

PLAN DE ACCIÓN INSTITUCIONAL 2025

PROGRAMAS ESTRATÉGICOS A IMPLEMENTAR

Aprobado por Junta Directiva en sesión del 30 de enero de 2025



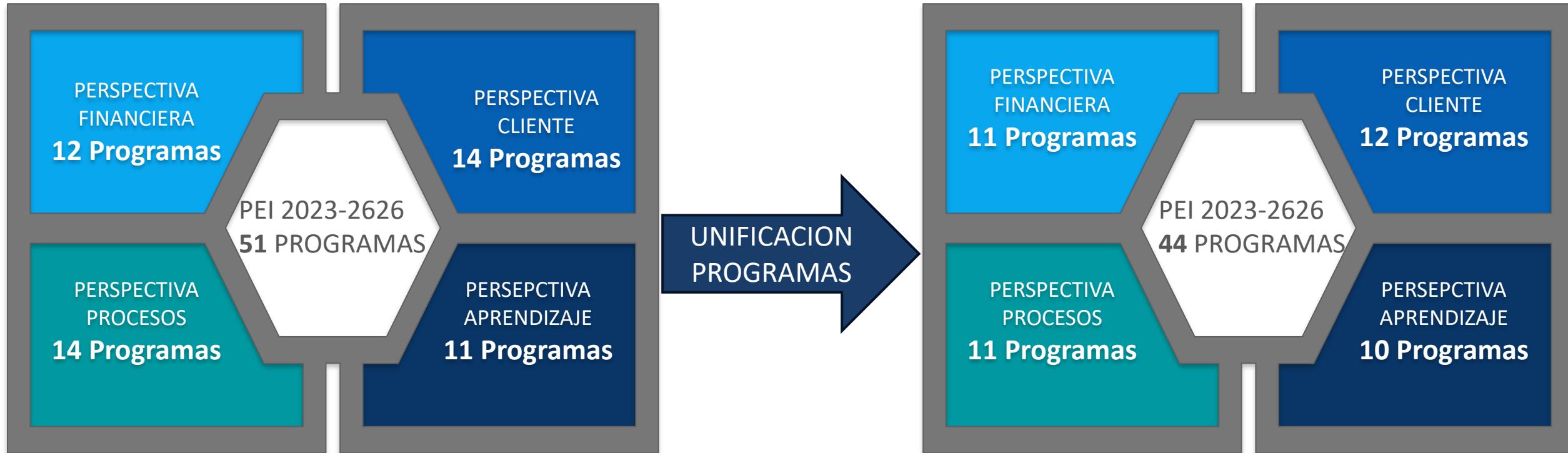
Solicitud de aprobación:

1. Unificación de Programas Estratégicos.
2. Ajuste de alcance de 2 programas estratégicos.
3. Plan de Acción Institucional 2025

1. Unificación programas estratégicos.

PEI- 2023-2026 aprobado en octubre de 2023

PEI 2023-2026 ajustado 2025



- ❖ Para la vigencia 2025 se priorizaron para implementar **31** programas estratégicos

2. Modificación alcance programas estratégicos

ACTUAL

P. 3.1. PROGRAMA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS ENTERRITORIO.
Desarrollar servicios tecnológicos para ser un gestor de soluciones aplicables a los territorios apartados del país.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

P.3.3. PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL Ejecutar el plan de arquitectura empresarial y transformación digital para la sistematización y agilización de los procesos de la empresa, adoptando nuevas tecnologías y adopción del ERP. (Ejemplo: IA)

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Oficina de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025.

A.1.2. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE HABILIDADES Y CAPACIDADES. Impulsar las capacidades de investigación y actualización complementado con una certificación de los equipos de acuerdo con sus roles y proyección.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Administrativa – Grupo de Gestión de Talento Humano.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCIÓN:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

CAMBIO

P. 3.1. PROGRAMA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS ENTERRITORIO.
Liderar el diseño, desarrollo y acompañamiento de soluciones tecnológicas aplicables a los territorios del país.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

P.3.3. PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL: Formular y ejecutar el plan de implementación de arquitectura empresarial conforme al MRAE 3.0 y transformación digital para la sistematización y agilización de los procesos de la empresa.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Oficina de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025.

A.1.2. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE HABILIDADES Y CAPACIDADES. Impulsar el desarrollo de habilidades y competencias mediante actividades que fomenten la participación de los colaboradores de ENTerritorio S.A.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Administrativa – Grupo de Gestión de Talento Humano.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCIÓN:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	Tasa de éxito Estructuraciones Sostenibles
	FORMULA DE INDICADOR	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
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	25%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	Cumplimiento Meta nuevos Negocios por Estructuración y evaluación de proyectos
	FORMULA DE INDICADOR	Valor de nuevos negocios suscritos por la línea de negocio de estructuración y evaluación / Valor meta de nuevos negocios bajo la línea de negocio de estructuración y evaluación .
	TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
	META INDICADOR	100%

Estrategia

- **F.1.1. 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 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar articulación con el Ministerio del Interior para validar la estrategia de llegar a las comunidades étnicas y realizar estructuraciones con enfoque diferencial (SGR)	15%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión y/o lista de asistencia
Gestionar ante la Comisión Rectora del Sistema General de Regalías y sus miembros, la reglamentación para el reconocimiento de los costos de estructuración de proyectos; para el caso de las entidades de carácter publico. (Actividad de medio y no de fin)	15%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión y/o lista de asistencia y/o correos electrónicos y/o comunicaciones externas enviadas
Participar continuamente en las convocatorias y socializaciones del DNP, entes territoriales y otros aliados para el desarrollo de proyectos.	15%	Estructuración de Proyectos	Informe de Gestión Comercial SEP
Articular alianzas estratégicas con instituciones educativas y entidades del gobierno nacional como el DNP y Ministerio del Interior para gestionar la escuela de estructuración	15%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión y/o lista de asistencia y/o convenios suscritos

* Este programa se encuentra en ejecución en 2024 y continuará en la vigencia 2025

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

INDICADOR 3	NOMBRE DEL INDICADOR 3	Cumplimiento Meta de ingresos por las líneas de Estructuración y evaluación de proyectos
FORMULA DE INDICADOR	Valor de ingresos brutos recibidos de negocios por las líneas de negocio de estructuración y evaluación / Valor meta de ingresos brutos por negocios bajo las líneas de negocio de estructuración y evaluación .	
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia	
META INDICADOR	100%	

Estrategia

- **F.1.1. 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 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Gestionar la Escuela de formación de Estructuración de Proyectos	20%	Estructuración de Proyectos	Documento técnico base para la escuela
Gestionar un sello diferenciador como entidad Estructuradora de nivel	20%	Estructuración de Proyectos	Reuniones, Protocolo guía para la implementación y desarrollo del sello (identificar mercado, factor técnico, establecimiento línea base, etc.)

* Este programa se encuentra en ejecución en 2024 y continuará en la vigencia 2025

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

Estrategia

- F.1.2. PROGRAMA PROYECTOS CUMPLIENDO.** Consolidar los modelos de ejecución de proyectos que minimicen los riesgos y cumplan con las expectativas del cliente.
- LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	PROYECTOS CUMPLIENDO
	FORMULA DE INDICADOR	No. Proyectos con cumplimiento Logrado / No. total de proyectos
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	50%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	CENTRO DE COSTOS POR CONVENIO
	FORMULA DE INDICADOR	No. Centro de costo por convenios o contratos interadministrativos / No. total de convenios o contratos interadministrativos vigentes
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	100%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	Creación del Procedimiento manejo de recursos de prima de riesgos
	FORMULA DE INDICADOR	Procedimiento
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar el seguimiento mensual a los proyectos en ejecución, identificación y reportes de riesgos.	20%	Estructuración de Proyectos	Informe cuatrimestral sobre la ejecución de los proyectos, estrategias para el cumplimiento y acciones implementadas en la identificación de riesgos y mitigación de estos.
Establecer centro de costos por convenio o contrato interadministrativo para poder determinar el resultado generado por cada convenio	30%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos / Subgerencia Financiera / Tecnología de la Información	<ul style="list-style-type: none"> La solicitud de la creación de los centros de costos a la Subgerencia Financiera Estado de resultado por centro de costos de convenio trimestral
Desarrollar mesas de trabajo con las áreas involucrada para definir el procedimiento de manejo de recursos de prima de riesgos	20%	Subgerencia financiera	Acta

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

INDICADOR 3	CUMPLIENDO Y CALIDAD
FORMULA DE INDICADOR	No. Proyectos entregados al cliente y recibo a satisfacción / No. proyectos totales
TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
META INDICADOR	50%

Estrategia

- **F.1.2. PROGRAMA PROYECTOS CUMPLIENDO.** Consolidar los modelos de ejecución de proyectos que minimicen los riesgos y cumplan con las expectativas del cliente.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Creación, socialización y seguimiento al cumplimiento del cronograma de capacitación en las Subgerencias de Estructuración y Desarrollo de Proyectos.	20%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos	Programa de capacitación anual para los contratistas de las Subgerencias, apuntando al fortalecimiento de los conocimientos y socializando herramientas para la óptima gestión de los contratos y/o convenios y/o proyectos.
Identificar un mecanismo de alertas tempranas que permita identificar dificultades en la ejecución de los proyectos	10%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos / Tecnología de Información	Documento de chequeo técnico y/o tablero control

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

Estrategia

- F.1.3. 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 2025 a diciembre 15 de 2025

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	MODELO DE ACOMPAÑAMIENTO
	FORMULA DE INDICADOR	Recurso comprometido al cierre del 2024/ 70% del recurso ejecutado
	TIPO DE INDICADOR	Efectividad
	META INDICADOR	100%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	MODELO DE ACOMPAÑAMIENTO
	FORMULA DE INDICADOR	# de iniciativas acompañadas para implementación del Plan Nacional de Desarrollo
	TIPO DE INDICADOR	Efectividad
	META INDICADOR	Línea Base

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Sinergia y seguimiento en los territorios con las entidades ejecutoras de los proyectos del Fondo Nacional de los Pactos Territoriales para ejecutar el 70% de los recursos asignados al cierre del 2024, contribuyendo	80%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Informe contable con detalle de la ejecución financiera del Fondo Nacional para los pactos territoriales.
Acompañamiento al DNP en iniciativas para implementación del plan nacional de desarrollo en las Regiones	20%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Asistencia y Presentación a los espacios concentrados con el DNP

* Este programa se encuentra en ejecución en 2024 y continuará en la vigencia 2025

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

Estrategia

- **F.1.4. PROGRAMA ENTERRITORIO COMUNITARIO.** Ajustar los modelos de acompañamiento (en estructuración y ejecución) a entes territoriales y comunidades que sean prioridades del gobierno nacional.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	IMPLEMENTACIÓN ESCUELA DE FORMACIÓN
	FORMULA DE INDICADOR	Documento base módulo comunitario /Curso de formación implementado
	TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
	META INDICADOR	50%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	ESCUELA DE FORMACIÓN
	FORMULA DE INDICADOR	20 comunidades capacitadas / N° de Comunidades capacitadas
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	100%

INDICADOR 3	NOMBRE DEL INDICADOR 3	EJECUCIÓN DE PROYECTOS
	FORMULA DE INDICADOR	Proyectos desarrollados a través de juntas de acción comunal y/o Grupos étnicos / Comunidades capacitadas
	TIPO DE INDICADOR	Gestión
	META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Socialización de los proyectos (momento Cero), para validar nivel aceptación del proyecto.	25%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos	Acta de reunión(es) y/o listado de asistencia
Realizar acompañamiento a entes territoriales y comunidades de los proyectos en ejecución.	25%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos	Informe semestral de gestión social sobre el impacto derivado de ENTerritorio en las comunidades.
Diseñar e implementar el módulo de acompañamiento y fortalecimiento de capacidades en estructuración de proyectos y gestión de las microfinanzas de los sectores asociados a la economía popular y Juntas de Acción comunal.	35%	Estructuración de Proyectos	Caja de Herramientas y/o Documento base módulo comunitario
Ejecutar proyectos a través de sectores populares y juntas de acción comunal	15%	Desarrollo de Proyectos	Proyectos Ejecutados

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Maximizar la rentabilidad obtenida del Portafolio de Inversiones
FORMULA DE INDICADOR	Tasa de rentabilidad del portafolio de Recursos Propios / Tasa de rentabilidad FIC's
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	Obtener una rentabilidad promedio >= 90% FIC's (corte acumulado mensual)
NOMBRE DEL INDICADOR 2	Maximizar la rentabilidad obtenida del Portafolio de Inversiones
FORMULA DE INDICADOR	Tasa de rentabilidad del portafolio de Gerencia de Proyectos / Tasa de rentabilidad FIC's
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	Obtener una rentabilidad promedio >= 90% FIC's (corte acumulado mensual)
NOMBRE DEL INDICADOR 3	Gestionar los recursos según el flujo de caja para maximizar los rendimientos del portafolio de inversiones
FORMULA DE INDICADOR	Incremento de rendimientos del portafolio de inversiones por manejo de tesorería / Meta de rendimiento proyectado anual
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	10%

Estrategia

- F.2.2. 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 2025 a diciembre 31 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Revisar la posibilidad de realizar inversiones en otro tipo de títulos diferentes a los TES y CDT's.	10%	Gestión de Tesorería	Mesas de trabajo
Optimizar los recursos en cuentas bancarias y negociar mejores tasas en las cuentas de ahorro.	5%	Gestión de Pagaduría	Seguimiento a las tasas
Realizar seguimiento sobre los riesgo e impacto de la empresa en materia de inversiones.	5%	Grupo de Riesgos	Correo Electrónico
Mejorar el tiempo de análisis de tasas, valoraciones y condiciones del mercado	10%	Gestión de Tesorería	Archivos soportes
Definición de atribuciones a funcionarios para el cierre de operaciones de inversión	15%	Subgerencia Financiera - Gestión de Tesorería	Mesas de trabajo
Revisar y ajustar el manual de Tesorería en contenido de las políticas y marco de negociación.	25%	Gestión de Tesorería	Mesas de trabajo

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

Estrategia

- **F.2.2. 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 2025 a diciembre 31 de 2025

NOMBRE DEL INDICADOR 2	Realizar operaciones de inversión que involucren recursos de convenios en liquidación
FORMULA DE INDICADOR	Recursos de convenios en liquidación susceptibles de inversión / Total de recursos en convenios en liquidación
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	Colocar recursos de convenios en liquidación >= 90% de los saldos disponibles en caja.

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Revisión y recomendación de los convenios en liquidación	20%	Gestión de Tesorería	Mesas de trabajo
Definición del monto de recursos a invertir del rubro de contingencias	10%	Subgerencia Financiera	Acta de Reunión

NOMBRE DEL INDICADOR 2	Realizar operaciones de inversión que involucren recursos del rubro de contingencias
FORMULA DE INDICADOR	Rendimientos Generados por Operaciones de Inversión
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	Rendimientos Financieros de Portafolio

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	IMPULSA PROYECTA
FORMULA DE INDICADOR	No de proyectos en desarrollo de estructuración / N° de Proyectos Estructurados
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	25% (12 proyectos)
NOMBRE DEL INDICADOR 2	IMPULSA PROYECTA
FORMULA DE INDICADOR	No de Proyectos nuevos /No de espacios donde se presenta Fondo Proyecta
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	25%
NOMBRE DEL INDICADOR 3	IMPULSA PROYECTA
FORMULA DE INDICADOR	Recursos del fondo Proyecta + Recursos que ingresen al fondo por terceros/Recursos del fondo Proyecta
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	25%

Estrategia

- **F.2.3. PROGRAMA IMPULSA PROYECTA.** Impulsar el crecimiento del Fondo Proyecta con el apoyo del gobierno nacional.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Gestionar reunión con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público con el fin de presentar el esquema y estrategia que permita apalancar recursos de la nación	30%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión(es)
Participar continuamente en las convocatorias y socializaciones entes territoriales y otros aliados para el desarrollo de proyectos por medio de obras por impuestos	30%	Estructuración de Proyectos	Informe de Gestión Comercial SEP
Generar eventos de promoción Regionales y Nacionales para la socialización con la federación nacional de departamentos, municipios, ART y DNP con las propuestas de valor de Proyecta	40%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión(es) y/o listas de asistencia

* Este programa se encuentra en ejecución en 2024 y continuará en la vigencia 2025

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

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

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

Estrategia

- F.3.1. 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 2025 a diciembre 31 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar análisis de cargas de trabajo de los equipos de los convenios	15%	Planeacion y Control Financiero	Documento de estudio de cargas de trabajo
Efectuar el análisis de precios unitarios de los productos generados en cada una de las áreas de la empresa.	25%	Planeacion y Control Financiero	Documento de análisis de precios unitarios
Realizar seguimiento a la ejecución del negocio - seguimiento gasto directo	15%	Planeacion y Control Financiero	seguimiento gasto directo
Realizar socializaciones a los gastos directos con los equipos misionales	5%	Planeacion y Control Financiero	socializaciones con los equipos
Generar mesas de trabajo mensuales con las áreas misionales para revisión de cumplimiento de la rentabilidad del proyecto a través del PYG	15%	Planeacion y Control Financiero	socializaciones con los equipos
Realizar seguimiento al flujo de caja y a los PYG de los convenios	15%	Planeacion y Control Financiero	flujo de caja - PYG de los convenios email
Desarrollar mesas de trabajo para socializar la importancia del reporte en el activity report	10%	Planeacion y Control Financiero	Mesa de Trabajo

PERSPECTIVA FINANCIERA

F3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos

F3. Mejorar la eficiencia en la planificación y Gestión de los programas y proyectos

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Liquidaciones
FORMULA DE INDICADOR	No. Liquidaciones realizadas / Total de Liquidaciones
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
META INDICADOR	100%

Estrategia

- **F.3.2. PROGRAMA LIQUIDEMOS.** Liquidar y/o cerrar los contratos o convenios rezagados FONADE en una forma expedita.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Operaciones
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 31 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Implementación del cronograma de liquidaciones producto de la información suministrada por las áreas de la empresa.	50%	Todas las dependencias de la empresa	Informe con detalle del cumplimiento de meta mensual de liquidaciones
Realización de mesas de trabajo para el seguimiento y apoyo a las áreas en los contratos y/o convenios en los que presenten dificultades en el trámite del mecanismo de cierre correspondiente	50%	Subgerencia de Operaciones y todas las dependencias de la empresa	Actas de las reuniones realizadas con los compromisos adquiridos.

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	PROYECTOS AL DÍA
	FORMULA DE INDICADOR	Nº de convenios o contratos interadministrativos en ejecución al día / Nº de convenios o contratos interadministrativos en ejecución
	TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
	META INDICADOR	50%

INDICADOR 2	NOMBRE DEL INDICADOR 2	SEGUIMIENTO EFECTIVO META COMERCIAL
	FORMULA DE INDICADOR	Sumatoria de los ingresos por nuevos negocios de las líneas de Gerencia, gestión, estructuración y evaluación / la meta comercial de la empresa * 100
	TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
	META INDICADOR	70%

INDICADOR 3	NOMBRE DEL INDICADOR 3	SEGUIMIENTO EFECTIVO META DE INGRESOS
	FORMULA DE INDICADOR	Sumatoria de los ingresos reales por cuotas de gestión, gerencia, evaluación y estructuración / meta de ingresos presupuestados de vigencias anteriores * 100
	TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
	META INDICADOR	70%

Estrategia

- F.3.3. 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 Estructuración / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Gestionar y generar la información base para la creación e implementación del software de seguimiento a proyectos.	40%	Estructuración de Proyectos / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos / Tecnología de la Información.	Actas de reuniones y/o listas de asistencia y/o documento base técnico para software seguimiento a proyectos
Realizar seguimiento mensual al cronograma del plan operativo de cada convenio vigente de la línea de Gerencia.	20%	Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Informe mensual dirigido al Subgerente de Desarrollo de Proyectos por Gerencia de Unidad
Establecer centro de costos por convenio o contrato interadministrativo para poder determinar el resultado generado por cada convenio	20%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos / Subgerencia Financiera	Estado de resultado por centro de costos de convenio trimestral

* Este programa se encuentra en ejecución en 2024 y continuará en la vigencia 2025

PERSPECTIVA FINANCIERA

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

Estrategia

- **F.3.3. 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 Estructuración / Subgerencia de Desarrollo de Proyectos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Seguimiento y/o elaboración del informe de meta comercial por la línea de negocio	10%	Estructuración de Proyectos / Desarrollo de Proyectos / Comercial	Informe mensual de meta comercial con la proyección y ejecución de cuotas de gerencia, gestión y honorarios, sus variables y reporte de ingresos y gastos de centros de costos individuales
Seguimiento y/o elaboración del informe de la meta de ingresos por la línea de negocio	10%		Presentación o informe mensual con el estado de las metas de los ingresos presupuestados vs reales de Gerencia, Gestión, Evaluación y Estructuración de Proyectos

PERSPECTIVA FINANCIERA

F.4. Establecer los esquemas financieros y de negocios para servicios diferenciados que garanticen la sostenibilidad financiera de la empresa

Estrategia

- **F.4.1. PLATAFORMA FINANCIERA PROYECTOS PRIVADOS.** Desarrollar modelos financieros y estructura para viabilizar alianzas con privados en estructuración y ejecución de proyectos (Ejemplo: Obras por impuestos)
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 01 de 2025 a diciembre 15 de 2025

NOMBRE DEL INDICADOR 1	PLATAFORMA PROYECTOS PRIVADOS
FORMULA DE INDICADOR	Nº Acuerdos suscritos para adelantar proyectos con privados/ N° de empresas a quienes se presento el portafolio de ENTerritorio.
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Convocar reuniones y presentar a empresas del sector privado el portafolio de la empresa en la ejecución de proyectos.	100%	Estructuración de Proyectos	Acta de reunión(es) y/o Informe de Gestión Comercial SEP

PERSPECTIVA CLIENTE

C.1. Desarrollar relaciones de confianza a largo plazo, con actores y comunidades del territorio.

Estrategia

- **C.1.3. PROGRAMA CERTIFICACIÓN EN TERRITORIO.** Desarrollar alianzas con entidades como ICONTEC para establecer un sello de certificación tipo ENTERRITORIO y así acredecir organizaciones en el territorio para estructura o ejecutar proyectos.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de febrero de 2025 al 15 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Cumplir con el primer acercamiento para lograr el sello de calidad otorgado por ENTerritorio S.A.
FORMULA DE INDICADOR	Contar con un primer informe que contenga los objetivos, alcance, criterios y estándares que deben cumplirse para otorgar el sello, así como identificar el procedimiento para lograrlo.
TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
META INDICADOR	Cumplir

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar mesas de trabajo para el desarrollo del sello ENTerritorio S.A.	33%	Gestión Comercial	Listado de asistencia.
Identificar objetivos y alcance: Definir los objetivos del alcance de la certificación. Esto incluye los criterios y estándares que deben cumplir las organizaciones para obtener la certificación.	33%	Gestión Comercial	Informe de Gestión Comercial en el que se definan los objetivos, el alcance así como los criterios y estándares que deben cumplirse para lograr el sello certificador.
Investigación y Benchmarking Investigar otros sellos de calidad existentes, como el de Bancóldex y otros referentes en la industria. Identificar los mejores estándares y prácticas para la certificación de proyectos.	34%	Gestión Comercial	Informe resultado de la investigación, así como listado de asistencia.

PERSPECTIVA CLIENTE

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

Estrategia

- **C.2.1. PROGRAMA MULTILATERALES.** Aumentar significativamente las posibilidades de proyectos sociales con multilaterales.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de abril de 2025 al 30 de noviembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Promoción y acercamiento con entidades multilaterales
FORMULA DE INDICADOR	$([X: \text{Prestaciones presentadas}]/[Y: \text{convocatorias viables de presentación}]*100)$
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar un diagnóstico de las obligaciones que presentan retraso por parte de ENTerritorio al Fondo Mundial de Lucha contra el VIH y la Malaria.	14,28%	Gestión Comercial	Documento de diagnóstico y detalle del estado del negocio.
Presentar el diagnóstico de las obligaciones pendientes en Comité de Negocios para conocimiento de los miembros, con el fin de realizar seguimiento al negocio e implementar un plan de acción.	14,28%	Gestión Comercial	Certificación comité de negocios.
Implementar las acciones establecidas del plan de acción.	14,28%	Gestión Comercial	Actas, informes, reuniones, según aplique.
Aplicar encuesta de percepción del nivel de servicio prestado	14,28%	Gestión Comercial	Aplicación de la encuesta.
Realizar una lista de páginas web que proporcionan información sobre oportunidades de financiamiento, subvenciones y llamados a propuestas para proyectos de interés para ENTerritorio S.A.	14,28%	Gestión Comercial	Lista de páginas con dirección de página web.
Verificar las oportunidades de financiamiento, subvenciones y llamados a propuestas en las que pueda participar ENTerritorio S.A. de acuerdo con su experiencia.	14,28%	Gestión Comercial	Informe de gestión comercial que evidencie las oportunidades.
Participar en al menos un proceso de convocatoria publicado por entidades multilaterales.	14,28%	Gestión Comercial	Pre cotización o documento que evidencie la participación en una convocatoria.

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

Estrategia

- **C.2.2. 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:** Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de junio de 2025 al 30 de noviembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Implementación del mecanismo de obras por impuestos.
FORMULA DE INDICADOR	La implementación del plan de acción y su correcta socialización.
TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
META INDICADOR	Cumplir

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar un plan de acción para la aplicación del mecanismo de obras por impuestos.	15%	Gestión Comercial	Plan de acción de aplicación del mecanismo de obras por impuestos.
Socialización interna y aprobación del plan de acción por parte comité de negocios.	15%	Gestión Comercial	Certificación comité de negocios.
Aprobar el plan de acción por parte de la Junta Directiva de ENTerritorio S.A.	20%	Gestión Comercial	Certificación de la Junta Directiva.
Presentar el plan de acción a la Federación Nacional de Departamentos y la Federación Nacional de Municipios.	20%	Gestión Comercial	Correos electrónicos, listado de asistencia, invitaciones a eventos, entre otros.
Realizar un evento de socialización del plan de acción con las entidades territoriales.	10%	Gestión Comercial	Evidencia del evento.
Realizar la suscripción de acuerdos contractuales con entes territoriales, bajo las líneas de negocios de ENTerritorio S.A.	20%	Gestión Comercial	Realizar la suscripción de acuerdos contractuales con entes territoriales, bajo las líneas de negocios de ENTerritorio S.A.

PERSPECTIVA CLIENTE

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

Estrategia

- **C.2.4. NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO:** Explorar líneas de negocios novedosas con aliados territoriales como Los INFI (Ejemplo: inficaldas) o los PRO (Ejemplo: Propacífico).
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial -Subgerencia de Operaciones - Subgerencia Financiera - Presidencia -Grupo de Gestión de Riesgos.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de julio de 2025 al 15 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Implementación del nuevo manual de líneas de negocio.
FORMULA DE INDICADOR	La implementación del nuevo manual de líneas de negocio
TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
META INDICADOR	Cumplir

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar las mesas de trabajo para la construcción del nuevo manual de líneas de negocio.	14,28%	Gestión Comercial	Listado de asistencia.
Incluir portafolio de servicios financieros y tecnológicos en la propuesta.	14,28%	Gestión Comercial	Documento en Borrador
Presentar ante el comité de negocios la propuesta de nuevo manual de líneas de negocio	14,28%	Gestión Comercial	Certificación del Comité de Negocios.
Presentar ante la Junta Directiva el nuevo manual de líneas de negocio para aprobación.	14,28%	Gestión Comercial	Certificación de la Junta Directiva.
Publicar el manual de líneas de negocio en el catálogo documental de la empresa, como parte del SIG.	14,28%	Gestión Comercial	Nuevo Manual de Líneas de Negocio.
Presentación de precotizaciones comerciales por el nuevo esquema de negocios.	14,28%	Gestión Comercial	Precotizaciones de negocios.
Negocios firmados bajo el nuevo esquema de negocios.	14,28%	Gestión Comercial	Negocio firmado.

C.3. Consolidar soluciones integrales, innovadoras y sostenibles apalancadas en la estructuración y ejecución de proyectos.

Estrategia

- **C.3.1. PROGRAMA ENTERRITORIO AL CLIENTE:** Ampliar los canales y/o espacios de comunicación del cliente con las diferentes áreas y grupos de trabajo de la empresa, generando mayor sensibilidad de las necesidades del cliente por parte de todos los que intervienen en el proceso.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial - Comunicaciones.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de marzo de 2025 al 15 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Kit de bienvenida.
FORMULA DE INDICADOR	X [# Kits remitidos a los nuevos clientes] / Y [# de contratos suscritos en la anualidad 2025] * 100
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
META INDICADOR	80%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	20%	Gestión Comercial	Boletín mensual.
Remitir a los contactos y potenciales aliados por parte de Gestión Comercial.	20%	Gestión Comercial	Correos potenciales clientes.
Diseñar kit y carta de bienvenida para los nuevos clientes.	30%	Gestión Comercial	Carta de bienvenida para los nuevos clientes y diseño del kit.
Diseñar campaña de marketing y de lanzamiento de productos para lograr posicionar a ENTerritorio S.A. y a sus servicios.	20%	Gestión Comercial	Informe de detalle del diseño de la campaña de marketing.
Actualización del portafolio de servicios de ENTerritorio.	10%	Gestión Comercial	Brochure o Portafolio de Servicios.

C.4. Gestar una imagen corporativa y reputacional

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Estrategia de comunicaciones ejecutada para la imagen corporativa de la empresa
FORMULA DE INDICADOR	No. Actividades ejecutadas / No. Actividades Planeadas 2025
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	100%

Estrategia

C.4.1. PROGRAMA DE IMAGEN CORPORATIVA ENTERITORIO. Desarrollar un plan de imagen que resalte los atributos históricos y futuros de la empresa al igual que los resultados, apalancado en testimonios de nuestros clientes

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Oficina de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Febrero 03 al 22 de diciembre de 2025

ACTIVIDADES	ПОНЕРАЦИОН POR АКТИВИДАТ	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTРЕГАЕМОЕ
Diseñar y ejecutar una campaña sombrilla externa para consolidar la imagen corporativa en el 2025	25%	Grupo de Comunicaciones	Cronograma en PDF ejecutado
Diseñar y ejecutar una campaña sombrilla interna para consolidar la imagen corporativa 2025	25%	Grupo de Comunicaciones	Cronograma en PDF ejecutado
Crear y diseñar landing pages para divulgar la inversión de los clientes y el trabajo de Enteritorio S.A. en el marco de los convenios vigentes	25%	Grupo de Comunicaciones	2 landings diseñadas de convenios vigentes
Fortalecer la imagen corporativa en medios de comunicación	25%	Grupo de Comunicaciones	Documento PDF reporte de publicaciones realizadas en medios

PERSPECTIVA CLIENTE

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

Estrategia

- **C.4.2. PROGRAMA CLIENTES PERMANENTES:** Desarrollar esquemas de relacionamiento permanente con nuestros aliados para que sigan utilizando los servicios de ENTerritorio S.A. de manera recurrente y nos refieran con clientes potenciales.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de julio de 2025 al 15 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Encuesta de Satisfacción
FORMULA DE INDICADOR	Informe con resultados de encuesta de satisfacción
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	Un informe con resultados

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Modificar la encuesta de percepción del nivel de servicio prestado.	16,5%	Gestión Comercial	Encuesta
Aplicar la encuesta de Percepción del Nivel de Servicio prestado del año 2025.	16,5%	Gestión Comercial	Formulario de Forms por semestre, que presente los resultados de la encuesta de Percepción del Nivel de servicio prestado del año 2025.
Analizar el resultado de la encuesta de Percepción del Nivel de Servicio prestado del año 2025.	16,5%	Gestión Comercial	Análisis de resultados de la encuesta de Percepción del Nivel de Servicio prestado para cada uno de los semestres del año 2025.
Analizar las causas del resultado de la encuesta de Percepción del Nivel de Servicio prestado del año 2025, cuando aplique.	16,5%	Gestión Comercial	Informe de causas del resultado de la encuesta de Percepción del Nivel de Servicio prestado del año 2025.
Realizar el plan de acción a implementar que impacte las causas analizadas.	16,5%	Gestión Comercial	Plan de acción a implementar que impacte las causas analizadas.
Realizar la socialización y seguimiento al plan de acción en el comité de negocios.	16,5%	Gestión Comercial	Certificado comité de negocios.

PERSPECTIVA PROCESOS

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

Estrategia

- **P.1.1. PROGRAMA 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) y Findeter. Seguidamente con ministerios, departamentos administrativos y agencias.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión Comercial.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 1 de febrero de 2025 al 15 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Acercamientos efectivos con los miembros del Grupo Bicentenario.
FORMULA DE INDICADOR	Lograr consolidar los acercamientos con las es que hacen parte del Grupo Bicentenario.
TIPO DE INDICADOR	Cumplimiento
META INDICADOR	Cumplir

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar los acercamientos con las entidades que hacen parte del Grupo Bicentenario para articular sinergias.	30%	Gestión Comercial	Correos electrónicos, listado de asistencia, invitaciones a eventos, entre otros.
Consolidar sinergias con el Grupo Bicentenario que beneficien a ENTerritorio S.A.	70%	Gestión Comercial	Acuerdos logrados con entidades que hacen parte del Grupo Bicentenario.

PERSPECTIVA PROCESOS

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

Estrategia

- P.2.1. 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 2025 a diciembre 31 de 2025

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

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Actualización de la reglamentación de la empresa en cumplimiento de la homogenización	20%	Oficina Asesora Jurídica	Verificación contra estatutos
Expedición de los reglamentos de la asamblea de accionistas	40%		Reglamento asamblea de accionistas
Actualización de políticas de la empresa	40%		Políticas actualizadas y publicadas

PERSPECTIVA PROCESOS

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

INDICADOR 1	NOMBRE DEL INDICADOR 1	Inspección a procedimientos
	FORMULA DE INDICADOR	Número de procedimientos inspeccionados/Número de procedimientos a inspeccionar según plan de trabajo
TIPO DE INDICADOR	Eficacia	
META INDICADOR	100%	

Estrategias

- P.2.3. PROGRAMA ALINEAMIENTO DE PROCESOS A LOS SERVICIOS INSTITUCIONALES.**
Redefinir los procesos alineados a los servicios para lograr la trasversalidad 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 2025 a diciembre 31 de 2025

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Identificar procesos, procedimientos y realizar inspeccionar su cumplimiento de acuerdo con la operación real desarrollada.	70%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Listado de procedimientos a inspeccionar
Recopilar y socializar resultados de inspecciones realizadas	30%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Presentación resultados inspecciones

PERSPECTIVA PROCESOS

P.3. Crear metodologías con enfoque diferencial y desarrollar servicios tecnológicos aplicables para cada territorio a lo largo y ancho del País.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	% de proyectos entregados a tiempo
FORMULA DE INDICADOR	# de proyectos programados / # de proyectos entregados dentro de los tiempos
TIPO DE INDICADOR	Indicadores de Progreso y Cumplimiento
META INDICADOR	100%

Estrategia

P. 3.1. PROGRAMA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS ENTERRITORIO. Desarrollar servicios tecnológicos para ser un gestor de soluciones aplicables a los territorios apartados del país.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Tecnologías de la Información
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Gestionar el ciclo de vida de los proyectos de desarrollo de software a la medida, para los equipos misionales.	100%	Grupo de Tecnologías de la Información Subgerencia de Desarrollo de Proyectos. Subgerencia de Estructuración	Acta de Desarrollos en producción / Anexo de especificaciones Técnicas.

PERSPECTIVA PROCESOS

P.3. Crear metodologías con enfoque diferencial y desarrollar servicios tecnológicos aplicables para cada territorio a lo largo y ancho del País.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Porcentaje de componentes arquitectónicos implementados
FORMULA DE INDICADOR	# de componentes a implementar / # de componentes implementados
TIPO DE INDICADOR	Indicadores de Progreso y Cumplimiento
META INDICADOR	100%

Estrategia

. P.3.3. PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL: Formular y ejecutar del plan de implementación de arquitectura empresarial conforme al MRAE 3.0 y transformación digital para la sistematización y agilización de los procesos de la empresa.

LIDER DEL PROGRAMA: Oficina de Tecnologías de la Información

• **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025.

ACTIVIDADES	ПОДДЕРЖКА ПО АКТИВНОСТИ	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTРЕГАЕМЫЙ
Formulación e implementación de arquitectura empresarial conforme al MRAE 3.0 resultado del Diagnóstico	100%	Grupo de Tecnologías de la Información Todos los Proceso de la empresa	Documento Plan de Implementación del MRAE Soporte de la Implementación del MRAE 3.0

P.4. Desarrollar estrategias de seguimiento y evaluación permanente, disminuyendo los riesgos posibles para la empresa

NOMBRE DEL INDICADOR 1	SIG-RI-202
FORMULA DE INDICADOR	# de perfiles actualizados en el periodo/# perfiles planeados en el periodo *100
TIPO DE INDICADOR	Descriptivo
META INDICADOR	100%

Estrategia

P.4.2. PROGRAMA DE MITIGACIÓN DE RIESGOS: Desarrollar estrategias que mitiguen los riesgos de demanda en el corto plazo y establecer una estructura y procesos que atienda los riesgos y desarrolle planes de mitigación para el futuro.

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión de Riesgos
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar el mantenimiento y gestión del Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR)	40%	Grupo de Gestión de Riesgos	Informe trimestral sobre el mantenimiento del Sistema Integral de Administración de Riesgos (SIAR)
Realizar monitoreo de gestión de riesgos en el marco del SIAR	60%	Grupo de Gestión de Riesgos	Levantamiento del perfil de riesgos 2025 para ENTerritorio S.A.

PERSPECTIVA APRENDIZAJE

A.1. Mejorar las capacidades del talento humano.

ESTRATEGIA

- A.1.1. PROGRAMA DE CAPACIDADES ENTERRITORIO.** Fortalecer las habilidades, competencias y capacidades de los equipos interdisciplinarios de trabajo. (Continua).
- LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión de Talento Humano – Subgerencia Administrativa.
- VIGENCIA PLAN DE ACCIÓN:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Mejoramiento de Competencias
FORMULA DE INDICADOR	(Número de sesiones realizadas / Número de sesiones programadas)*100
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar 2 intervenciones grupales para el fortalecimiento de las competencias, dirigido a empleados públicos y trabajadores oficiales	40%	Subgerencia Administrativa Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de citación • Listados de asistencia • Soporte fotográfico
Realizar 2 jornadas lúdicas para fortalecer los comportamientos éticos y competencias de nuestros colaboradores	20%	Subgerencia Administrativa Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de citación • Listados de asistencia • Soporte fotográfico
Realizar 2 jornadas de capacitación de contratos realidad y prevención de daño antijurídico, dirigidas a los funcionarios	20%	Oficina Asesora Jurídica Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de citación • Listados de asistencia • Soporte fotográfico
Realizar las capacitaciones relacionadas con SARLAFT, SIAR y CONFLICTOS DE INTERES durante la semana de riesgo	20%	Gestión de Riesgos Cumplimiento SARLAFT y Antisoborno Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de citación • Listados de asistencia • Soporte fotográfico

A.1. Mejorar las capacidades del talento humano.

ESTRATEGIA

- **A.1.2. PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN DE HABILIDADES Y CAPACIDADES.** Impulsar el desarrollo de habilidades y competencias mediante actividades que fomenten la participación de los colaboradores de ENTerritorio S.A. (Nuevo)
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia Administrativa – Grupo de Gestión de Talento Humano.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCIÓN:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Mejoramiento de Competencias
FORMULA DE INDICADOR	(Número de actividades realizadas / Número de actividades programadas)*100
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Coordinar con el SENA actividades de certificación de competencias para los colaboradores de ENTerritorio S.A.	100%	Subgerencia Administrativa Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Memorias de las capacitaciones • Certificado

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

Estrategia

- A.2.1. PROGRAMA DE SISTEMATIZACIÓN INTEGRAL DE PROCESOS. Automatizar, digitalizar y virtualizar los procesos de la empresa para hacerlos más ágiles y efectivos.
- LIDER DEL PROGRAMA: Oficina de Tecnologías de la Información
- VIGENCIA PLAN DE ACCION: Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Oportunidad en el Desarrollo de software
FORMULA DE INDICADOR	# de proyectos programados / # de proyectos entregados dentro de los tiempos
TIPO DE INDICADOR	Indicadores de Progreso y Cumplimiento
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Definir el Plan de Trabajo para los procesos a automatizar y mejorar la eficiencia	30%	Grupo de Tecnologías de la Información Todos los Procesos de la empresa	Control de Asistencias de las Mesas de Trabajo Plan de Trabajo para desarrollar
Especificaciones, diseño, desarrollo e implementación de los procesos a automatizar.	70%	Grupo de Tecnologías de la Información Todos los Procesos de la empresa	Actas de Control de Cambios de aprobación a paso de Producción Cronograma de Desarrollo

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

Estrategia

A.2.3. PROGRAMA DE ACUERDO DE SERVICIOS. Generar acuerdos de niveles de servicios con clientes internos y externos que faciliten los procesos y servicios a plataformas digitales .

- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupa de Planeación y Desarrollo Organizacional
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Marzo 01 al diciembre 15 de 2025

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Plan de trabajo sobre ANS
FORMULA DE INDICADOR	No. De tareas ejecutadas / No. De tareas planeadas
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar diagnóstico de ANS existentes	30%	Gerente grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Documento de diagnóstico de ANS existentes
Establecer lineamientos sobre ANS	40%	Gerente grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Documento de lineamientos sobre ANS
Establecer ANS sobre procesos priorizados 2025	30%	Gerente grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Documentos sobre ANS de procesos priorizados

PERSPECTIVA APRENDIZAJE

A.3. Fomentar la innovación y la gestión del conocimiento en la empresa

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Fortalecimiento de la innovación y la gestión del conocimiento en la empresa
FORMULA DE INDICADOR	(Programa de implementación / Programa de Gestión del conocimiento 2025)*100
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%

ESTRATEGIA

- **A.3.2. PROGRAMA DE GESTIÓN DE CONOCIMIENTO.** Adelantar la digitalización de archivos y sistematización de la gestión documental, para garantizar la memoria institucional con la ejecución del PINAR. (Nuevo)
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Servicios Administrativos – Subgerencia Administrativa
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar análisis del mercado para la organización y digitalización del fondo documental	50%	Servicios Administrativos	Informe ejecutivo con el análisis del mercado
Presentar ante el Comité de Gerencia Informe ejecutivo con el análisis del mercado	50%	Servicios Administrativos	Presentación del Comité de Gerencia

PERSPECTIVA APRENDIZAJE

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Cumplimiento del proceso de formulación de la Reestructuración Organizacional
FORMULA DE INDICADOR	(Número de documentos actualizados / Número total de documentos para actualizar)*100
TIPO DE INDICADOR	Gestión
META INDICADOR	100%

ESTRATEGIA

- **A.4.1. 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 empresa. (Continua)
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión de Talento Humano – Subgerencia Administrativa.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

ACTIVIDADES	TAREAS	PESO POR TAREA	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Continuar con la formulación de la reestructuración de la planta de personal de acuerdo con los lineamientos de la estructura de gobierno corporativo de la empresa	Continuar con la modificación de resolución de los grupos de trabajo de acuerdo con los nuevos estatutos	20%	Presidencia Subgerencia Administrativa Talento Humano Planeación y Desarrollo Organizacional Oficina Asesora Jurídica	Nueva Resolución
	Actualizar el Acuerdo de optimización de la planta de personal de trabajadores oficiales	20%		Nuevo Acuerdo
	Adelantar el proceso de unificación de decretos de la denominación y estructura de la empresa	40%		Nuevo Decreto
	Actualizar el manual de funciones de la empresa	20%		Manual de Funciones Actualizado

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Fortalecimiento del Clima y Cultura Organizacional
FORMULA DE INDICADOR	(Número de intervenciones realizadas / Número de intervenciones programadas)*100
TIPO DE INDICADOR	Eficacia
META INDICADOR	100%

ESTRATEGIA

- **A.4.2. PROGRAMA DE CULTURA ORGANIZACIONAL.** Fortalecer los programas de trabajo en equipo en la organización. (Continua)
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Gestión de Talento Humano – Subgerencia Administrativa.
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Realizar 2 intervenciones grupales para fortalecimiento del trabajo en equipo	100%	Subgerencia Administrativa Talento Humano	<ul style="list-style-type: none"> • Agenda de citación • Listados de asistencia • Soporte fotográfico

Transversal a perspectiva de Procesos y Aprendizaje

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Implementación MIPG
FORMULA DE INDICADOR	% cumplimiento PIGD – Planes Decreto 612
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
META INDICADOR	100%

ESTRATEGIA

- **PROGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN MODELO INTEGRADO DE PLANEACION Y GESTION - MIPG.** Fortalecer la gestión Integral de la empresa.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** 01 de Febrero de 2025 a 31 de diciembre de 2025.

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Implementar Plan Institucional de Gestión y Desempeño y Planes Decreto 612	100%	Todos los grupos de trabajo	• Informe de cumplimiento

MODIFICACION PLAN DE ACCION INSTITUCIONAL 2025

PROGRAMA C.3.1 ENTERRITORIO AL CLIENTE

Aprobada el 19 de julio de 2025

Grupo de Gestión Comercial



JUSTIFICACION DE LA SOLICITUD DE MODIFICACION

Una vez presentado y aprobado el Plan de Acción Institucional 2025, que incluye el programa “C.3.1. ENTerritorio al Cliente”, se ha determinado que la implementación del indicador “Kit de Bienvenida” no es viable. La imposibilidad de ejecutarlo se fundamenta en el principio de austeridad del gasto, vigente en ENTerritorio S.A., así como en las políticas institucionales relacionadas con el tratamiento de recepción y ofrecimiento de regalos.

Dado que la entrega de los kits de bienvenida involucra materiales promocionales y representa un gasto no esencial, su implementación no se alinea con las políticas de austeridad establecidas ni con las normas internas sobre la recepción y ofrecimiento de beneficios. Por esta razón, se considera necesario modificar el indicador del programa, ajustándolo a los principios financieros y normativos vigentes.

PRIMERA SOLICITUD

1. Modificar el indicador diseñado para el programa “C.3.1. ENTerritorio al Cliente”, denominado “Kit de Bienvenida”

Indicador del Programa ENTerritorio al cliente aprobado en sesión de Junta Directiva del 30 de enero de 2025

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Kit de bienvenida.
FORMULA DE INDICADOR	X [# Kits remitidos a los nuevos clientes] / Y [# de contratos suscritos en la anualidad 2025] * 100
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
META INDICADOR	80%

PROPIUESTA

Nuevo Indicador

NOMBRE DEL INDICADOR 1	ENTerritorio S.A. al cliente
FORMULA DE INDICADOR	X [Número de boletines remitidos durante la vigencia] / Y [Número de meses de la vigencia] * 100
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	90%

2. Modificar la actividad denominada “Diseñar kit y carta de bienvenida para los nuevos clientes”, establecida en el programa “C.3.1. ENTerritorio al Cliente”,

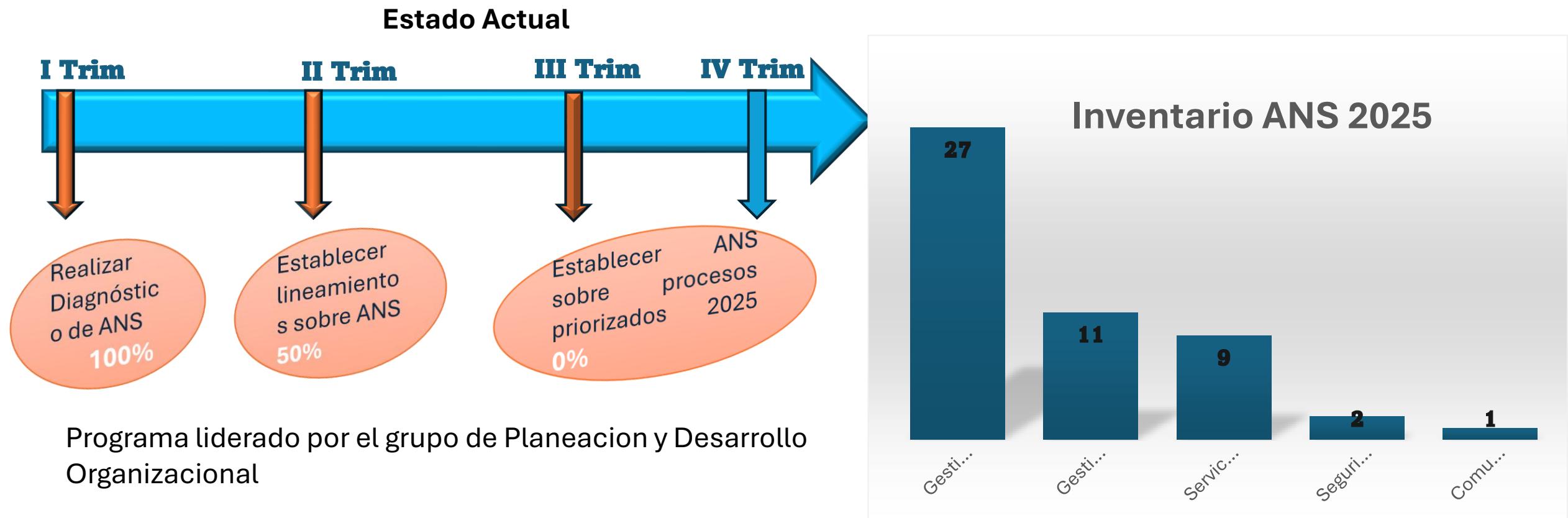
ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE	PROPIUESTA CAMBIO DE ACTIVIDAD	PROPIUESTA CAMBIO DE PRODUCTO
Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	20%	Gestión Comercial	Boletín mensual.	Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	Boletín mensual.
Remitir a los contactos y potenciales aliados por parte de Gestión Comercial.	20%	Gestión Comercial	Correos potenciales clientes.	Remitir a los contactos y potenciales aliados por parte de Gestión Comercial.	Correos potenciales clientes.
Diseñar kit y carta de bienvenida para los nuevos clientes.	30%	Gestión Comercial	Carta de bienvenida para los nuevos clientes y diseño del kit.	Diseñar carta de bienvenida para los nuevos clientes	Carta de bienvenida para los nuevos clientes
Diseñar campaña de marketing y de lanzamiento de productos para lograr posicionar a ENTerritorio S.A. y a sus servicios.	20%	Gestión Comercial	Informe de detalle del diseño de la campaña de marketing.	Diseñar campaña de marketing y de lanzamiento de productos para lograr posicionar a ENTerritorio S.A. y a sus servicios.	Diseñar campaña de marketing y de lanzamiento de productos para lograr posicionar a ENTerritorio S.A. y a sus servicios.
Actualización del portafolio de servicios de ENTerritorio.	10%	Gestión Comercial	Brochure o Portafolio de Servicios.	Actualización del portafolio de servicios de ENTerritorio S.A	Actualización del portafolio de servicios de ENTerritorio S.A

SOLICITUD MODIFICACION PLAN DE ACCION INSTITUCIONAL 2025



PERSPECTIVA APRENDIZAJE

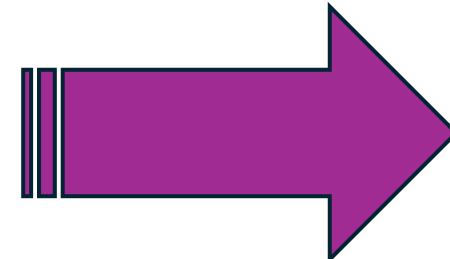
A. 2.3. Programa de Acuerdos de Servicios: Avance: **56%** de 85% esperado para el periodo



- Solo **5 de los 17 procesos** del Mapa de Procesos cuentan con ANS formalmente establecidos.
- Se dispone de un total de **50 ANS**, concentrados principalmente en procesos de apoyo.

- Cobertura limitada:** Solo el 29% de los procesos cuentan con ANS definidos.
- Concentración desigual:** El 54% de los ANS pertenecen a un solo proceso (Gestión de Proveedores).
- Formalización heterogénea:** Si bien muchos ANS están formalizados, otros se comunican por canales informales.

Solicitud



- Eliminar dos actividades del Plan de Acción 2025 y se programaran nuevamente en la planeación 2026:
 1. Establecer lineamientos sobre ANS
 2. Establecer ANS sobre procesos priorizados

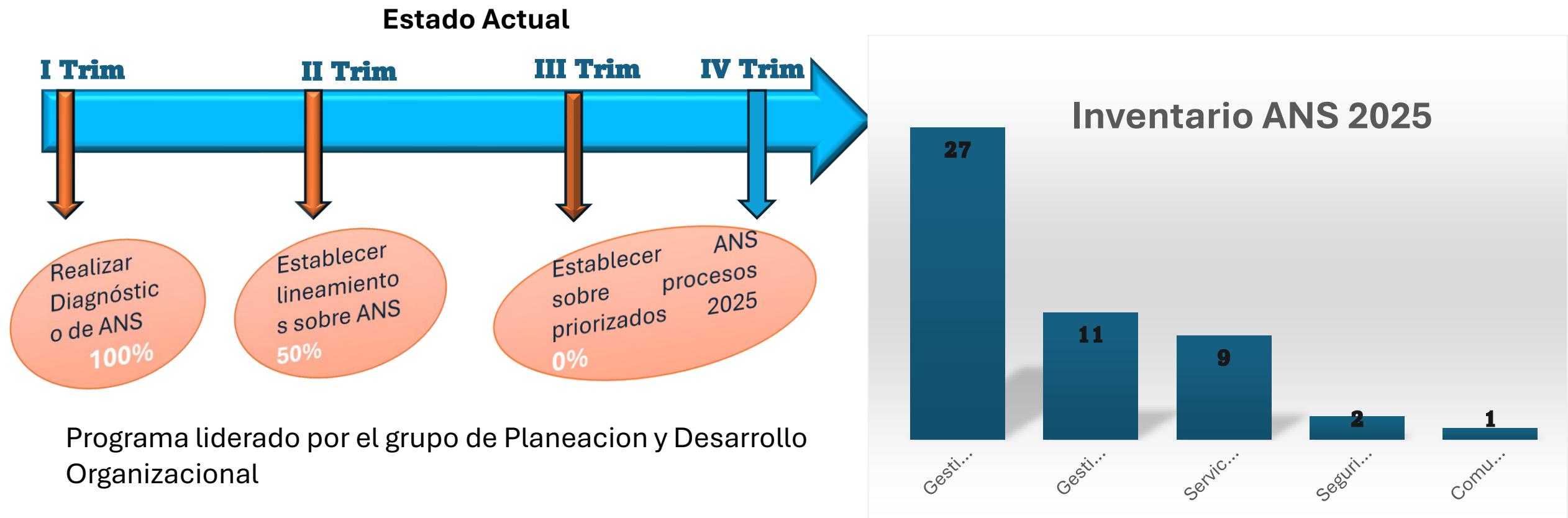
Justificación: La concentración de ANS recae sobre 2 procesos (Gestión de Proveedores y Gestión Comercial) que se encuentran en la actualización de algunos de sus componentes (Manual de Contratación y Manual de Líneas de Negocio) que impactan directamente el establecimiento de ANS.

SOLICITUD MODIFICACION PLAN DE ACCION INSTITUCIONAL 2025



PERSPECTIVA APRENDIZAJE

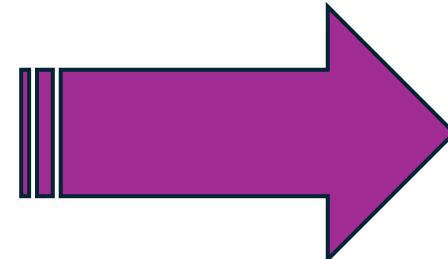
A. 2.3. Programa de Acuerdos de Servicios: Avance: **56%** de 85% esperado para el periodo



- Solo **5 de los 17 procesos** del Mapa de Procesos cuentan con ANS formalmente establecidos.
- Se dispone de un total de **50 ANS**, concentrados principalmente en procesos de apoyo.

- Cobertura limitada:** Solo el 29% de los procesos cuentan con ANS definidos.
- Concentración desigual:** El 54% de los ANS pertenecen a un solo proceso (Gestión de Proveedores).
- Formalización heterogénea:** Si bien muchos ANS están formalizados, otros se comunican por canales informales.

Solicitud



- Eliminar dos actividades del Plan de Acción 2025 y se programaran nuevamente en la planeación 2026:
 1. Establecer lineamientos sobre ANS
 2. Establecer ANS sobre procesos priorizados

Justificación: La concentración de ANS recae sobre 2 procesos (Gestión de Proveedores y Gestión Comercial) que se encuentran en la actualización de algunos de sus componentes (Manual de Contratación y Manual de Líneas de Negocio) que impactan directamente el establecimiento de ANS.