	<b>EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA</b> <b>PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"</b> <b>PLAN DE ACCION 2017</b>						<b>Código:</b> MPE010100000.F01-1	<b>Versión:</b> 1	<b>Fecha de Emisión:</b> 31/04/2016	<b>Página 1 de 1</b>
FECHA	ENERO DE 2017							RECURSOS	FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
<b>EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA</b>  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 5%)	1.1.1 Ferias y fiestas del Departamento con 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 2016 / # de ventas realizadas en el 2019	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.	4.059.218 Unidades convertidas a 750ml	# de ventas realizadas en el 2017 / # de ventas proyectadas en el 2017	\$ 1,160,000,000		Subgerencia 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 participes en celebraciones del día del campesino cundinamarqués.	# de eventos con participación / Total Eventos Programados	De acuerdo a instrucciones de la Gerencia esta actividad se consolido en una sola Ferias y fiestas	Participar por lo menos en 20 celebraciones del día del campesino cundinamarqués.	# de eventos con participación / Total Eventos Programados	\$ 20,000,000		Subgerencia Comercial
		1.1.3 Puntos NECTAR	Posicionar a la marca Nectar como producto cundinamarqués en alianza con el IDECUT, la Secretaría Departamental de Desarrollo Económico, alianzas con privados como hoteles, cámaras de comercio etc. puntos de guía turística en provincias del departamento con venta de producto.	# de Puntos Programados / Total Puntos Abiertos.	Posicionar a la marca Nectar como producto cundinamarqués en alianza con el IDECUT, la Secretaría Departamental de Desarrollo Económico, alianzas con privados como hoteles, cámaras de comercio etc. puntos de guía turística en provincias del departamento con venta de producto.	1. Instalación de las mesas de trabajo interinstitucionales para implementación de la estrategia, realizando los convenios y/o acuerdos que permitan la apertura de los puntos. 2. Evaluación de viabilidad del proyecto.	# de Puntos Programados / Total Puntos Abiertos.	\$ 75,000,000		Subgerencia 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.	# Provincias con actividades desarrolladas / Total Provincias de Cundinamarca proyectadas	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.	Aumentar en un 10% el volumen de compra de producto en los municipios de cundinamarca.	# Provincias con actividades desarrolladas / Total Provincias de Cundinamarca proyectadas	\$ 500,000,000		Subgerencia Comercial


EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE010100000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	31/04/2016	
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017									
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.1 Cundinamarca cree en sus productos Nectar y Santafe. (Incremento en ventas en un 5%)	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.	Presencia en las principales emisoras y medios impresos de cundinamarca	# de medios con pauta / # total de medios proyectados	\$ 800,000,000		Subgerencia 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 y evaluación como mínimo a 2 eventos y/o puntos de venta por semana con presentación de informe detallado, fotos y hallazgos específicos.	# de eventos a los que se les realizó seguimiento / # de eventos programados para realizar seguimiento	\$ 11,000,000		Subgerencia Comercial
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.1 Cundinamarca cree en sus productos Nectar y Santafe. (Incremento en ventas en un 5%)	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 en bonos con el fin de generar compromiso entre la fuerza de venta de REPCO	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		Subgerencia 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,	1- Patrocinio de mínimo 5 eventos a gran escala 2- Seguimiento a los patrocinios revisión de estrategia para toma de decisiones	# de eventos impactados / # de eventos proyectados	\$ 700,000,000		Subgerencia Comercial

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE0101000000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	31/04/2016	
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017									
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	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	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.	1- Patrocinio de mínimo 4 voceros de marcas Nectar y Santafe 2- Evaluación de estrategia e impacto para toma de decisiones	# patrocinio de voceros Nectar / # de patrocinios de voceros Nectar proyectados	\$ 900,000,000		Subgerencia 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.	1 Diagnóstico actual de presencia en este canal. (Repco) 2. Evaluación de las estrategias actuales del distribuidor para ingreso y crecimiento en este canal. 3. Creación de estrategias junto con el distribuidor para ingreso y crecimiento del canal. 4. Elección de sitios de impacto e implementación de estrategia. 5. Incremento del 2% en la ventas de este canal.	% de ventas canal horeca / % ventas proyectada canal horeca	\$ 10,000,000		Subgerencia Comercial
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.4 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 18 planes de rotación.	3 planes de rotación en temporadas específicas del año	# de planes de rotación programados por año / # de planes de rotación realizados por año	PRESUPUESTO REPCO		Subgerencia Comercial

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										Código:	MPE0101000000.F01-1	
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										Versión:	1	
PLAN DE ACCION 2017										Fecha de Emisión:	31/04/2016	
										Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017										RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE		
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.5 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.	1- Diagnóstico proceso de venta actual. 2. Realizar 2 concursos o incentivos en conjunto con el distribuidor para sobrecumplimientos e ventas	Seguimiento actividades de fidelización a fuerza de ventas Actividades realizadas/ actividades programadas	\$ 90,000,000		Subgerencia Comercial		
		1.2.6 Alianzas estratégicas canal ON	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	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	1- Identificación y análisis del canal, visitando puntos de venta y activaciones específicas 2- Realizar concursos o incentivos al equipo de ventas en conjunto con el distribuidor con el fin de generar sobrecumplimientos en ventas y apoyando el proceso operativo para el crecimiento anual 3- Realizar convenios con clientes del canal referenciados en conjunto con el distribuidor para lograr mayor exposición de las marcas y aumentar rotación en el producto	Seguimiento actividades de fidelización en canal ON Cuentas Nuevas Aliadas/ Cuentas Nuevas Aliadas Programadas	\$ 100,000,000		Subgerencia Comercial		
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.7 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 nectar rojo sin azucar y nectar Azul sin azucar 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 nectar rojo sin azucar y nectar Azul sin azucar con las estrategias implementadas.	Implementación de 2 campañas en conjunto con el distribuidor Análisis de la efectividad de las estrategias para toma de decisiones e implementación de nuevas campañas de acuerdo al resultado	# de estrategias realizadas / # de estrategias programadas	PRESUPUESTO REPCO		Subgerencia Comercial		
		1.2.8 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 11 concursos o incentivos.	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	\$ 44,000,000		Subgerencia Comercial		
		1.2.9 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.	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	\$ 10,000,000		Subgerencia Comercial		

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA											
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"											
PLAN DE ACCION 2017											
								Código:	MPE010100000.F01-1		
								Versión:	1		
								Fecha de Emisión:	31/04/2016		
								Página 1 de 1			
FECHA	ENERO DE 2017										
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE	
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	1.2 Nectar y Santafe líderes en consumo en la capital colombiana (Incrementando las ventas en un 9%)	1.2.10 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.	1- Análisis del proceso de comunicación actual 2- Construcción programa de comunicaciones ELC 3- Seguimiento proceso de comunicaciones e implementación de mejoras y/o acciones correctivas	# estrategias y/o proyectos de comunicación realizados / # estrategias y/o proyectos de comunicación proyectados	\$ 100,000,000		Subgerencia Comercial	
	1.2.11. Venta de Alcohol en Cundinamarca	1.2.11.1 Estacion de despacho de alcohol- Bogota.	Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca	Seguimiento Proyecto Construcción Estacion: Actividades Proyecto Realizadas / Total Actividades Programadas	De acuerdo a instrucciones de la Gerencia esta actividad se traslado a la Subgerencia administrativa			Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca	\$ 700,000,000		Subgerencia Comercial, Subgerencia Tecnica, Subgerencia Administrativa
		1.2.11.2 Fuerza de Ventas - Alcohol Puro		Seguimiento Fuerza de Ventas: Actividades Realizadas / Total Actividades Programadas	Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca	435.000 lts			\$ 240,000,000		Subgerencia Comercial
		1.2.11.3 Logistica de Transporte - Alcohol		Seguimiento Entregas: Entregas Realizadas / Total Entregas Programadas	Incrementar en un 192% aproximadamente el volumen de venta de alcohol puro en Cundinamarca				\$ 80,000,000		Subgerencia Comercial, Subgerencia Tecnica, Subgerencia Administrativa
EJE ESTRATÉGICO No. 1 – AUMENTAR EL MERCADO DE CUNDINAMARCA	Ejecutar y controlar el programa de produccion de aguardientes para el departamento de Cundinamarca	Produccion de aguardiente Nectar Club, Tradicional, Nectar S/A, Nectar Azul y Nectar Premium	126,601,367	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 31.176.964 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones	36,545,444 unidades de aguardiente	unidades producidas / unidades entregadas			Subgerente Técnica	
	Ejecutar y controlar el programa de produccion de rones para el departamento de Cundinamarca	TOTAL: Produccion de rones	6,887,861	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 1.696.272 unidades de ron en las diferentes presentaciones	Envasar 1.696.272 unidades de ron	unidades producidas / unidades entregadas			Subgerente Técnica	
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 5 departamentos más.	1. Apertura de operación de ventas en 1 departamento más. 2: Realizar labor de análisis de mercados en dptos convenio sin distribuidor e introducir nuestros productos directamente. 3: Contratación de persona para realizar labor en deptos convenio buscando vender directamente.	# de departamentos nuevos con operación de ventas / # de departamentos proyectados	\$ 331,937,294		Subgerencia Comercial	
	2.2 Fortalecimiento, apoyo y seguimiento a los distribuidores de otros departamentos.	2.2.1 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	# programas de seguimiento realizados / # programas de seguimiento proyectados año	1. Seguimiento al plan anual de ventas en conjunto con los distribuidores. 2. Ventas O.D 1.867.805 unidades convertidas a 750ml. 5. Realizar visitas a todos los distribuidores, con recorridos en puntos de venta, encuesta de satisfacción.	# programas de seguimiento realizados / # programas de seguimiento proyectados año	\$ 10,000,000		Subgerencia Comercial	
		2.2.2 La ELC apoyando a sus distribuidores de Otros departamentos	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 inversion en apoyo a distribuidores: Inversion de apoyo realizada / inversion de apoyo programada	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.	1. Apoyar a los distribuidores de otros departamentos, de acuerdo al plan de mercadeo establecido con producto, apoyo a eventos o campañas específicas y/o apoyos en dinero.	Programa de inversion en apoyo a distribuidores: Inversion de apoyo realizada / inversion de apoyo programada	\$ 1,500,000,000		Subgerencia Comercial	

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE0101000000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	31/04/2016	
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017						RECURSOS FINANCIEROS			
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATÉGICO No. 2- ABRIR MERCADO EN FRONTERAS A NIVEL NACIONAL	2.2 Fortalecimiento, apoyo y seguimiento a los distribuidores de otros departamentos.	2.2.3 Compra material pop		# de distribuidores proyectados con apoyo en pop al año / # de distribuidores apoyados en pop al año	Realizar la compra de material publicitario merchandising, como apoyo dentro de los contratos de distribución y estrategias de mercadeo para los distribuidores.	1- De acuerdo al contrato de distribución realizar el apoyo a los distribuidores nacionales con material pop, merchandising.	# de distribuidores proyectados con apoyo en pop al año / # de distribuidores apoyados en pop al año	\$ 550,000,000		Subgerencia Comercial
EJE ESTRATÉGICO No. 2- ABRIR MERCADO EN FRONTERAS A NIVEL NACIONAL	Subtotal Programa de producción: Ejecutar y controlar el programa de producción de aguardiente para otros departamentos y las fronteras Colombianas	diseñar y ejecutar el programa de producción para otros departamentos y las fronteras Colombianas	10,826,877	unidades producidas / unidades proyectadas	Envasar 2.638.917 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones para otros deptos	Envasar 2.638.917 unidades de aguardientes	unidades producidas / unidades proyectadas			Subgerente Técnica
Objetivo: Llevar los productos Nectar y Santafe, patrimonio cundinamarqués, a las fronteras colombianas vendiendo 1.100.000 unidades	Ejecutar y controlar el programa de producción de Ron para otros departamentos y las fronteras Colombianas	TOTAL Produccion ron uds:	183,340	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 44.963 unidades de ron en las diferentes presentaciones para otros deptos	Envasar 44.963 unidades de ron	unidades producidas / unidades proyectadas			Subgerente Técnica
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 Investigación de estudios 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.	Compra y/o investigación puntual de países donde podamos vender nuestros productos, análisis de la categoría de licores para toma de decisiones.	Estudios de mercado: Estudios realizados / estudios programados	\$ 100,000,000	Subgerencia 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 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.	1. Con el apoyo del área jurídica realizar la documentación necesaria para la viabilidad de apertura de distribuidores internacionales, al igual que el proceso de contractual para dicho fin. 2. Distribución en 1 país nuevo 3. Exportar 250.000 unidades de productos entre Nectar y Ron Santafe	# de países con distribución internacional / # de países programados con distribución internacional	\$ 57,500,000	Subgerencia Comercial
		3.1.3 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	1. Apoyar con degustaciones, material de mercadeo y pop los eventos organizados por los distribuidores de los productos de la ELC, se incluyen los patrocinios para los eventos masivos, previa aprobación jurídica.	# programas de apoyo realizados / # programas de apoyo proyectados año	\$ 300,000,000	Subgerencia Comercial
		3.1.4 Apoyo a 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	1. Desarrollo de estrategias conjuntas con los distribuidores para el posicionamiento de las marcas, apoyo y/o patrocinio a eventos específicos previo análisis comercial	# estrategias realizadas / # estrategias programadas año	\$ 159,396,300	Subgerencia Comercial

	EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA						Código:	MPE0101000000.F01-1		
	PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"						Versión:	1		
	PLAN DE ACCION 2017						Fecha de Emisión:	31/04/2016		
FECHA	ENERO DE 2017							RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATEGICO No. 3 - Introducir los productos NECTAR y SANTAFE en el canal internacional	3.1 La ELC exporta productos Nectar y Santafe	3.1.5 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.	1. Contratación de 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.	1. Contratación de agencia aduanera	1. Contratación de agencia aduanera	\$ 40,000,000		Subgerencia Comercial
		3.1.6 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 potencializacion 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.	1- Identificación de la situación actual de nuestras marcas en estos puntos de venta- 2- Contratación de 2 impulsores de nuestros productos para momentos específicos de activación y/o mayor afluencia de pasajeros 3- Compra de mobiliario para presentación de nuestros productos.	Actividades de potencializacion de las marcas en el Aeropuerto internacional el dorado/ Actividades proyectadas	\$ 150,000,000		Subgerencia Comercial
EJE ESTRATEGICO No. 3 - Introducir los productos NECTAR y SANTAFE en el canal internacional	Ejecutar y controlar el programa de produccion de aguardientes para el exterior	Produccion de aguardiente diferentes presentaciones en uds.		2,772,940	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 799.565 unidades de aguardiente en las diferentes presentaciones para el exterior	Envasar 799,565 unidades de aguardientes			Subgerente Técnica
		Ejecutar y controlar el programa de produccion del ron para el exterior	Produccion de ron Uds:		303,024	unidades producidas / unidades entregadas	Envasar 94.517 unidades de ron en las diferentes presentaciones para el exterior	Envasar 94,517 unidades de ron		
EJE ESTRATEGICO No. 4- REINGENIERIA E INNOVACION	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.	1. Con el apoyo de jurídica y gestión contractual realizar el proceso requerido para la contratación de empresa que realice el estudio de mercado 2. Análisis de los resultados del estudio de mercado para toma de decisiones e implementación de estrategias específicas. 3. Haber realizado la consolidación de todos los estudios de mercado de productos, así como el análisis y procesamiento de la información para toma de decisiones	\$ 100,000,000		Subgerencia Comercial

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										Código:	MPE0101000000.F01-1	
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										Versión:	1	
PLAN DE ACCION 2017										Fecha de Emisión:	Página 1 de 1	
FECHA	ENERO DE 2017										RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE		
EJE ESTRATEGICO No. 4- REINGENIERIA E INNOVACION  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	1. Campaña de lanzamiento para modernización y nueva fábrica, con el fin de generar un impacto y visibilidad de la ELC y sus productos (Video, pauta, free press)	Seguimiento Proceso de Modernización de Productos: Actividades realizadas / actividades programadas	\$ 100,000,000		Subgerencia 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	1. Con el apoyo del área jurídica, se realizará el proceso de selección de proveedor para la elaboración de la página. 2. Selección del proveedor acorde con las necesidades específicas de la compañía. 3. Página web on line	Actividades de actualización en digital realizadas / Actividades de actualización en digital programadas	\$ 96,000,000		Subgerencia 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.	1. Aumentar la penetración en nuevos nichos y consumidores jóvenes para apalancar consumo futuro, por medio de nuestros embajadores de marca y la agencia digital	Actividades desarrolladas / actividades programadas	\$ 80,000,000		Subgerencia 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.	Estrategia de marketing digital implementada	Actividades desarrolladas / actividades programadas	\$ 70,000,000		Subgerencia Comercial		
EJE ESTRATEGICO No. 4 REINGENIERIA E INNOVACION	4.4 Comunicación eficiente con nuestros 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 2 canales efectivos de comunicación con los diferentes tipos de clientes	1. De acuerdo al resultado del estudio de mercado, implementar 1 canal de comunicación efectivo con nuestros clientes	Canales de Comunicación Implementados / Canales de Comunicación Programados	\$ 12,600,000		Subgerencia Comercial		
EJE ESTRATEGICO No. 4 REINGENIERIA E INNOVACION	GESTION PARA EL TRASLADO DE LOS BIENES Y DEMAS VALORABLES PERTENECIENTES A LA EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA UBICADOS EN BOGOTA Y HA SER INSTALADOS EN LA PLANTA DE COTA	1.Elaborar plan de gestion de traslado. 2. Implementacion del plan de gestion de traslado. 3. Elaborar plan para ubicacion e instalacion en sede cota.	ubicar, instalar e implementar optimamente 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	actualizar plan y conograma de traslado total de bienes y elementos valorables de la empresa licores	100%	cantidad de activos transportado / total activos a transportar			Subgerencia Administrativa		




EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										Código:	MPE0101000000.F01-1	
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										Versión:	1	
PLAN DE ACCION 2017										Fecha de Emisión:	31/04/2016	
										Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017										RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE		
EJE ESTRATÉGICO No. 4- REINGENIERÍA E INNOVACIÓN	4.6. Certificación en calidad, por un consumo confiable y agradable	4.6.1. Certificación en BPM	Normalización de operaciones en Cota	Una (1) certificación en BPM del INVIMA	Asesorar a los responsables de los procesos en la documentación de procesos y procedimientos Actualización, normalización y divulgación de Procesos y Procedimientos del Sistema de Calidad de la Gestión Integral para operaciones productivas y administrativas en Cota para certificaciones BPM, ISO 9001-2015 y homologación.	Actualizar y normalizar la documentación de procesos y procedimientos del Sistema de Calidad de la Gestión Integral	Actualización de documentos= No. Documentos Normalizados/ No. Documentos del Sistema de Calidad identificados	90,000,000		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	Migración, unificación, normalización y divulgación de la documentación de procesos y procedimientos al Sistema de Calidad de la Gestión Integral	Migrar y normalizar la documentación de procesos y procedimientos de la Empresa bajo el nuevo Sistema de Calidad de la Gestión Integral				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	ERP actualizado = No. módulos funcionando eficientemente / No. módulos del ERP SAP	Adecuación del canal dedicado de backup en las instalaciones de Cota con la firma proveedora del servicio hosting.	ERP SAP con funcionamiento integral en Cota	Usuarios ingresando a SAP 100%	232,912,920		Oficina de Planeación y Sistemas de Información		
					Adecuación ERP SAP por traslado a Cota en módulos financiero: impuestos, facturación, NIIF y logístico (WM) Bodegas.	Implementar módulos financiero y logístico (WM) bodegas en Cota	Implementación módulos = Módulos implementados/Módulos programados	250,000,000		Oficina de Planeación y Sistemas de Información		
		4.7.2. Plataforma tecnológica para administrar los elementos del sistema de calidad.	Implementar plataforma tecnológica para administrar de manera agil e integrada, todos los componentes del Sistema de Gestión de Calidad	Plataforma tecnológica implementada/ plataforma tecnológica programada	Adquisición de 24 equipos de cómputo y equipos audiovisuales para continuar la modernización de los sistemas de información	Adquirir 24 equipos de cómputo para renovar obsoletos	Renovación de equipos = No. equipos renovados/ No. Equipos Programados	274,606,505		Oficina Asesora de Planeación y Sistemas de Información		
					Soporte y extensión de Garantía HP para el sistema de servidores y almacenamiento de información de la Empresa de Licores de Cundinamarca.	Proteger el sistema de servidores y almacenamiento de información de la Empresa.	Seguridad De información= Garantía extendida equipos/Garantía equipos programada	250,000,000				
					Adquisición de licencias antivirus, administración del firewall ELC y cuentas de correo-e	Proteger el sistema de información con la adquisición y actualización de licencias de seguridad	Seguridad perimetral = No. licencias instaladas / No. usuarios con PC	50,000,000				
					Soporte para el licenciamiento del sistema ERP-SAP	Asegurar el funcionamiento del sistema de información ERP-SAP	Licenciamiento SAP= Licencias Instaladas/Licencias requeridas	248,285,000				
				Servicios de internet y zona Wi Fi	Asegurar sistema de comunicación por internet para la empresa	Servicios comunicaciones= Servicios adquiridos/ Servicios Programados	231,916,583					
	EJE ESTRATÉGICO No. 5- RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	Objetivo: Aportar recursos al sector social, aprendizajes y oportunidades de crecimiento a la población cundinamarquesa, porque unidos podemos más.	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 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	2 publicaciones y/o menciones radiales, redes sociales, medios impresos o página web	2 publicaciones y/o menciones radiales, redes sociales, medios impresos o página web	\$ 26,250,000		Subgerencia Comercial
			5.2 Campaña institucional consumo 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 alcohólicas.	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 respnsable	Desarrollar una estrategia innovadora a nivel de cundinamarca del mensaje institucional de la ELC para promover el consumo responsable de bebidas alcohólicas.	Seguimiento Estrategia Consumos Responsable: Actividades Realizadas / Actividades Programadas	\$ 52,500,000		Subgerencia Comercial
			5.3 Apoyo al Deporte	5.3.1 La ELC y sus marcas Nectar y Santafe, apoyan 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 el patrocinio en tres diferentes(3) disciplinas deportivas	Realizar el patrocinio en tres diferentes(3) disciplinas deportivas	\$ 500,000,000		Subgerencia Comercial


EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE010100000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	31/04/2016	
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017									
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATEGICO No. 7 APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	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	2.1. Adoptar el Plan de Gestión Documental 2.2. Salida en vivo	3.1. Acto administrativo de adopción 3.2. Número de usuarios / Número de licencias 3.3. %Eliminaciones, digitalización.	* Aprobación y adopción plan de gestión documental . *elaboración y ejecución del plan mantenimiento sistema gestión documental orfeo. *elaboración plan traslado de archivo central .	25%	*cantidad archivo central trasladado / cantidad archivo a trasladar. *plan de gestión documental aprobado y adoptado.	\$ 391,462,600		Subgerencia Administrativa
	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)	2.1. Inmuebles con saneamiento de títulos 2.2. Solicitudes atendidas de transporte 2.3. Comunicación garantizada	3.1. Predios Saneados / Total de Predios 3.2. Solicitudes atendidas / Total Solicitudes	* adelantar acciones con potenciales compradores predios no misionales. * ejecutar la administración y servicios inherentes al manejo de los bienes de la entidad. * coordinar y supervisar la ejecución plan de control de vectores . * atender servicios de solicitudes de transporte requeridas por las dependencia entidad.	Venta de Predios que no tengan uso específico relacionado con el objeto social de la Entidad		*numero ofertas venta / Total de Predios a vender * Solicitudes transporte atendidas / Total Solicitudes se atienden de acuerdo a demanda y disponibilidad .	\$ 7,363,427,684	
EJE ESTRATEGICO No. 6 APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	GESTIÓN DE ALMACEN GENERAL Objetivo: Administrar, custodiar, controlar y suministrar los materiales y bienes muebles adquiridos por la ELC.	1. Control de inventarios	1. Lograr que los inventarios en el almacén sean actualizados en el sistema en tiempo real brindando a la ELC, información de calidad para la toma de decisiones	Entradas de mercancia 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%. *avaluo de bienes muebles por cumplimiento de norma vigente .	25%	Entradas de mercancia registradas en sistema/Cantidad de cronogramas recibidos en el almacén. * Bienes muebles avaluados/ total bienes muebles	\$ 42,000,000		Subgerencia Administrativa
		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.	2.1 Prestar servicio ágil y eficiente en la entrega de materiales a producción y áreas internas evitando retrasos y sobrecostos	2.1. Numero de reservas atendidas/Ordenesde puesta a disposición entregadas.	* atender solicitudes de reserva de pedidos área de producción mediante alistamiento para cumplir programación producción al 100%. * solicitar conceptos técnicos a demanda para procedimiento baja de elementos inservibles y en desuso para programar remate martillo.	100%	*Numero de reservas atendidas/Ordenes de puesta a disposición entregadas. a demanda según requerimientos programación sug técnica.			Subgerencia Administrativa
		3. Política de contención de costos y control de consumos	3.1 Reducir en 10 % anual los desperdicios en insumos y materias primas y consumos de elementos de consumo (papel)	3.1 valor desperdicio de la vigencia/valor de desperdicio de la vigencia anterior	realizar seguimiento e informe consumo papel con línea base consumo año 2016.	25%	*cantidad resmas papel consumo año 2017 /cantidad resmas papel consumo año 2016			Subgerencia Administrativa
EJE ESTRATEGICO No. 6. PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO	6.1. Gestión de cultura organizacional	6.1.1. Aprendizaje organizacional: 1) Documentación de aprendizajes: SAP, ORFEO, PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN y experiencias del traslado a Cota 2) Ciclo de conferencias mensuales 3) Publicación semestral 4) Referenciación sector de bebidas alcohólicas y del alcohol 5) Rendición de cuentas semestral a la comunidad	17 evidencias documentales de aprendizajes organizacional	Evidencias de aprendizaje organizacional = No. evidencias documentales / No. evidencias programadas	Asesoría y capacitación a usuarios del Sistema de Gestión Documental Orfeo Capacitación a líderes funcionales, Directivos y usuarios finales del Sistema de Información SAP implementado en las instalaciones de Cota.	2 evidencias documentales de aprendizajes organizacional	Capacitaciones= Capacitaciones Efectuadas/Capacitaciones Programadas (2)			Jefe Oficina de Planeación y Sistemas de Información

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE010100000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	31/04/2016	
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017							RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATEGICO No. 7- APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	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	Acciones de planeación = No acciones realizadas / No acciones programadas	Asesoría profesional y acompañamiento a Servidores Públicos de la ELC en la elaboración, diligenciamiento y presentación de Plan Estratégico, Plan de Acción, Informes de gestión, 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.	una la información requerida por	Presentación informes institucionales = No. informes presentados / No. informes programados			Jefe Oficina de Planeación y Sistemas de Información
		7.1.2. Soporte y mantenimiento sistema informático	Sistema funcionando con eficiencia	Sistema eficiente = No. elementos funcionando eficientemente / No. elementos del sistema	Soporte y mantenimiento de hardware y software para asegurar el normal funcionamiento de la plataforma tecnológica: Soporte y mantenimiento licencias ERP SAP Mantenimiento Data Center, equipos de cómputo, licenciamiento oracle	Sistema funcionando con eficiencia	Mantenimiento plataforma tecnológica = Mantenimientos efectuados / Mantenimientos planeados	154,808,284		Jefe Oficina de Planeación y Sistemas de Información
EJE ESTRATEGICO No. 7 APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	GESTIÓN DE ALMACEN GENERAL: Objetivo: Administrar, custodiar, controlar y suministrar los materiales y bienes muebles adquiridos por la ELC.	4. Gestión óptima 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 Almacen Vs contabilidad por clasificación de activos. 2. Avance en ejecución del plan / Plan definido y aprobado	* realizar conciliación semestral por clasificación de activos y participar en comité de sostenibilidad contable.	25%	* conciliaciones realizadas / total conciliaciones semestrales a realizar *total items revisados/total item a revisar			Subgerencia Administrativa
EJE ESTRATEGICO No. 7 APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	GESTIÓN SOSTENIBLE DE LOS RECURSOS FISICOS DE LA EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA. 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 3. Mantenimiento Parque Automotor 4. 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.	* mantenimientos realizados / mantenimientos programados y/o solicitados.	* elaborar y ejecutar plan de mantenimiento industrial preventivo , correctivo y predictivo . *elaborar y ejecutar plan mantenimiento locativo preventivo y correctivo *elaborar y ejecutar plan de mantenimiento parque automotor preventivo y correctivo * realizar procedimientos precontractuales adquisición de un(1) montacargas electricas para operacion planta cota cumplimiento BPM.	Modernización parque automotor ( Compra 1 mont electrico, camioneta y vehiculo pasajeros )	* mantenimientos realizados / mantenimientos solicitados. *montacargas adquiridas / montacargas programadas.	\$ 317,342.600		Subgerencia Administrativa
EJE ESTRATEGICO No. 7 APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	GESTION DE ADQUISICIONES Y COMPRAS DE LA EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA. Objetivo: Garantizar que los procesos y procedimientos de la EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA, dispongan de los mejores insumos y materias primas del mercado	Plan de Adquisiciones	Líderar 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 demas 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	\$ 19,980.000		Subgerencia Administrativa
		Ejecución del Plan de Compras	Inversión ejecutada / inversión presupuestada	tramitar y gestionar solicitudes de pedido sistema SAP para la compra de insumos y demas elementos aprobados por comité de compras.	ejecutar al 100% y de manera oportuna y eficiente los recursos asignados.	Inversión ejecutada / inversión presupuestada	\$ 12,133,780,605		Subgerencia Administrativa	

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										Código:	MPE010100000.F01-1	
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										Versión:	1	
PLAN DE ACCION 2017										Fecha de Emisión:	Página 1 de 1	
FECHA	ENERO DE 2017										RECURSOS FINANCIEROS	
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE		
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.	Fortaleciendo el Talento Humano	1. Programa anual de capacitación	Realizar un programa de formación para fortalecer y generar nuevas competencias, conocimientos y habilidades en los seres humanos que laboramos en la ELC.	Programa ejecutado / Programado.	Las necesidades de capacitación para la actualvigencia se centraran en: 1. COMPETENCIAS Y CONOCIMIENTOS INDIVIDUALES: Seminarios de actualización en normatividad como reforma tributaria, medios magnéticos, derecho laboral y disciplinario, oralidad. Seminarios específicos para atención al cliente y relaciones interpersonales. Seminario SEGURIDAD EN EL TRABAJO Y SALUD OCUPACIONAL Certificación en manejo de montacargas, curso de trabajo en alturas, hábitos de vida saludable, actualización normatividad Copasst, Capacitación brigada de emergencia, conservación de cía salud visual y auditiva, curso de prevención de los desordenes musculoesqueléticos, seguridad vial, actualización normatividad para comité de convivencia laboral.  OBJETIVOS MISIONALES DE LA EMPRESA Certificación de manipulación de alimentos con énfasis en bebidas. Seminario de actualización de manejo de residuos peligrosos. Capacitación en manejo higienico de los alimentos con énfasis en bebidas alcoholicas.	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		
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.	Fortaleciendo el Talento Humano	2. Un (1) programa de bienestar social	Realizar un programa de Bienestar Social que contribuya a mejorar la Calidad de Vida Laboral de la gran familia ELC.  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.  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).	No. de programas de Bienestar Social ejecutados / No. de programas de Bienestar Social planeados.  No. de estímulos entregados/No. de estímulos programados.  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.	1. Programa de acondicionamiento físico para los servidores públicos interesados en participar 2. Integración día del padre y de la madre 3. Vacaciones Recreativas 4. Programa de integración con todos los colaboradores de la Empresa. 5. Programa de estímulos e Imagen corporativa (cumpleaños servidores, reconocimientos especiales, etc.  Día de actividad lúdica para empoderamiento del plan estratégico y plan de acción tipo concurso.	Programas de Bienestar Social ejecutados.	actividades ejecutadas / actividades programadas	300,000,000		Subgerente de Talento Humano		
EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO	Fortaleciendo el Talento Humano	2. Un (1) programa de bienestar social	Realizar un programa de inducción y reintroducción que contribuya a mejorar la eficiencia de los servidores públicos de la ELC.  Intervención de los resultados de clima laboral y riesgo psicosocial para mejorar la cultura organizacional.	Un (1) manual diseñado e implementado (de Inducción y Reintroducción diseñado e implementado)/ Un (1) manual proyectado (de Inducción y Reintroducción diseñado e implementado)  % 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.-Una (1) Medición del clima laboral realizada/ Una (1) Medición del clima laboral programada.	Una vez se culmine el traslado a la planta de Cota se realicen el diseño, elaboración y socialización de los temas inherentes a inducción y reintroducción del personal  Se seleccione la Empresa MR estrategias en salud, quien a partir de los resultados de las mediciones de clima organizacional y riesgo psicosocial realizará la intervención correspondiente.	Manual diseñado, aprobado, socializado y entregado al 100% a los servidores públicos de la ELC	Ejecución de la propuesta de intervención durante la vigencia			Subgerente de Talento Humano		
	Fortaleciendo el Talento Humano	2. Un (1) programa de bienestar social	Lograr el éxito de la Empresa creando una ventaja competitiva, basada en el aprovechamiento del Capital Humano.	Evaluaciones de satisfacción del cliente interno con un nivel de satisfacción superior al 90%.	Para cada programa de bienestar social se aplicará una encuesta de satisfacción con el fin de realizar un mejoramiento continuo en la prestación del servicio.	Generar la mejora continua en el servicio de atención al cliente interno, logrando la satisfacción con un nivel superior al 90%, medición que se realizará a través de encuestas de satisfacción dirigidas a la Gran Familia ELC.	actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano		

FECHA	ENERO DE 2017									
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO	Colaboradores felices, seguros y saludables en la ELC .	3.Implementar y mantener el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y prevención del estrés en la ELC	Implementar el Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo en la ELC, de conformidad con la normatividad vigente y suministrar los elementos de seguridad requeridos .	100% actividades realizadas de SG-SST a 31 de enero de 2017/ 100% actividades programadas de SG-SST.	Realizar Exámenes médicos ocupacionales de ingreso, retiro, pos incapacidad, Exámenes trabajo en alturas y Actualización de recomendaciones medico – laborales. Realizar la documentación necesaria para la implementación del SGSST, el cual tiene fecha de cumplimiento a 31 de mayo de 2017, solicitado por el DUR 1072/ 15 en su capítulo 6. Brindar servicios de atención pre hospitalaria en área protegida a los Trabajadores de la empresa, trabajadores en misión y visitantes que se encontraron en las instalaciones de la Empresa en Bogotá y Cota Realizar la Entrega de Elementos de Protección Personal a los trabajadores de la Empresa. Realizar compra y recarga de extintores según la necesidad Realizar Inspecciones de Montacargas, Extintores, Botiquines, Camillas, Gabinetes contra incendio, y Locativas.	Cumplir al 100% las actividades que hacen parte del SGSST de acuerdo con lo programado para la vigencia 2016.	actividades ejecutadas / actividades programadas	592,999,645		Subgerente de Talento Humano
EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO	Colaboradores felices, seguros y saludables en la ELC .	3.Implementar y mantener el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo y 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 (\$200.000.000) ejecutado/Un (1) programa riesgo psicosocial programado.	Realizar y ejecutar programa para prevenir y controlar las enfermedades generadas por los riesgos psicosociales en la ELC.	100% Ejecución del Programa de Riesgo Psicosocial.	actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano
		4.Realizar la señalización y demarcación de las áreas 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 señalización y demarcación de la Empresa de Licores de Cundinamarca, instalaciones de Cota.	Realizar señalización y demarcación de la Empresa de Licores de Cundinamarca, instalaciones de Cota.	actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano
	Reducción de ausentismo laboral	5. Implementación de un sistema para garantizar la seguridad y control de horario, hacer seguimiento a incapacidades y comisiones.	Generar Cultura en la Gran familia de la ELC, frente al cumplimiento del horario y garantizar la seguridad de la Empresa.	1) Un (1) Sistema de seguridad y Control de Acceso implementado/1 sistema de seguridad Control de acceso por implementar.	1. Realizar sondeo de mercado para contratar la adquisición del equipo en mencion. 2. Efectuar el proceso de contratación con la empresa. 3. Puesta en funcionamiento del equipo biométrico para el control de acceso.	Implementar los sistemas de seguridad y sistema de Control de acceso en las áreas que requieren mayor seguridad en la planta ubicada en el municipio de Cota-C/marca.	actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano
		6. Control para prevenir el consumo de licor por parte de los servidores públicos.	Generar Cultura en la Gran familia de la ELC, frente al cumplimiento del no consumo de licor.	2) Sistema de control de alcohol implementado/Sistema de control de alcohol implementado .	1. Realizar sondeo de mercado para contratar la adquisición del equipo en mencion. 2. Efectuar el proceso de contratación con la empresa. 3. Realizar los controles respectivos para el control de consumo de alcohol.	Implementar alcoholímetro para detectar consumo de licor por parte de los servidores públicos de la ELC.	actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano

		<b>EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA</b> <b>PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"</b> <b>PLAN DE ACCION 2017</b>						Código:	MPE010100000.F01-1		
							Versión:	1			
							Fecha de Emisión:	31/04/2016			
							Página 1 de 1				
FECHA	ENERO DE 2017						RECURSOS FINANCIEROS				
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE	
EJE ESTRATÉGICO No. 6- PROMOCIÓN DEL CAPITAL HUMANO	Programa nomina y prestaciones sociales	7. Atender las obligaciones laborales	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 convencion colectiva.	Cumplir con las mesadas oportunamente de acuerdo con la Ley	actividades ejecutadas / actividades programadas	13,024,977,692		Subgerente de Talento Humano	
	Programa nomina y prestaciones sociales	8. Restructuración de planta	Adecuar la estructura del Talento Humano para garantizar la ejecución del Plan acorde con la competitividad de los retos de la modernidad, la cual es clave para el logro de los resultados. Vigencias 2018,2019	Proyecto de reorganización = Proyecto adoptado / Proyecto formulado .	Realizar solicitud de propuestas(sondeo de mercado) Recepcion de propuestas. Analisis juridico, tecnico y economico		actividades ejecutadas / actividades programadas			Subgerente de Talento Humano	
		9. contratación de personal temporal, reemplazos de personal administrativo	contratación de personal temporal, reemplazos de personal administrativo	vacancia cubierta /vacancia requeridas	1. Realizar sondeo de mercado para contratar la empresa que prestara los servicios temporales. 2. Efectuar el proceso de contratacion con la empresa. 3. Realizar las respectivas solicitudes a la empresa contratada para cubrir las necesidades de la Empresa de licores de Cundinamarca.	Contar con el personal temporal para reemplazo de personal administrativos de personal administrativo	actividades ejecutadas / actividades programadas	246,752,003		Subgerente de Talento Humano	
	Transferencias	10. Atender los pagos de nomina de pensiones, jubilaciones, cuotas partes, cesantías, prestamos convencionales, vivienda, indemnizaciones y bonificaciones y servicios medicos adicionales y cesantías	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 convencion colectiva.	Cumplir con las obligaciones laborales de acuerdo con la ley y lo establecido en la convencion colectiva.	Cumplir con las obligaciones laborales	actividades ejecutadas / actividades programadas	17,493,367,175		Subgerente de Talento Humano
		11. Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos		Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos otorgados	Cumplir con el analisis de los documentos y el proceso respectivo para otorgar los prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos de acuerdo a los parametros establecidos y a las solicitudes.	Prestamos convencionales, de vivienda, indemnizaciones, bonificaciones y servicios médicos	actividades ejecutadas / actividades programadas	1,987,422,432		Subgerente de Talento Humano	
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.	Alimentación y refrigerio	12. 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	Entrega de beneficio de alimentación, refrigerio realizada/ Entrega de dotación y vestuario	1. Realizar sondeo de mercado para contratar la empresa que prestara los servicios de alimentacion. 2. Efectuar el proceso de contratacion con la empresa. 3. Realizar las respectivas solicitudes a la empresa contratada para cubrir las necesidades de la Empresa de licores de Cundinamarca.	Entrega de beneficio de alimentación refrigerio de acuerdo con lo señalado en la Convención Colectiva de Trabajo	actividades ejecutadas / actividades programadas	1,129,982,864		Subgerente de Talento Humano	
	Subsidio Educación, Auxilio de defunción, Auxilio de maternidad	13. Entrega de los beneficios relacionados con el auxilio de defunción y auxilio de maternidad en cumplimiento de los dispuesto en la Convención Colectiva de Trabajo		Entrega de beneficios dotación y vestuario realizada/ Entrega de dotación y vestuario programada	Cumplir con la entrega de los beneficios relacionados dotación y vestuario en cumplimiento de lo dispuesto en la Convención Colectiva de Trabajo de manera oportuna de acuerdo a los parametros establecidos y a las solicitudes.	Entregar oportunamente el vestuario y la dotación a los servidores que tengan derecho de conformidad con la Ley	actividades ejecutadas / actividades programadas	1,150,699,766		Subgerente de Talento Humano	
	Viaticos, gastos de viaje	16. Aprobar viaticos y gastos de viaje de conformidad con lo dispuesto en la Normatividad y en la Convención Colectiva	Aprobar viaticos y gastos de viaje de conformidad con lo dispuesto en la Normatividad y en la Convención Colectiva	Viaticos y gastos de viaje aprobados/ viaticos y gastos de viaje por revisar	Aprobar viaticos y gastos de viaje de conformidad con lo dispuesto en la Normatividad y en la Convención Colectiva	Aprobar viaticos y gastos de viaje de conformidad con lo dispuesto en la Normatividad y en la Convención Colectiva	actividades ejecutadas / actividades programadas	140,000,000		Subgerente de Talento Humano	
	Contratación de personal temporal, para apoyo al incremento de la producción y las ventas	17. Contratación de personal temporal, para apoyo al incremento de la producción y las ventas	Contratación de personal temporal, para apoyo al incremento de la producción y las ventas	vacancia cubierta /vacancia requerida		Contratación de personal temporal, para apoyo al incremento de la producción y las ventas	actividades ejecutadas / actividades programadas	690,744,000		Subgerente de Talento Humano	
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.	Unidos mejorando el Sistema de información ERP- SAP de la ELC.	18. Fortalecimiento en la administración del Talento Humano de la ELC.	Modernización del sistema empleado en la administración del talento Humano de la ELC.	Un (1) Módulo de Talento Humano ERP-SAP construido, diseñado e implementado						Subgerente de Talento Humano	
	Contribuyendo juntos hacia el fomento de la modernización y generación de recursos para la Salud y Educación del Departamento	19. Unidos fortalecemos los recursos	Generación estrategia que contribuya a la disminución del pasivo pensional	1 estrategia para disminución del pasivo pensional diseñada y ejecutada/ 1 estrategia para la disminución del Pasivo Pensional para diseñar y ejecutar	1 estrategia para disminución del pasivo pensional diseñada y ejecutada/ 1 estrategia para la disminución del Pasivo Pensional para diseñar y ejecutar	Ejecución de la estrategia diseñada para disminución del pasivo pensional	actividades ejecutadas / actividades programadas	Por establecer			Subgerencia Financiera Subgerente de Talento Humano
		20. Establecer el calculo actuarial de la ELC	Realizar el calculo actuarial de la ELC	1 estudio del calculo actuarial realizado/1 estudio calculo actuarial programado		Contar con el calculo actuarial de la ELC vigencia 2016	actividades ejecutadas / actividades programadas				Subgerencia de Talento Humano

	EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA						Código:	MPE0101000000.F01-1		
	PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"						Versión:	1		
	PLAN DE ACCION 2017						Fecha de Emisión:	31/04/2016		
								Página 1 de 1		
FECHA	ENERO DE 2017						RECURSOS FINANCIEROS			
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
	OF GESTIÓN CONTRACTUAL Gestión para la contratación y adquisición de bienes y servicios	Asesoría etapa precontractual y realizar el proceso de selección y contratación de proveedores para la adquisición de bienes y servicios.		Procesos contractuales = No. procesos realizados /No. Procesos solicitados	Realizar 450 procesos de contratación		Procesos contractuales = No. procesos realizados /No. Procesos solicitados	140,800,000		Jefe Oficina de Gestion Contractual
		Implementación servicio de administración base de datos de proveedores		Base de datos actualizada	Elaborar y mantener actualizada la base de datos de los proveedores		Base de datos actualizada	30,000,000		Jefe Oficina de Gestion Contractual
EJE ESTRATEGICO No. 7. APOYO A LA MISION INSTITUCIONAL	OF JURIDICA Asesoría, representación y defensa jurídica de la ELC	7.5.1. Representación y defensa jurídica de la ELC	100%	Representación jurídica = No. Representaciones realizadas /No. Representaciones solicitadas	Defender los intereses de la Entidad judicial y extrajudicialmente, a través de una adecuada representación litigiosa, ante las autoridades administrativas; jurisdicción ordinaria y contencioso administrativa.	100%	Representacion Judicial y Extrajudicial = No. de requerimientos atendidos/No. de requerimientos recibidos	734,400,000		Jefe Oficina de Juridica
		7.5.2. Registro y seguimiento marcas, patentes y licencias		Registro marcas = No. registros realizadas /No. Registros solicitados	Registrar y/o renovar oportunamente las marcas, lemas, enseññas, signos distintivos y logos.	100%	Renovación y/o registro de marcas= solicitadas/otorgadas	183,600,000		Jefe Oficina de Juridica
		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	86,400,000		Jefe Oficina de Juridica
		7.5.4. Defensa de marcas	100%	Defensa marca = No. procesos y actuaciones administrativas realizadas /No. procesos y actuaciones solicitadas	Ejercer la defensa contra la competencia desleal, prácticas restrictivas de la competencia, adulteración de los productos y cualquier otra forma de vulneración comercial de las marcas de la ELC	100%	Defensa marca = No. procesos y actuaciones administrativas realizadas /No. procesos y actuaciones solicitadas	96,300,000		Jefe Oficina de Juridica
		7.5.5. Garantía del cumplimiento de contingencias judiciales	100%	Pago de las condenas judiciales = No. Ordenes 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. Ordenes de pago proferidas en contra /No. Pagos efectuados	1,050,000,000		Jefe Oficina de Juridica





EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										Código:	MPE0101000000.F01-1
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										Versión:	1
PLAN DE ACCION 2017										Fecha de Emisión:	31/04/2016
FECHA	ENERO DE 2017							RECURSOS	FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE	
Eje No. 7 - APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua de la ELC OFICINA DE CONTROL INTERNO	OFICINA DE CONTROL INTERNO	4. Promover el Autocontrol en la realización de las labores por parte de la gran familia de la ELC, a través de una Campaña por vigencia que incentive entre otros aspectos: Trabajo en equipo, compromiso con los objetivos institucionales, autoestima, identidad, superación personal.	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)	Campaña Política Autocontrol vigencia 2017	1 Campaña Política Autocontrol	1 Campañas de Política Autocontrol realizadas/1 Campañas Política Autocontrol Programadas	8,000,000		Jefe de Control Interno	
					Contratar piezas publicitarias para la implementación de la Campaña de sensibilización de la Política de Autocontrol - contratación: 1.- El área crea la necesidad del servicio y la incluye en el presupuesto, 2.- Solicita el CDP, 3.- Elabora la solicitud de pedido, 4.- Se hace una invitación para participar en el pedido, 5.- Certificación de la Oficina de Talento Humano de que no existe personal dentro de la empresa para realizar la labor solicitada. PERSONAS JURIDICAS: Certificación de parafiscales, certificado de existencia y representación de la Cámara de Comercio, certificado de experiencia, certificación de la procuraduría y contraloría. 6.- La Oficina de contratación elabora el contrato, 7.- Se envía a la Gerencia para su firma, 8.- Se da copia al contratista para que solicite la póliza. 9.- Oficio de contractual, aprobación de la póliza, notificación del contratista. 10.- Notificación al supervisor del contrato. A partir de la aprobación de la garantía inicia la ejecución del contrato, si no se requiere de garantía rige a partir de la firma del contrato.				Jefe de Control Interno, Profesional Especializado Oficina de Gestión Contractual, Gerente General		
					Construcción de cronograma de capacitaciones de la Campaña de sensibilización de la Política de Autocontrol				Jefe de Control Interno		
					Ejecución del cronograma para sensibilizar a los servidores de la ELC, Campaña Política de Autocontrol					Jefe de Control Interno	
Eje No. 7 - APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua de la ELC OFICINA DE CONTROL INTERNO	OFICINA DE CONTROL INTERNO	5. Evaluación del Mapa de Riesgos Institucional semestralmente, con el fin de generar acciones que minimicen los mismos	Evaluación del Mapa de Riesgos Institucional semestralmente	1 Evaluación realizada/ 1 evaluación programada	Evaluación del Mapa de Riesgos	2 Evaluación realizada al Mapa de Riesgos Institucional semestralmente	Evaluación Mapa de riesgos = Evaluación realizada/evaluación planeada.			Jefe de Control Interno	
					Mediante oficio o correo el Jefe de Control Interno solicita los avances frente a las acciones planteadas en el mapa y el resultado de la medición de los indicadores formulados				Jefe de Control Interno		
					Una vez allegada la respuesta sobre lo solicitado por la Oficina de Control Interno, se verifica la respuesta entregada y se procede a realizar el registro consolidado de la información frente al avance y a la medición del indicador de acuerdo a la fórmula.				Profesional Especializado		
					En caso de que no se alleguen los soportes, se verifican en sitio los mismos.				Profesional Especializado		
					Se procede a consolidar toda la información recaudada en la columna denominada seguimiento.				Profesional Especializado		
					Verificada y terminado el ingreso de la información, se realiza la fórmula para medir el indicador.				Profesional Especializado		
Se procede a verificar el aumento o disminución del indicador				Jefe de Control Interno							
Se llevan los resultados al Comité Coordinador de Control Interno, con el fin de que se adopten las acciones de mitigación pertinentes, se destinen los recursos, o se tomen decisiones con base en los resultados.				Jefe de Control Interno							

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA										
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"										
PLAN DE ACCION 2017										
								Código:	MPE0101000000.F01-1	
								Versión:	1	
								Fecha de Emisión:	Página 1 de 1	
								31/04/2016		
FECHA	ENERO DE 2017							RECURSOS FINANCIEROS		
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	PRESUPUESTO 2017	EJECUTADO 2017	RESPONSABLE
Eje No. 7 - APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL Nectar y Santafe dejando huella hacia la mejora continua de la ELC OFICINA DE CONTROL INTERNO	OFICINA DE CONTROL INTERNO	Prevenir sanciones o requerimientos contra la ELC, presentando oportunamente los Informes a los Entes Externos	Presentación oportuna de Informes a los Entes Externos	# Informes rendidos oportunamente / # Informes por rendir oportunamente	Presentar oportunamente todos informes requeridos por los Entes de Control	100% Informes rendidos oportunamente a los Entes de Externos	Informes rendidos oportunamente / Informes por rendir oportunamente			Jefe de Control Interno
					Remisión segundo ,tercero y cuarto avance a la Contraloría Departamental de Cundinamarca, con ocasión de la Auditoria Interna realizada a la vigencia 2015 , con corte a 30 de junio de 2017, 30 de septiembre de 2017 y 30 de diciembre de 2017.					Jefe de Control Interno
					Solicitar a través de correo electrónico a las Subgerencia y Oficinas se remita con destino a la Oficina de Control Interno el avance respectivo de acuerdo a la acción planteada en el respectivo Plan.					Subgerentes y Jefes de Oficina
					Se allegan los avance del Plan por parte de los Subgerente y Jefes de Oficina					Jefe de Control Interno
					La Oficina de Control Interno verifica la Información y requiere a los Subgerente o Jefes con el fin de que completen la información si aun hace falta o la complementen y alleguen las evidencias respectivas en medio físico o magnetico					Jefe de Control Interno
					Se consolida el avance					Jefe de Control Interno
					Se elabora el Oficio para firma del señor Gerente General					Técnico
					Se imprime el avance del Plan de Mejoramiento					Técnico
					Se firma el avance del Plan de Mejoramiento, por el Gerente General y el Jefe de Control Interno					Gerente General, Jefe de Control Interno
					Se radica el respectivo avance (segundo, tercero y cuarto), del Plan de mejoramiento dentro de los (8) días hábiles siguientes de la fecha de corte, en la ventanilla de recepción de correspondencia de la Contraloría Departamental de Cundinamarca.					Jefe de Oficina, Técnico
					Se archiva el oficio donde consta el radicado en el Ente e Control del respectivo avance del Plan de Mejorameinto					Técnico
		7. Verificar el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Estrategico Intitucional	Verificar el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Estrategico Institucional	1 evaluación realizada a la gestión institucional anualmente/1 evaluación programada a la gestión institucional anualmente	Verificar el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Estrategico Intitucional	1 evaluación a la gestión Institucional realizada anualmente	1 evaluación realizada a la gestión institucional anualmente/1 evaluación programada a la gestión institucional anualmente			Jefe de Control Interno
					Solicitud mediante oficio o correo electrónico a la Oficina Asesora de Planeación y Sistemas de Información del Informe de Gestión a 31 de diciembre de 2016					Técnico
					Diligenciar el formato de evaluación institucional					Jefe de Control Interno
					Verificar el cumplimiento de cada una de las metas					Jefe de Control Interno
					Aplicación de la formula de los indicadores					Jefe de Control Interno
					Revisión y validación del formato diligenciado y de las metas					Jefe de Control Interno
					Colocar en conocimiento de la Gerencia General los resultados de la Evaluación					Jefe de Control Interno

EMPRESA DE LICORES DE CUNDINAMARCA									
PLAN ESTRATEGICO ELC: "NECTAR Y SANTAFE, DEJANDO HUUELLA EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO 2016-2019"									
PLAN DE ACCION 2017									
								Código:	MPE010100000.F01-1
								Versión:	1
								Fecha de Emisión:	Página 1 de 1
								31/04/2016	
FECHA	ENERO DE 2017								
EJE ESTRATEGICO	PROGRAMA	PROYECTO	META CUATRIENIO	INDICADOR	ACTIVIDADES PROGRAMADAS 2017	META 2017	FORMULA INDICADOR META 2017	RECURSOS FINANCIEROS	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	Todos trabajando con Disciplina	Capacitaciones Ley 734 de 2002 y el Nuevo Código General Disciplinario que registrará 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	Capacitaciones Ley 734 de 2002 y el Nuevo Código General Disciplinario que registrará a partir del 1 de enero de 2017, a todos los servidores públicos de la ELC.	Realizar (03) Capacitaciones a los servidores públicos de la E.L.C. en los aspectos legales que conforman la Ley Disciplinaria	Capacitaciones= Capacitaciones Realizadas/Capacitaciones Programadas (3)	0	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	Capacitaciones Reglamento Interno de Trabajo en la ELC	Realiza (1) Capacitación a los servidores públicos de la ELC, para socializar el Reglamento Interno de Trabajo, por cada área	Capacitaciones= Capacitaciones Realizadas/Capacitaciones Programadas (1)	Presupuesto de Talento Humano	Jefe 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 los procesos disciplinarios que adelante la oficina	Procesos disciplinarios = Procesos sustanciados/ Total Procesos	Dar trámite al 100% de los procesos disciplinarios	Tramite de procesos= Número de procesos sustanciados/ número de procesos que cursan en el despacho	Tramite de procesos= Número de procesos sustanciados/ número de procesos que cursan en el despacho	0	Jefe de Control Interno Disciplinario
	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	Realizar (01) Capacitación a los servidores públicos de la E.L.C. en normas de prevención y sanción de actos de corrupción.	Realizar (01) Capacitación a los servidores públicos de la E.L.C. en normas de prevención y sanción de actos de corrupción.	Capacitación en Normas de Prevención y Sanción de Actos de Corrupción = -Capacitaciones realizadas/ #Capacitaciones programadas	0	Jefe de Control Interno Disciplinario
	Manos limpias por la ELC	Implementar en la ELC, los estudios de Seguridad, Lealtad y Confiabilidad	Prevenir que se presente algún acto de corrupción	# Estudios de Seguridad, Lealtad y Confiabilidad realizados/ # Estudios de Seguridad, Lealtad y Confiabilidad programados	Prevenir que se presente algún acto de corrupción	Se evalúa continuamente el trabajo del Grupo Gacla, reuniones semanales de socialización de Trabajo, informes escritos de cada una de las salidas en el programa para Contrarrestar el Contrabando y la Adulteración de Licores	100%	No presupuesto en vigencia 2016	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	No a la Adulteración	Apoyo a operativos que realice la Dirección de Rentas del Departamento de Cundinamarca y el Distribuidor REPCO	Apoyo al 90% operativos para control de monopolio a nivel Departamental para las vigencia2016, 2017,2018,2019, que permita proteger la marca y prevenir la adulteración	# Apoyo operativos de control de monopolio= #Apoyo operativos realizados /# Apoyos operativos solicitados	Brindar apoyo a los requerimientos radicados por diferentes entidades territoriales y los organismos que cumplen función de policía judicial.	Brindar apoyo a los requerimientos radicados por diferentes entidades territoriales y los organismos que cumplen función de policía judicial.	100%	0	Jefe de Control Interno Disciplinario
		Fortalecimiento de la logística para apoyar los operativos a través de la compra de un vehículo para el desplazamiento de los servidores de la ELC y logística para el equipo de la ELC, que acompañe los operativos (chaquetas, linternas, etc..)	1 vehículo adquirido/1 vehículo por comprar	Compra de un vehículo	Disponibilidad, reacción y Presencia inmediata del grupo de servidores públicos de la ELC, en el 90% de los operativos	1 vehículo adquirido/1 vehículo por comprar	Ppresupuesto vigencia 2017	Jefe de Control Interno Disciplinario	
		Fortalecimiento del grupo antiadulteración de la ELC	Operativos realizados/operativos programados	Acompañar 300 operativos en el año	Acompañamiento apoyo grupo Contro Adulteracion y Contrabando= acompañamiento realizados /acompañamientos solicitados	0	Jefe de Control Interno Disciplinario		
EJE ESTRATÉGICO No. 7- APOYO A LA MISIÓN INSTITUCIONAL	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	# Convenios firmados/ #convenios programados	Reducir la adulteración	Convenios firmados = # Convenios firmados/ #convenios programados	0	Jefe de Control Interno Disciplinario y Gerente E.L.C.	
		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	Capacitar a las autoridades con herramientas que les brinden elementos suficientes para identificar el licor adulterado	Realizar 10 capacitaciones en las provincias de Cndinamarca y el Distrito Capital	Capacitaciones= Capacitaciones Realizadas/Capacitaciones Programadas.	0	Jefe de Control Interno Disciplinario