

		Empresa de Licores de Cundinamarca Plan Estratégico ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019" PLAN DE ACCIÓN 2019						Código: MPE0101000000.F01 Versión: 1 Fecha de Emisión: 31/04/2016	
FECHA	DICIEMBRE DE 2018								
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	RECURSOS FINANCIEROS PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
1. EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE Cundinamarca Objetivo: Lograr que los productos Nectar y Santafe tengan una participación mayoritaria en los mercados de bebidas alcohólicas en Bogotá y Cundinamarca.	1.1 Cundinamarca cree en sus productos Nectar y Santafe. (Incremento en ventas en un 15%)	1.1.1 Ferias y Fiestas del Departamento con actitud Nectar y Santafe.	Presencia y posicionamiento de la ELC con sus marcas Nectar y Santafe en las principales Ferias y Fiestas y otros eventos de gran afluencia o importancia estratégica en los municipios de Cundinamarca, generando sentido de pertenencia con las marcas y posicionamiento de la ELC a nivel departamental logrando a 2019 ventas de 4.348.234 unidades convertidas 750ml.	# de ventas realizadas en el 2018 / # de ventas proyectadas en el 2017	Presencia y posicionamiento de la ELC con sus marcas Nectar y Santafe en las principales Ferias y Fiestas y otros eventos de gran afluencia o importancia estratégica en los municipios de Cundinamarca, generando sentido de pertenencia con las marcas y posicionamiento de la ELC a nivel departamental logrando a 2019 ventas de 3.123.123 unidades convertidas 750ml.	1. Participar activamente en las ferias fiestas más importantes de los 116 municipios de cundinamarca. 2. Seguimiento a la ejecución de dichas ferias y fiestas con relación a los aportes de la ELC, presencia de marca, activaciones y ventas. 3. Incremento del 8% sobre las ventas del año 2018	# de ventas realizadas en el 2019/ # de ventas proyectadas en el 2019	962,000,000	Subgerente Comercial
		1.1.2 La ELC y sus marcas Nectar y Santafe presentes en el día del campesino cundinamarqués.	Generar una mayor identidad de la población rural frente a la ELC y sus productos siendo partícipes en celebraciones del día del campesino cundinamarqués.	# de eventos con participación / Total Eventos Programados	Se coordinara el desarrollo de actividad consolidada en un solo acompañamiento dentro del marco de Ferias y Fiestas	Generar una mayor identidad de la población rural frente a la ELC y sus productos siendo partícipes en 15 celebraciones del día del campesino cundinamarqués.	# de eventos con participación / Total Eventos Programados (15)	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.1.3 Puntos NECTAR	Posicionar a la marca Nectar como producto cundinamarqués en los municipios del departamento con mayor decrecimiento en las ventas de producto.	# de Puntos Cubiertos / Total Puntos Programados.	Desarrollar una campaña de apertura a manejo de imagen de las marcas en locales del canal TAT denominados "puntos" que generen un factor motivante en decisiones de compra principalmente en los 5 municipios de mayor decrecimiento en volumen de venta.(Fusagasuga, Zipaquirá, Funza, Tocancipa y Mosquera)	Apertura a manejo de imagen de las marcas en 50 locales del canal TAT denominados "puntos" en los 5 municipios de mayor decrecimiento en volumen de venta (Fusagasuga, Zipaquirá, Funza, Tocancipa y Mosquera)	Total Puntos Cubiertos / # de Puntos Programados (25)	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.1.4 Conciertos con Actitud Nectar y Santafe en Cundinamarca	Generar una mayor identidad de nuestras marcas en los municipios de Cundinamarca, con el patrocinio de conciertos, eventos y/o actividades que permitan incrementar consumo y posicionar nuestras marcas Nectar y Santafe en los municipios.	# Actividades desarrolladas / Total Actividades proyectadas	Generar una mayor recordación de nuestras marcas en los municipios de Cundinamarca, con el patrocinio de conciertos, eventos y/o actividades en los municipios.	Generar una mayor recordación de nuestras marcas en los municipios de Cundinamarca, con el patrocinio de 6 conciertos, eventos y/o actividades que permitan incrementar consumo y posicionar nuestras marcas Nectar y Santafe en los municipios.	# Actividades desarrolladas / Total Actividades proyectadas (6)	500,000,000	Subgerente Comercial
		1.1.5 Plan de Medios Cundinamarca	Posicionar a la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, en las principales emisoras y medios impresos de Cundinamarca, generando recordación de marca y dando a conocer los principales eventos en los cuales se es participe.	# de medios con pauta / # total de medios proyectados	Posicionar a la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, en las principales emisoras y medios impresos de Cundinamarca, generando recordación de marca y dando a conocer los principales eventos en los cuales se es participe.	Posicionar a la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, en 150 de las principales emisoras y medios impresos de Cundinamarca, generando recordación de marca y dando a conocer los principales eventos en los cuales se es participe.	# de medios con pauta / # total de medios proyectados (150)	1,300,000,000	Subgerente Comercial
		1.1.6 Seguimiento a Ferias y Fiestas, eventos y canales de venta	Realizar acompañamiento a eventos específicos que apoye la ELC y a las principales Ferias y Fiestas con apoyo, con el fin de identificar que nuestra marca se visualice como debe ser y que exista un real acompañamiento del distribuidor, venta del producto tanto en la F y F como en los establecimientos aledaños.	# de eventos a los que se les realizó seguimiento / # de eventos programados para realizar seguimiento	Realizar acompañamiento a eventos específicos que apoye la ELC y a las principales ferias y fiestas con apoyo, con el fin de identificar que nuestra marca se visualice como debe ser y que exista un real acompañamiento del distribuidor, venta del producto tanto en la F y F como en los establecimientos aledaños.	Realizar acompañamiento a (38) de los eventos específicos que apoye la ELC y a las principales ferias y fiestas	# de eventos a los que se les realizó seguimiento / # de eventos programados para realizar seguimiento (38)	No Aplica	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
<p>1. EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE Cundinamarca</p> <p>Objetivo: Lograr que los productos Nectar y Santafe tengan una participación mayoritaria en los mercados de bebidas alcohólicas en Bogotá y Cundinamarca.</p>	1.1 Cundinamarca cree en sus productos Nectar y Santafe. (Incremento en ventas en un 15%)	1.1.7 Plan incentivos TAT	Diseñar e implementar en conjunto con el distribuidor un plan de incentivos para el canal TAT con el fin de generar compromiso en la salida de nuestros productos en este canal de venta, realizar 11 concursos o incentivos.	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año	Se proyecta ejecutar un plan de incentivos a locales del canal TAT con el fin de generar una mayor rotación	Se proyectan ejecutar dos planes de incentivos a locales del canal TAT con el fin de generar una mayor rotación	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año (2)	No Aplica	Subgerente Comercial
	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.1 Nectar y Santafe patrocinando eventos a gran escala	Posicionamiento de nuestras marcas con patrocinios de eventos a gran escala, buscando llegar a otros nichos de mercado, apalancar consumo en sitio y que la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, sean relacionadas con eventos de alto impacto.	# de eventos impactados / # de eventos proyectados	Posicionamiento de nuestras marcas con patrocinios de eventos a gran escala, buscando llegar a otros nichos de mercado, apalancar consumo en sitio y que la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, sean relacionadas con eventos de alto impacto.	Posicionamiento de nuestras marcas con patrocinios de cuatro (4) eventos a gran escala, buscando llegar a otros nichos de mercado, apalancar consumo en sitio y que la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, sean relacionadas con eventos de alto impacto.	# de eventos impactados / # de eventos proyectados (4)	\$ 750,000,000	Subgerente Comercial
		1.2.2 Plan voceros de marca Nectar y Santafe	Posicionamiento de marca y apalancamiento en ventas a través de artistas reconocidos en Colombia y/o personas que generen impacto en medios digitales, presencia en redes sociales y/o eventos o conciertos específicos con artistas reconocidos con el fin de llegar a nichos diferentes de mercado y apoyarnos en los seguidores que actualmente tienen para posicionamiento de marca.	# de voceros de marca / # de voceros proyectados	Desarrollo de actividades de posicionamiento de marca y apalancamiento en ventas a través de artistas reconocidos en Colombia y/o personas que generen impacto en medios digitales, presencia en redes sociales y/o eventos o conciertos específicos.	Desarrollo de actividades de posicionamiento de marca y apalancamiento en ventas a través de dos (2) artistas reconocidos en Colombia y/o personas que generen impacto en medios digitales, presencia en redes sociales y/o eventos o conciertos específicos.	# patrocinio de voceros marca / # de patrocinios de voceros marca proyectados (2)	\$ 900,000,000	Subgerente Comercial
		1.2.3 Nectar y Santafe presentes en el canal Horeca	Implementación de estrategias con nuestro distribuidor y seguimiento para garantizar presencia y posicionamiento de nuestros productos en este tipo de canal, incrementando en un 10% las ventas de nuestros productos en estos establecimientos, con el fin de llegar a consumidores que frecuentan estos canales de venta y que nuestras marcas tengan presencia en dichos establecimientos.	% de ventas canal horeca / % ventas proyectada canal horeca	Implementación de estrategias con nuestro distribuidor y seguimiento para garantizar presencia y posicionamiento de nuestros productos en este tipo de canal, incrementando en un 10% las ventas de nuestros productos en estos establecimientos, con el fin de llegar a consumidores que frecuentan estos canales de venta y que nuestras marcas tengan presencia en dichos establecimientos.	Implementación de estrategias con nuestro distribuidor y seguimiento para garantizar presencia y posicionamiento de nuestros productos en este tipo de canal, incrementando en un 10% las ventas de nuestros productos en estos establecimientos, con el fin de llegar a consumidores que frecuentan estos canales de venta y que nuestras marcas tengan presencia en dichos establecimientos.	% de ventas canal horeca / % ventas proyectada canal horeca	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.4. Plan influencer	Implementar estrategias de manejo de influenciadores para generar mayor recordación positiva de marca	# de estrategias ejecutadas/ # de estrategias proyectadas	Desarrollar 3 estrategias con influenciadores digitales para rotación y posicionamiento del producto.	Subir en un 10% los seguidores de la marca en cada una de las redes sociales.	# de estrategias ejecutadas/ # de estrategias proyectadas	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.5. Experiencias de Consumo Nectar y Santafé	Implementar estrategias de manejo de influenciadores para generar mayor recordación positiva de marca	# experiencias de consumo realizadas / # experiencias de consumo planeadas	Implementación de 2 estrategias de experiencia con nuestros productos para fidelización de el consumidor con la marca	Realización de 2 estrategia de experiencia de marca	# experiencias de consumo realizadas / # experiencias de consumo planeadas	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.6. Plan pruebas de producto	Implementación de estrategias de experiencia con nuestras marcas para crear mayor sentido de pertenencia y recordación e las mismas	# pruebas de producto realizadas / # pruebas de producto programadas	Realizar 2 pruebas de producto premium para generar rotación de inventarios	Realizar 2 pruebas de producto premium	# pruebas de producto realizadas / # pruebas de producto programadas	No Aplica	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
1. EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE Cundinamarca Objetivo: Lograr que los productos Nectar y Santafe tengan una participación mayoritaria en los mercados de bebidas alcohólicas en Bogotá y Cundinamarca.	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.7 Plan rotación de inventarios	Realizar en conjunto con el distribuidor planes de rotación específicos para aprovechar las temporadas de consumo que se presentan en el año y así generar aumento en las cuotas de ventas de los productos de la ELC respondiendo a ellas con presentaciones, promociones y activaciones acorde a temporadas específicas de cada año con el fin de rotar referencias de alto inventario, realización de 18 planes de rotación.	# de planes de rotación programados por año / # de planes de rotación realizados por año	Realizar en conjunto con el distribuidor planes de rotación específicos para aprovechar las temporadas de consumo que se presentan en el año y así generar aumento en las cuotas de ventas de los productos de la ELC respondiendo a ellas con presentaciones, promociones y activaciones acorde a temporadas específicas de cada año con el fin de rotar referencias de alto inventario, realización de 4 planes de rotación.	Realizar en conjunto con el distribuidor 4 planes de rotación específicos para aprovechar las temporadas de consumo que se presentan en el año y así generar aumento en las cuotas de ventas de los productos de la ELC respondiendo a ellas con presentaciones, promociones y activaciones acorde a temporadas específicas de cada año con el fin de rotar referencias de alto inventario de cara al cambio de imagen y lanzamiento de la nueva.	# de planes de rotación programados por año / # de planes de rotación realizados por año (4)	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.8 Vendedores comprometidos con Nectar y Santafe	Realizar junto con el distribuidor capacitaciones, concursos y/o planes de incentivos a los vendedores, con el fin de crear sentido de pertenencia con las marcas y generar motivación para causar sobrecumplimientos en las cuotas de ventas asignadas a los vendedores, mejorando la rotación de nuestros productos.	Seguimiento actividades de fidelización a fuerza de ventas Actividades realizadas/ actividades programadas	Realizar junto con el distribuidor capacitaciones, concursos y/o planes de incentivos a los vendedores, con el fin de crear sentido de pertenencia con las marcas y generar motivación para causar sobrecumplimientos en las cuotas de ventas asignadas a los vendedores, mejorando la rotación de nuestros productos.	Realizar junto con el distribuidor 2 jornadas de acompañamiento, concursos y/o planes de incentivos a los vendedores, con el fin de crear sentido de pertenencia con las marcas y generar motivación para causar sobrecumplimientos en las cuotas de ventas asignadas a los vendedores, mejorando la rotación de nuestros productos.	Seguimiento actividades de fidelización a fuerza de ventas Actividades realizadas/ actividades programadas (2)	\$ 100,000,000	Subgerente Comercial
		1.2.9 Alianzas estratégicas canal ON	Generar junto con el distribuidor alianzas con los mejores Bares de Bogotá para aumentar las ventas y generar recordación de marca, en las zonas de: Calle 85, Galerías, Primera de Mayo, Bosa, Modelia y Calle 170	Seguimiento actividades de fidelización en canal ON Cuentas Nuevas Aliadas/ Cuentas Nuevas Aliadas Programadas	Generar junto con distribuidor alianzas con los mejores Bares de Bogotá para aumentar las ventas y generar recordación de marca, en las zonas de: calle 85, galerías, primera de mayo, Bosa, Modelia y calle 170	Generar junto con distribuidor alianzas con (6) Bares de Bogotá para aumentar las ventas y generar recordación de marca, en las zonas de: calle 85, galerías, primera de mayo, Bosa, Modelia y calle 170	Seguimiento actividades de fidelización en canal ON Cuentas Nuevas Aliadas/ Cuentas Nuevas Aliadas Programadas (6)	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.10 Toma de bares populares	Toma de 10 bares populares	# de bares tomados/ # de bares proyectados	Generar junto con distribuidor alianzas con Bares Populares de Bogotá para aumentar las ventas y generar recordación de marca, en las zonas de: galerías, primera de mayo, Bosa, Modelia	Toma de 6 bares	# de bares tomados/ # de bares proyectados	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.11 Millonarios + Santafe	Generación de campañas y/o estrategias con los equipos para posicionar nuestras marcas como apoyo al deporte y a la paz en las canchas, aprovechar los patrocinios de los equipos capitalinos para aumentar las ventas de aguardiente néctar rojo sin azúcar y néctar Azul sin azúcar con las estrategias implementadas.	# de estrategias realizadas / # de estrategias programadas	Generación de campañas y/o estrategias con los equipos para posicionar nuestras marcas como apoyo al deporte y a la paz en las canchas, aprovechar los patrocinios de los equipos capitalinos para aumentar las ventas de aguardiente néctar rojo sin azúcar y néctar Azul sin azúcar con las estrategias implementadas.	Generación de campañas y/o estrategias con los equipos para posicionar nuestras marcas como apoyo al deporte y a la paz en las canchas, aprovechar los patrocinios de los equipos capitalinos para aumentar las ventas de aguardiente néctar rojo sin azúcar y néctar Azul sin azúcar con las estrategias implementadas.	# de estrategias realizadas / # de estrategias programadas	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.12 Plan incentivos TAT	Diseñar e implementar en conjunto con el distribuidor un plan de incentivos para el canal TAT con el fin de generar compromiso en la salida de nuestros productos en este canal de venta, realizar 11 concursos o incentivos.	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año	Diseñar e implementar en conjunto con el distribuidor un plan de incentivos para el canal TAT con el fin de generar compromiso en la salida de nuestros productos en este canal de venta, realizar 2 concursos o incentivos.	Diseñar e implementar en conjunto con el distribuidor un plan de incentivos para el canal TAT con el fin de generar compromiso en la salida de nuestros productos en este canal de venta, realizar 2 concursos o incentivos.	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año	No Aplica	Subgerente Comercial
		1.2.13. Apoyo publicitario distribuidores	Apoyar a nuestro distribuidor con eventos que le generen rotación de producto y buen posicionamiento de marca	# de eventos realizados/ # de eventos proyectados	Investigar que eventos importantes habra durante el año en la ciudad y departamento y hacer el acercamiento comercial para lograr resultados en venta de producto	2 eventos de gran formato	# de eventos realizados/ # de eventos proyectados	\$ 100,000,000	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
1. EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE Cundinamarca Objetivo: Lograr que los productos Nectar y Santafe tengan una participación mayoritaria en los mercados de bebidas alcohólicas en Bogotá y Cundinamarca.	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.14 Distribuidor trabajando en conjunto con la ELC para la consecución de resultados	Establecer mecanismos de control y supervisión al contrato de distribución para velar por el buen manejo de los recursos de la ELC y el cumplimiento de las obligaciones del mismo, realizando seguimientos, evaluación de puntos de venta, análisis de cifras, inversiones y cobertura de eventos.	# de programas de seguimiento realizados/ # de programas de seguimiento proyectado año	Establecer mecanismos de control y supervisión al contrato de distribución para velar por el buen manejo de los recursos de la ELC y el cumplimiento de las obligaciones del mismo, realizando seguimientos, evaluación de puntos de venta, análisis de cifras, inversiones y cobertura de eventos.	Establecer mecanismos o programas de supervisión al contrato de distribución para velar por el buen manejo de los recursos de la ELC y el cumplimiento de las obligaciones del mismo, realizando seguimientos, evaluación de puntos de venta, análisis de cifras, inversiones y cobertura de eventos.	# de programas de seguimiento realizados/ # de programas de seguimiento proyectado año (4)	\$ 10,000,000.00	Subgerente Comercial
		1.2.15 La ELC comunicando eficientemente sus proyectos, programas, eventos y apoyos	Realizar la contratación de profesionales en comunicación social periodismo y marketing que apoyen y articulen un equipo de prensa y mercadeo efectivo para el manejo de contenidos internos y externos, que realicen la implementación de estrategias de comunicación, divulgación interna y externa, estrategias de mercadeo, así como el seguimiento y supervisión de acciones comerciales en los diferentes medios de comunicación.	# estrategias y/o proyectos de comunicación realizados / # estrategias y/o proyectos de comunicación proyectados	Realizar la contratación de profesionales en comunicación social periodismo y marketing que apoyen y articulen un equipo de prensa y mercadeo efectivo para el manejo de contenidos internos y externos, que realicen la implementación de estrategias de comunicación, divulgación interna y externa, estrategias de mercadeo, así como el seguimiento y supervisión de acciones comerciales en los diferentes medios de comunicación.	Desarrollar una estrategia de comunicación para manejo de contenidos internos y externos relacionados con acciones comerciales	# estrategias y/o proyectos de comunicación realizados / # estrategias y/o proyectos de comunicación proyectados (1)	No Aplica	Subgerente Comercial
	1.3 Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardiente y ron para el departamento de Cundinamarca.	1.3.1 Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardientes para el departamento de Cundinamarca	126,601,367	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 21'490.370 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones para el departamento de Cundinamarca	21,490,370.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 26,518,488,533.00	Subgerente Técnico
		1.3.2 Ejecutar y controlar el programa de producción de rones para el departamento de Cundinamarca	6,887,861	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 1'234.733 unidades de ron en las diferentes presentaciones para el departamento de Cundinamarca.	1,234,733.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 1,523,624,437.00	Subgerente Técnico
	1.4. Aumentar las ventas de alcohol.	1.4.1. Estacion de despacho de alcohol- Bogotá.	Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca	Seguimiento Proyecto Construcción Estación: Actividades Proyecto Realizadas / Total Actividades Programadas	Presentar de manera documentada los requerimientos a la Subgerencia Administrativa	Incrementar en un 42% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca frente a 2017	Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca	850,000,000	Subgerente Comercial, Subgerente Técnica, Subgerente Administrativo
		1.4.2. Fuerza de Ventas - Alcohol Puro	Aumentar en 192% las ventas de alcohol	Seguimiento Fuerza de Ventas: Actividades Realizadas / Total Actividades Programadas	Desarrollar actividades de apertura en nuevos nichos de mercado e incrementar en el volumen de participación en mercado de alcoholes		Seguimiento Fuerza de Ventas: Actividades Realizadas / Total Actividades Programadas	80,000,000	Subgerente Comercial
		1.4.3. Logística de Transporte - Alcohol	Aumentar en 192% las ventas de alcohol	Seguimiento Entregas: Entregas Realizadas / Total Entregas Programadas	Desarrollar actividades de despacho a domicilio del alcohol a clientes que superan el volumen de 200lts	Seguimiento Entregas: Entregas Realizadas / Total Entregas Programadas	100,000,000	Subgerente Comercial, Subgerente Técnica, Subgerente Administrativo	

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
2. EJE ESTRATÉGICO No. 2- ABRIR MERCADO EN FRONTERAS A NIVEL NACIONAL Objetivo: Llevar los productos Nectar y Santafe, patrimonio cundinamarqués, a las fronteras colombianas vendiendo 1.100.000 unidades	2.1 Apertura de nuevos distribuidores nacionales y/o suscripción de convenios con nuevos departamentos	2.1.1 Aumentar la participación de los productos de la ELC a nivel nacional.	Aumentar la cobertura de comercialización de nuestros productos a 5 departamentos más.	# de departamentos nuevos con operación de ventas / # de departamentos proyectados	Aumentar la cobertura de comercialización de nuestros productos a 3 departamentos más.	Aumentar la cobertura de comercialización de nuestros productos a 3 departamentos más.	# de departamentos nuevos con operación de ventas / # de departamentos proyectados (3)	\$ 1,200,000,000	Subgerente Comercial
	2.2 Fortalecimiento, apoyo y seguimiento a los distribuidores de otros departamentos.	2.2.1. Desarrollar una estrategia integral de apoyo y seguimiento a las actividades realizadas dentro del proceso comercial y logístico de los distribuidores nacionales.	Ejecutar un plan de promoción y publicidad enfocado al apoyo en producto, eventos o campañas específicas y/o apoyos en dinero de acuerdo a los planes de mercadeo presentados por los distribuidores y el análisis comercial de los mismos.	Programa de inversión en apoyo a distribuidores; Inversión de apoyo realizada / inversión de apoyo programada	Desarrollar una estrategia integral de apoyo y seguimiento a las actividades realizadas dentro del proceso comercial y logístico de los distribuidores nacionales.	Realizar 3 campañas de apoyo a distribuidor por el cumplimiento de las cuotas de compra.	Programa de inversion en apoyo a distribuidores: Inversion de apoyo realizada / inversion de apoyo programada	\$ 1,369,851,000	Subgerente Comercial
		2.2.2. Nectar y Santafe patrocinando eventos a gran escala.	Posicionamiento de nuestras marcas con patrocinios de eventos a gran escala, buscando llegar a otros nichos de mercado, apalancar consumo en sitio y que la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, sean relacionadas con eventos de alto impacto,	# de eventos impactados / # de eventos proyectados	Posicionamiento de nuestras marcas con patrocinios de eventos a gran escala, buscando llegar a otros nichos de mercado, apalancar consumo en sitio y que la ELC y sus marcas Nectar y Santafe, sean relacionadas con eventos de alto impacto.	1- Patrocinio de mínimo 3 eventos a gran escala 2- Seguimiento a los patrocinios revision de estrategia para toma de decisiones	# de eventos impactados / # de eventos proyectados	\$ 150,000,000	Subgerente Comercial
		2.2.3. Plan Incentivos TAT	Diseñar e implementar en conjunto con el distribuidor un plan de incentivos para el canal TAT con el fin de generar compromiso en la salida de nuestros productos en este canal de venta, realizar 11 concursos o incentivos.	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año	Se proyecta la realización de dos concursos con el distribuidor incentivando y premiando el mayor indicador en compra. Propuesta de seguimiento con evidencias físicas y fotográficas. Propuesta para aprobación de la Subgerencia Comercial.	1- Realizar 2 concursos o incentivos para el canal TAT en conjunto con el distribuidor 2- Seguimiento a la estrategia, evaluación de resultados para toma de decisiones	# de concursos o incentivos realizados por año/ # de concursos o incentivos programados por año	\$ 60,000,000	Subgerente Comercial
		2.2.4. Apoyo publicitario distribuidores (POP)	Realizar la compra de material publicitario merchandising, como apoyo dentro de los contratos de distribución y estrategias de mercadeo para los distribuidores.	# de distribuidores proyectados con apoyo en pop al año / # de distribuidores apoyados en pop al año	Realizar la distribución, organización y entrega de material P.O.P. a los distribuidores de otros departamentos	realizar la compra y entrega de material publicitario (merchandaising), como apoyo dentro de los contratos de distribución y estrategias de mercadeo para los distribuidores	# de distribuidores proyectados con apoyo en pop al año / # de distribuidores apoyados en pop al año	\$ 500,000,000	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
2. EJE ESTRATÉGICO No. 2- ABRIR MERCADO EN FRONTERAS A NIVEL NACIONAL Objetivo: Llevar los productos Nectar y Santafe, patrimonio cundinamarqués, a las fronteras colombianas vendiendo 1.100.000 unidades	2.2 Fortalecimiento, apoyo y seguimiento a los distribuidores de otros departamentos.	2.2.5 Distribuidor trabajando en conjunto con la ELC para la consecución de resultados.	Ejercer una interacción más eficiente con los distribuidores evaluando necesidades y proporcionando opciones de mejora en las operaciones comerciales incrementando las unidades vendidas en 616.000 con un 15% de aumento en la participación de la ELC en otros departamentos.	# programas de seguimiento realizados / # programas de seguimiento proyectados año	Realizar 2 programas de seguimiento a cada distribuidor para la evaluación de necesidades y determinación de oportunidades de mejora	Realizar 2 programas de seguimiento a cada distribuidor para la evaluación de necesidades y determinación de oportunidades de mejora	# programas de seguimiento realizados / # programas de seguimiento proyectados año (2)		Subgerente Comercial
	2.3 Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardiente para otros departamentos y las fronteras Colombianas	2.3.1. Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardientes para otros departamentos y las fronteras colombianas.	10,826,877	unidades producidas / unidades proyectadas	Envasar 2'012.160 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones para otros departamentos.	2,012,160.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 2,482,946,635.00	Subgerente Técnico
		2.3.2. Ejecutar y controlar el programa de producción de rones para otros departamentos y las fronteras colombianas.	183,340	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 280.400 unidades de ron en las diferentes presentaciones para otros departamentos.	218,400.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 269,499,217.00	Subgerente Técnico
3. EJE ESTRATEGICO No. 3 - Introducir los productos NECTAR y SANTAFE en el canal internacional	3.1 La ELC exporta productos Nectar y Santafe	3.1.1 Estudio de mercado internacionales sobre nuestra categoría de productos	Realizar la Investigación para obtener estudios de mercado que nos permitan la toma de decisiones en apertura a nuevos mercados internacionales.	Estudios de mercado: Estudios realizados / estudios programados	Realizar la Investigación para obtener estudios de mercado que nos permitan la toma de decisiones en apertura a nuevos mercados internacionales.	Realizar la Investigación para obtener estudios de mercado que nos permitan la toma de decisiones en apertura a nuevos mercados internacionales.	Estudios de mercado: Estudios realizados / estudios programados (1)	\$ 100,000,000	Subgerente Comercial
		3.1.2 Desarrollar una estrategia integral de apertura a nuevos distribuidores para la comercialización internacional de los productos de la ELC.	Apertura de ventas en 5 países nuevos con el distribuidores internacionales que permitan retomar la exportación de nuestras marcas Nectar y Santafe logrando así cobertura en el mercado internacional y posicionamiento de nuestras marcas.	# de países con distribución internacional / # de países programados con distribución internacional	Apertura de ventas en 5 países nuevos con distribuidores internacionales que permitan retomar la exportación de nuestras marcas Nectar y Santafe logrando así cobertura en el mercado internacional y posicionamiento de nuestras marcas.	Apertura de ventas en 2 países nuevos con distribuidores internacionales que permitan retomar la exportación de nuestras marcas Nectar y Santafe logrando así cobertura en el mercado internacional y posicionamiento de nuestras marcas.	# de países con distribución internacional / # de países programados con distribución internacional (2)	\$ 57,500,000	Subgerente Comercial
		3.1.3. Distribuidores trabajando en conjunto con la ELC para la consecución de resultados.	Establecer mecanismos de control y supervisión al contrato de distribución para velar por el buen manejo de los recursos de la ELC y el cumplimiento de las obligaciones del mismo, realizando seguimientos, evaluación de puntos de venta, análisis de cifras, inversiones y cobertura de eventos.	# de programas de seguimiento realizados/ # de programas de seguimiento proyectado año	Establecer mecanismos de control y supervisión al contrato de distribución para velar por el buen manejo de los recursos de la ELC y el cumplimiento de las obligaciones del mismo, realizando seguimientos, evaluación de puntos de venta, análisis de cifras, inversiones y cobertura de eventos.	1. Seguimiento al plan anual de ventas en conjunto con los distribuidores. 2. Seguimiento y verificación de las acciones comerciales que realiza el distribuidor.	# de programas de seguimiento realizados/ # de programas de seguimiento proyectado año (2)		Subgerente Comercial
		3.1.4. Apoyo publicitario distribuidores	Ejecutar un plan de promoción y publicidad enfocado al apoyo con degustaciones, material de mercadeo y pop.	# programas de apoyo realizados / # programas de apoyo proyectados año	Ejecutar un plan de promoción y publicidad enfocado al apoyo con degustaciones, material de mercadeo y pop	Ejecutar un plan de promoción y publicidad enfocado al apoyo con degustaciones, material de mercadeo y pop	# programas de apoyo realizados / # programas de apoyo proyectados año (1)	\$ 232,500,000	Subgerente Comercial
		3.1.5. Estrategias canales de venta internacionales	Desarrollar en conjunto con el distribuidor proyectos y/o estrategias diferenciadas para aperturas a nuevos canales de venta con apoyos específicos	# estrategias realizadas / # estrategias programadas año	Desarrollar en conjunto con el distribuidor proyectos y/o estrategias diferenciadas para aperturas a nuevos canales de venta con apoyos específicos	Desarrollar una estrategia diferenciada para apertura a nuevos canales de venta en el exterior con apoyos específicos	# estrategias realizadas / # estrategias programadas año (1)	\$ 160,000,000	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
3. EJE ESTRATEGICO No. 3 - Introducir los productos NECTAR y SANTAFE en el canal internacional	3.1 La ELC exporta productos Nectar y Santafe	3.1.6. Apoyo agencia aduanera	Contratación de agencia aduanera para realizar los procesos necesarios, documentación, trámites para proceso de exportación y/o envíos de muestras comerciales para ampliar nuestras fronteras de ventas, hacer presencia en ferias internacionales y/o atender necesidades puntuales para el exterior.	Contratación de agencia aduanera : Contratación realizada / Contratación Proyectada	Contratación de agencia aduanera para realizar los procesos necesarios, documentación, trámites para proceso de exportación y/o envíos de muestras comerciales para ampliar nuestras fronteras de ventas, hacer presencia en ferias internacionales y/o atender necesidades puntuales para el exterior.	Contratar una agencia aduanera que apoye los procesos de exportacion	Contratacion efectivamente realizada / Contratacion Proyectada	\$ 40,000,000	Subgerente Comercial
	3.2 Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardientes y rones para el exterior	3.1.7. Nectar y Santafe logrando un mayor posicionamiento en el Aeropuerto Internacional el Dorado	Potencializar la presencia de nuestras marcas en el Aeropuerto internacional el Dorado, generando recordación de marca y apalancando compra de los viajeros.	Actividades de potencialización de las marcas en el Aeropuerto internacional el Dorado/ Actividades proyectadas	Potencializar la presencia de nuestras marcas en el Aeropuerto internacional el dorado, generando recordación de marca y apalancando compra de los viajeros.	Potencializar la presencia de nuestras marcas en el Aeropuerto internacional el dorado, generando recordación de marca y apalancando compra de los viajeros con el desarrollo de dos (2) estrategias.	Actividades de las marcas en el Aeropuerto internacional el dorado/ Actividades proyectadas (2)	\$ 110,000,000	Subgerente Comercial
		3.2.1 Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardientes para el exterior	2,772,940	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 120.000 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones para el exterior	120,000.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 148,076,493.00	Subgerente Técnico
		3.2.2 Ejecutar y controlar el programa de producción del ron para el exterior	303,024	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 25.000 unidades de ron en las diferentes presentaciones para el exterior	25,000.00	Unidades Envasadas/Unidades Programadas	\$ 30,849,269.00	Subgerente Técnico
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN Objetivo: Cambiar para mejorar, competir y crecer en el mercado de las bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados cuyo fin básico es aumentar las transferencias al Departamento por vía de impuesto al consumo y de la utilidad.	4.1 Estudio de mercado Nacional	4.1.1 Revisión de ciclo de vida de los productos Nectar y Santafe	Estudio de mercado que nos sirva como insumo para la toma de decisiones específicas, implementar nuevas estrategias y/o realizar modificaciones a nuestras marcas y productos de acuerdo a las necesidades de nuestros consumidores Evaluación del ciclo de vida de las referencias de manera individual pero siguiendo el proceso de construcción de familia por línea de producto, así mismo comparando frente a otros sustitutos en el mercado y evaluando además de las tendencias de consumo, las características organolépticas, recordación, imagen y precios.	Seguimiento Ciclo de Vida de Productos: Actividades realizadas / actividades programadas	Estudio de mercado que nos sirva como insumo para la toma de decisiones específicas, implementar nuevas estrategias y/o realizar modificaciones a nuestras marcas y productos de acuerdo a las necesidades de nuestros consumidores Evaluación del ciclo de vida de las referencias de manera individual pero siguiendo el proceso de construcción de familia por línea de producto, así mismo comparando frente a otros sustitutos en el mercado y evaluando además de las tendencias de consumo, las características organolépticas, recordación, imagen y precios.	Estudio de mercado que nos sirva como insumo para la toma de decisiones específicas, implementar nuevas estrategias y/o realizar modificaciones a nuestras marcas y productos de acuerdo a las necesidades de nuestros consumidores Evaluación del ciclo de vida de las dos (2) referencias con decrecimiento histórico, evaluando además de las tendencias de consumo, las características organolépticas, recordación, imagen y precios.	Seguimiento Ciclo de Vida de Productos: Actividades realizadas / actividades programadas (2)	No Aplica	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE	
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN Objetivo: Cambiar para mejorar, competir y crecer en el mercado de las bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados cuyo fin básico es aumentar las transferencias al Departamento por vía de impuesto al consumo y de la utilidad.	4.2 Modernización de las Marcas	4.2.1 Continuar con el proceso de modernización de la marca, en concordancia con la modernización de las instalaciones de la compañía.	Realizar campañas que logren cambios estratégicos a la imagen de la ELC para aumentar su posicionamiento en la mente del consumidor	Seguimiento Proceso de Modernización de Productos: Actividades realizadas / actividades programadas	Realizar campañas que logren cambios estratégicos a la imagen de la ELC para aumentar su posicionamiento en la mente del consumidor	Realizar una (1) campaña que logre cambios estratégicos a la imagen de la ELC para aumentar su posicionamiento en la mente del consumidor	Seguimiento Proceso de Modernización de Productos: Actividades realizadas / actividades programadas (1)	\$ 115,000,000	Subgerente Comercial	
		4.2.2 Elaboración de una estrategia de marketing digital sobre la página web de la ELC y de las páginas de las marcas	Tener una página web de la ELC, acorde a sus productos y actualidad en el mercado, como mecanismo de comunicación, posicionamiento y muestra digital de sus productos	Actividades de actualización en digital realizadas / Actividades de actualización en digital programadas	Tener una página web de la ELC, acorde a sus productos y actualidad en el mercado, como mecanismo de comunicación, posicionamiento y muestra digital de sus productos	Tener una página web de la ELC, acorde a sus productos y actualidad en el mercado, como mecanismo de comunicación, posicionamiento y muestra digital de sus productos	Actividades de actualización en digital realizadas / Actividades de actualización en digital programadas (1)	\$ 60,000,000	Subgerente Comercial	
	4.3 Estrategia Digital Modernización de las marcas	4.3.1 Posicionamiento digital de las marcas Nectar y Santafe	Posicionar las marcas de la ELC en redes sociales, a través de estrategias digitales y embajadores de las marcas.	Actividades desarrolladas / actividades programadas	Posicionar las marcas de la ELC en redes sociales, a través de estrategias digitales y embajadores de las marcas.	Posicionar las marcas de la ELC en redes sociales, a través de dos (2) estrategias digitales y/o embajadores de las marcas.	Actividades desarrolladas / actividades programadas (2)	No Aplica	Subgerente Comercial	
		4.3.2 Publicidad de los productos de la empresa en páginas web, posicionamiento en medios digitales	Ejecutar una estrategia de marketing digital con las modificaciones realizadas en modernización de nuestros productos, que permitan la promoción y publicidad de las marcas Nectar y Santafe, generando mejoras en la recordación de marca.	Actividades desarrolladas / actividades programadas	Ejecutar una estrategia de marketing digital con las modificaciones realizadas en modernización de nuestros productos, que permitan la promoción y publicidad de las marcas Nectar y Santafe, generando mejoras en la recordación de marca.	Ejecutar una estrategia de marketing digital con las modificaciones realizadas en modernización de nuestros productos, que permitan la promoción y publicidad de las marcas Nectar y Santafe, generando mejoras en la recordación de marca.	Actividades desarrolladas / actividades programadas (1)	No Aplica	Subgerente Comercial	
	4.4 Interacción con clientes.	4.4.1 Desarrollo y/o actualización de los diferentes canales de comunicación con los clientes (Portal web, línea telefónica, buzones)	Implementar 2 canales efectivos de comunicación con los diferentes tipos de clientes	Canales de Comunicación Implementados / Canales de Comunicación Programados	Implementar canales efectivos de comunicación con los diferentes tipos de clientes	Implementar 2 canales efectivos de comunicación con los diferentes tipos de clientes	Canales de Comunicación Implementados / Canales de Comunicación Programados (2)	No Aplica	Subgerente Comercial	
	4.5 Conocimiento del negocio: Clientes aprenden con Nectar y Santafe	4.5.1 Realización de jornadas de reconocimiento y capacitación sobre reconocimiento y beneficios comerciales de los productos de I ELC para clientes en diferentes canales	Realizar diez (10) eventos con clientes	No. de eventos realizados/ No. de eventos programados	NP	NP	NP			
	4.6. Certificación en calidad, por un consumo confiable y agradable	4.6.1. Certificación en BPM	Seguimiento	Certificación INVIMA actualizada	- Revisión, actualización y migración de la documentación al SIG para el cumplimiento de requisitos para la obtención de la certificación y recertificación en BPM de la producción y comercialización de ron y aguardientes por parte del INVIMA.	- Actualizar la documentación para obtener la certificación y recertificación en BPM en la producción de ron y aguardientes por parte del INVIMA	Toda la documentación migrada			Nivel Directivo Oficina de Planeación y Sistemas de Información
		4.6.2. Certificación en ISO 9001:2008-2015 y NTCGP:1000	Una (1) certificación en ISO 9001	Una (1) certificación en ISO 9001:2008 - 2015 y homologación NTCGP:1000	Revisión y actualización de la documentación del SIG.	Lograr la Mejora continua del Sistema Integrado de Gestión.	Documentos revisados y actualizados / Total Documentos del SIG			Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Capacitaciones, asesorías y campañas de sensibilización del SIG		Capacitaciones, Asesorías y Campañas realizadas / Programadas y/o solicitadas			Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
	Ejecución programa de auditorías internas en las etapas aprobadas.	Etapas realizadas-ejecutadas / Etapas programadas	163,047,100	Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información						

EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	RECURSOS FINANCIEROS PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN Objetivo: Cambiar para mejorar, competir y crecer en el mercado de las bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados cuyo fin básico es aumentar las transferencias al Departamento por vía de impuesto al consumo y de la utilidad.	4.6. Certificación en calidad, por un consumo confiable y agradable	4.6.2. Certificación en ISO 9001:2008-2015 y NTCGP:1000	Una (1) certificación en ISO 9001	Una (1) certificación en ISO 9001:2008 - 2015 y homologación NTCGP:1000	Modificación y consolidación de los riesgos y oportunidades para asegurar el SIG-Mapa de Riesgos-	Lograr la Mejora continua del Sistema Integrado de Gestión.	Actividades realizadas / Actividades programadas		Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					-Revisión, depuración y diseño de indicadores de acuerdo con los objetivos del sistema integrado de gestión de la ELC. - Aprobación y divulgación de la matriz de indicadores. -Seguimiento, evaluación de indicadores del SIG. - Documentación de acciones de correctivas y oportunidades de mejora. Implementación de una herramienta tecnológica para el seguimiento y evaluación de indicadores de la ELC	Actualizar, socializar e implementar la matriz de indicadores de acuerdo con los objetivos del SIG y realizar el seguimiento y evaluación periódica para la mejora continua. Implementar herramienta tecnológica para el seguimiento y evaluación de indicadores	Matriz de indicadores aprobada e implementada Herramienta para seguimiento y evaluación de indicadores implementada Seguimiento Indicadores= Indicadores aplicados/Indicadores Diseñados		Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Ejecución cronograma del proyecto Implementación del Sistema Integrado de Gestión, bajo las normas NTC ISO 9001:2015 y NTC ISO 14001:2015	Obtener certificación de seguimiento al Sistema de gestión de Calidad NTC ISO 9001:2015 y Certificación en el Sistema de Gestión Ambiental bajo la norma NTC ISO 14001:2015	Obtener certificación de seguimiento al Sistema de gestión de Calidad NTC ISO 9001:2015 y Certificación en el Sistema de Gestión Ambiental bajo la norma NTC ISO 14001:2015		Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Preparación, Acompañamiento y Evaluación a las Auditorías Externas.				Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
	4.7. Actualización del sistema de información, para garantizar la transparencia y seguridad de la información	4.7.1. Actualizar el ERP SAP a las condiciones de las instalaciones de Cota	ERP SAP actualizado y con eficiente funcionalidad	No. De adecuaciones realizadas / No. De adecuaciones programadas	Coordinación mesa de ayuda Sistema SAP	Disminuir en 30% las incidencias reportadas en la mesa de ayuda con respecto al año anterior mejorando la estabilidad del sistema.	Incidentes sistema SAP=Número de incidentes atendidos 2019 /número de incidentes resueltos 2018 (90)	83,553,600.00	Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Actualización y soporte al licenciamiento de software SAP	Mantener actualizadas las licencias del software SAP para el normal funcionamiento del sistema	Licenciamiento SAP = Actualizaciones realizadas	215,000,000.00	
					Reestructuración de Roles y perfiles	Perfiles definidos y roles afinados para cada modulo	Roles y perfiles reestructurados / Roles y perfiles totales	150,000,000	
					Servicio de Infraestructura, procesamiento, almacenamiento, mesa de ayuda hosting y conectividad, canales de comunicación, servicios especializados y la operación de la plataforma SAP para la ELC.	Almacenar de manera oportuna, adecuada y con los esquemas de seguridad necesarios, la información de los servidores en SAP	Cantidad de información almacenada/información disponible	199,415,622.00	
		4.7.2. Plataforma tecnológica para administrar los elementos del sistema de calidad.	Implementar plataforma tecnológica para administrar de manera ágil e integrada, todos los componentes del Sistema de Gestión de Calidad	No. De adecuaciones realizadas / No. De adecuaciones programadas	Servicios de soporte funcional y capacitación en el ERP SAP, para la Empresa de Licores de Cundinamarca.	Usuarios Capacitados y en disposición de realizar actividades propias del aplicativo	Capacitaciones efectuadas / Solicitudes de capacitaciones	438,463,790.00	Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Renovar 30 equipos de cómputo para continuar la modernización. Equipos con Windows XP, 5 Portátiles y 2 Workstation	Renovación de equipos de computo	Renovación de equipos = No. equipos Comprados / No. Equipos Proyectados	271,627,233.00	
					Adquisición equipos audiovisuales y accesorios	Renovación de equipos audiovisuales	Compra de equipo	6,014,170.00	
					Mantenimiento Equipo Tortigate - Prestación del servicio de soporte, configuración y actualización de las licencias del firewall UTM FORTINET FG-200D y la herramienta firewall analyzer reproter (fortianalyzer) FAZ-200D para la seguridad perimetral de la Empresa de Licores de	Establecer la seguridad perimetral de los sistemas informáticos de la Empresa de Licores de Cundinamarca	Mantener los sistemas informáticos aislados de cualquier posible vulnerabilidad	38,003,458.00	
					Prestación de servicios de actualización y soporte de la suite de Antivirus Desktop de la Empresa de Licores de Cundinamarca.	Cada equipo de computo y servidor cuenta con licencia	Mantener los sistemas informáticos aislados de cualquier posible vulnerabilidad	14,090,400.00	
					Mantenimiento Licenciamiento ORACLE	Actualizar y configuración licencias bases de datos de la ELC (Nomina y SAP)	Actualización Antivirus = No. licencias instaladas / No. Computadores	1,334,770.00	

EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	RECURSOS FINANCIEROS		
								PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE	
	4.7. Actualización del sistema de información, para garantizar la transparencia y seguridad de la información	4.7.2. Plataforma tecnológica para administrar los elementos del sistema de calidad.	Implementar plataforma tecnológica para administrar de manera ágil e integrada, todos los componentes del Sistema de Gestión de Calidad	No. De adecuaciones realizadas / No. De adecuaciones programadas	Ethical hacking: estudio de vulnerabilidad de la red de la Empresa de Licores de Cundinamarca.	Establecer mecanismos de seguridad para mitigar el riesgo de fraudes cibernéticos	Numero de Herramientas asignadas 7 No de contratadas	17,184,520.00	Jefe de Oficina de Planeación y Sistemas de Información	
					Repuestos equipos de computo	mantener la infraestructura tecnológica en buen estado	Número de elementos deteriorados / número de elementos cambiados	16,006,200.00		
					Renovar las licencias de correo corporativa google app.	Renovar y actualizar las licencias de correo electrónico para liberar cuentas teniendo en cuenta el PRV.	Licencias Cuentas = Licencias asignadas / Licencias requeridas	39,302,637.00		
					SopORTE de tercer nivel a la infraestructura tecnologica de la ELC	Mejorar el uso de los recursos y servicios informáticos, Datacenter	Responder a todas las solicitudes de soporte que requiera el Datacenter	65,000,000.00		
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN	Objetivo: Cambiar para mejorar, competir y crecer en el mercado de las bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados cuyo fin básico es aumentar las transferencias al Departamento por vía de impuesto al consumo y de la utilidad.	4.8. Traslado de los bienes valorables ubicados en Bogotá hacia la planta de Cota	4.8.1. Gestión para el traslado de los bienes y demás valorables pertenecientes a la Empresa de Licores de Cundinamarca ubicados en Bogotá y a ser instalados en la planta de Cota Objetivo: realizar el traslado de los bienes y cosas valorables pertenecientes a la Empresa de Licores de Cundinamarca ubicados en la instalación de Bogotá y a ser instalados en su nueva sede en el municipio de Cota con base en términos de eficiencia y efectividad administrativa.	Ubicar, instalar e implementar óptimamente los bienes y cosas valorables de la Empresa de Licores de Cundinamarca en la planta de Cota	Eficiencia= (tiempo de carga planificado/tiempo de carga) x 100 Efectividad= (bienes y cosas transportados/bienes y cosas a transportar) x 100	Coordinar la ejecución del plan de desmantelamiento planta bogota en cumplimiento del programa aprobado por la secretaria del medio ambiente del distrito capital para la disposición final de residuos peligrosos (como baterías (ups), raees (monitores, cpu, impresoras, etc), saldos de licor, cableado eléctrico, resinas de intercambio iónico y catiónico, madera contaminada (estibas).	100%	Cantidad de lotes residuos peligrosos dispuestos técnicamente / cantidad lotes residuos peligrosos a disponer. * Plan de desmantelamiento ejecutado.	-	Subgerente Administrativo
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN	Objetivo: Cambiar para mejorar, competir y crecer en el mercado de las bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados cuyo fin básico es aumentar las transferencias al Departamento por vía de impuesto al consumo y de la utilidad.	4.9 Modernización planta y equipo	4.9.5. Modernización Planta y Equipo	Planta y equipo modernizado	Planta y equipo modernizado	1. Compra, instalación y puesta en marcha de etiquetadoras línea 1 y 2.	Modernizar la planta de preparación y envasado de licores con la adquisición de tecnología de punta para incrementar la calidad, la eficiencia y la productividad del proceso productivo	(Actividades planeadas para la compra / Actividades ejecutadas) *100	\$ 3,455,500,000.00	Subgerente Técnico
						2. Compra, instalación y puesta en marcha de encartonadora WA línea 1.			\$ 1,377,400,000.00	Subgerente Técnico
						3. Compra, instalación y puesta en marcha de robot paletizador para línea 1 y 2; y una encartonadora WA para la línea 2			\$ 3,575,396,930.00	Subgerente Técnico
						4. Compra, instalación y puesta en marcha de robot paletizador para línea 8 y 9.			\$ 2,430,179,980.00	Subgerente Técnico
						5. Actualización tecnológica de las máquinas depaletizadoras línea 1 y 2, incluyendo el magazin de pallet.			\$ 300,000,000.00	Subgerente Técnico
						6. Compra de secador de botellas para L1 y L2 (Sistema de Turbo soplado)			\$ 185,000,000.00	Subgerente Técnico
						7. Compra de Chiller e intercambiador de placas.			\$ 300,000,000.00	Subgerente Técnico
						8. Compra de inspector de cuerpos extraños para la línea 1.			\$ 1,200,000,000.00	Subgerente Técnico
						9. Compra envasadora lineal productos especiales (RSF12, Nectar premium.			\$ 350,000,000.00	Subgerente Técnico

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
4. EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN				Planta y equipo modernizado	10. Compra de línea de envasado A3 Flex tetrapak	Modernizar la planta de preparación y envasado de licores con la adquisición de tecnología de punta para incrementar la calidad, la eficiencia y la productividad del proceso productivo	(Actividades planeadas para la compra / Actividades ejecutadas) ¹⁰⁰	\$ 2,605,405,500.00	Subgerente Técnico
					11. Compra Alcoholímetros digitales				\$ 40,000,000.00
5. EJE ESTRATÉGICO No. 5- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	5.1 Dar visibilidad a la contribución de la ELC a la salud y la educación del Departamento	5.1.1. Desarrollar una estrategia innovadora de comunicación al público en general de los aportes en salud y educación así como la transferencia de utilidades de la ELC al Departamento	8 publicaciones y/o menciones radiales	Visibilidad de las transferencias: No. Publicaciones y/o menciones / No. publicaciones y/o menciones programadas	Realizar publicaciones en medio de comunicación masivos y mensajes radiales innovadores sobre las transferencias de la ELC al Departamento en temas de salud y educación, así como la utilidad de cierre de ejercicio anual	Realizar mínimo 8 publicaciones en medio de comunicación masivos y mensajes radiales innovadores sobre las transferencias de la ELC al Departamento en temas de salud y educación, así como la utilidad de cierre de ejercicio anual	Publicaciones realizadas / Publicaciones Programadas (8)	\$ 45,500,000	Subgerente Comercial
	5.2 Cultura del consumo de bebidas alcohólicas en forma responsable.	5.2.1. Desarrollar una estrategia innovadora de comunicación al público en general del mensaje institucional de la ELC para promover el consumo responsable de bebidas.	Desarrollar una campaña que motive el acercamiento a las formas de consumo tradicional de los licores en Cundinamarca, video y/o campaña empresa consumo responsable	Seguimiento Estrategia Consumos Responsable: Actividades Realizadas / Actividades Programadas	Desarrollar una campaña que motive el acercamiento a las formas de consumo tradicional de los licores en cundinamarca, video y/o campaña empresa consumo respinsable	Desarrollar una campaña que motive el acercamiento a las formas de consumo tradicional de los licores en cundinamarca, video y/o campaña empresa consumo respinsable	Actividades Realizadas / Actividades Programadas (1)	\$ 52,500,000	Subgerente Comercial
	Objetivo: Aportar recursos al sector social, aprendizajes y oportunidades de crecimiento a la población cundinamarquesa, porque unidos podemos más. 5.3 Lugares y momentos de consumo tradicional cocktails, canelazo carajillo	5.3.1. Promoción innovadora de maneras y momentos de consumo bajo una visión tradicional y responsable de los productos de la ELC "canelazo NECTAR"- "carajillo Nectar" por medio de la generación de acuerdos en canales y puntos frecuentes de consumos de productos	Generar posicionamiento de la ELC y sus marcas Nectar y Santafe como patrocinador del deporte colombiano, logrando recordación de marca e integración social en entornos familiares y diferenciados a través del apoyo al deporte en modalidades como futbol, volley, ciclismo y actividades deportivas menores.	No. Patrocinios realizados / No. Patrocinios programados	Generar posicionamiento de la ELC y sus marcas Nectar y Santafe como patrocinador del deporte colombiano, logrando recordación de marca e integración social en entornos familiares y diferenciados a través del apoyo al deporte en modalidades como futbol, volley, ciclismo y actividades deportivas menores.	Realizar acuerdos comerciales de patrocinio a tres equipos en diferentes disciplinas deportivas que generen mayor exposición de las marcas	Realizar el patrocinio en tres diferentes(3) disciplinas deportivas	200,000,000	Subgerente Comercial
5.4.Apoyo al Deporte	5.4.1.La ELC y sus marcas Nectar y Santafe, apoyando el deporte colombiano.	Generar posicionamiento de la ELC y sus marcas Nectar y Santafe como patrocinador del deporte colombiano, logrando recordación de marca e integración social en entornos familiares y diferenciados a través del apoyo al deporte en modalidades como futbol, volley, ciclismo y actividades deportivas menores.	No. Patrocinios realizados / No. Patrocinios programados	Generar posicionamiento de la ELC y sus marcas Nectar y Santafe como patrocinador del deporte colombiano, logrando recordación de marca e integración social en entornos familiares y diferenciados a través del apoyo al deporte en modalidades como futbol, volley, ciclismo y actividades deportivas menores.	Realizar acuerdos comerciales de patrocinio a tres equipos en diferentes disciplinas deportivas que generen mayor exposición de las marcas	No. Patrocinios realizados / No. Patrocinios programados	\$ 200,000,000	Subgerente Comercial	
5. EJE ESTRATÉGICO No. 5- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	5.4.Apoyo al Deporte	5.4.2. Realización de un campeonato de futbol aficionado departamental " Copá Nectar ".	Realizar una copa de Futbol departamental	#actividades ejecutadas /# de actividades programadas.	Revisión de cuales copas hay en el departamento y apoyarlas. En revisión presupuestal el retorno de la inversión de una sola copa Nectar no va a ser el esperado y apoyando diferentes copas podramos tener mejores resultados.	Patrocinar mínimo 2 copas cundinamarquesas donde el nombre sea copa Nectar	#de patrocinios realizados/ #patrocinios programados(2)	\$ 60,000,000	Subgerente Comercial

								RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE	
<p>6. EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO</p> <p>Objetivo: Incentivar y patrocinar la formación de conocimiento, experiencias y bienestar alrededor de la producción y comercialización de bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados, el monopolio rentístico y los beneficios para la sociedad.</p>	6.1 Gestión de cultura organizacional	<p>6.1.1. Aprendizaje organizacional:</p> <p>1) Documentación de aprendizajes: SAP, ORFEO, PRODUCCION, COMERCIALIZACION y experiencias del traslado a Cota</p> <p>2) Ciclo de conferencias mensuales</p> <p>3) Publicación semestral</p> <p>4) Referenciación sector de bebidas alcohólicas y del alcohol</p> <p>5) Rendición de cuentas semestral a la comunidad</p>	...cias documentales de aprendizajes orga...	...onal = No. evidencias documen...	<p>Inducción y reinducción de servidores publicos ELC que incluye:</p> <p>Rendición semestral de cuentas a la comunidad</p> <p>Diseño de estrategia para la rendición de cuentas a la comunidad.</p> <p>Capacitación permanente a usuarios del sistema SAP.</p>	4 Evidencias documentales de aprendizaje organizacional	Evidencias de aprendizaje organizacional = No. evidencias documentales / No. evidencias programada		Oficina de Planeación y Sistemas de Información	
	6.2 Fortalecimiento del Talento Humano	6.2.1 Programa anual de Capacitación		Realizar un programa de capacitación que contribuya a mejorar la Calidad de Vida Laboral de la gran familia ELC.	Programa ejecutado / Programado.	<p>Durante los meses de enero, Febrero y marzo, se realizara:</p> <p>1, Diagnostico de necesidades, de acuerdo con las solicitudes de los funcionarios.</p> <p>2, De acuerdo con el diagnostico de necesidades y a la guía de formulacion del P.I.C. del Departamento de la Funcion Publica, se procedera a realizar el programa anual de capacitacion y su respectivo cronograma.</p> <p>3, Luego de formulado el P.I.C. se remitira al comite de capacitacion y la gerencia general para su aprobacion y puesta en marcha. (Marzo).</p> <p>4, Ejecucion del P.I.C. de acuerdo al cronograma aprobado. (Abril - Diciembre)</p>	Capacitar a los servidores de las diferentes áreas de acuerdo al Programa anual de capacitación.	actividades ejecutadas / actividades programadas	\$ 250,000,000	Subgerente de Talento Humano
		6.2.2 Trabajar Juntos es Triunfar (motivación, Compromiso y Aprendizaje organizacional)		Contar con un equipo al 100% comprometido con la ELC, que se encuentre tan motivado que genere aumento en la productividad de la Empresa, a través de actividades lúdicas que involucren en su totalidad al recurso humano.	No, de estímulos entregados/No. de estímulos programados.	Estos estímulos estarn incluidos en el programa de bienestar social laboral para la presente vigencia y se cumplan de acuerdo al cronograma aprobado en comiyle de gerencia.	Programas de Bienestar Social ejecutados.			Subgerente de Talento Humano
	6.2.2 Trabajar Juntos es Triunfar (motivación, Compromiso y Aprendizaje organizacional)		Lograr la interiorización y empoderamiento del Plan Estratégico Institucional, mediante la socialización a través de una actividad de trabajo en equipo (carrera de observación-telematch).	Una (1) actividad de integración para socialización del Plan Estratégico realizada/1 actividad de integración para socialización del Plan Estratégico con la Familia ELC programada.		Esta activiad se realizara en el mes de febrero de acuerdo a lo establecido en la vigencia 2018	Programas de Bienestar Social ejecutados. Plan estratégico interiorizado	actividades ejecutadas / actividades programadas		Subgerente de Talento Humano

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
6. EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO Objetivo: Incentivar y patrocinar la formación de conocimiento, experiencias y bienestar alrededor de la producción y comercialización de bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados, el monopolio rentístico y los beneficios para la sociedad.	6.2 Fortalecimiento del Talento Humano	6.2.3 Programa de Bienestar Social	Realizar un programa de Bienestar Social que contribuya a mejorar la Calidad de Vida Laboral de la gran familia ELC.	No. de programas de Bienestar Social ejecutados / No. de programas de Bienestar Social planeados.	Durante los meses de enero, Febrero y marzo, se realizara: 1, Diagnostico de necesidades de bienestar de acuerdo con la evaluacion del plan de la vigencia anterior y las encuestas que se aplican a los funcionarios. 2, Formulacion del Programa de bienestar social laboral el cual se remitira al comite y la gerencia general para su aprobacion y puesta en marcha. (Marzo). 4, Ejecucion del P.B.S.L. de acuerdo al cronograma aprobado. (Abril - Diciembre)	Programas de Bienestar Social ejecutados.	100% Ejecución del Programa de Riesgo Psicosocial.	Presupuesto Clima Organizacional y riesgo psico social	Subgerente de Talento Humano
		6.2.4 Programa de Inducción y Reinducción	Realizar un programa de inducción y reinducción que contribuya a mejorar la eficiencia de los servidores públicos de la ELC.	Un (1) manual diseñado e implementado (de Inducción y Reinducción diseñado e implementado)/ Un (1) manual proyectado (de Inducción y Reinducción diseñado e implementado)	1, Solicitar ala gerencia general una jornada en la cual se pueda adelantar la induccion y reinducion a todos los funcionarios vinculados a la empresa. Mediante medio magnetico, difundir los aspectos basicos de la plataforma estrategica de la empresa con el fin de proporcionar informacion clara y concisa a los funcionarios.	Manual diseñado, aprobado, socializado y entregado al 100% a los servidores públicos de la ELC		Subgerente de Talento Humano	
		6.2.5 Prevención del Estrés en la ELC	Ejecutar un (1) programa para prevenir y controlar las enfermedades generadas por los riesgos psicosociales en la ELC.	Un (1) Programa riesgo psicosocial ejecutado/Un (1) programa riesgo psicosocial programado.	Medicion, diagnostico y ejecucion del programa de clima organizacional y riesgo psico-social. Este programa se implementara luego de culminar el proceso de reorganizacion administrativa y previa aprobacion de la gerencia general.	Programa de Riesgo Psicosocial contratado	100% Ejecución del Programa de Riesgo Psicosocial.	Presupuesto Clima Organizacional y riesgo psico social	Talento Humano y Financiera
		6.2.6 Mejorando el Clima Organizacional	Medir e intervenir el clima laboral en la ELC para el mejoramiento del mismo.	% ejecución del plan de intervención del clima laboral+ el % de mejoramiento del clima laboral con respecto al 2015/plan de intervención en clima laboral programado + % de mejoramiento en el clima laboral programado.	Medicion, diagnostico y ejecucion del programa de clima organizacional y riesgo psico-social. Este programa se implementara luego de culminar el proceso de reorganizacion administrativa y previa aprobaicon de la gerencia general.	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia	\$ 300,000,000	Talento Humano y Financiera

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
<p>6. EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO</p> <p>Objetivo: Incentivar y patrocinar la formación de conocimiento, experiencias y bienestar alrededor de la producción y comercialización de bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados, el monopolio rentístico y los beneficios para la sociedad.</p>	6.2 Fortalecimiento del Talento Humano	6.2.6 Mejorando el Clima Organizacional	Medir e intervenir el clima laboral en la ELC para el mejoramiento del mismo.	Una (1) Medición del clima laboral realizada/ Una (1) Medición del clima laboral programada.		Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia			Talento Humano y Financiera
		6.2.7 Implementar y Mantener el Sistema de Gestión Seguridad y Salud en El trabajo	Implementar el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo en la ELC, de conformidad con la normatividad vigente.	100% actividades realizadas de SG-SST a 31 de enero de 2017/ 100% actividades programadas de SG-SST.	Capacitaciones en Montacargas, trabajos en alturas. (Incluidas en el P.I.C.)	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia		Subgerente de Talento Humano
		6.2.8 Realizar la señalización y demarcación de acuerdo a la normatividad, en la planta Ubicada en el Municipio de Cota, lugar donde entrara a operar la ELC	Realizar la señalización y demarcación de las áreas en la planta ubicada en Cota.	Estudio de señalización y demarcación implementado al 100%/Estudio de señalización y demarcación por implementar.	Capacitación en señalización del peligro mecanico en las lineas de produccion: (A.R.L.)	Señalización y demarcación de las áreas en la planta ubicada en Cota.	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia		Subgerente de Talento Humano
	6.3 Gerencia del Servicio	6.3.1 Gerencia del Servicio	Mejoramiento del servicio al cliente a través de la ejecución del programa, haciendo énfasis en Marketing, comunicación interna, Cultura Corporativa, Capital Humano, Gestión de Calidad Total.	Evaluaciones de satisfacción del cliente interno con un nivel de satisfacción superior al 90%.	Durante los meses de enero, febrero y marzo se capacitará al personal de talento humano y se formulará el programa de gerencia del servicio, que impacte de manera positiva la atención al cliente interno, logrando la satisfacción con un nivel superior al 95% medición que se realizará a través de encuestas de satisfacción dirigidas a la Gran Familia ELC.	Formular y aprobar el programa de gerencia del servicio	Ejecucion del programa	Incluido en el P.I.C.	Subgerente de Talento Humano
	6.4 Colaboradores Felices, Seguros y Saludables	6.4.1 Prevención del Estrés en la ELC	Ejecutar un (1) programa para prevenir y controlar las enfermedades generadas por los riesgos psicosociales en la ELC.	Un (1) Programa riesgo psicosocial ejecutado/Un (1) programa riesgo psicosocial programado.	Medición, diagnostico y ejecucion del programa de clima organizacional y riesgo psico-social. Este programa se implementara luego de culminar el proceso de reorganizacion administrativa y previa aprobaicon de la gerencia general.	100% Ejecución del Programa de Riesgo Psicosocial.	Programa de Riesgo Psicosocial contratado	Presupuesto Clima Organizacional y riesgo psico social	Subgerente de Talento Humano
		6.4.2 Mejorando el Clima Organizacional	Medir e intervenir el clima laboral en la ELC para el mejoramiento del mismo.	% ejecución del plan de intervención del clima laboral+ el % de mejoramiento del clima laboral con respecto al 2015/plan de intervención en clima laboral programado + % de mejoramiento en el clima laboral programado.	Medición, diagnostico y ejecucion del programa de clima organizacional y riesgo psico-social. Este programa se implementara luego de culminar el proceso de reorganizacion administrativa y previa aprobaicon de la gerencia general.	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia	Presupuesto Clima Organizacional y riesgo psico social	Subgerente de Talento Humano
			Medir e intervenir el clima laboral en la ELC para el mejoramiento del mismo.	Una (1) Medición del clima laboral realizada/ Una (1) Medición del clima laboral programada.		Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia			Subgerente de Talento Humano

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
<p>6. EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO</p> <p>Objetivo: Incentivar y patrocinar la formación de conocimiento, experiencias y bienestar alrededor de la producción y comercialización de bebidas alcohólicas, alcohol y sus derivados, el monopolio rentístico y los beneficios para la sociedad.</p>	6.4 Colaboradores Felices, Seguros y Saludables	6.4.3 Implementar y Mantener el Sistema de Gestión Seguridad y Salud en El trabajo	Implementar el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo en la ELC, de conformidad con la normatividad vigente.	100% actividades realizadas de SG-SST a 31 de enero de 2017/ 100% actividades programadas de SG-SST.	<p>Realizar Exámenes médicos ocupacionales de ingreso, retiro, pos incapacidad, Exámenes trabajo en alturas y Actualización de recomendaciones medico – laborales.</p> <p>Realizar la documentación necesaria para la implementación del SGSST, el cual tiene fecha de cumplimiento a 31 de mayo de 2017, solicitado por el DEC 1072/ 15 en su capítulo 6.</p> <p>Brindar servicios de atención pre hospitalaria en área protegida a los Trabajadores de la empresa, trabajadores en misión y visitantes que se encuentren en las instalaciones de la Empresa en Bogotá y Cota</p> <p>Realizar la entrega de Elementos de Protección Personal a los trabajadores de la Empresa.</p> <p>Realizar compra y recarga de extintores según la necesidad</p> <p>Realizar Inspecciones de Montacargas, Extintores, Botiquines, Camillas, Gabinetes contra incendio, y Locativas.</p> <p>Prestar los primeros auxilios a las personas que así lo requieran.</p>	Cumplir al 100% las actividades que hacen parte del SGSST de acuerdo con lo programado para la vigencia 2017	actividades ejecutadas / actividades programadas	\$ 1,310,491,636	Subgerente de Talento Humano
		6.4.4 Realizar la señalización y demarcación de acuerdo a la normatividad, en la planta Ubicada en el Municipio de Cota, lugar donde entrara a operar la ELC	Realizar la señalización y demarcación de las áreas en la planta ubicada en Cota.	Estudio de señalización y demarcación implementado al 100%/Estudio de señalización y demarcación por implementar.	Realizar seguimiento mediante inspección a la demarcación actual y realizar las mejoras necesarias de acuerdo a las necesidades que se vayan presentando.	Señalización y demarcación de las áreas en la planta ubicada en Cota.	Señalización y demarcación= Mejoras implementadas / Necesidades detectadas	\$ 0	Subgerente de Talento Humano
<p>7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL</p> <p>Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente</p>	7.1 Planeación para lograr resultados óptimos	7.1.1. Apoyo a elaboración del Plan estratégico, planes de acción, seguimiento y rendición de cuentas	100 acciones	n = No acciones realizadas / No	<p>1. Asesoría profesional y acompañamiento a Servidores Públicos de la ELC en elaboración de planes, informes y rendición de cuentas.</p> <p>2. Rendición de cuentas Contraloría e informes a entes internos y externos.</p> <p>3. Elaboración, consolidación y seguimiento de Plan anual de acción, Informes Trimestrales de Gestión y Resultados y Avance del Plan Estratégico mediante tableros de control.</p> <p>Revisión y actualización de los tableros de control, herramienta diseñada para el de seguimiento y evaluación del plan estratégico de la ELC.</p> <p>4. Asesoría profesional para la formulación y evaluación de proyectos de inversión</p> <p>5. Implementación módulo de proyectos en SAP</p> <p>6. Administración del Banco de Proyectos de inversión:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inscripción de proyectos con concepto de viabilidad en Banco de Proyecto de Inversión. - Seguimiento y control de proyectos inscritos en el Banco proyectos de inversión <p>7. Diseño de Mecanismo para la rendición de cuentas a la ciudadanía</p> <p>8. Realización de Auditorías internas de calidad</p> <p>9. Participación en la implementación del sistema de gestión ambiental para certificación ISO</p> <p>10. Revisión y actualización de los tableros de control, herramienta diseñada para el de seguimiento y evaluación del plan estratégico de la ELC.</p>	Reportar información actualizada y confiable con calidad y oportunidad para atender los requerimientos de los entes internos , externos y de control.	<p>Presentación informes institucionales = No. informes presentados / No. informes programados.</p> <p>Calidad de Informes= No. Informes generados con calidad/ No. De informes programados.</p> <p>Formulación y evaluación de proyectos= % avance real proyectos en el periodo/% avance programado poryectos en el periodo *100</p>	0	Oficina de Planeación y Sistemas de Información

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.1 Planeación para lograr resultados óptimos	7.1.2. Soporte y mantenimiento sistema informático	Sistema funcionando con eficiencia	Sistema eficiente = No. elementos funcionando eficientemente / No. elementos del sistema	Asesoría profesional y acompañamiento a Servidores Públicos de la ELC en la elaboración, diligenciamiento y presentación de: Plan Estratégico, Plan de Acción consolidado 2018 Informes Ejecutivo de gestión y resultados 2017 y trimestrales 2018 Rendición de cuentas e informes a entes internos y externos. Consolidación y presentación de Informes para Junta Directiva, Secretaría de Hacienda, Secretaría de Planeación y Asamblea de Cundinamarca. Rendición de cuenta con periodicidad mensual y anual a la Contraloría de Cundinamarca. Elaboración, consolidación y seguimiento de Informes Trimestrales de Gestión y Resultados del Plan de Acción y de Avance del Plan Estratégico Formulación y evaluación de Proyectos de inversión Inscripción de proyectos con concepto de viabilidad en Banco de Proyecto de Inversión. Seguimiento y control de proyectos inscritos en el Banco proyectos de inversión Diseño de Mecanismo para la rendición de cuentas a la ciudadanía	Reportar en forma oportuna y de calidad la información requerida por entes Internos, Externos y ciudadanía	Presentación informes institucionales = No. informes presentados / No. informes programados. Calidad de Informes= No. Informes generados con calidad/ No. De informes programados. Formulación y evaluación de proyectos= % avance real proyectos en el periodo/% avance programado proyectos en el periodo *100		Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Actualización de tableros de control e Implementación herramienta para Indicadores de gestión	Actualizar la herramienta de tableros de control una vez se haga el proceso de reingeniería	Presentar información actualizada y confiable	10,000,000.00	Oficina de Planeación y Sistemas de Información
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.1 Planeación para lograr resultados óptimos	7.1.2. Soporte y mantenimiento sistema informático	Sistema funcionando con eficiencia	Sistema eficiente = No. elementos funcionando eficientemente / No. elementos del sistema	Software de gestión de información para Sistemas Integrados	Comprar solución tecnológica para integrar los sistemas de gestión de la entidad, consta de administración, depuración de información e indicadores de acuerdo al proceso de reingeniería	No. herramientas adquiridas / Número de contratadas	58,000,000.00	Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Fortalecimiento plan de Responsabilidad Social Empresarial	Responder oportunamente a las necesidades sociales, culturales y medio ambientales que impacten los procesos de RSE que lidere la ELC	Capacitar, formular y asesorar estrategias de RSE	48,000,000.00	
					Administrar y mantener un constante monitoreo sobre la plataforma Mesa de Ayuda de la ELC.	Resolver todos los Requerimientos solicitados por la Mesa de Ayuda.	Requerimientos = No de requerimientos atendidos / No de Requerimientos solicitados	22,248,000.00	Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Contratar el servicio de mantenimiento y soporte de la infraestructura tecnológica Datacenter y conexos de la ELC.	Adquirir prestación de servicios para el mantenimiento y soporte a la infraestructura tecnológica.	Mantenimientos Predictivos = Mantenimientos Efectuados / Mantenimientos solicitados		Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Realizar la programación y ejecución de brigadas para realizar Mantenimientos Preventivos a los equipos de cómputo de la ELC.	Realizar dos (2) brigadas de MP a los equipos de cómputo de la ELC.	Mantenimientos = Equipos revisados / equipos programados		Oficina de Planeación y Sistemas de Información
					Compra UPS	Garantizar la continuidad de los equipos conectados a las UPS	Compra UPS	115,000,000.00	Oficina de Planeación y Sistemas de Información
Mantenimiento UPS	Garantizar la continuidad de los equipos conectados a las UPS	Mantenimientos solicitados / Mantenimientos realizados	45,000,000.00	Oficina de Planeación y Sistemas de Información					

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.2 Talento Humano	7.2.1 Programa nomina y prestaciones Sociales	Cumplir con mesadas	No. de nóminas pagadas/ No. de nominas programadas	Cumplir con el pago oportuno de las mesadas de acuerdo con la ley y lo establecido en la Convención colectiva.	Cumplir con las mesadas oportunamente de acuerdo con la Ley	Numero de nominas pagadas / numero de nominas programadas	\$ 16,440,523,104	Subgerente de Talento Humano
		7.2.2 Nomina de Pensionados	Cumplir con las obligaciones laborales	Obligaciones laborales pagadas/obligaciones laborales programadas	Cumplir con las obligaciones laborales de acuerdo con la ley y lo establecido en la Convención colectiva.	Cumplir con las obligaciones laborales	Cumplimiento de las obligaciones laborales en los doce periodos contables del año / periodos contables transcurridos	\$ 850,000,000	Subgerente de Talento Humano
		7.2.3 Subsidio de Educación Convencional	NA	NA	Pago de Subsidios de educación de acuerdo a lo establecido en la Convención colectiva de trabajo	Realizar el pago de Subsidios de educación de acuerdo a lo establecido en la convención colectiva de trabajo	Subsidios solicitados / Subsidios entregados	\$ 550,000,000	Subgerente de Talento Humano
		7.2.4 Alimentación	Entrega de beneficio de alimentación refrigerio de acuerdo con lo señalado en la Convención Colectiva de Trabajo	Cumplir con los beneficios señalados en la Convención Colectiva de Trabajo	Realizar la contratación del servicio de casino para el año vigente, garantizando el cumplimiento de lo estipulado en dicho contrato.	Otorgar el beneficio de alimentación de acuerdo con lo señalado en la Convención Colectiva de Trabajo	Entrega de beneficio de alimentación refrigerio de acuerdo con lo señalado en la Convención Colectiva de Trabajo	\$ 750,000,000	Subgerente de Talento Humano
		7.2.5 Prestamos Convencionales	Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos	Cumplir con los beneficios señalados en la Convención Colectiva de Trabajo	Realizar el pago de prestamos convencionales, de acuerdo a lo establecido en la Convención colectiva de trabajo.	Tramitar los Prestamos convencionales de acuerdo con lo establecido en la Convención Colectiva de Trabajo	Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos / Solicitados	\$ 400,000,000	Subgerente de Talento Humano
	7.2 Talento Humano	7.2.6 Prestamos de Vivienda	Cumplir con los beneficios señalados en la Convención Colectiva de Trabajo	Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos otorgados	Realizar el pago de prestamos de vivienda de acuerdo a lo establecido en la convención colectiva de trabajo.	Tramitar los Prestamos de vivienda de acuerdo con lo señalado en la Convención Colectiva de Trabajo	Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos / Solicitados	\$ 1,000,000,000	Subgerente de Talento Humano
		7.2.7 Fortalecimiento de la Gran Familia Nectar y Santafe	Un (1) Proyecto de Modernización y ajuste Institucional (Reorganización administrativa) aprobado e implementado.	Proyecto de reorganización = Proyecto adoptado / Proyecto formulado .	Implementación de los estudios realizados por la firma Douglas Trade durante la vigencia 2018.	Adoptar y ejecutar el proyecto de reorganización de la planta	Plan propuesto / plan ejecutado	\$ 0	Subgerente de Talento Humano
	Un (1) Estudio de cargas y compensaciones de la ELC implementado.		Estudio de cargas y compensaciones ejecutado/Estudio de cargas y compensaciones programado.	Subgerente de Talento Humano					
		7.2.8 Reducción del Ausentismo Laboral	Implementación de los sistemas de seguridad y Control de acceso adquiridos por la ELC, para lectura Biométrica.	Un (1) Sistema de seguridad y Control de Acceso implementado/1 sistema de seguridad Control de acceso por implementar.	Revision permanente al sistema de seguridad y control biometrico implementado.	Implementar de los sistemas de seguridad y Control de acceso adquiridos por la ELC, para lectura Biométrica.	Implementacion de un sistema de control de acceso que garantice la seguridad en la Empresa de licores de Cundinamarca.	\$ 0	Subgerente de Talento Humano
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.2 Talento Humano	7.2.8 Reducción del Ausentismo Laboral	Implementación del sistema para detectar el consumo de licor por parte de los servidores de la ELC.	Sistema de control de alcohol implementado/Sistema de control de alcohol implementado .	Implementación del sistema para detectar el consumo de licor por parte de los servidores de la ELC.	Implementación del sistema para detectar el consumo de licor por parte de los servidores de la ELC.	Implementacion de un sistema de control de acceso que garantice la seguridad en la Empresa de licores de Cundinamarca.	\$ 0	Subgerente de Talento Humano
		7.2.9 Unidos Mejorando el sistema de Información ERP-SAP para administrar el personal	Implementar e integrar un modulo de Talento Humano en el Sistema SAP de la ELC	Un (1) Módulo de Talento Humano ERP-SAP construido, diseñado e implementado/ Un (1) modulo de Talento Humano por construir, diseñar e implementar.	Previa aprobación de la gerencia general, y de acuerdo al proceso de selección de software y proveedor que se adelanto en la vogenia 2018.	inicio de la implementación Un (1) Módulo de Talento Humano ERP-SAP	N.A.	\$ 0	Subgerente de Talento Humano
	7.3 Subgerencia Técnica	7.3.1 Diseñar y ejecutar el plan de mantenimiento industrial	Aumentar la eficiencia mecánica de los equipos y maquinaria 95%	eficiencia mecánica = unidades producidas / (unidades sin producir por fallas mecanicas+unidades producidas)	Dar cumplimiento al plan de mantenimiento preventivo, conforme al cronograma anual generando mayor disponibilidad de equipos.		eficiencia mecánica = unidades producidas / (unidades sin producir por fallas mecanicas+unidades producidas)	\$ 2,040,700,000.00	Subgerente Técnico

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.1.Programa de gestión documental ELC objetivo: Lograr la conservación y consulta oportuna y eficiente de la documentación de la Empresa de Licores de Cundinamarca	1. Adoptar Plan de Gestión Documental 2. Sistematizar, implementar y puesta en marcha del Programa de Gestión Documental 3. Administración de los archivos de la Empresa de Licores de Cundinamarca	1. Adoptar el Plan de Gestión Documental 2. Salida en vivo	1. Acto administrativo de adopción 2. Número de usuarios / Número de licencias 3. %Eliminaciones, digitalización.	* Actualizar en 100% las Tablas de Retención documental de la ELC . * aprobación PINAR , ejecución e implementación SGDAE y plan preservación de archivos electrónicos. * Elaborar plan de mantenimiento y ejecución de cronograma soporte actualización sistema gestión documental orfeo. *transferencia documental primaria, indicando número de cajas a transferir por áreas, con el fin de garantizar un espacio en el archivo general. *plan de capacitación ,para manejo sistema gestión documental . *Ejecución cronograma de eliminaciones y digitalización de archivo. *Generar informes solicitados por entes externos , internos y de control proceso de gestión documental . *disminución consumo papel incentivado uso documental digitalizado campaña cero papel. * seguimiento cumplimiento de políticas de almacenamiento y backup a la información procesada sistema orfeo. * implementación del modelo integrado de planeación gestión- MIPG componente gestión documental.	25%	*No de funcionarios capacitados /No total de funcionarios a capacitar No hallazgos plan mejoramiento cerrados /total hallazgos planes mejoramiento .	220,000,000	Subgerente Administrativo
	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.2.Gestión de la logística integral de bienes inmuebles y servicios ELC Objetivo: Garantizar la disponibilidad y confiabilidad de la operación de la Empresa de Licores de Cundinamarca	1. Sanear Predios ELC 2. Medios de Transporte 3. Administración de redes y canales de comunicación (Objetivo: Mantener en condiciones óptimas y estables el flujo de las comunicaciones)	1. Inmuebles con saneamiento de títulos 2. Solicitudes atendidas de transporte 3. Comunicación garantizada	1. Predios Saneados / Total de Predios 2. Solicitudes atendidas / Total Solicitudes	* Administración del manejo bienes inmuebles de la entidad en sus asuntos legales como : predial ,servicios públicos para garantizar el normal funcionamiento de la entidad. *Administrar las acciones para venta o arrendamiento de inmuebles que no tengan uso específico relacionado con el objeto social de la Entidad mediante convenios de administración con entidades especializadas *Coordinar lo relacionado con entrega física de inmueble en comodato con asociación de pensionados empresa licores cundinamarca y demás inmuebles con destino entrega fondo de pensiones de cundinamarca. * Atender servicios de solicitudes de transporte requeridas por las dependencia entidad. *Administrar y ejecutar el procesos de servicios administrativos inherentes para el normal funcionamiento de la entidad en lo pertinente a: comunicaciones internas y externas , mensajería , aseo jardinería ,cafetería , vigilancia y seguridad ,combustibles ,programa de seguros ,centro copiado. * Coordinar y supervisar ejecución programa de control de vectores y plagas y manejo de residuos aprovechables.	Venta de Predios que no tengan uso específico relacionado con el objeto social de la Entidad. * Gestión de servicios administrativos de apoyo en operación.	*numero ofertas venta / Total de Predios a vender Solicitudes transporte atendidas / Total Solicitudes (se atienden de acuerdo a demanda y disponibilidad).	5,902,179,157	Subgerente Administrativo
	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.3.Gestión de almacén general: Objetivo: Administrar, custodiar, controlar y suministrar los materiales y bienes muebles adquiridos por la ELC.	1. Control de inventarios	en el sistema en tiempo real brindando	Entradas de mercancía registradas en sistema/Cantidad de cronogramas recibidos en el almacén.	*Mantener actualizados inventarios en tiempo real en sistema sap según cronogramas almacén cargados en sistema 100%, mediante revisión de procedimientos de entrega insumos y materia prima a subgerencia técnica y armonización al sistema sap. *Realizar inventario físico anual de activos fijos, bienes muebles , insumos y materias primas , establecer comparación entre toma física vs registros contables, y preparar propuesta de ajustes para aprobación comité baja * Trasladar barriles de tafia de bodega choconta y bogota a planta cota línea base 5.981. *Revisión y actualización final procedimientos almacén. *Generar informes solicitados por entes externos , internos y de control proceso recursos físicos.	Entradas de mercancía registradas en sistema/Cantidad de cronogramas recibidos en el almacén. *Informe inventario físico actualizado. No de barriles trasladados /No de barriles a trasladar.	25%	34,937,600	Subgerente Administrativo

								RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE	
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.3.Gestión de almacén general: Objetivo: Administrar, custodiar, controlar y suministrar los materiales y bienes muebles adquiridos por la ELC.	2. Administrar la totalidad de los materiales adquiridos por la ELC a cargo del almacén. (Comprende las operaciones de recepción, inspección, registro en el sistema, almacenamiento, alistamiento, entrega a producción, áreas internas y la administración de bajas y remates.	Prestar servicio ágil y eficiente en la entrega de materiales a producción y áreas internas evitando retrasos y sobrecostos	Numero de reservas atendidas/Ordenes de puesta a disposición entregadas.	*Atender solicitudes de reserva de pedidos area de produccion mediante alistamiento para cumplir programacion produccion al 100%. * Solicitar conceptos tecnicos de estado de bienes en desuso para procedimiento baja y potenciar venta remate mecanismo martillo. * Clasificar en lotes los bienes de la entidad inservibles obsoletos o en desuso . * Presentación informe a comite de Bajas para aprobacion baja de inventario. * Elaborar acto administrativo para baja de bienes en inventarios . * Ejecutar remate mediante mecanismo de martillo . *Generar informes solicitados por entes externos , internos	100%	*Numero de reservas atendidas/Ordenes de puesta a disposicion entregadas. a demanda según requerimientos programacion sug tecnica. No de lotes rematados / No de lotes para rematar.	-	Subgerente Administrativo	
		3. Política de contención de costos y control de consumos	Reducir en 10 % anual los desperdicios en insumos y materias primas y consumos de elementos de consumo papel.	Valor desperdicio de la vigencia/valor de desperdicio de la vigencia anterior	*Realizar seguimiento e informe del consumo papel teniendo como linea base el consumo año 2018 de 670 resmas. *Realizar seguimiento a bajas de insumos y materia prima en almacen segun actas(costos).	25%	*cantidad resmas papel consumo año 2019 /cantidad resmas papel consumo año 2018	-	Subgerente Administrativo	
		4. Gestión optima de los activos fijos de la ELC (Lograr administrar controlar y custodiar los activos fijos a través de su identificación y personalización garantizando su seguimiento y control durante su vida útil)	1.Obtener información fidedigna de los bienes de la ELC.(comprende desde la identificación hasta el control y dada de bajas del activo) 2.Optimizar el proceso de activos fijos en la ELC.(comprende capacitar al funcionario desde la generación de la necesidad hasta sensibilizarlo en el compromiso de custodia, responsabilidad que tienen con los bienes de la ELC)	1. Conciliación semestral Almacén Vs contabilidad por clasificación de activos. 2. Avance en ejecución del plan / Plan definido y aprobado	*Realizar conciliacion semestral por clasificacion de activos y participar en comite de sostenibilidad contable. *Ejecutar plan mejoramiento contraloria componente hallazgos procesos gestion recursos fisicos.	25%	* conciliaciones realizadas / total conciliaciones semestrales a realizar *total items revisados/total item a revisar	-	Subgerente Administrativo	
	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.4.Gestión sostenible de los recursos físicos. Objetivo: Dotar a la Empresa de Licores de Cundinamarca de una adecuada infraestructura, equipos y parque automotor amigable con el medio ambiente.	1. Mantenimiento Industrial 2. Mantenimiento Locativo Automotor 3. Renovación tecnológica para la eficiencia empresarial. (Predictivo, preventivo y correctivo)	Implementar tecnología de punta en los diferentes procesos, manteniendo la infraestructura física, los bienes y maquinaria en optimas condiciones para elevar la productividad de la ELC.	No programas ejecutados /No.programas previstos	*Ejecutar programa de mantenimiento preventivo para planta locativa y parque automotor mediante aplicativo sistema sap.	Modernizacion renovacion tecnológica para la eficiencia empresarial. * Formular proyectos de inversión y estudios previos para renovación tecnológica y eficiencia empresarial: *Construcción PTARI (aguas industriales) y adecuacion PTARD (aguas domésticas). *Instalación de alumbrado interior con tecnología LED para bodegas. * Adecuación y puesta en funcionamiento red contra incendios *Diseño e Instalación sistema recuperación y aprovechamiento de aguas lluvias . *Insonorización plantas eléctricas. *Adecuación área de soleras para certificación de BPM, con obras como: *Diseño cuarto insumos rones sala preparación. *Construcción bodega acondicionamiento de bodega de	788,523,656	* mantenimientos preventivos realizados / mantenimientos programados sap .	Subgerente Administrativo	
	7.4. Subgerencia Administrativa 7.4.5.Gestión de adquisiciones y compras. Objetivo: Garantizar que los procesos y procedimientos de la Empresa de Licores de Cundinamarca, dispongan de los mejores insumos y materias primas del mercado, en condiciones de calidad y economía	Plan de Adquisiciones	Ejecución del Plan de Compras	Liderar la construcción y Ejecutar al 100% y de manera oportuna y bajo el principio de la eficiencia el plan de adquisiciones.	valor plan de compras ejecutado/ valor plan de compras proyectado	Tramitar y gestionar solicitudes de pedido sistema SAP para la compra de insumos y demás elementos aprobados por comité de compras.	Ejecutar al 100% y de manera oportuna y eficiente los recursos asignados.	Valor plan de compras ejecutado/ valor plan de compras proyectado	5,760,000,000	Subgerente Administrativo
	7.5 Oficina Jurídica Asesoría, representación y defensa jurídica de la ELC	7.5.1. Representación y defensa jurídica de la ELC	100%	Representación jurídica = No. Procesos vigilados y/o actuaciones administrativas /No. Procesos y/o actuaciones administrativas en curso	Defender los intereses de la Entidad judicial y extrajudicialmente, a través de una adecuada representación litigiosa, ante las autoridades administrativas; jurisdiccion ordinaria y contencioso administrativa.	100%	311,675,000	Representación jurídica = No. Procesos vigilados y/o actuaciones administrativas /No. Procesos y/o actuaciones administrativas en curso	Jefe de Oficina Asesora de Jurídica	
				7.5.2. Registro y seguimiento marcas, patentes y licencias	100%					Registro marcas = No. registros realizadas /No. Registros solicitados

EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	RECURSOS FINANCIEROS	
								PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7. 5 Oficina Jurídica Asesoría, representación y defensa jurídica de la ELC	7.5.3. Asesorías jurídicas	100%	Asesoría jurídicas = No. Asesorías realizadas /No. Asesorías solicitadas	Brindar de manera eficiente y oportuna asesoría jurídica a las diferentes dependencias de la Empresa, en los asuntos judiciales y extrajudiciales relacionados con las actividades propias de cada una de ellas, con el fin de evitar conflictos internos o externos.	100%	Asesoría jurídicas = No. Asesorías realizadas /No. Asesorías solicitadas	366,128,950	Jefe de Oficina Asesora de Jurídica
		7.5.4. Defensa de marcas	100%	Defensa marca = No. de procesos y actuaciones administrativas realizadas /No. procesos y actuaciones solicitadas y/o requeridas	Ejercer la defensa contra la competencia desleal, prácticas restrictivas de la competencia, y cualquier otra forma de vulneración comercial de las marcas de la ELC	100%	Defensa marca = No. de procesos y actuaciones administrativas realizadas /No. procesos y actuaciones solicitadas y/o requeridas	146,992,500	Jefe de Oficina Asesora de Jurídica
		7.5.5. Garantía del cumplimiento de contingencias judiciales	100%	Pago de las condenas judiciales = No. Órdenes de pago proferidas en contra /No. Pagos efectuados	Garantizar el pago efectivo de las eventuales contingencias judiciales que se generen como consecuencia de las acciones judiciales iniciadas en contra de la ELC	100%	Pago de las condenas judiciales = No. Órdenes de pago proferidas en contra /No. Pagos efectuados	400,000,000	Jefe de Oficina Asesora de Jurídica
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.6 Oficina de Gestión Contractual Gestión para la contratación y adquisición de bienes y servicios	7.6.1 Asesoría etapa precontractual y realizar el proceso de selección y contratación de proveedores para la adquisición de bienes y servicios.	Realizar 450 procesos de contratación	Procesos contractuales = No. procesos realizados /No. Procesos solicitados	Realizar 450 procesos de contratación	Realizar 450 procesos de contratación	Procesos contractuales = No. procesos realizados /No. Procesos solicitados		Jefe Oficina de Gestión Contractual
		7.6.2 Implementación servicio de administración base de datos de proveedores	Elaborar y mantener actualizada la base de datos de los proveedores	Base de datos actualizada	Elaborar y mantener actualizada la base de datos de los proveedores	Elaborar y mantener actualizada la base de datos de los proveedores	Base de datos actualizada		
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.7 Las finanzas fuente de recursos para el desarrollo de programas y proyectos del plan estratégico 2016-2019 de la ELC	Análisis de costos de producción de la ELC Garantizar que los costos de producción y comercialización sean acordes con la realidad de la producción de la empresa en la búsqueda de una mejor administración.	Modelo de costos actualizado e implementado	Modelo de costos documentado	1. Socialización del documento de Caracterización del Modelo de Costos de la Empresa de Licores de Cundinamarca año 2018 con el fin de sugerir acciones de mejora.	25%	Documento Socializado	27,040,000	Subgerente Financiero
			Modelo de costos actualizado e implementado	Lista de precios actualizada	Actualizar lista de precios de los productos que produce la ELC		Lista de Precios Nacional Actual / Lista de Precios Nacional Programada	-	Subgerente Financiero
			Modelo de costos actualizado e implementado	Lista de precios al exterior actualizada	Actualizar lista de precios al exterior de todos los productos de la ELC		Lista de Precios al Exterior Actual / Lista de Precios al Exterior Programada	30,000,000	Subgerente Financiero
		Reestructuración del pasivo pensional	Registro de información actualizada	Actualización de la información del pasivo pensional en los Estados Financieros de la ELC, conciliado con la Unidad de Pensiones de Cundinamarca.	25%	Transferencia de Recursos Ejecutados SSF / Ejecución registrada en la Unidad de Pensiones	-	Subgerente Financiero	
			Cifras financieras ajustadas al valor real de la obligación laboral	Registros contables actualizados de conformidad con el Cálculo Actuarial		Solicitar a la Subgerencia de Talento Humano Cálculo Actuarial Actualizado para revelar información financiera conforme a lo exigido por Ley.	Cálculo Actuarial actualizado	-	Subgerente Financiero
		Gestión sostenible de recursos financieros de la Empresa de Licores de Cundinamarca.. Fortalecer los recursos económicos para la operación de la Empresa de Licores de Cundinamarca a través de una adecuada administración	Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	Estado de Tesorería mensual	Elaborar estados de tesorería para determinar disponibilidad de recursos	12	# Estados de Tesorería Elaborados / # Estados de Tesorería Programados	-	Subgerente Financiero
				Matriz de indicadores Trimestral	Fijación de indicadores financieros para el monitoreo, seguimiento y control.	4	# Indicadores Financieros Elaborados / # Indicadores Financieros Programados	30,000,000	Subgerente Financiero
Solicitudes de Soporte	Solicitar a la Subgerencia de Planeación y Sistemas de Información soporte en los sistemas de información que maneja la Compañía.			25%	Solicitud	20,000,000	Subgerente Financiero		
(Gasto financieros 2019-Gastos financieros 2015)/Gastos Financieros 2015	Optimizar los gastos bancarios			25%	(Gasto financieros 2019-Gastos financieros 2015) / Gastos Financieros 2015	800,000,000	Subgerente Financiero		

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
				Sanear y mantener actualizada la información financiera y tributaria de la ELC	Realizar contratos de apoyo profesional para la análisis y depuración de la información contable y para la asesoría en materia tributaria	20%	# de Cuentas Depuradas / # de Cuentas por Depurar	16,328,415,590	Subgerente Financiero
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.7 Las finanzas fuente de recursos para el desarrollo de programas y proyectos del plan estratégico 2016-2019 de la ELC	Gestión sostenible de recursos financieros de la Empresa de Licores de Cundinamarca.	Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	Depuración permanente de Información Financiera bajo - Resolución 414 de 2014 en el sistema de información utilizado por la empresa	Realizar la contratación de la consultoría para el seguimiento y presentación de información bajo el nuevo marco normativo – Resolución 414 de 2014 y demás normas vigentes	25%	# Contrato de consultoría realizado / # Contrato de consultoría programado	105,666,672	Subgerente Financiero
			Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	Formulación y trámite de aprobación del presupuesto de la ELC	1. Convocar el comité de Gerencia para definir y formular el anteproyecto de presupuesto de la ELC. 2. Realizar el trámite de aprobación ante la Junta Directiva y Confiscun de aprobación del presupuesto.	1	# Actividades realizadas para la aprobación del presupuesto / # Actividades programadas	42,000,000	Subgerente Financiero
			Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	Formación de formadores en materia financiera para mejorar el desempeño laboral en la ELC	Capacitaciones en aspectos financieros	3	Capacitaciones Realizadas / Capacitaciones Programadas	20,000,000	Subgerente Financiero
			Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	(Utilidad Final / Utilidad año base) - 1	Coordinar a nivel directivo todas las acciones tendiente a optimizar el manejo de los recursos físicos, económicos, humanos y tecnológicos a fin de generar mayores márgenes de rentabilidad	25%	(Utilidad Final / Utilidad año base) - 1	47,186,987,691	Subgerente Financiero
			Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	Mayor o igual a BBB+	1. Realizar la contratación para la calificación de capacidad de pago de la ELC. 2. Entregar toda la información solicitada por la calificadora dentro de los términos previstos en el contrato	25%	Calificación de Capacidad de Pago Otorgada / Calificación de Capacidad de Pago Programada	24,000,000	Subgerente Financiero
			Mejorar la posición financiera de la ELC reflejada en los niveles de liquidez y rentabilidad	1.Socializar el proyecto de reglamento para el manejo de los recursos financieros	1. Socializar el proyecto de reglamento para el manejo de los recursos financieros	25%	Liquidez = Activo corriente / Pasivo Corriente superior a 1,2	-	Subgerente Financiero
7.8 Oficina Control Interno	7.8.1 Control a la Gestión de la ELC	Ejecución de 1 Plan Anual de Auditoría por cada vigencia	1 Plan de Auditoría ejecutado / 1 Plan de Auditoría programado	Presentar para aprobación Plan Anual de Auditoría al Comité Institucional de coordinación del Sistema de Control Interno	100% de ejecución del Plan Anual de auditorías para la vigencia 2019	Auditorías realizadas/ auditorías programadas en el Plan anual de Auditoría vigencia 2019 x100			Jefe de Oficina de Control Interno
				Contratar personal de apoyo para el cumplimiento de la ejecución del PAA vigencia 2019					
Eje No. 7.- Apoyo a la Misión Institucional "Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua de la ELC" Jefe de Oficina de CONTROL INTERNO Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua	7.8 Oficina Control Interno	7.8.1 Control a la Gestión de la ELC	Asesorar y acompañar el 100% de las asesorías solicitadas durante las cuatro vigencias.	# Asesoría realizadas/ # Asesorías solicitadas * 100	Dar cumplimiento a Procedimiento solicitud de acompañamientos y/o asesorías con código MPC0101000000.P04-2	Asesorar y acompañar el 100% de las solicitudes recibidas para la vigencia 2019.	(Asesoría y/o Acompañamientos realizadas) / (Asesorías y/o Acompañamientos solicitados) * 100		Jefe de Oficina de Control Interno
					Delegar una persona de apoyo para realizar el acompañamiento y dar respuesta a las diferentes solicitudes recibidas.				
					Elaborar y socializar formato de Solicitud de acompañamientos para la ELC (físico y/o virtual)				

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.8 Oficina Control Interno	7.8.1 Control a la Gestión de la ELC	Evaluar el cumplimiento del 100% de las acciones planteadas en los Planes de Mejoramiento resultado de las auditorias internas y externas en cada una de las vigencias	Seguimiento planes de mejoramiento = planes evaluados/planes de mejoramiento programados	AUDITORIAS INTERNAS - Capacitar en la elaboración de los planes de mejoramiento resultado de las Auditorias internas realizadas. - Realizar seguimiento continuo a las acciones de mejoramiento planteadas por las Áreas. - Realizar cierre de los planes de mejoramiento, con calificación superior a 90%	Asesorar y acompañar el 100% de las asesorías solicitadas.	Realizar seguimiento al 100% de los planes de mejoramiento aprobados resultado de la Auditorias Internas y Externas .		Jefe de Oficina de Control Interno
					AUDITORIAS EXTERNAS - Elaborar Planes de Mejoramiento resultado de auditorias Externas - Realizar seguimiento continuo a las acciones de mejoramiento planteadas por las Áreas. - Elaborar y entregar oportunamente los avances de los planes de mejoramiento.	Verificar el cumplimiento del 100% las acciones propuestas por los líderes de los procesos en los Planes de Mejoramiento aprobados por los Entes de Control y los que se construyan como resultado de las auditorias Internas y que se encuentran vigentes a 2017			
7. EJE No. 7.- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente OFICINA DE CONTROL INTERNO Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua	7.8 Oficina Control Interno	7.8.1 Control a la Gestión de la ELC	Generar a través de la implementación de Campañas de Política de Autocontrol en los servidores públicos de la ELC una actitud de mejoramiento en la realización de las labores, ilustrado en forma clara y explícita a todos los servidores la visión, la misión, la cultura, los principios y los diferentes planes de la entidad.	4 Campañas de Política Autocontrol realizadas (1 x vigencia) /4 Campañas Política Autocontrol Programadas (1 x vigencia)	Elaborar y aprobar Campaña Política Autocontrol vigencia 2019	Realizar el 100% de las actividades planteadas en la política de Autocontrol vigencia 2019	(No. de actividades de la Política Autocontrol realizadas) / No. de actividades programadas en la Política Autocontrol) * 100	126,000,000	Jefe de Oficina de Control Interno
					Realizar seguimiento a cronograma de Estrategias aprobado				
					Realizar capacitaciones a personal nuevo y antiguo con relación a la política de Autocontrol y evaluar su adherencia.				
			Evaluación del Mapa de Riesgos Institucional cada 4 meses	3 Evaluaciones realizadas/ 3 evaluaciones programadas	Evaluación del Mapa de Riesgos Institucional Cuatrimestralmente. - Realizar seguimiento al Mapa de Riesgos Institucional, verificar soportes y realizar evaluación de control Interno por áreas. - Consolidar información. - Elaborar informe de seguimiento y presentarlo ante Comité de coordinación del Sistema de Control Interno.	Realizar el 100% de las actividades planteadas en la política de Autocontrol vigencia 2019	(No. de actividades de la Política Autocontrol realizadas) / No. de actividades programadas en la Política Autocontrol) * 100	Jefe de Oficina de Control Interno	
			Presentación oportuna de Informes a los Entes Externos	# Informes rendidos oportunamente / # Informes por rendir oportunamente	INFORMES ELC -Elaboración del Listado maestro de informes - Realización de alertas semanales para envío de informes - Verificación el día de vencimiento del Informe (soportes de entrega) - Revisión posterior a la entrega del informe	100% Informes rendidos oportunamente a los Entes Externos de Control	No. Informes rendidos oportunamente a entes externos. /No. Informes por rendir a entes externos. * 100	Jefe de Oficina de Control Interno	

								RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2019	META 2019	FORMULA INDICADOR META 2019	PRESUPUESTO 2019 \$	RESPONSABLE
EJE ESTRATÉGICO No. 7- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente			Verificar el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Estratégico Institucional	1 evaluación realizada a la gestión institucional anualmente/1 evaluación programada a la gestión institucional anualmente	CALIFICACION PLAN ESTRATEGICO - Revisión evaluación entregada por las áreas a la oficina de planeación y sistemas de información. - Verificar indicadores, metas y avances y sus respectivos soportes. - Elaborar informe de los avances de la Gestión Institucional realizada.	Elaborar y presentar un Informe de evaluación a la Gestión Institucional	No. de evaluaciones realizadas a la gestión institucional / No. de evaluaciones programadas a la gestión institucional en la vigencia. * 100		Jefe de Oficina de Control Interno
EJE ESTRATÉGICO No. 7- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.9 Oficina de Control Interno Disciplinario 7.9.1 Todos trabajando con Disciplina	Capacitaciones Ley 734 de 2002 y el Nuevo Código General Disciplinario que regirá a partir del 1 de enero de 2017	Realizar (08) Capacitaciones a los servidores públicos de la E.L.C. en los aspectos legales que conforman la Ley Disciplinaria que permitan la reducción del inicio de indagaciones preliminares	# Capacitaciones realizadas/ #Capacitaciones programadas	Realizar (2) capacitaciones sobre derecho disciplinario en lo concerniente a las faltas graves, gravísimas y leves programadas para los meses de marzo y agosto de 2019.	Capacitar a los servidores públicos en derecho disciplinario para prevenir y minimizar la ocurrencia de conductas que pueden constituir una falta disciplinaria.	Indice Procesos disciplinarios=Procesos disciplinarios iniciados 2019/Total procesos disciplinarios 2018 (12)		Jefe de Control Interno Disciplinario
		Capacitaciones Reglamento Interno de Trabajo en la ELC	Realizar (1) capacitación anual para socializar el Reglamento Interno de Trabajo de la ELC, en cada área que logre su empoderamiento e interiorización.	# Capacitaciones realizadas/ #Capacitaciones programadas	Realizar (1) capacitación sobre el reglamento interno de trabajo de la ELC, sobre aspectos de deberes y obligaciones, programada para el mes de abril de 2019.	Socializar el Reglamento Interno de Trabajo a todos los trabajadores de la ELC, para su interiorización y cumplimiento de sus deberes, obligaciones y derechos			Subgerente de Talento Humano y Jefe de Oficina de Control Interno Disciplinario.
		Cero Investigaciones Disciplinarias-fortalecer la Oficina de Control Interno mediante la contratación de un experto que Asesore en Derecho Disciplinario	Dar trámite a los procesos disciplinarios que adelante la oficina	Procesos disciplinarios = Procesos sustanciados/ Total Procesos	Dar trámite a las quejas y solicitudes de investigación allegadas a la oficina sobre posibles conductas que puedan constituir una falta disciplinaria por parte de los servidores públicos de la ELC.	Adelantar todas las indagaciones e investigaciones de carácter disciplinario que se presenten durante el año 2019 y continuar con el trámite procesal de los que están vigentes.	Trámite de procesos= Número de procesos sustanciados/ número de procesos que cursan en el despacho	26,000,000	jefe Oficina Control Interno Disciplinario
	7.9 Oficina de Control Interno Disciplinario 7.9.2 Manos limpias por la ELC	Fortalecer el Plan Anticorrupción de la ELC Decreto 1474 de 2011	Difundir (04) Capacitaciones a los servidores públicos de la E.L.C. en normas de prevención y sanción de actos de corrupción.	# Capacitaciones realizadas/ #Capacitaciones programadas	Capacitar en el estatuto anticorrupción a todos los trabajadores de la ELC, con el fin de evitar la ocurrencia de conductas que puedan constituir presuntos hechos de corrupción	Capacitar a los servidores públicos en el estatuto anticorrupción para prevenir y evitar la ocurrencia de conductas que pueden constituir presuntos hechos de corrupción.	Indice Procesos disciplinarios=Procesos disciplinarios iniciados 2019/Total procesos disciplinarios 2018 (12)	0	Jefe de Control Interno Disciplinario
	EJE ESTRATÉGICO No. 7- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Objetivo: Dar soporte en personal, recursos financieros, administrativos, logístico, jurídico, informático y de control a las áreas misionales de la ELC, conforme a la normatividad vigente	7.9 Oficina de Control Interno Disciplinario 7.9.3 No a la Adulteración	Suscripción de Convenios con la Policía, la Fiscalía, las Secretarías de Salud, del Distrito y del Departamento de Cundinamarca	1 Convenio de Cooperación firmado con el fin de apoyar las autoridades que permita disminuir la adulteración de licor	# Convenios firmados/ #convenios programados	Celebrar convenio con el SENA, regional Cundinamarca, para que apoye las capacitaciones sobre licor adulterado que viene realizando personal de la ELC, a las autoridades policiales (DIJIN, SUJIN y CTI) y administrativas (Inspectores de Policía, Secretarías de salud) en los municipios de Cundinamarca.	Capacitar a miembros de la policía Judicial y autoridades de control sobre la identificación de licor adulterado para prevenir y controlar la producción y comercialización de licor adulterado	Convenios firmados = # Convenios firmados/ #convenios programados	0
		Capacitación a Funcionarios de las Alcaldía, de la Policía y Fiscalía, de los municipios en donde se cuente con la presencia del producto	Capacitar a las autoridades con herramientas que les brinden elementos suficientes para identificar el licor adulterado	#capacitaciones programadas/# capacitaciones realizadas	Continuar con el plan de capacitación de personal de la policía nacional, CTI, para que sean peritos y apoyen los procedimientos de control a licor adulterado.	incrementar el número de peritos en todo el departamento de cundinamarca y la ciudad de bogota.		0	Jefe de Control Interno Disciplinario