



Tunja, 21 de marzo de 2024

Doctora  
**NIDIA CAROLINA PUENTES AGUILAR**  
Gerente General  
ITBOY

**ASUNTO: SEGUIMIENTO A INGRESOS DE LOS PUNTOS DE ATENCION ACUMULADOS A FEBRERO 2024 COMPARADOS CON EL MISMO PERIODO DEL 2023.**

Cordial saludo Doctora Carolina:

De manera atenta envío informe de seguimiento a los ingresos corrientes de los diferentes Puntos de Atención, con corte a febrero comparados con los obtenidos en el mismo periodo del año 2023:

<b>Puntos de Atención</b>	<b>Ingresos acumulados a febrero de 2024</b>	<b>Ingresos acumulados a febrero de 2023</b>	<b>Variación absoluta</b>	<b>Variación relativa</b>
Soata	45.932.900	23.176.500	22.256.400	96%
Santa Rosa de Viterbo	364.704.500	202.682.060	162.022.440	80%
Miraflores	14.979.100	25.927.400	10.948.300	73%
Monquirá	102.540.900	59.734.900	42.806.000	72%
Combita	646.952.800	475.650.800	171.302.000	36%
Ramiriquí	72.005.100	54.084.600	17.920.500	33%
Nobsa	219.584.800	179.346.000	40.238.800	22%
Guateque	42.395.400	35.906.500	6.488.900	18%
Villa de Leyva	101.716.200	93.954.090	7.761.300	8%
Saboya	36.179.100	52.934.800	-16.755.700	-32%
<b>Totales</b>	<b>1.657.439.100</b>	<b>1.192.450.160</b>	<b>464.988.940</b>	<b>39%</b>



Como se puede observar en el cuadro anterior, el Punto de Atención que mayor porcentaje de crecimiento registró fue Soata, pasando de \$23.176.500 en la vigencia 2023 a \$45.932.900 en el 2024, lo cual equivale a un aumento de \$22.256.400, lo que representa un crecimiento del 96%.

El punto de Atención de Saboya en los dos (2) primeros meses del año 2024 registró unos ingresos de \$36.179.100 inferiores en \$16.755.700 a \$52.934.800 obtenidos en el mismo periodo del 2023, lo cual representa una disminución del 32%.

Los ingresos acumulados de los Puntos de Atención en los dos (2) primeros meses del año 2024 fueron de \$1.657.439.100 superiores en \$464.988.940 a \$1.192.450.100 obtenidos en el mismo periodo de la vigencia 2023, lo cual representa un aumento del 39%.

## RECOMENDACIONES

1. A la Subgerencia Operativa como primera línea de defensa realizar mensualmente el seguimiento a los ingresos de los Puntos de Atención, en su calidad de jefe inmediato e implementar estrategias para motivar el aumento en aquellos Puntos que no evidencian crecimiento significativo.
2. A la Oficina Asesora de Planeación hacer seguimiento como segunda línea de defensa, consolidar la información y crear indicadores a los Puntos de Atención, que permitan medir y evaluar su gestión en forma integral.
3. Al Proceso de Comercialización, fortalecer las estrategias de comercialización en todos los puntos de atención, especialmente en aquellos que registran menor crecimiento.
4. Crear un sistema de incentivos para los puntos de atención que mayor crecimiento en sus ingresos registre.

Cordialmente,

**LUIS RAMIRO SÁENZ CÁRDENAS**  
Jefe Oficina Asesora de Control Interno