



**enterritorio**

Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial S.A.

**Junta Directiva Extraordinaria**  
**Aprobado el 13 de marzo de 2024**



## 3. Aprobación:

### 3.2 Plan de Acción 2024

# PLAN DE ACCIÓN INSTITUCIONAL 2024

**Presidente**  
**Lina Barrera Rueda**

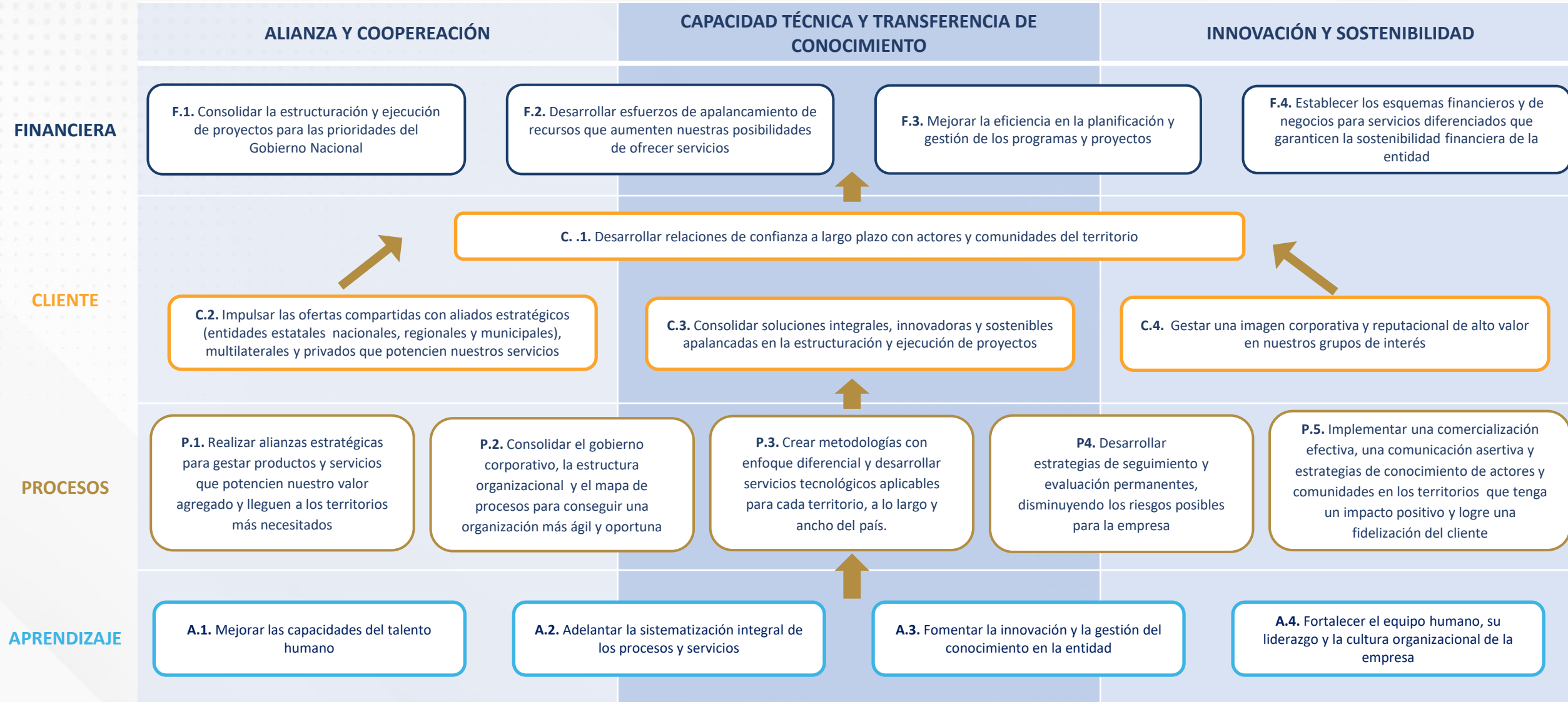
## INTENCIÓN ESTRATÉGICA



# MAPA Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

	ALIANZA Y COOPERACIÓN	CAPACIDAD TÉCNICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD
FINANCIERA	<i>Nos focalizamos en la sostenibilidad financiera a través de una estructuración priorizada, con apalancamiento de nuevos recursos, clara eficiencia y con modelos financieros novedosos</i>		
CLIENTE	<i>Ofrecemos a nuestros aliados soluciones integrales, innovadoras y sostenibles que gesten confianza y relaciones de largo plazo</i>		
PROCESOS	<i>Nos apoyamos en un gobierno corporativo estratégico, con una estructura y procesos acordes a los servicios innovadores que queremos prestar.</i> <i>Con alianzas estratégicas, una comercialización y comunicación asertiva, metodologías y mecanismos de evaluación y seguimiento efectivos, soportamos nuestra oferta de valor</i>		
APRENDIZAJE	<i>Con un talento humano líder, que trabaja en equipo, fortalecido sus capacidades, conocimiento y tecnología, impulsamos los proyectos y programas ENTerritorio</i>		

# MAPA Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS



# PROGRAMAS PRIORIZADOS

2023

2024

2025

1

**F.1.1. Programa estructuración sostenible**

2

**F.1.4. Programa funcional DNP**

F.2.2. Programa tesorería y fiducia

F.3.1. Programa costeo efectivo

3

**F.3.2. Programa liquidemos**

F.3.3. Programa proyectos al día



## PROGRAMAS PRIORIZADOS

2023

2024

2025

4

**C.2.1. Programa multilateral**

C.4.1.. Programa imagen corporativa

5

**C.2.2. Programa gobernaciones y alcaldías**

C. 4.2. Programa clientes permanentes

## PROGRAMAS PRIORIZADOS

2023

2024

2025

6

P.1.1. Programa alianzas prioritarias

7

P.2.1. Programa de gobierno corporativo

P. 2.2. Programa de alineamiento de procesos y servicios

A.1.1. Programa capacidades en territorios

Dentro de la formulación estratégica, estos son los programas priorizados y dentro de ellos se destacan los 7 demarcados

x

# PROGRAMAS PRIORIZADOS 2024



# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 1. F.1. Consolidar la estructuración y ejecución de proyectos para las prioridades del gobierno nacional

### Estrategia

- **PROGRAMA ESTRUCTURACIÓN SOSTENIBLE.** Establecer un modelo de estructuración sostenible con el DNP, Ministerio de Hacienda y otros actores aliados.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	<b>Tasa de éxito Estructuraciones Sostenibles</b>
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	No. Estructuraciones sostenibles financieramente realizadas al año / No. Total de estructuraciones proyectadas al año  Valor estructuraciones sostenibles realizadas al año / Valor de estructuraciones sostenibles proyectadas al año
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	<b>Gestión</b>
<b>LINEA BASE</b>	Tenemos 0 estructuraciones sostenibles a 2023
<b>META INDICADOR</b>	25%
<b>NOMBRE DEL INDICADOR 2</b>	<b>Cumplimiento Meta nuevos Negocios por Estructuración y evaluación de proyectos</b>
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Valor de nuevos negocios suscritos por la línea de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de nuevos negocios bajo la línea de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	<b>Eficiencia</b>
<b>META INDICADOR</b>	100%
<b>NOMBRE DEL INDICADOR 3</b>	<b>Cumplimiento Meta de ingresos por las líneas de Estructuración y evaluación de proyectos</b>
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Valor de ingresos brutos recibidos de negocios por las líneas de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de ingresos brutos por negocios bajo las líneas de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	<b>Eficiencia</b>
<b>META INDICADOR</b>	100%

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>PESO POR ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO / ENTREGABLE</b>
Realizar acercamientos con Departamento Nacional de Planeación (DNP), Ministerio de Hacienda y otros aliados.	30% 3%	Gestión Comercial	Informe de gestión comercial
Identificar en conjunto con el DNP iniciativas de comunidades étnicas cuya estructuración es susceptible de financiamiento por el sistema general de regalías (directas)	20% -2%	Estructuración de Proyectos	Informe de gestión
Participar continuamente en las convocatorias y socializaciones del DNP y otros aliados para el desarrollo de proyectos de Obras por Impuestos	25%- 2,5%	Estructuración de Proyectos	Informe de gestión comercial SEP
Presentar una propuesta y ejecutar un esquema de oferta de estructuraciones mediante el mecanismo de Obras por Impuestos	25% 2,5%	Estructuración de Proyectos	Propuesta

# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 1. F.1. Consolidar la estructuración y ejecución de proyectos para las prioridades del gobierno nacional

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Medición proyectos
FORMULA DE INDICADOR	No. Proyectos funcionales en ejecución / No. total de proyectos funcionales DNP Valor de proyectos funcionales ejecutados / Valor total de proyectos con el DNP
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
LINEA BASE	2
META INDICADOR	25%
NOMBRE DEL INDICADOR 2	Cumplimiento Meta nuevos Negocios por las líneas de Gerencia y Gestión
FORMULA DE INDICADOR	Valor de nuevos negocios suscritos por las líneas de negocio de Gerencia y Gestión/ Valor de negocios proyectados bajo las líneas de negocio de Gerencia y Gestión.
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%
NOMBRE DEL INDICADOR 3	Cumplimiento Meta de ingresos por las líneas de Gerencia y Gestión
FORMULA DE INDICADOR	Valor de ingresos recibidos por negocios por las líneas de negocio de Gerencia y Gestión / Valor meta de ingresos por negocios por bajo las líneas de negocio de Gerencia y Gestión
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%

### Estrategia

- **PROGRAMA FUNCIONAL DNP.** Establecer el modelo de acompañamiento para los proyectos funcionales del DNP.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Estructurar el modelo de acompañamiento para los proyectos funcionales del DNP	25%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Modelo de acompañamiento
Aplicar el modelo de acompañamiento para los proyectos funcionales del DNP	25%		Evidencias de la aplicación del modelo de acompañamiento para los proyectos funcionales del DNP
Identificación y caracterización de los programas funcionales del DNP	20%		Documento con la caracterización de los programas funcionales del DNP
Fortalecimiento técnico: Crear un equipo de trabajo que genere instrumentos comerciales que permitan la ejecución y acompañamiento de los programas del DNP	20%		Directriz con la creación del Grupo de trabajo, integrantes y roles
Definir e implementar un mecanismo de articulación con las demás entidades del Grupo Bicentenario.	10%		Documento que contenga el mecanismo de articulación con las demás entidades del Grupo Bicentenario.



# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 2. F.2. Desarrollar esfuerzos de apalancamiento de Recursos que aumenten nuestras posibilidades de ofrecer servicios

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Realizar seguimiento al recaudo efectivo de los recursos destinados a los proyectos
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	$\frac{\text{Recursos de proyectos recibidos}}{\text{Recursos de proyectos a recaudar}}$
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	Recaudar mínimo el 90% de la totalidad de recursos estimados
<b>NOMBRE DEL INDICADOR 2</b>	Maximizar la rentabilidad obtenida del Portafolio de Inversiones
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	$\frac{\text{Tasa de rentabilidad del portafolio de Recursos Propios}}{\text{Tasa de rentabilidad FIC's}}$
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	Obtener una rentabilidad promedio $\geq$ 90% FIC's (corte acumulado mensual)
<b>NOMBRE DEL INDICADOR 3</b>	Maximizar la rentabilidad obtenida del Portafolio de Inversiones
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	$\frac{\text{Tasa de rentabilidad del portafolio de Gerencia de Proyectos}}{\text{Tasa de rentabilidad FIC's}}$
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	Obtener una rentabilidad promedio $\geq$ 90% FIC's (corte acumulado mensual)

### Estrategia

- **PROGRAMA TESORERÍA Y FIDUCIA.** Desarrollar la estrategia de manejo fiduciario y de tesorería optima.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Financiera – Gestión de Tesorería
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Seguimiento y gestión al avance de los proyectos	5%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos - Subgerencia de Estructuración de Proyectos	% Ejecución
Seguimiento y gestión a la facturación (Ingresos y egresos)	8%		
Negociar mejores tasas en las cuentas de ahorro.	10%	Gestión de Pagaduría	% Cumplimiento
Optimizar los recursos en cuentas bancarias.	10%	Gestión de Pagaduría	
Revisar la posibilidad de realizar inversiones en otro tipo de títulos diferentes a los TES y CDT's.	5%	Gestión de Tesorería	
Realizar seguimiento sobre los riesgo e impacto de la Entidad en materia de inversiones.	5%	Grupo de Riesgos	
Realizar una adecuada programación de los compromisos de pagos de los Convenios y funcionamiento	5%	Todos los Grupos	
Mejorar el tiempo de análisis de tasas, valoraciones y condiciones del mercado	1%	Gestión de Tesorería	
Definición de atribuciones a funcionarios para el cierre de operaciones de inversión	3%	Subgerencia Financiera - Gestión de Tesorería	
Mantener actualizados los vencimientos por convenios	5%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos - Subgerencia de Estructuración de Proyectos	

# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 2. F.2. Desarrollar esfuerzos de apalancamiento de Recursos que aumenten nuestras posibilidades de ofrecer servicios

### Estrategia

- **PROGRAMA TESORERÍA Y FIDUCIA.** Desarrollar la estrategia de manejo fiduciario y de tesorería optima.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Financiera – Gestión de Tesorería
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 4</b>	Estudiar y evaluar la posibilidad de realizar operaciones de inversión que involucren garantías
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Un (1) documento entregado
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	Un (1) documento de conclusiones y recomendaciones

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 5</b>	Realizar operaciones de inversión que involucren recursos de convenios en liquidación
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Recursos de convenios en liquidación susceptibles de inversión / Total de recursos en convenios en liquidación
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	Colocar recursos de convenios en liquidación >= 90% de los saldos disponibles en caja.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 6</b>	Gestionar los recursos según el flujo de caja para maximizar los rendimientos del portafolio de inversiones
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Incremento de rendimientos del portafolio de inversiones por manejo de tesorería / Meta de rendimiento proyectado anual
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	10%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Abrir cupos de contraparte a comisionistas de bolsa	5%	Grupo de Riesgos	Documento
Revisar y ajustar el manual de Tesorería en contenido de las políticas y marco de negociación.	10%	Subgerencia Financiera - Gestión de Tesorería	
Revisión y recomendación de los convenios en liquidación	8%	Subgerencia de Operaciones	% Ejecución
Elaborar y entregar un (1) documento de conclusiones y recomendaciones sobre operaciones de inversión que involucren recursos de convenios en liquidación	8%	Subgerencia de Operaciones	
Entregar un listado que contenga los números de convenios susceptibles de inversión	5%		
Estudiar, evaluar y formular una propuesta de mejoramiento de la infraestructura tecnológica y operativa para el proceso de Gestión de Tesorería	1%	Grupo de Tecnologías de la Información	Documento de conclusiones y recomendaciones
Reporte de Seguimiento por centros de costos	7%	Grupo de Presupuesto	Documento

# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 2. F.2. Desarrollar esfuerzos de apalancamiento de Recursos que aumenten nuestras posibilidades de ofrecer servicios

### Estrategia

- **PROGRAMA TESORERÍA Y FIDUCIA.** Desarrollar la estrategia de manejo fiduciario y de tesorería óptima.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Financiera – Gestión de Tesorería
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 7</b>	Estudiar, evaluar y formular una propuesta de mejoramiento de la infraestructura tecnológica y operativa para el proceso de Gestión de Tesorería
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Un (1) documento entregado
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	Un (1) documento de conclusiones y recomendaciones

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 8</b>	Diseñar, implementar y divulgar un informe ejecutivo sobre el comportamiento del gasto
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	No. de informes circularizados / No. de informes previstos
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	Informe mensual circularizado



## PERSPECTIVA FINANCIERA

### 3.

**F.3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos**

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Cumplimiento registro de actividades en el HUB
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Total personas con reportes en el HUB/ Total de personas costeadas
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	100% de registro en HUB de proyectos

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 2</b>	Cumplimiento gasto directo
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Gasto directo ejecutado/gasto directo proyectado
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Financiero
<b>META INDICADOR</b>	100% de gasto proyectado

### Estrategia

- **PROGRAMA DE COSTEO EFECTIVO.** Dimensionar adecuadamente los recursos y capacidades desde las áreas misionales para un costeo preciso en la ejecución de proyectos
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Financiera- Grupo de Planeación y Control Financiero
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Ajustar los objetos de los equipos de trabajo para que estos sean transversales.	5%	SDP / SEP	(4) Memorandos de contratación funcionamiento de la Subgerencia de Proyectos.
Informe de planeación de viajes	5%		Memorando con directrices de la Subgerencia de Desarrollo de Proyectos.
Seguimiento al flujo de caja y a los PYG de los convenios	9%	SDP / SEP / GPYCF	Presentación de flujo de caja Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
Registro oportuno en el HUB de proyectos de actividades - ligándolo al aplicativo de desembolsos	10%	SDP / SEP / TI	Correo electrónico mensual dirigido a los Gerentes de Unidad, solicitando el reporte en el aplicativo HUB de Costos.
Generar mesas de trabajo mensuales con las áreas misionales para revisión de cumplimiento de la rentabilidad del proyecto a través del PYG	10%	PYCF / SDP / SEP	Acta de seguimiento
Socializaciones con los equipos misionales	5%	PYCF	(4) Grabaciones de Teams, listas de asistencia
Realizar seguimiento a la ejecución del negocio - seguimiento gasto directo	15%	PYCF / SDP / SEP	Informe mensual Gasto Directo

## PERSPECTIVA FINANCIERA

### 3.

**F.3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos**

#### Estrategia

- **PROGRAMA DE COSTEO EFECTIVO.** Dimensionar adecuadamente los recursos y capacidades desde las áreas misionales para un costeo preciso en la ejecución de proyectos
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Financiera- Grupo de Planeación y Control Financiero
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Informe de planeación de viajes	8%	SDP / SEP	Memorando con directrices de la Subgerencia de Desarrollo de Proyectos.
Seguimiento al flujo de caja y a los PYG de los convenios	5%	SDP / SEP / GPYCF	Presentación de flujo de caja Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
Seguimiento al flujo de caja y a los PYG de los convenios	10%	SDP / SEP / GPYCF	Informe mensual de seguimiento
Registro oportuno en el HUB de proyectos de actividades - ligándolo al aplicativo de desembolsos	10%	SDP / SEP / TI	Correo electrónico mensual dirigido a los Gerentes de Unidad, solicitando el reporte en el aplicativo HUB de Costos.
Generar mesas de trabajo mensuales con las áreas misionales para revisión de cumplimiento de la rentabilidad del proyecto a través del PYG	4%	SDP / SEP / GPYCF	Acta de seguimiento
Socializaciones con los equipos misionales	4%	PYCF	(4) Grabaciones de Teams, listas de asistencia

# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 3.

### F.3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos

#### Estrategia

- **PROGRAMA LIQUIDEMOS.** Impulsar la conformación de un equipo especializado que liquide y cierre los procesos FONADE en una forma expedita. Con base a esta enseñanza pulir los procesos de liquidación de proyectos hacia adelante.
- **LIDER DEL PROGRAMA: Subgerencia de Operaciones**
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Nivel de ejecución del plan de acción
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	# Convenios priorizados cerrados/ # Convenios priorizados para cierre en el plan de acción
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Conformación del equipo de trabajo interdisciplinario que conozca los procesos de la entidad en cada una de las dependencias que deben participar en la implementación de la estrategia del Programa Liquidemos	15%	Todas las dependencias de la entidad	Acto administrativo
Armonización de equipos de trabajo y procesos de la entidad	5%	Todas las dependencias de la entidad	Mesas de trabajo
Levantamiento de información que suministrará la entidad para la elaboración del diagnóstico situacional y plan de acción por parte del consultor a contratar para tal fin	30%	Equipo de trabajo conformado	Bases de datos y repositorio documental Documento de planeación para la contratación de la consultoría
Contratación de consultoría especializada, para el análisis de información levantada por la entidad y definición de la ruta a seguir para el cierre de los proyectos priorizados de Fonade enfocada en un quinquenio y los procesos judiciales	15%	Subgerencia de Operaciones	Contrato de consultoría suscrito
Desarrollo de la consultoría para elaborar el plan de trabajo a implementar de acuerdo a los resultados del contrato de consultoría	20%	Equipo de trabajo conformado Contratista	Plan de acción entregado por el consultor
Inicio de la implementación del plan de acción definido	15%	Equipo de trabajo conformado	Informe de ejecución

# PERSPECTIVA FINANCIERA

## 3. F.3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos

### Estrategia

- **PROGRAMA PROYECTOS AL DIA.** Establecer un registro y actualización mensual de los PYG de los convenios, para tomar decisiones oportunas.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Desarrollo de proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Efectividad en la ejecución de los proyectos
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Proyectos en ejecución al día / Proyectos Totales
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Efectividad
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Solicitar a TI incluir en el aplicativo "Cuenta de cobro para contratistas", la pestaña de activity report con el fin de mejorar los reportes de la rentabilidad del proyecto a través del PYG.	10%	* Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Estructuración de Proyectos	Solicitud Desarrollo Aplicativo "Cuenta de cobro para contratistas"
Realizar Pruebas del desarrollo de la pestaña de activity report	20%	* Tecnología de la Información * Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Estructuración de Proyectos	Pruebas uso de aplicativo
Directriz de obligatoriedad de hacer la entrega de las cuentas de cobro de funcionamiento y derivados de prestación de servicio a través del aplicativo de cuentas.	10%	* Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Estructuración de Proyectos	Directriz reporte activity report a través del aplicativo "Cuenta de cobro para contratistas".
Trabajar conjuntamente con TI en el desarrollo de una herramienta que permita centralizar la información de acuerdo con la caracterización de los datos dada por los procesos misionales.	20%	* Tecnología de la Información * Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Estructuración de Proyectos	Mesas de trabajo y/o informes de reuniones y/o actas de reunión
Seguimiento al cumplimiento de meta de ingresos por cuota de Gerencia, Gestión, Evaluación y Estructuración	15%	* Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Estructuración de Proyectos	Reporte mensual
Creación de una(s) base(s) de datos que permita interacción con todos los grupos de la entidad, generando información única y de calidad al interior de la entidad	25%	Tecnologías de la Información / Todos las Subgerencia de la entidad	Base de datos



## PERSPECTIVA CLIENTE

### 2. C.2. Impulsar las ofertas compartidas con aliados estratégicos (entidades estatales nacional, regional y municipal), multilaterales y privados que potencien nuestros servicios

#### Estrategia

- **PROGRAMA MULTILATERAL.** Aumentar significativamente las posibilidades de proyectos sociales con multilaterales (Ejemplo: buscando conservar el acuerdo que desde el año 2012, se tiene con el banco mundial, para la implementación de acciones para el control de enfermedades: Tuberculosis, Malaria, VIH, etc).
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Net Promote Score
FORMULA DE INDICADOR	Calificación entre de la Califique la probabilidad que usted recomiende a ENTerritorio a otros colegas y entidades (1 - NO LO RECOMIENDA a 10 - SI LO RECOMENDARÍA)
TIPO DE INDICADOR	Indicador de la experiencia del cliente
META INDICADOR	Calificación de Net Promote Score entre 9 a 10 para la calificación del segundo semestre de 2024.

NOMBRE DEL INDICADOR 2	Promoción y acercamiento con entidades multilaterales
FORMULA DE INDICADOR	Número de acercamientos con respuesta de entidades multilaterales / Número total de acercamientos remitidos a entidades multilaterales
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
META INDICADOR	Mínimo 30% de acercamientos exitosos

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Implementar un programa de fidelización específico para el Fondo Mundial de Lucha contra el VIH y la Malaria.	15%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Documento de diagnóstico y detalle del estado del negocio y actividades a implementar
Realizar un diagnóstico de las obligaciones que presentan retraso por parte de ENTerritorio y formalizar una propuesta de acciones a implementar para solucionar las situaciones presentadas	10%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Documento de diagnóstico y detalle del estado del negocio, y propuesta de actividades a implmentar.
Presentar en Comité de Gerencia, para formular un plan de acción	5%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Presentación
Implementar las acciones establecidas	15%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Actas, informes, reuniones, según aplique
Aplicar encuesta de percepción del nivel de servicio prestado	15%	Gestión Comercial	Encuesta
Realizar una lista de las Entidades Multilaterales, con las cuales se podría tener un acuerdo de cooperación	10%	Gestión Comercial	Lista de entidades y datos de contacto.
Analizar la experiencia y definir un plan de acción para realizar acercamiento con este tipo de entidades	10%	Gestión Comercial	Diagnóstico y plan de acercamiento con entidades multilaterales
Remitir comunicaciones a Organismos Multilaterales informándoles de nuestra experiencia con Fondo Mundial e invitándolos a tener un espacio para presentar nuestra oferta y realizar un posible acuerdo.	20%	Gestión Comercial	Comunicaciones y soportes de las reuniones adelantadas.

## PERSPECTIVA CLIENTE

# 2.

**C.2. Impulsar las ofertas compartidas con aliados estratégicos (entidades estatales nacional, regional y municipal), multilaterales y privados que potencien nuestros servicios**

### Estrategia

- **PROGRAMA GOBERNACIONES Y ALCALDIAS.** Desarrollar una avanzada con la Federación de municipios y Federación Nacional de Departamentos para después de elecciones desarrollar un programa de estructuración y ejecución de proyectos.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Acuerdos comerciales exitosos con entes territoriales potenciales
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	No. de contratos o acuerdos logrados con entes territoriales/No. total de contratos o acuerdos proyectados con entes territoriales potenciales.)
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Efectividad
<b>META INDICADOR</b>	20%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Consolidar una base de datos de los alcaldes y gobernadores electos, con número de contacto y correo electrónico para poder realizar un análisis y diagnóstico de las características de los entes territoriales	30%	Gestión Comercial	Base de datos
Realizar un análisis y diagnóstico de las características de los entes territoriales, con el fin de segmentar los clientes potenciales.	30%	Gestión Comercial	Base de datos de entes territoriales priorizados
Remitir comunicaciones y / o realizar acercamientos (mesas de trabajo) con los clientes priorizados	30%	Gestión Comercial	Informe de gestión comercial o según aplique
Realizar la suscripción de acuerdos contractuales con entes territoriales, bajo la estructura de negocio para ENTerritorio.	10%	Gestión Comercial	Informe de gestión

# PERSPECTIVA CLIENTE

4.

C.4. Gestar una imagen corporativa y reputacional de alto valor en nuestros grupos de interés

## Estrategia

- **PROGRAMA DE IMAGEN CORPORATIVO ENTERRITORIO.** Desarrollar un plan de imagen que resalte los atributos históricos y futuros de la entidad al igual que los resultados, apalancado en testimonios de nuestros clientes
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Gerencia General - Comunicaciones
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Ejecución del programa de Imagen Corporativa
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Programa de Imagen Corporativa ejecutado / Programa de imagen corporativa
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar un análisis de benchmarking de competidores directos para formulación de campaña sombrilla externa	5%	Comunicaciones	Documento con el análisis realizado
Diseñar una campaña sombrilla externa para consolidar la imagen corporativa en el 2024	5%	Comunicaciones	Documento con el cronograma de la campaña
Diseñar una campaña sombrilla interna para consolidar la imagen corporativa en el 2024	5%	Comunicaciones	Documento con el cronograma de la campaña
Ejecutar la campaña sombrilla externa	15%	Comunicaciones	Documento con la ejecución mensual de la campaña
Ejecutar la campaña sombrilla interna	15%	Comunicaciones	Documento con la ejecución mensual de la campaña
Actualizar la narrativa de la entidad con la nueva plataforma estratégica	5%	Comunicaciones	Documento con los avances de la actualización y un documento final con la narrativa actualizada.
Crear una identidad gráfica para las líneas de negocio de ENTerritorio	5%	Comunicaciones	Documento con la explicación de las líneas gráficas
Divulgar los proyectos de cada línea de negocio con su nueva identidad gráfica	5%	Comunicaciones	Documento con el soporte de las principales publicaciones del mes
Crear, diseñar e implementar unas landing pages para divulgar la inversión de los clientes y el trabajo de ENTerritorio en el marco de los convenios	15%	Comunicaciones	Documento con las landings creadas
Fortalecer la imagen corporativa en los medios de comunicación a través de free press	5%	Comunicaciones	Documento con las especificaciones de los costos
Crear un paquete de bienvenida para los clientes como parte de la fidelización de marca	5%	Comunicaciones y Gestión Comercial	Documento con el paquete creado
Llevar a cabo una capacitación al equipo de Gestión Comercial sobre la importancia de la imagen corporativa en el relacionamiento con los clientes	5%	Comunicaciones y Gestión Comercial	Documento con soportes de la capacitación y los temas tratados
Documentar y publicar el proceso de planeación estratégica 2023-2026	5%	Comunicaciones Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Documento Publicado en la página WEB
Formular e incluir una pregunta relacionada con la imagen de ENTerritorio en la encuesta Percepción nivel de servicio prestado.	5%	Comunicaciones y Gestión Comercial	Documento con el soporte de la pregunta formulada y su aplicación

# PERSPECTIVA CLIENTE

4.

**C.4. Gestar una imagen corporativa y reputacional de alto valor en nuestros grupos de interés**

## Estrategia

- **PROGRAMA CLIENTES PERMANENTES** .Desarrollar esquemas de relacionamiento permanente con nuestros aliados para que sigan utilizando los servicios de ENTerritorio de manera recurrente y nos referencien con clientes potenciales.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 3 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Net Promote Score
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Calificación entre de la Califique la probabilidad que usted recomiende a ENTerritorio a otros colegas y entidades (1 - NO LO RECOMIENDA a 10 - SI LO RECOMENDARÍA)
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Indicador de la experiencia del cliente
<b>META INDICADOR</b>	Aumentar el 20% de promotores

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Implementar un programa de fidelización de clientes de ENTerritorio	80%	Gestión Comercial	Informe de Gestión Comercial y Encuesta de Percepción del Nivel de servicio prestado del segundo semestre de 2024.
Implementar una herramienta de seguimiento y análisis de datos de los procesos de negociación (Power BI activo)	20%	Gestión Comercial y Grupo de Tecnología	Power Bi y Excel



# PERSPECTIVA PROCESOS

1.

**P.1. Realizar Alianzas estratégicas para gestar productos y servicios que potencien nuestro valor agregado y lleguen a los territorios más necesitados**

## Estrategia

- **PROGRAMA DE ALIANZAS PRIORITARIAS.** Realizar un plan de alianzas priorizadas por obtención de victorias tempranas en el corto mediano plazo, comenzando con la alianza con DNP, Ministerio de Hacienda (implementación de plan Bicentenario con entidades públicas). Seguidamente con ministerios, departamentos administrativos y agencias.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Programa de alianzas
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Alianza formalizada y en operación con DNP; entidades del Grupo Bicentenario/ programa de alianzas priorizadas
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Cumplimiento
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Fortalecer al equipo comercial, con el fin de identificar nuevos segmentos de mercado.	35%	* Subgerencia de Desarrollo de Proyectos * Gestión Comercial	Directriz con la definición del equipo y funciones
Creación de una propuesta o propuestas de valor de acuerdo con las funciones que tiene asignadas Enterritorio	30%	Toda la Entidad	Documento de propuesta
Definición de alianzas priorizadas basado en la propuesta de valor definida	35%	* Gestión Comercial * Subgerencia de Desarrollo de Proyectos Estructuración de Proyectos	Alianzas priorizadas

## PERSPECTIVA PROCESOS

2.

**P.2. Consolidar el Gobierno Corporativo, la estructura organizacional y el mapa de procesos para conseguir una organización más ágil y oportuna**

### Estrategia

- **PROGRAMA DE GOBIERNO CORPORATIVO PARA LA JUNTA DIRECTIVA Y EQUIPO GERENCIAL.** Establecer las mejores prácticas desde el equipo gerencial a la junta directiva como la consolidación de la junta directiva estratégica.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Oficina Asesora Jurídica
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Gobierno Corporativo
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Programa de gobierno corporativo implementado/ Programa de Gobierno Corporativo diseñado
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar la modificación del Reglamento de Junta Directiva	40%	Secretaría Junta Directiva	Reglamento Junta Directiva.
Realizar la modificación del reglamento de los comités de apoyo de Junta Directiva.	30%	Secretaría Junta Directiva	Reglamento Junta Directiva.
Consolidar el programa de evaluación y autoevaluación de la Junta Directiva y la Alta Gerencia.	20%	Secretaría Técnica de Junta Directiva	Evaluación y Autoevaluación de Junta Directiva
Actualizar la metodología del informe de gestión, sostenibilidad y gobierno corporativo bajo estándares GRI	10%	Secretaría Junta Directiva Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Informe de gestión, sostenibilidad y gobierno corporativo bajo estándares GRI

## PERSPECTIVA PROCESOS

2.

**P.2. Consolidar el Gobierno Corporativo, la estructura organizacional y el mapa de procesos para conseguir una organización más ágil y oportuna**

### Estrategia

- **PROGRAMA ALINEAMIENTO DE PROCESOS Y SERVICIOS.** Redefinir los procesos alineados a los servicios para lograr la transversalidad e interoperabilidad dejando de trabajar en islas y en pro de la calidad de los servicios.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Plan de trabajo de procesos alineados a los servicios de la entidad
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Plan de trabajo ejecutado de los procesos alineados a los servicios / Plan de trabajo definido para los procesos alineados a los servicios
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Conformar equipo base de trabajo	10%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Listado equipo de trabajo
Recopilar información relacionada y presentar propuesta de metodología para recolección de información y análisis	20%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según equipo conformado	Documento con metodología de recopilación de información propuesta
Realizar diagnóstico, análisis y conclusiones de resultados obtenidos sobre causas y propuestas de procesos alineados a los servicios	30%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según equipo conformado	Documento con análisis de resultados
Formular el plan de acciones para la redefinición de los procesos alineados a los servicios	20%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según equipo conformado	Plan de trabajo para implementación de programa
Implementar plan de trabajo según acciones programadas	10%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según equipo conformado	Reporte avance según programación
Crear en el Sistema Integrado de gestión el proceso y los procedimientos para banca multilateral	10%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos / Subgerencia de Operaciones/ Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Proceso y procedimientos documentados

# PERSPECTIVA APRENDIZAJE

## 1.

**A.1. Mejorar las capacidades del talento humano.**

### Estrategia

- **PROGRAMA DE CAPACIDADES ENTERRITORIO.** Fortalecer las habilidades, competencias y capacidades de los equipos interdisciplinarios de trabajo
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Administrativa – Grupo de Talento Humano
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Cumplimiento del Plan de Acción Programa Capacidades Enterritorio
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Programa de competencias implementado/ Programa de competencias 2024
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	90%

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>PESO POR ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO / ENTREGABLE</b>
Intervenciones grupales para fortalecimiento del trabajo en equipo	30%	Talento Humano	Agenda de citación Listados de asistencia Soporte fotográfico
Intervenciones grupales para el fortalecimiento de las competencias profesionales y personales de los colaboradores de la Entidad	50%	Talento Humano	Agenda de citación Listados de asistencia Soporte fotográfico
Jornadas lúdicas interactivas a través de actividades presenciales, que fortalezcan los comportamientos éticos y competencias de nuestros colaboradores	20%	Talento Humano	Listado de asistencia y soporte fotográfico

## PERSPECTIVA APRENDIZAJE

# 2.

**A.2. Adelantar la sistematización integral de los procesos y servicios.**

### Estrategia

- **PROGRAMA DE SISTEMATIZACIÓN INTEGRAL DE PROCESOS.** Automatizar, digitalizar y virtualizar los procesos de la entidad para hacerlos más ágiles y efectivos.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Optimización del seguimiento y evaluación de Proyectos
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Un (1) Documento estructuración de la Ficha Técnica y Estudio Mercado Adquisición Gestor de Proyectos para la entidad
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar el levantamiento técnico y estudio de mercado para la adquisición del gestor de proyectos para la entidad	100%	Grupo de Tecnologías de la Información	Documento con requerimientos técnicos y estudio de mercado para la adquisición del gestor de proyectos.



# PERSPECTIVA APRENDIZAJE

## 4.

### A.4. Fortalecer el equipo humano su liderazgo y la cultura organizacional de la empresa

#### Estrategia

- **PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DEL TALENTO HUMANO.** Continuar con la formulación de la reestructuración de la planta de personal, y de esta forma incentivar y promover a los profesionales que cuentan con alto sentido de pertenencia, conocimiento y compromiso con la entidad.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Administrativa
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Grupos de trabajo definidos con los lineamientos de los nuevos estatutos
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Resolución de Grupos actualizada
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	Resolución firmada

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 2</b>	Nivel de Implementación de gestión del Cambio
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Plan de implementación en intervención de gestión del cambio ejecutado / Plan de intervención en gestión del cambio 2024
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	100%

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Adelantar la reestructuración de los grupos de trabajo de acuerdo con los nuevos estatutos	60%	Grupo de Talento Humano	Nueva Resolución de grupos de acuerdo con los nuevos estatutos
Formular y ejecutar plan de intervención de gestión del cambio por la transición a los lineamientos establecidos en el Decreto 1962 de 2023	40%	Subgerencia Administrativa	Informe final con resultados de implementación de gestión del cambio

***¡GRACIAS!***