. FIRMA:



EDUARDO ANDRES OSORIO MESA
DIRECTOR OPERATIVO DE VENTAS
FÁBRICA DE LICORES Y ALCOHOLES DE ANTIOQUIA

