

FABRICA DE LICORES DEL TOLIMA - PLAN DE ACCIÓN 2025										CONSOLIDADO	INDICADOR
"CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO"											
PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO ,											
INDICADOR					ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
MODERNIZACIÓN	Modernizar la FLT. para asegurar la calidad del producto	%	Semestral	(Proyectos ejecutados / proyectos planteados)* 100	80%	Modernización en temas de producción y el laboratorio	1. Adquirir una línea de producción semiautomatizada de aguardiente rosado. 2. Modernización de la planta de agua potable para la producción del Aguardiente. 3. Modernización del laboratorio de la FLT. 4. Modernización de la pag web - Ecommerce	1-3Junio y Diciembre, 2. Junio- Septiembre 3. Diciembre.	1. Área de producción - Gerencia. 2. Gerencia- Contratista de planeación estratégica 3. Gerencia - Contratista de planeación estratégica 4. Gerencia - Subgerencia Administrativa	<p>Seguimiento junio : 1. Con contrato 065 de mayo de 2025 con la firma DODONA SAS para la compra e instalación de línea semiautomatizada para la producción de aguardiente de la Fábrica de Licores por valor de \$ 1.518.778139 millones , del cual se ha cancelado el 50% una vez suscrita el acta de inicio , con un segundo pago por el 30% una vez recibidos los equipos en la entidad y un tercer pago del 20% cuando los equipos estén instalados a plena satisfacción y en funcionamiento</p> <p>2. La Planta de Suavización mediante un proceso de intercambio iónico, sustituye los iones de calcio y magnesio por iones de sodio o potasio, lo que hace al agua "más blanda". Utilizando un filtro de carbón activado. Se realiza con el contratista de mantenimiento DCR Ingenieros una evaluación de las acciones necesarias para intervenir con el propósito de dar cumplimiento con los requerimientos en aplicación de las Buenas Prácticas de Manufactura, y preparación para el recibimiento del INVIMA en la visita de certificación.</p> <p>3. Para las adecuaciones del laboratorio de la FLT con el contrato de ferreteria se avanzo con el cierre de hallazgos para la visita invima, en donde se resano la pared, se realizo el cambio de luminaria y adecuación de tejas.</p> <p>Seguimiento Septiembre : Acorde con el diagnóstico , se realizaron las siguientes actividades : - Reemplazo de las patas contenedores que se encontraban en estado deplorable debido a la oxidación. - Reemplazo de tramos de tubería en PVC, que se habían cristalizado y fragilizado debido a la radiación UV. - Reemplazo de valvulería en PVC dado que presentaba paso de líquidos al cerrarse. - Pintura de piso con pintura epoxica - Colocación de un toma eléctrico en el sitio - Reparación de techo - Retiro de inservibles - Colocación de una bomba impulsora para la salmuera de limpieza - Elaboración de Pedestal en cemento para colocación de tanque de salmuera y sistema de bomba.</p> <p>3. Se llevaron a cabo con éxito las intervenciones de mantenimiento previstas, iniciando con el resane integral de los muros para corregir grietas y porosidades, garantizando así una superficie uniforme y lista para acabados. De manera simultánea, se procedió con el cambio de iluminación mediante el cambio de luminarias existentes por equipos de mayor eficiencia, lo cual optimiza el consumo energético y mejora la visibilidad del espacio. Finalmente, se realizó la adecuación técnica de las tejas en la cubierta, asegurando su correcto anclaje y traslape para prevenir futuras filtraciones o daños estructurales por humedad, dejando el área completamente funcional y en óptimas condiciones operativas.</p> <p>Seguimiento Diciembre: Para el mes de diciembre llega a las instalaciones parte de la maquinaria que compone la línea de envasado, recibiendo los componentes que se encuentran completos, con soporte de factura electrónica DO 1541 , quedando pendiente 3 elementos mas y la capacitación referente al manejo y puesta en marcha de esta maquinaria. El día 30 de diciembre se hace suspensión por requerimiento del contratista por motivos involuntarios ya que están a la espera de unos módulos de expansión de entradas y salidas que son de origen extranjero. Se anexa factura DO 1541, copia de acta de entrega de la maquinaria recibida.</p> <p>sobre este punto de la visita del INVIMA para su renovar su certificación.</p> <p>4. Se avanzo con la actualización de la página web dejando un avance mediante contrato 123 del 2025, bajo la Coordinación de la Subgerencia Administrativa y con el apoyo del área de sistemas se llega a cumplimiento según calificación realizada enviada por el ITA haciendo revisión de los requisitos técnicos como la Accesibilidad Web (anexos de la Resolución 1519 de MinTIC, Colombia).</p>	88%
INNOVACION	Innovar la FLT. para fortalecer el portafolio y refrescar las marcas	%	Anual	(Proyectos de innovación ejecutados/ proyectos planteados)* 100	80%	Innovación de la FLT en productos y servicios	1. Ediciones especiales de productos. 2. Lanzamiento Aguardiente Rosado del Tolima sin Azúcar 3. Lanzamiento de cocteles granizados. 4. Proyecto casa Tapa Roja Rodante	1-2 Enero - Diciembre	1. Área de producción - Gerencia. 2,3. Área de producción - Mercado - Gerencia - Contratista planeación 4. Gerencia - Mercado - Contratista planeación	<p>Seguimiento agosto : 2. Se realiza el lanzamiento oficial del Aguardiente Rosado Sin Azúcar el día 22 de Junio del 2025, lo cual representa una evolución estratégica para el portafolio de licores del departamento, consolidando la capacidad competitiva mediante la innovación técnica y la diversificación de mercado. Esta nueva referencia no solo responde a las crecientes demandas globales de consumo responsable y productos de valor agregado, sino que fortalece la estructura tributaria y financiera de la región al dinamizar la cadena de producción local.</p> <p>Seguimiento Diciembre: 1. En el mes de Diciembre se realiza la venta de la edición navidad de aguardiente Rosado. 3.No se logro culminar con el proyecto de granizados ya que para el año 2025 no se pudo ejecutar porque por temas de presupuesto se dio prioridad para la línea de producción, lo cual se deja un avance en cotizaciones y diseños de marca 4. Se trabajo en conjunto con la secretaría administrativa de la gobernación del Tolima, en donde se cede el bus de TICS en comodatos a la Fábrica de Licores del Tolima para proceder a las adecuaciones y reparaciones a la que haya lugar.</p>	65%
DISEÑO Y DESARROLLO											
INDICADOR											
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS		RESPONSABLE		
DISEÑO Y DESARROLLO	diseñar y desarrollar productos nuevos, de acuerdo a las necesidades del mercado	%	Anual	(Diseño y desarrollo de protos nuevos/ Diseño y desarrollo de productos proyectados)* 100	80%	1.Desarrollar y diseñar del Aguardiente Rosado del Tolima sin Azúcar 2.Desarrollar y diseñar los cocteles granizados	1. 1. Enviar la etiqueta con el cumplimiento de ley a la SIC y realizar el registro INVIMA. 1.2. Enviar la etiqueta a Cristalería Peldar con el fin de realizar las muestras del producto. 2.1 Desarrollar los cocteles granizados	1-2 Enero - Diciembre	Subgerencia de producción - Subgerencia técnica - Gerencia General	<p>Seguimiento abril : 1.1. Se realizó ante el SIC el registro de marca del Aguardiente Rosado del Tolima como prerequisito para realizar el registro sanitario ante el INVIMA, del Aguardiente Rosado del Tolima 2. Los esfuerzos de la entidad se enfocaron en el desarrollo de la estrategia del registro ante el INVIMA del Aguardiente Rosado sin azúcar. Seguimiento agosto : 1.1 En el mes de junio se realizó el registro del Aguardiente Rosado sin azúcar, ante el INVIMA2025L-0013746 con código unico en el DANE 24131010021300075000 , el desarrollo de la formulación del producto , el lanzamiento oficial del Aguardiente Rosado Sin Azúcar el día 22 de Junio del 2025, lo cual representa una evolución estratégica para el portafolio de licores del departamento, consolidando la capacidad competitiva mediante la innovación técnica y la diversificación de mercado. Esta nueva referencia no solo responde a las crecientes demandas globales de consumo responsable y productos de valor agregado, sino que fortalece la estructura tributaria y financiera de la región al dinamizar la cadena de producción local. 1.2. Se envió a cristalería peldar y luego ya se inicio el proceso de producción</p> <p>Seguimiento Diciembre :1.Finalizada esta actividad se evidencia según el registro SC1 2068 solicitado por el Subgerente de producción. De esta manera acorde a los seguimientos realizados estas solicitudes son registradas y solicitadas de manera oportuna, de esta manera generando prima e insumos necesarios para las necesidades de fabricación.</p> <p>2. Esta actividad se evidencia según el registro SC1 2068 solicitado por el Subgerente de producción. De esta manera acorde a los seguimientos realizados estas solicitudes son registradas y solicitadas de manera oportuna, de esta manera generando prima e insumos necesarios para las necesidades de fabricación.</p> <p>3. Para esta vigencia se produjeron 1.333.844 botellas de todas las referencias, y ya convertidas a 750 se produjeron 1.061.421 unidades cumpliendo la meta en un 81.53% la explicación por la cual se disminuyó corresponde a la disminución de la demanda de producto en meses intermedios (septiembre/octubre), debido a que por la contracción económica suscitada por la expectativa de un año preelectoral. La disminución en referencias también se dio hacia productos como el aguardiente Rosado que en el 2024, tuvo una atípica demanda por los aliados estratégicos, con la consecuencia previsible de una disminución clara de la demanda, disminuyendo a nivel tolima en 318.199 unidades de esta referencia. La referencia rosada, fue impulsada por comercializadores de otros departamentos y por la producción de una nueva referencia Aguardiente Rosado del Tolima sin azúcar.</p> <p>4. finalizada 5. finalizada.</p> <p>6. Para este período se evidencia por medios de las ordenes de producción NO 2404 a la 2447. Acorde de las evidencias presentadas, las actividades propuestas se cumplieron en un 100%, logrando Controlar los parametros fisico quimicos y microbiologicos de las bebidas alcoholicas de la marca en todas sus referencias.</p>	80%
FABRICACIÓN DE AGUARDIENTE											
INDICADOR											
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
	Elaborar y envasar 1.301.841 unidades convertidas a 750 cc según propuesta comercial para la vigencia 2025	%	Semestral	(Numero de unidades producidas/ Numero de unidades proyectadas)*100	95%	Realizar la planeación de la producción de cada una de las referencias de acuerdo a la comercialización y la información recibida por parte de la Gerencia general a las subgerencias técnica y de producción.	1. Acondicionamientos Iniciales a los tanques (lavado, revisión visual, revisión mecánica). 2. Medición de las materias primas requeridas. 3. Preparación y envasado de las referencias de aguardiente. 4. Solicitud de los insumos requeridos 5. Contratar el personal requerido para la producción 6. Entrega del producto terminado al almacén	Febrero- Diciembre	Subgerencia técnica - Subgerencia de producción	<p>Seguimiento marzo. 1. Se contrató la empresa temporal DHO SAS bajo contrato 001 de 2025 para la vigencia del 2025 se realizó el diagnóstico del estado actual y las necesidades que esta zona requiere para su acondicionamiento en el marco del cumplimiento de las BPM como preparación de la visita de certificación del INVIMA.</p> <p>2. Esta actividad se realiza a través de los SC1, solicitando al almacenista general las materias primas necesarias. Para este período se verificó aleatoriamente la SC1 2001 de febrero 03 de 2025 bajo la cual la subgerencia producción para producir aguardiente rosado del tolíma solicita envase, tapón,etiqueta, alijé de aguardiente rosado es registrada, y bajo el FOR-AD-12 Solicitud de insumos y materia prima el Almacenista General entrega</p> <p>3. En coordinación con la Subgerencia Técnica se diligenciaron los formatos con respecto a las cochadas producidas c2501 a la 2508 para este período. Actividad que fue registrada en los formatos del proceso.</p> <p>4. Se realizo la contratación de insumos requeridos acorde las necesidades e inventario disponible tales con cristalería peldar (FLT 008 de 2025 , con la firma cadena contrato 028 de marzo de 2025 para el suministro de etiquetas y contraetiquetas de seguridad stickers, lucha bajo contrato 020 para el suministro de esencias, garantizando el suministro de los insumos para la producción.</p> <p>5. Bajo contrato con empresa temporal se contrata personal para el área productiva.</p> <p>6. A través de los comprobantes NO1 generados en el software contable syscalle, la subgerencia de producción genera estos comprobantes de las referencias producidas.</p> <p>7. Se diligenciaron los formatos de las cochadas correspondientes a este período diagnóstico de las necesidades de la Planta de suavizado con el objeto de preparación para la visita de certificación en BPM ante el INVIMA.</p> <p>8. A medida que se produce se solicita al almacén General las materias primas con el SC1. 3. Se produjeron las referencias acorde las las necesidades de los clientes bajo directrices Gerenciales. 4. Sa la fecha se han producido 410932 (a 750 (338869) y se han vendido 227524 (167.473 a 750 cc), teniendo en cuenta que la producción para este período inicio en el mes de abril. Teniendo en cuenta que la medición de este indicador esta programada a finales de la vigencia para el mes de diciembre. 5. Para este período se contrata al personal requerido para el área de producción bajo contrato FLT-003-2025 con la empresa temporal DHO S.A.S. para prestar servicios a la actividad operativa de la fábrica de licores del tolíma, cuya duración esta hasta el 31 de diciembre de 2025. 6. A través de los comprobantes NO1 generados en el software contable syscalle, la subgerencia de producción genera estos comprobantes de las referencias producidas, para este período se emitieron desde el NO1 No. 2240 hasta la 2313.</p> <p>Seguimiento Junio : 1. Para este período se presenta un avance de la actividad como preparación de la visita de certificación en BPM de invima. 2. Para este período se verificó la solicitud de alcohol y azúcar con el FOR -AD-12 al se solicitó por parte del Subgerente Técnico, lo cual fue registrado con el SC1 2044 3. La Subgerencia técnica para este período diligenció los formatos referentes a este período a las cochadas c2510 y c2515 tales como análisis microbiológico de agua, análisis microbiológico de aguardiente, análisis de agua suavizada, muestra de inductivos y de materias primas, control diario de almacenamiento de agua potable, análisis de alcohol, para este período se produjeron 558.151 unidades de todas las referencias. A la fecha se han producido 558.151 unidades. 4. Para este período bajo convenio interadministrativo 001 en el mes de abril con la Industria Licorera del Valle con el fin lograr el suministro por parte de estantidad de alcohol extrañeuro para la elaboración de los productos de la marca, también bajo contrato 055 con cartonés américa para el suministro de cajas así mismo se suscribió contrato con Inyección y Soplado de Plásticos isoplásticos (contrato 084 de junio de 2025 insumos necesarios para la entrega final de los productos de la entidad) , en el mes de abril bajo contrato 050 se suscribió contrato con guía para el suministro de tapas y tapones para los productos de la entidad. 5. Finalizada 6. A través de los comprobantes NO1 generados en el software contable syscalle, la subgerencia de producción genera estos comprobantes de las referencias producidas, NO1 No. 2240 hasta la 2336.</p> <p>Seguimiento Octubre: 1. Esta actividad se culminó y fue auditada por el INVIMA en el marco dela normativa vigente, no quedan acción o hallazgo al respecto.</p> <p>2. Se diligenciaron los formatos de las cochadas correspondientes a este período actividad evidenciada en los registros del proceso</p> <p>3. Finalizada 52p ing , con la firma metromedic en el mes de agosto, se realizó la calibración de los equipos de laboratorio, la cual se realiza periódicamente. Finalizada</p> <p>2. 3 Y 4 100% 5. Finalizada. 6. Con las notas de producción generadas por la subgerencia de producción de las referencias producidas. Para este período se generaron desde la NO1 2337 a la NO2403</p> <p>Seguimiento Diciembre : 1. Bajo contrato 021 de 2025 los servicios del Laboratorio Control de Calidad Agua y Vida S.A. de microbiología que mensualmente y de manera aleatoria acuerdo a las especificaciones técnicas de muestras de agua para consumo humano, frotis de mano personal de producción, frotis de superficies, ambientes de empaques. Está dentro los valores permisibles para identificar nivel de buena calidad, dando como recomendación continuar con el proceso de limpieza y desinfección rutinaria y terminal óptimo de los lugares donde se tomaron las muestras tales como llave de agua potable , Agua Potable llave de cafetería, Agua Potable Tanque de almacenamiento. Agua Potable Llave de salida de planta. Superficies de válvulas de llenado, frotis de manos del personal de producción, producto terminado aguardiente tapa roja tradicional. Actividad finalizada</p> <p>2. Los procedimientos y formatos del proceso fueron aprobados bajo acta de mayo 05 de gestión y desempeño Finalizada</p> <p>3. En coordinación con la Subgerencia Técnica se diligenciaron los formatos con respecto a las cochadas producidas c2501 a la 2508 para este período, por medio del Laboratorio Control de Calidad Agua y Vida S.A. el cual fue contratado. Actividad finalizada.</p> <p>4. Se suscribe el contrato No. 114 de 2025 bajo los servicios de reactivos con la empresa Tamsisuelos y el contrato No.103 de 2025 Metromedicos S.A.S para los servicios de mantenimiento y calibración de equipos de laboratorio, los cuales cumplieron con el objeto y se finaliza la</p>	100%

FABRICA DE LICORES DEL TOLIMA - PLAN DE ACCIÓN 2025										CONOLIDADO	INDICADOR
"CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO"											
PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO ,											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
SATISFACCIÓN DEL CLIENTE	Fortalecer la satisfacción de los clientes internos y externos de la entidad	%	1. Anual 2. Semestral	(No de encuestas de satisfacción positivas/Numero de encuestas realizadas) X 100	90%	1. Evaluar la percepción que tienen los diferentes tipos de clientes de los productos de la marca y la oportunidad en las respuestas a las PQRSD correspondientes a la vigencia 2025	1. Identificar las necesidades de los clientes externos a través de las PQR. (50%) 2. Medir la satisfacción de los clientes a través de 1 encuesta semestral. (50%) (según tipos de encuesta definidos)	1, 2, Anual	Profesional universitario	Seguimiento Junio : Para este periodo se hace revisión de los instrumentos como fuente de la información primaria en conjunto con la Subgerente Financiera y la asesora de Calidad de cada uno de estos instrumentos. Los instrumentos aprobados se aplicarán a través de la plataforma google forms los cuales son : a) Encuesta de satisfacción de servicio al cliente consumidor final ,b)encuesta de satisfacción al cliente aliado estratégico distribuidor- cliente élite, c) encuesta para canal TAT tienda de barrio- licoreras, d) encuesta de satisfacción al cliente consumidor final aguariente rosado del tolima. Por lo anterior el indicador respecto a esta actividad se medirá para el siguiente periodo. Los vínculos de las encuestas se evidencia en el siguiente link https://docs.google.com/forms/d/1FAuQLSskGTYRdZ_UlTm3c7e7oNvqpy7ZuBA-P9u1L032590u/viewform?usp=preview , para este periodo no se medirá el indicador puesto su medición es anual. Seguimiento Diciembre: De acuerdo al estudio realizado por el área de mercados y ventas, En total se analizaron 292 respuestas válidas, distribuidas así: Aliado estratégico (n=4), Canal TAT Rosado (n=32), Consumidor final Tapa Roja (n=100) y Consumidor final Rosado (n=156). La cobertura geográfica se concentra principalmente en Ibagué y municipios del Tolima. Este estudio se realizó con un grado de confianza del 95%, con los siguientes resultados. Clientes Elite tomando como muestra el 100% de los encuestados (4), tomando como criterio de <i>Facilidad de comercialización</i> del producto con un nivel del 90% , otros aspectos analizados en este instrumento se : drivers de compra percibidos, rotación, comparación frente a la competencia Canal TAT -Tiendas de Barrio (Licoreras) Aguariente Rosado del Tolima: https://forms.gle/3pAnuJGkGw9h2ZU6 : Con un total de 32 encuestas válidas en los municipios del Ibagué (96.9%) y Iltano (3.1%), con este instrumento se evaluaron aspectos como la frecuencia de solicitud pregunta que se enfoca a la satisfacción de los tenderos encuestados los cuales en su mayoría tienen un tiempo de antigüedad de 3 años se concluye mediante esta pregunta que el 78% corresponde a la satisfacción de este grupo encuestado. Consumidor Final Tapa roja. Con una muestra de 100 encuestas dirigido a población económicamente activa y adultos (18 a 65 principalmente), con una mayoría de respuestas en Ibagué (80%), y participación de otros municipios y algunas ciudades fuera del departamento, se evaluaron aspectos como preferencias de consumo, momentos de consumo, lugar de compra, atributos de producto, intención de recomendación pregunta bajo lo cual se analizó la satisfacción con un 90% .	90%
				(No de PQR tramitados oportunamente en el periodo/No. De PQR recibidas en el periodo) X 100		2. Determinar el grado de cumplimiento de respuestas a las PQRSD , acorde a la normativa	1. Tramitar oportunamente las PQR de los clientes en el tiempo establecido	Semestral	Profesional universitario	Seguimiento julio: El informe elaborado por la oficina de control interno como fuente para generar el indicador para medir esta información generada por el área de mercadeo y ventas y secretaria general, refleja el comportamiento de las PQRSD Seguimiento a corte de diciembre : El área de mercados y ventas a través de una mejora, estableciendo puntos de corte a su interior mejora en 15 días en oportunidad a sus respuestas. La oportunidad medida en días arroja un resultado de 6 días en tiempo de respuesta, disminuyendo este en días las respuestas a las solicitudes a cargo del área de mercados y ventas y secretaria general, permitiendo mejorar el indicador respecto al periodo anterior. Considerando los dos resultados la oportunidad en días de los dos periodos corresponde a 10 días. De esta manera para la vigencia la oportunidad en días arroja un valor de +212 de 10.5 días.	90%
ALMACENAMIENTO Y DESPACHO											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
GESTIÓN DE INVENTARIOS	Recepcionar y mantener los inventarios actualizados (almacenar custodiar y dar manejo adecuado a insumos de materia prima y los elementos (consumo y activos fijos) garantizando su adecuada conservación y buen uso)	dias	30	Fecha de inventario optimo - Fecha de inventario realizado	0 días de retraso	Mantener actualizados los inventarios	1. Auditar las cifras de inventarios quincenalmente de materia prima de las existencias físicas vs el sistema syscafe 2. Presentar a la gerencia general el inventario actualizado 3. Registro de entradas de insumos al almacén y la documentación soporte : (FC3 (compra de alcohol) y FC4 (entrada de insumos)) 4. Registro de entradas de elementos de consumo y activos fijos con responsabilidad al almacén y la documentación soporte : (FC2 (compras de consumo), FC2 (compra de bienes) y el S31 (salida de almacén con responsabilidad) 5. Revisión física de los activos verificando su estado y el uso que se le este dando. 6. Seguimiento y Revisión a los movimientos internos de insumos de materia prima (SC1 (salida de insumos) - FOR- AD- 12 (solicitud de insumos de materia prima)). 7. Inventario anual de activos fijos (Acta de trabajo todas las areas de la entidad) 8. Activar comité de bajas de acuerdo a lo establecido en el procedimiento.	1. Trimestralmente 2. Permanente 3-4. Anual 4. Anual 5. Anual	3. 1 Almacenista general 3-4. Almacenista General 5. Almacenista General	Seguimiento Mayo. 1. Se realizó en la primera semana de enero inventario de materia prima y producto terminado a corte del mes de diciembre.(Acta de Inventario de Producto terminado),asi mismo para el mes de mayo se evidencia acta). Las diferencias encontradas se basan en inventario pendiente por entregar a los diferentes clientes. 2. Se desagregó por comprobante con la respectiva documentación soporte , realizando revisión Alcohol : En el mes de abril con el FC3 84 se dio ingreso al programa contable syscafe a corte de abril 30 de 2025, correspondiente a la compra de alcohol correspondiente a 40000 litros de alcohol extraneuro por valor de \$ 260.894.648.26; Insumo Como insumo se realizó seguimiento para este periodo al envase , adquirido bajo contrato No. 008 de febrero de 2025, por valor de 3.850.969.128, con objeto de suministro de envase de vidrio en el que se acuerda entregas parciales , que para el 20 febrero se hace una primera entrega (Acta parcial 01 por valor de 576.573.055, envase 750 por valor de \$ 8.293.104 y envase 750 c.c rosado por valor de 568.279.951, est a entrega parcial de envase fue ingresada al almacén bajo el FC4 No. 1254, por valor de 576.573.055, y según facturas de PELDAR, y en este mismo periodo 2o) Compras de consumo suministro de Gasolina y ACPM, con la orden de compra 127083 de 2024, acta 02 de 2025, relación gasto y suministro de combustible para vehículos de la entidad por valor 2.060958, el cual fue ingresado a través del FC6 459 de enero de 29 de 2025 por valor de 2.060958 y factura generada por Terpel, así mismo relación de consumo de combustible por cada vehículo de la entidad (OTI 971, QLN375.LTL 730) 3. Salida de Materia Prima : Seguimiento y Revisión a los movimientos internos haciendo revisión SC1 2001 para este periodo No. 2001, acorde a las necesidades de producción para este caso de la referencia aguariente rosado del tolima, solicitando envase, tapon, etiqueta, caja cinta, registradas el día febrero 3 y a través del formato Solicitud de insumos y materias primas FOR-AD-12 con las firmas del Almacenista General y Subgerente de producción, así mismo para soltitud de alcohol extraneuro con el SC1 2004 en este caso la solicitud de insumos firmada por la Subgerencia Técnica y el Almacenista General 4. En el mes de abril, se realizó el comité de baja de bienes con fecha en la que por parte del almacanista general expone donde deja constancia de la situación actual del inventario en general a cada una de las áreas y personas que tienen bajo su responsabilidad activos fijos de la entidad, lo anterior como evidencia según acta del comité de baja del mes de abril de 2025 Seguimiento Julio realizadas por la entidad, se hizo revisión del FC3 86 de 2025, correspondiente a la compra de alcohol extraneuro, el cual fue ingresado por el Almacenista General , se evidencia acta de ingreso al Almacén General del convenio interadministrativo alcohol No. 001 abril 03 de 2025 acta de recibido No. 02 de un total de (1.8814.033.644), cuyo plazo para entregar en su totalidad es del 31 de diciembre. Para este periodo dicho valor corresponde a \$ 254.685.704 correspondiente a 40.000 litros de Alcohol extraneuro, actividad apoyada bajo acta de recibo de alcohol extraneuro 96% certificada por el Subgerente Técnico de la Entidad. Para este periodo se realiza seguimiento verificando el registro en la salida de almacén de entrega de alcohol extraneuro con el SC1 2016 de la solicitud realizada por la subgerencia tecnica. 4. Con la subgerencia financiera y las demás dependencias se realizó la verificación de los activos de todas las áreas revisando su estado si estan en uso o no con la finalidad deparación de las cuentas de inventario. Seguimiento agosto 1. se realizó inventario de producto terminado a corte del mes de julio , las diferencias encontradas radicadas en producto pendiente despachar a los diferentes clientes. 2a. De acuerdo las compras realizadas por la entidad , se hizo revisión del FC3 86 de 2025, correspondiente a la compra de alcohol extraneuro, el cual fue ingresado por el Almacenista General , se evidencia acta de ingreso al Almacén General del convenio interadministrativo alcohol No. 001 abril 03 de 2025 acta de recibido No. 02 de un total de (1.8814.033.644), cuyo plazo para entregar en su totalidad es del 31 de diciembre. Para este periodo dicho valor corresponde a \$ 254.685.704 correspondiente a 40.000 litros de Alcohol extraneuro, actividad apoyada bajo acta de recibo de alcohol extraneuro 96% certificada por el Subgerente Técnico de la Entidad. 3. Para este periodo se realiza seguimiento verificando el registro en la salida de almacén de entrega de alcohol extraneuro con el SC1 2016 de la solicitud realizada por la subgerencia Técnica. 4. Con la Subgerencia Financiera y las demás dependencias se realizó verificación de los activos de todas las áreas revisando su estado si estan en uso o no con la finalidad deparación de las cuentas de inventario. Seguimiento Diciembre 1. Se realizó inventario de producto terminado a corte de diciembre 30 2. Por parte del almacanista general se continúa con el registro de entradas al almacén de insumos, materias primas con los diferentes comprobantes contables. 3. Para este periodo se realizó revisión de la Solicitud al almacenista general de azúcar y alcohol extraneuro 96% la cual fue registrada con el SC1 2092 con las firmas respectivas del Subgerente Técnico y almacenista General, según el FOR -AD-12 Solicitud de insumos y materia prima, de diciembre 17 de 2025. Mostrando 0 días diferencia en las salidas del almacén de acuerdo a las revisiones realizadas. 4 Se actualizaron los saldos de inventarios de varias dependencias. 5. Para el mes de diciembre se citó al comité de baja de bienes de acuerdo a los activos identificados en todas las áreas. (Acta de almacén del mes de diciembre.	0 días de retraso
GESTIÓN DE ALMACENAMIENTO Y PRODUCTO TERMINADO (ventas y activación comercial)	Garantizar la entrega del producto terminado facturado	%	Trimestral	(numero de pedidos despachados a tiempo / Total de pedidos facturados)*100	90%	Entregar de manera oportuna los pedidos realizados por los clientes en maximo 7 días hábiles	1. Registrar la fecha de entrega en la factura o en la salida provisional cuando sea el caso	Trimestral	Almacenista General - Gerente general	Seguimiento Mayo : Para este periodo se realizó una facturación aproximadamente de 76 pedidos de diferentes, referencias los cuales se despacharon de manera oportuna. Seguimiento Agosto : Para este periodo se despacharon 146 pedidos de acuerdo a la facturas emitidas para este periodo, teniendo una oportunidad en su entrega a Seguimiento Diciembre Para este periodo se facturaron 101 pedidos los cuales fueron entregados de manera oportuna el resultado de este periodo es de 6 días hábiles.	100%
GESTION DE PRODUCTO TERMINADO NO CONFORME (PQRS)	Minimizar el numero de producto terminado no conforme	%	Semestral	(número de producto devueltos / número producto vendido)*100	<2%	Realizar un control de calidad riguroso para evitar devolución de producto no conforme	1. Realizar control de calidad del producto antes del despacho. 2. Capacitación al personal para la verificación del producto en optimas condiciones. 3. Cambios oportunos del producto no conforme a los clientes. 4. Validar con el almacén, subgerencia de producción y subgerencia tecnica las posibles causas del problema, para corregir las acciones.	Febrero - Diciembre	Almacenista General - Gerente general	Para los dos semestres no se presentaron solicitudes de cambios por producto de no conforme, de los cuales para el primer semestre se realizaron 123 despachos de producto y para el semestre b 182 pedidos , en los dos periodos no se reportaron producho no conforme. Seguimiento diciembre: Para este periodo no se presentó producto no devuelto 0%	0%
MINIMIZAR EL NUMERO DE ROTURAS DE PRODUCTO TERMINADO	Minimizar el numero de roturas de producto terminado	%	Semestral	(número de roturas de producto terminado / total despachos realizados)*100	Max 2%	Realizar un control y verificación de las condiciones de la carga	1. Se debe analizar las causas por las cuales se presentan las roturas de producto terminado, para minimizar el impacto (CVR) semestral)	Febrero - Diciembre	Almacenista General	Las roturas se registraron en los registros contables SBR, para este periodo correspondientes al SBR 11 Salida de roturas, en de 2853 unidades Nacional, tomando como fuente la Relación de roturas Bodega Nacional para la vigencia 2025 generada por el Almacenista general. Para este periodo arrojando una cifra de 0.47%, por lo cual se identificando varios aspectos por los cuales se generan las roturas tales como Manipulación en procesos internos de logística y producción , durante las actividades de entrega, carga, descargue, traslado entre bodegas, conteos físicos y envasado se generan incidencias por la manipulación de envases y cajas de producto terminado (Aguariente en sus diferentes referencias), Detonorio y fractura de las estibas de madera . Algunas estibas presentan un alto nivel de desgaste estructural, ocasionando rupturas parciales o totales que comprometen la estabilidad de la carga. Manipulación en cargue y descargue de vehículos de fábrica: Durante los traslados en vehículos propios, los operarios que manipulan las cajas de envases con producto terminado enfrentan roturas derivadas del cargue y descargue. Estas incidencias generan la necesidad de realizar cambios y reintegro de producto, garantizando el cumplimiento con los clientes conforme a la responsabilidad asumida como proveedores.	0.647
PROCESOS DE APOYO											
GESTIÓN FINANCIERA											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		

FABRICA DE LICORES DEL TOLIMA - PLAN DE ACCIÓN 2025										INDICADOR	
"CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO"											
PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO ,											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
SITUACIÓN FINANCIERA	Controlar, optimizar y analizar la gestion financiera de la entidad	unidad	Mensual	(Ingresos totales recibidos / gastos totales) X 100 "Estado de resultados "los ingresos y los gastos son acumulados	> a 1	Verificación oportuna de ingresos y gastos.	1. Verificar trimestralmente las ventas de cada cada referencia	Trimestrales	Subgerencia Financiera - Tesoreria	Seguimiento Marzo : Ingresos Totales recibidos / Gastos Totales + Costos Totales : 1196306223,17 /(1523310037,49+335964179,47) . Seguimiento Junio : Ingresos Totales recibidos / Gastos Totales + Costos Totales: 9219852152,85 / 6186599952,18+2483681866,71) =88% Seguimiento Septiembre \$13.750.511.329 y unos gastos totales + costos totales de \$15.697.001.811 116% Seguimiento a Diciembre : A corte de Diciembre los ingresos totales recibidos fueron de \$14.087.506.651 y unos gastos totales + costos totales de \$12.170.841.105,98	116%
		%	Mensual	(Cartera mayor a 3 meses mes/ Saldo de cartera) X 100	<20%	Verificación oportuna del recaudo de cartera	1. Consolidar mensualmente la información del recaudo para determinar el estado de la cartera y el flujo de caja. 2. Analizar el recaudo de los rendimientos financieros totales.	Mensual	Tesoreria - Presupuesto (Quien haga sus veces)- Subgerencia Financiera	SEGUIMIENTO ENERO : Cartera mayor a 3 meses\$ 4.397.787.474 ☐ Total de Cartera\$ 4.397.787.474 =100%☐ SEGUIMIENTO FEBRERO : Cartera mayor a 3 meses\$ 2.491.640.763 ☐ Total de Cartera\$ 2.491.640.763 =100%☐ SEGUIMIENTO MARZO : Cartera mayor a 3 meses \$ 1.714.369.823 ☐ Total de Cartera\$ 1.714.369.823= 100%☐ SEGUIMIENTO ABRIL : Cartera mayor a 3 meses\$ 3.469.875.778 ☐ Total de Cartera\$ 3.469.875.778= 100%☐ SEGUIMIENTO MAYO : Cartera mayor a 3 meses\$ 3.736.216.581 ☐ Total de Cartera\$ 3.736.216.581= 100%☐ SEGUIMIENTO JUNIO : Cartera mayor a 3 meses\$ 7.669.022.681☐ Total de Cartera\$ 7.718.970.682,14= 99%☐ SEGUIMIENTO JULIO : Cartera mayor a 3 meses \$ 2.535.559.799 Total de Cartera \$5.045.076.270,14=50% Total de Cartera \$780.019.137,14 = 35% SEGUIMIENTO SEPTIEMBRE : Cartera mayor a 3 meses \$336.802.438 Total de cartera \$ 336.802.438 = 10% SEGUIMIENTO OCTUBRE : Cartera mayor a 3 meses \$130.813.245 Total de cartera \$ 4.441.950.858,14 = 3% SEGUIMIENTO NOVIEMBRE : Cartera mayor a 3 meses \$6.084.362.519 Total de cartera\$10.505.267.800,29 =58% SEGUIMIENTO DICIEMBRE : Cartera mayor a 3 mese \$ 522.489.448 ☐ Total de Cartera\$ 13.498.800.238,29 =4% Se realiza seguimiento mensual al comportamiento de cartera en donde se evidencia que en el ultimo mes de Diciembre queda pendiente una cartera por cobrar del 96% ya que se evidencia que se presento bastante facturación con tiempo para pago en los primeros meses de la vigencia 2026	4%
TRANSFERENCIAS AL DEPARTAMENTO	Realizar las transferencias generadas por la FLT de impuesto al consumo de licores	unidad	Trimestral	(Transferencias realizadas/ Transferencias proyectadas)*100	100%	Realizar la liquidacion y pago de las transferencias	Realizar la liquidacion y transferencias de acuerdo con el calendario tributario. (2 quincenas dentro de los primeros 3 días de cada quincena).	Quincenal	Tesoreria - Subgerente Financiera	Seguimiento Marzo : Para este período la meta de 10,772,413698 con respecto a lo ejecutado correspondiente a un avance del 26,86% Seguimiento Junio : para este período se realizaron transferencias por un valor de 7,690742, llevando un grado de cumplimiento respecto a la meta propuesta del 71%. Seguimiento Septiembre : se realizaron tranferencias por valor de 9,654,655,866 logrando un cumplimiento para este período del 91%. Seguimiento Diciembre : Para este período se lograron transferir \$ 16.643.889.749. Estos fondos se destinan a fortalecer programas de salud, educación y deporte en todos los municipios del Departamento del Tolima consolidándose como una fuente significativa de ingresos para el departamento. La meta se sobre pasó llegando a un cumplimiento en 146%	146%
SERVICIOS INTERNOS											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
MANTENIMIENTO AL PARQUE AUTOMOTOR	Realizar el mantenimiento preventivo del parque automotor de la FLT	unidad	trimestral	(Mantenimientos ejecutados/ Total de mantenimientos programados)*100	90%	Realizar el seguimiento y control al mantenimiento preventivo y correctivo del parque automotor	1. Contratar servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos y montacargas.	Febrero - diciembre	Almacén	Seguimiento Septiembre : La entidad suscribió servicios de mantenimiento para tal fin, realizando los registros respectivos en las hojas de vida de los vehículos y montacargas respectivos. Seguimiento diciembre : Para todos los trimestres la entidad suscribió servicios de mantenimiento para tal fin, realizando los registros respectivos en las hojas de vida de los vehículos y montacargas respectivos.	100%
PLAN DE MEJORAMIENTO INVIMA	Realizar el seguimiento a las adecuaciones en infraestructura y documental al plan de mejoramiento realizado por el INVIMA	unidad	Semestral	(Numero de hallazgos cerrados/ Total de hallazgos en la ultima visita)*100	40%	Realizar el seguimiento y control detallado a cada uno de los hallazgos encontrados en la visita del Invima con un cronograma de actividades de acuerdo al presupuesto 2025.	1. Realizar un diagnostico de las necesidades para el cierre de hallazgos. 2. Priorizar las actividades a desarrollar de mejoras locales. 3. Revisión y actualización documental, de las exigencias por el invima que se encuentren todas debidamente diligenciadas. 4. Contratación de obra civil para el cierre de hallazgos que requiere la infraestructura. 5. Seguimiento y cierre de hallazgos con las evidencias de las mejoras realizadas	Marzo - Diciembre	Subgerencia administrativa - Subgerencia de producción - Subgerencia técnica- Gerencia general - Secretaria general - Subgerencia financiera	Seguimiento Junio : Para este período se realizó seguimiento al Plan de Mejoramiento producto de la visita del INVIMA del año 2024 ,del cual se establecieron 18 actividades en su totalidad. Al realizar seguimiento acorde a las evidencias presentadas por la Subgerencia Administrativa, Subgerencia Técnica y Subgerencia de producción, concluyendo que de las 18 actividades planteadas en este plan se finalizaron 16 actividades. De esta manera superando la meta del indicador propuesto en 89%. De las actividades pendientes relacionadas con infraestructura serán ejecutadas para la vigencia del 2026. Seguimiento Diciembre : Para este período, producto de la visita de certificación ante el INVIMA de la vencia 2025 en el mes de septiembre , la entidad suscribió Plan de Mejoramiento producto de la auditoria de este ente de control, aceptado en el mes de octubre por este organismo. De este plan de mejoramiento se adelantaron 6 acciones del total de las acciones planteadas tales como la definición de niveles de seguridad para el manejo de los documentos y administración del DRIVE actividad 6.1.12, de las actividad 5.1.3 se retiró el material no sanitario del área de ingreso de envases, colocación de una extensión de la guía de transporte de envase en lámina de aluminio, colocación de soporte en material acero inoxidable para dar tensión a la guía y permitir el adecuado encausamiento de los envases, colocación de una guaya en acero inoxidable para dar tensión a la guía y provocar una cruza que impida que los envases se giren, las cuales su tiempo de ejecución se programaron para la vigencia del 2026, de la acción 4.3.4 Se realizó una caracterización de los residuos prouto de la actividad industrial de la entidad, en el procedimiento de disposición de residuos sólidos De la actividad 5.3.4 Se realizó un cuadro comparativo de control de vencimiento de los productos de laboratorio con un seguimiento mensual, con las fechas de vencimiento, relacionando las fechas de vencimiento de los productos que hacen parte del laboratorio de calidad De la actividad 4.4.2 Se Actualizaron los formatos de limpieza y desinfección con las convenciones solicitadas. Actividades que se reportaron como avance ante el INVIMA , con oficio radicado No. 550, de octubre 1 de 2025. Las demás actividades planteadas para este plan de mejoramiento están proyectadas para la vigencia del 2026. Por lo anterior se registra el seguimiento de los avances respecto a la visita del INVIMA de la vigencia 2025 en este seguimiento para este período.	89%
GESTIÓN DE TALENTO HUMANO											
INDICADOR						ACCION					
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
PROGRAMA DE BIENESTAR, ESTIMULOS E INCENTIVOS	Realizar actividades de bienestar social que permitan elevar la calidad de vida de las de los funcionarios como una herramienta de motivación laboral	Unidad	Trimestral	(Actividades ejecutadas de bienestar/ Actividades planeadas de bienestar)*100	90%	Fortalecer el clima laboral de la entidad mediante actividades de bienestar y recreación.	1. Definir la cantidad de actividades de bienestar en el cronograma mensual establecido para el año 2025 2. Ejecutar las actividades de bienestar planteadas en el cronograma.	1. Enero 2. Febrero - Diciembre	Subgerencia administrativa	Seguimiento Marzo : Para este período se definió el Plan de Bienestar de estímulos e incentivos el cual fue aprobado en el mes de enero por el comité de gestión y desempeño, en el cual se definieron las actividades a ejecutar durante la presente vigencia. La entidad ejecutó para este período celebración de cumpleaños, día de la mujer, entre otros. Se estructura para este período las actividades a contratar. Seguimiento Julio : Para este período bajo contrato 056 de 2025 con la caja de compensación familiar COMFENALCO cuyo objeto es desarrollar las actividades del programa de Bienestar Social, estímulos e incentivos para los servidores de la Fábrica de Licores del Tolima, para la ejecución de este Plan. Se da continuación a las actividades de cumpleaños, día de la madre, día del padre, día de la secretaria. Para este período se da acompañamiento a las capacitaciones programadas por la entidad con refrigerio e hidratación a sus funcionarios, la celebración de cumpleaños con bono, torta de cumpleaños y kit decoración, día de celebración al día de la madre con los obsequios dispuestos para esta celebración así como para el día del padre con obsequio, de la secretaria acompañado de desayuno, obsequio. Seguimiento diciembre : Para este período se continuó con la realización de la celebración de los cumpleaños de los funcionarios con los respectivos acompañamientos dispuestos tales como bono, torta, se realizó la actividad de celebración del día de la familia y refrigerio para las capacitaciones que dictaron en este período. Para este período se realizaron celebraciones del día del amor y la amistad acompañado de obsequio de bono para cada funcionario y almuerzo. También la Fábrica celebró el día del niño, y almuerzo de fin de año en el cual se obsequió a los funcionarios de ancha naviedad. 100%	100%

FABRICA DE LICORES DEL TOLIMA - PLAN DE ACCIÓN 2025										CONSOLIDADO	INDICADOR
"CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO"											
PROCESO: DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO ,											
INDICADOR					ACCION						
NOMBRE	OBJETIVO	UNID	FRECUENCIA	INDICADOR	META	ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
										logrando actualizar y definir. Consolidando todos los períodos la documentación aprobada para todos los procesos se culminó en un 90%	
EVALUACION Y CONTROL											
NOMBRE	OBJETIVO					ESTRATEGIA	ACTIVIDADES DETALLADAS	CRONOGRAMA	RESPONSABLE		
SEGUIMIENTO PLANES INTERNOS Y EXTERNOS	Realizar el seguimiento a los planes internos y externos de la entidad y gestionar el cierre de hallazgos y/o oportunidades de mejora	%	Trimestral	(Numero de hallazgos cerrados/ Total de hallazgos)*100	80%	Revisión periodica por parte de CI y los líderes de proceso a los planes de la FLT y gestionar el cierre de hallazgos	1. Reunión con los líderes de proceso para verificar el cumplimiento de las actividades programadas en los planes. 2. Seguimiento de acciones del plan de Invima, archivo, contraloría, SST, talento humano, PQRS. 3. Seguimiento a los planes institucionales 4. Seguimiento al cumplimiento de los informes de ley que se deben enviar, en los terminos establecidos. 5. Asesoría a los líderes en la normatividad de cada proceso y al cumplimiento de actividades.	Trimestral	Jefe Oficina de Control Interno. Líderes de proceso	Seguimiento Abril: Para este trimestre se realizó seguimiento al Plan de Mejoramiento de la contraloría departamental , Se realizó seguimiento al Plan de Mejoramiento archivístico 2. Se realizo el seguimiento al cumplimiento del Plan de Mejoramiento del INVIMA con respecto con al alcance a la verificación y cumplimiento del mantenimiento de la línea productiva. 3. Se realizó los seguimientos trimestrales al Plan de acción de la entidad con los diferentes líderes de procesos de acuerdo a la frecuencia definida. 4. Se realiza y se alimenta el cuadro de informes.5. La ofcia de Control Interno asesora permanentemente a los líderes de procesos bajo la normativa que regula a cada uno de estos, de manera periódica. Seguimiento Agosto: Se inició a realizar seguimiento al Plan de mejoramiento del INVIMA, mercadeo y ventas, y seguridad y salud en el trabajo en este último con acompañamiento del coopast. Seguimiento Diciembre : Se da continuación al seguimiento del Plan de mejoramiento de mercadeo y ventas, transparencia, seguridad y salud en el trabajo	90%
SEGUIMIENTO A AUDITORIAS E INFORMES DE LEY	Realizar el seguimiento a los planes de auditoria e informes de ley y presentarlos a gerencia general	%	Trimestral	(Numero de informes realizados y socializados/ Total de informes de ley)*100	100%	Realizar y socializar con la gerencia general los informes de ley y auditorias realizadas	1. Presentar el cronograma de los informes que se presentan por ley 2. Presentar el cronograma de auditorias 3. Realizar los informes en las fechas establecidas.	Trimestral	Jefe de oficina de control interno	Seguimiento Abril: Para este período se realizó seguimiento a la presentación de todos los planes a corte 31 de enero de 2025, se actualizó el cuadro de informes acorde a las fechas de vencimiento de cada una de estas. Seguimiento corte diciembre: Se dio continuación y verificación de los informes cada una de las dependencias solicitando evidencias de los envíos y reportes respecto a estos.	100%
MAPA DE RIESGOS	Evaluar los controles establecidos en los mapas de riesgos de la entidad.	%	Trimestral	(Numero de controles efectivos establecidos/ Total de controles)*100	90%	Reunión periódica mediante actas de trabajo con los líderes de los procesos, para el seguimiento oportuno a los controles establecidos .	1. Seguimiento a los controles establecidos en las matrices de riesgos (Anticorrupción, de calidad y seguridad informática) con el fin de detectar a tiempo irregularidades.	Cuatrimestral	Jefe Oficina de Control Interno	Seguimiento abril . Se realizó el seguimiento a cada uno de los riesgos de los procesos con los respectivos controles. Informe de seguimiento a riesgos de los procesos. Seguimiento corte Agosto. Se realizó el seguimiento a cada uno de los riesgos de los procesos con los respectivos controles. Informe de seguimiento a riesgos de los procesos. Seguimiento corte Diciembre. Se realizó el seguimiento a cada uno de los riesgos de los procesos con los respectivos controles. Informe de seguimiento a riesgos de los procesos.	90%