



**enterritorio**  
Empresa Nacional Promotora del Desarrollo Territorial S.A.

# **Plan Estratégico Institucional**

## **2023 – 2026**

**Aprobado en Junta Directiva el  
6 de octubre de 2023**

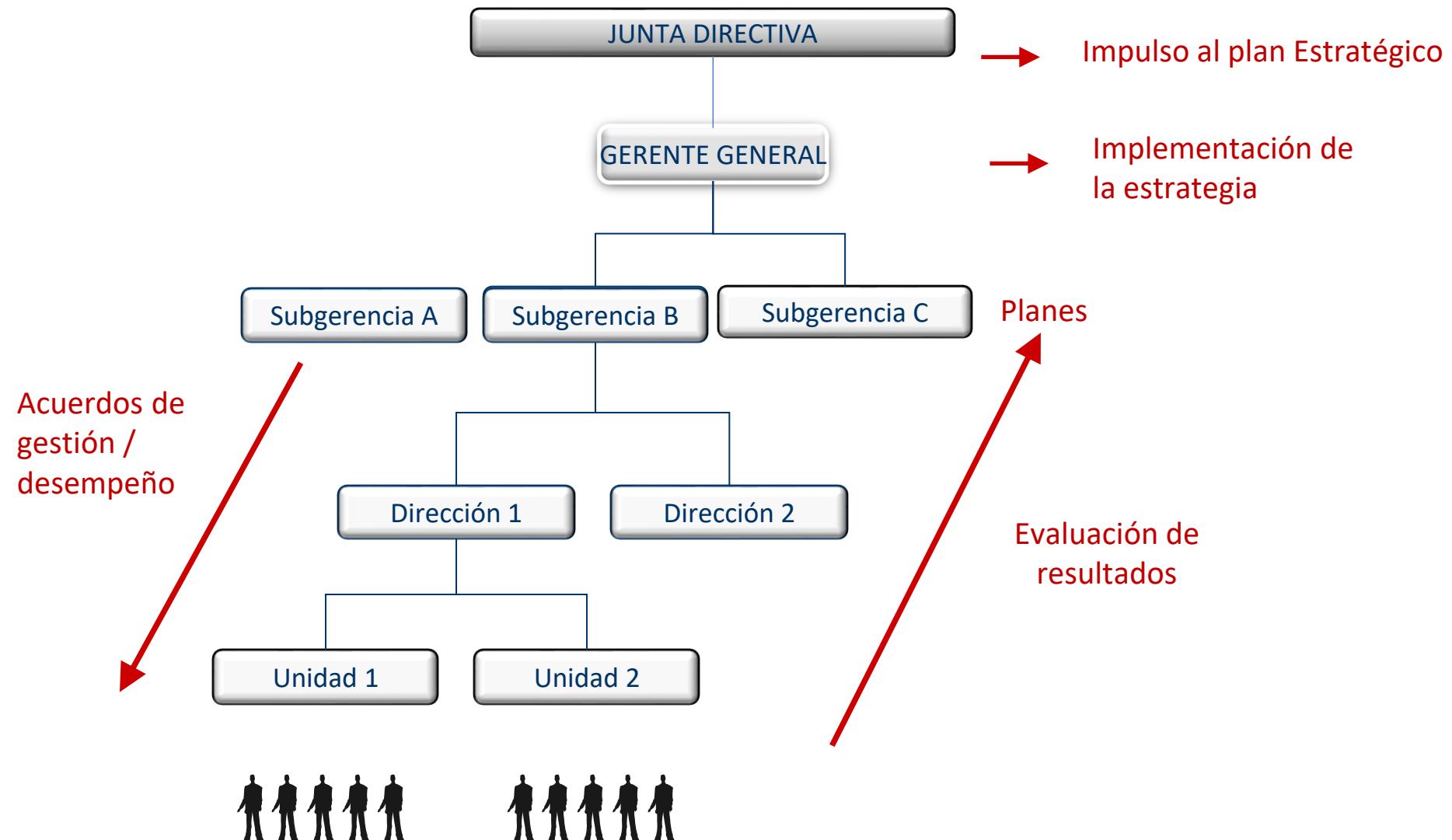
**Modificado el 30 de enero de 2025**

**Presidente: Lina Barrera Rueda**

**Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional**

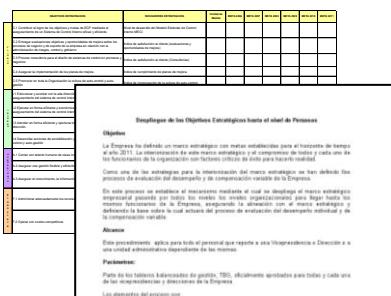
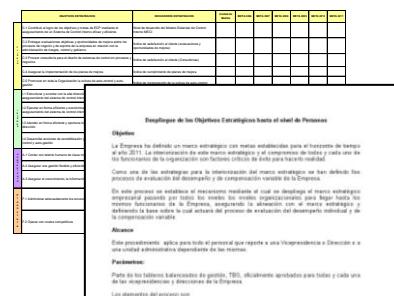
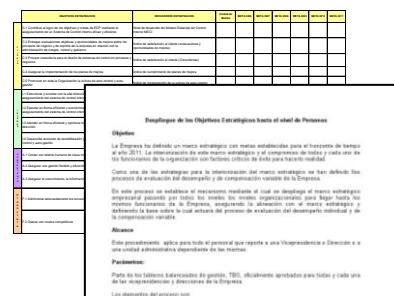
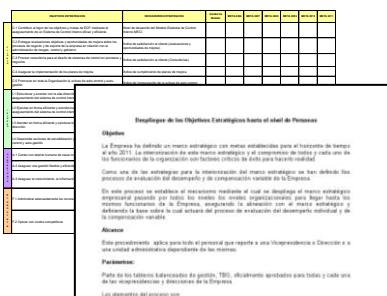
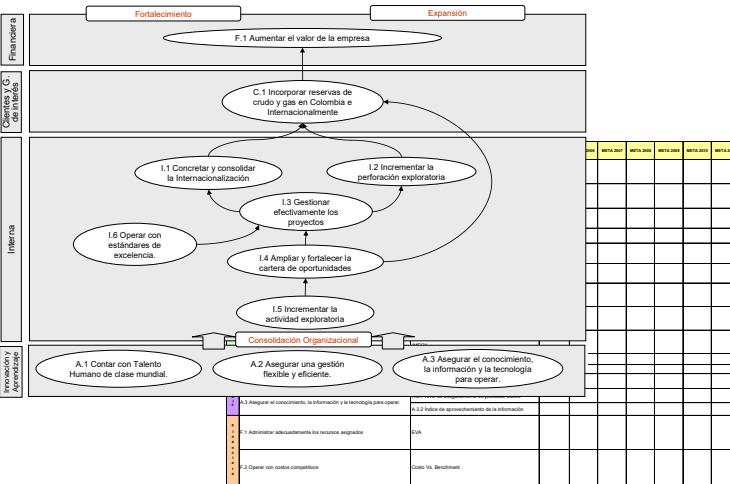


## Formulación estratégica 2023-2026



## Formulación estratégica 2023-2026

Contamos con un  
**BSC**: Mapa y tablero  
con intención  
estratégica



## Nuestra ruta para la implementación

Cada objetivo tiene sus estrategias, tablero de control con metas de corto plazo (2023-2024), indicadores y metas.

Los programas tienen sus respectivos planes de acción

## Formulación estratégica 2023

### Propósito



Acompañamos a nuestros clientes para hacer realidad los sueños de las regiones, transformando vidas ENTerritorio

### Visión



Ser la empresa líder en estructuración y ejecución de programas y proyectos para los territorios colombianos

### Oferta de valor



Somos los mejores aliados técnicos de nuestros clientes para el desarrollo de soluciones integrales, innovadoras y sostenibles; promoviendo capacidades en los territorios y sus comunidades.

## Valores

Los valores estratégicos representan los rasgos que caracterizan al talento humano de la entidad. Estos definen la cultura organizacional y generan el ambiente propicio para el logro de la visión y los objetivos estratégicos planteados. Nuestros valores son:



## Orientadores estratégicos



- \* ALIANZAS Y COOPERACIÓN
- \* CAPACIDAD TÉCNICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO
- \* SOSTENIBILIDAD E INNOVACIÓN

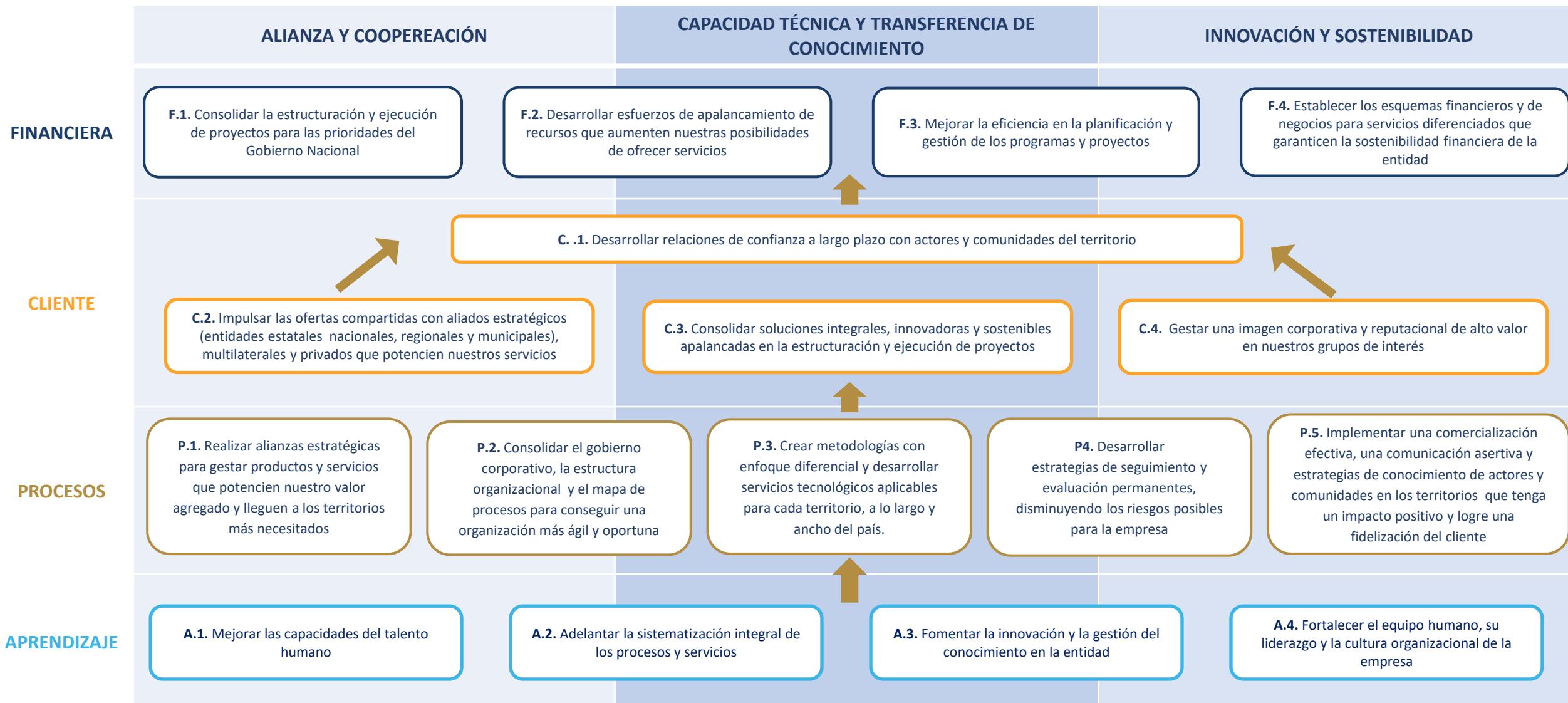
# INTENCIÓN ESTRATÉGICA



# MAPA Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

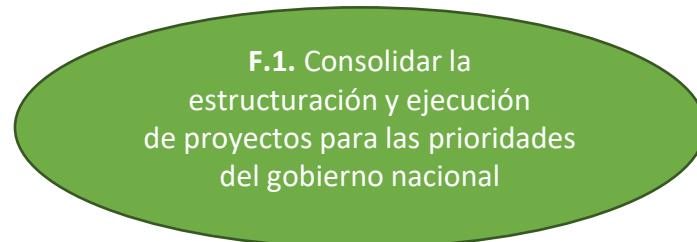
	ALIANZA Y COOPEREACIÓN	CAPACIDAD TÉCNICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD
FINANCIERA		<i>Nos focalizamos en la sostenibilidad financiera a través de una estructuración priorizada, con apalancamiento de nuevos recursos, clara eficiencia y con modelos financieros novedosos</i>	
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. 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



## Perspectiva financiera

1.

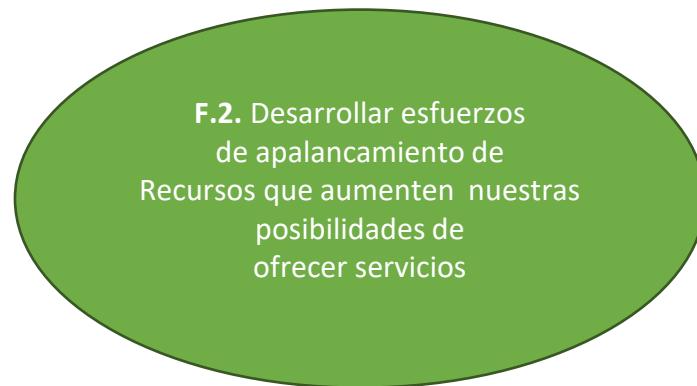


## Estrategias

- **PROGRAMA ESTRUCTURACIÓN SOSTENIBLE.** Establecer un modelo de estructuración sostenible con el DNP, Ministerio de Hacienda y otros actores aliados.
- **PROGRAMA PROYECTOS CUMPLIENDO.** Consolidar los modelos de ejecución de proyectos que minimicen los riesgos y cumplan con las expectativas del cliente.
- **PROGRAMA FUNCIONAL DNP.** Establecer el modelo de acompañamiento para los proyectos funcionales del DNP.
- **PROGRAMA ENTERRITORIO COMUNITARIO.** Ajustar los modelos de acompañamiento (en estructuración y ejecución) a entes territoriales y comunidades que sean prioridades del gobierno nacional.

## Perspectiva financiera

2.

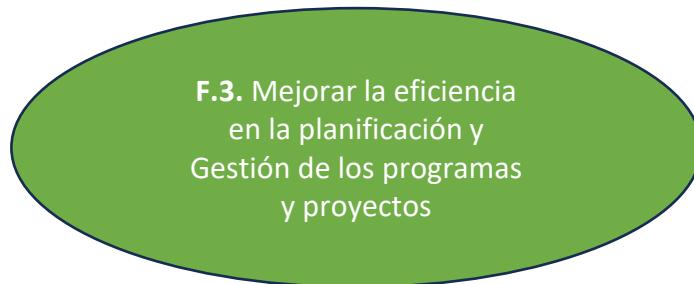


## Estrategias

- **PROGRAMA DE APALANCAMIENTO FINANCIERO.** Desarrollar alianzas con bancos de segundo piso de carácter nacional (ej: Findeter, Finagro, Bancoldex) para apalancar recursos para la estructuración y ejecución de proyectos.
- **PROGRAMA TESORERÍA Y FIDUCIA.** Desarrollar la estrategia de manejo fiduciario y de tesorería optima.
- **PROGRAMA IMPULSA PROYECTA.** Impulsar el crecimiento del Fondo Proyecta con el apoyo del gobierno nacional.

## Perspectiva financiera

3.



## Estrategias

- **PROGRAMA DE COSTEO EFECTIVO.** Dimensionar adecuadamente los recursos y capacidades desde las áreas misionales para un costeo preciso en la ejecución de proyectos.
- **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.
- **PROGRAMA PROYECTOS AL DIA.** Establecer un registro y actualización mensual de los PYG de los convenios, para tomar decisiones oportunas.

## Perspectiva financiera

4.

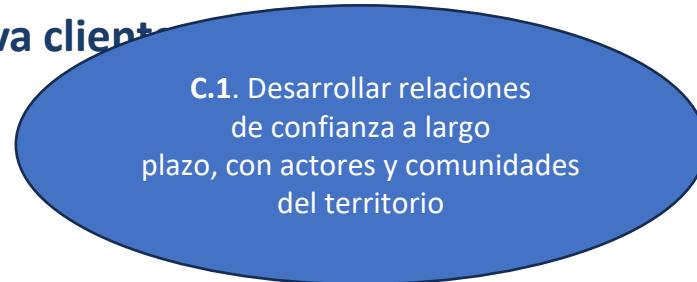


## Estrategias

- **PLATAFORMA FINANCIERA PROYECTOS PRIVADOS.** Desarrollar modelos financieros y estructura para viabilizar alianzas con privados en estructuración y ejecución de proyectos ( Ejemplo: Obras por impuestos)
- **PROGRAMA FINANCIERO A NUEVAS LINEAS DE NEGOCIOS.** Explorar modelos de negocios novedosas con aliados territoriales como Los INFI (Ejemplo: Inficaldas o los PRO ( Propacífico).

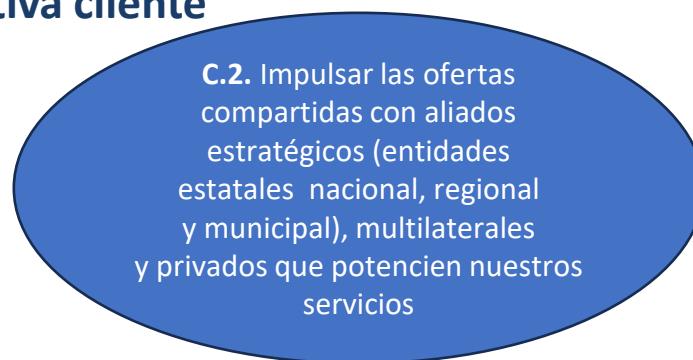
## Perspectiva cliente

1.



## Perspectiva cliente

2.



## Estrategias

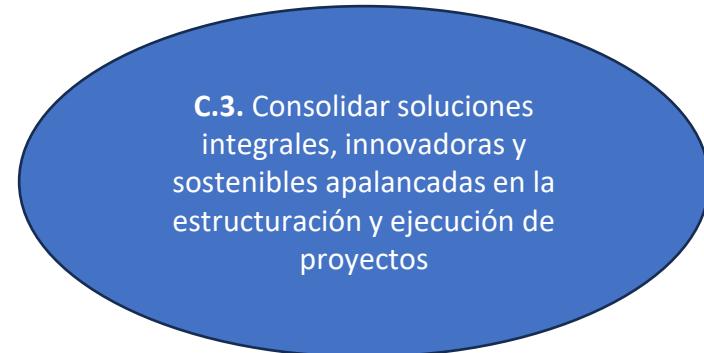
- **PROGRAMA CLIENTE ENTERRITORIO.** Establecer un plan de fidelización y de referencia con clientes que nos prefieren y que hablan bien y nos referencian con otros clientes potenciales.
- **PROGRAMA COMPENTENCIAS EN EL TERRITORIO.** Establecer un programa de competencias en estructuración y ejecución de proyectos para actores locales y comunidades. Desarrollar un plan de análisis de comunidades para los diferentes aliados para diseñar soluciones adecuadas a las necesidades.
- **PROGRAMA CERTIFICACIÓN EN TERRITORIO.** Desarrollar alianzas con entidades como ICONTEC para establecer un sello de certificación tipo ENTERRITORIO y así acreditar organizaciones en el territorio para estructura o ejecutar proyectos.

## Estrategias

- **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).
- **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.
- **PROGRAMA PROYECTOS PRIVADOS.** Explorar la posibilidad de realizar proyectos y alianzas con privados en estructuración y ejecución de proyectos ( Ejemplo: Obras por impuestos).
- **PROGRAMA NUEVAS LINEAS DE NEGOCIOS.** Explorar líneas de negocios novedosas con aliados territoriales como Los INFI (Ejemplo: inficaldas) o los PRO (Ejemplo: Propacífico).

## Perspectiva cliente

3.

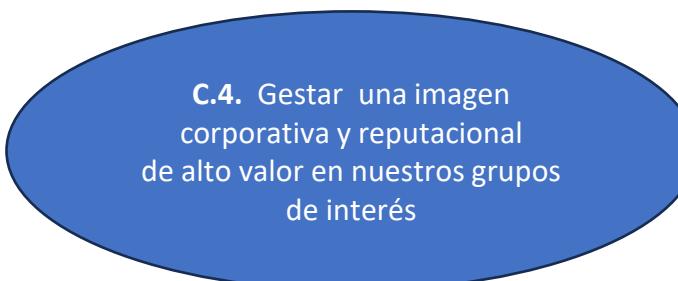


## Estrategias

- **PROGRAMA ENTERRITORIO AL CLIENTE.** Ampliar los canales y/o espacios de comunicación del cliente con las diferentes áreas y grupos de trabajo de la entidad, generando mayor sensibilidad de las necesidades del cliente por parte de todos los que intervienen en el proceso.
- **PROGRAMA ENTERRITORIO PROPONE.** Propiciar espacios para la generación de propuestas desde las diferentes áreas y grupos de la entidad que permitan mayor cohesión entidad – cliente.
- **PROGRAMA ENTERRITORIO INTEGRAL, INNOVADOR Y SOSTENIBLE.** Implementar en los servicios prestados actualmente componentes de integralidad innovación y sostenibilidad.
- **PLAN CUMPLIMIENTO Y CALIDAD.** Desarrollar plan de cumplimiento de los servicios con alta calidad para proyectos actuales y futuros.

## Perspectiva cliente

4.

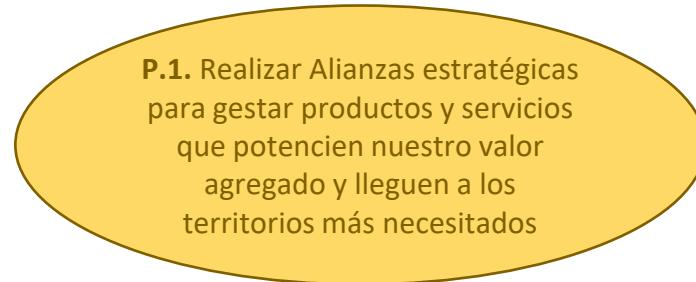


## Estrategias

- **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
- **PROGRAMA CLIENTES PERMANENTES.** Desarrollar esquemas de relacionamiento permanente con nuestros aliados para que sigan utilizando los servicios de Enterritorio de manera recurrente y nos refieran con clientes potenciales
- **PROGRAMA DE GRUPOS DE INTERES.** Contar con un plan de relacionamiento con comunidades, proveedores y otros grupos de interés en los territorios que gesten fidelización y seamos considerados como primera prioridad de las autoridades nacionales, departamentales y locales

## Perspectiva procesos

1.

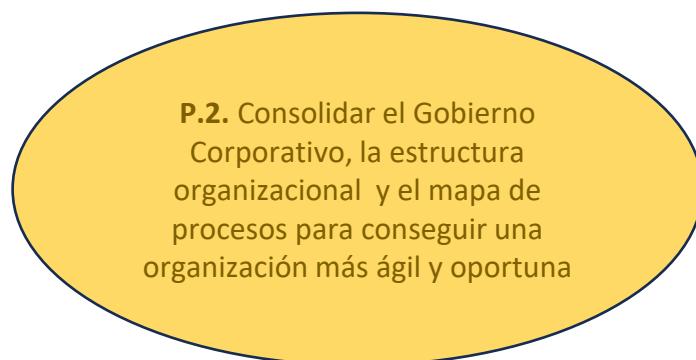


### Estrategias

- **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) y Findeter. Seguidamente con ministerios, departamentos administrativos y agencias.
- **PROGRAMA ALIANZAS TERRITORIALES.** Desarrollar un plan de alianzas con entidades territoriales que ya conocen nuestros servicios y que pueden gestionar proyectos pasadas las elecciones.
- **PROGRAMA DIVERSIFICADO DE ALIANZAS.** Pasada las prioridades de corto plazo desarrollar alianzas con otros grupos de interés que solidifiquen nuestra sostenibilidad financiera.

## Perspectiva procesos

2.

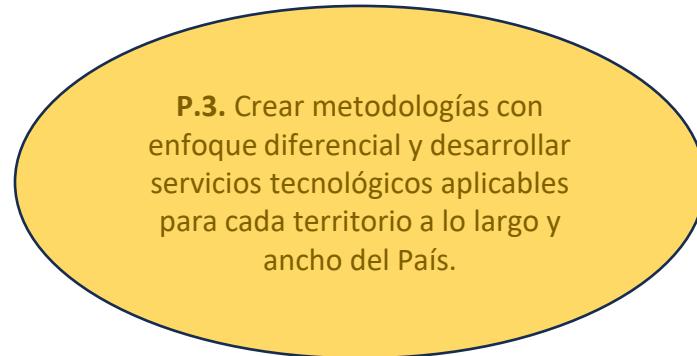


### Estrategias

- **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.
- **PROGRAMA ESTRUCTURA ENTERRITORIO.** Continuar y finalizar el proceso de reorganización institucional de la planta de personal, además de disponer de recurso humano idóneo que cumpla con las necesidades establecidas en la guía de competencias.
- **PROGRAMA ALINEAMIENTO DE PROCESOS Y SERVICIOS.** 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.

## Perspectiva procesos

3.

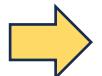
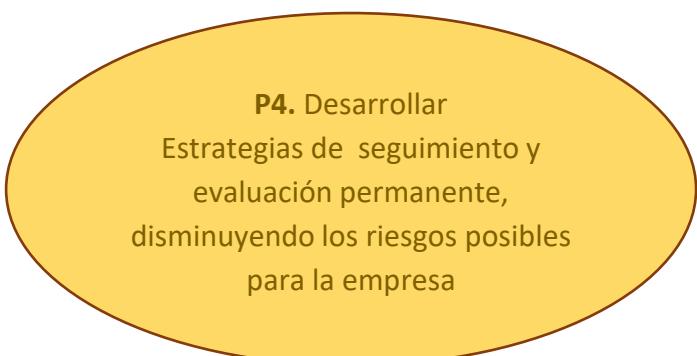


## Estrategias

- **PROGRAMA DE SERVICIOS TECNOLOGICOS ENTERRITORIO.** Desarrollar servicios tecnológicos para ser un gestor de soluciones aplicables a los territorios apartados del país.
- **PROGRAMA TECNOLOGICO MUNICIPAL** Desarrollar un portafolio de servicios tecnológicos adaptados a los municipios de categoría 4, 5 y 6.
- **PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL** Ejecutar el plan de arquitectura empresarial y transformación digital para la sistematización y agilización de los procesos de la entidad, adoptando nuevas tecnologías y adopción del ERP. ( Ejemplo: IA)

## Perspectiva procesos

4.

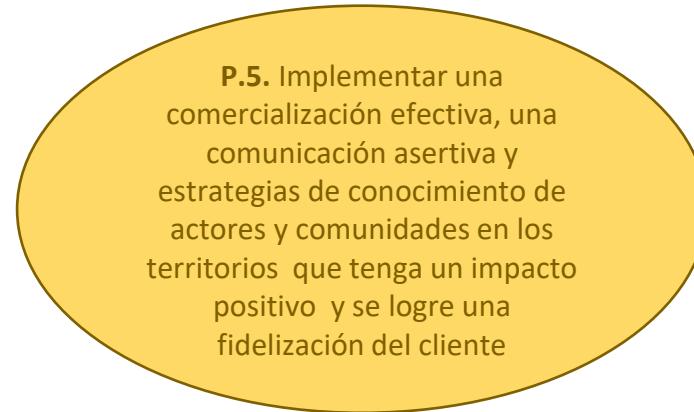


## Estrategias

- **PROGRAMA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO EFECTIVO.** Establecer estrategias eficaces de seguimiento y evaluación de los programas y proyectos
- **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

## Perspectiva procesos

5.

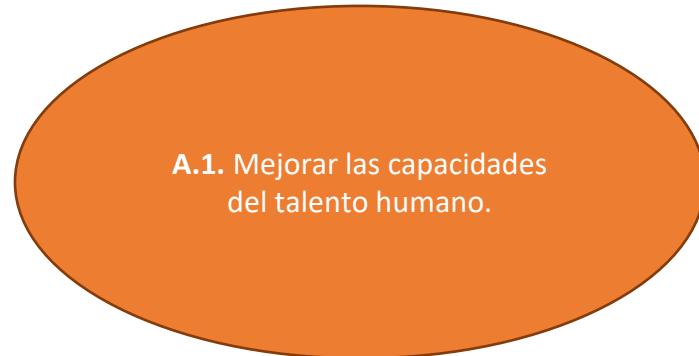


## Estrategias

- **PROGRAMA DE COMERCIALIZACIÓN** Establecer programa de comercialización de servicios que contemple una estructura adecuada y un desarrollo tecnológica inteligente par tal propósito.
- **PROGRAMA DE COMUNICACIÓN ENTERRITORIO.** Desarrollar un Programa de comunicación externo e interno asertivo.
- **PROGRAMA DE ACERCAMIENTO Y CONOCIMIENTO EN LAS COMUNIDADES.** Desarrollar estratégicas que permitan conocer las necesidades y preferencias de las comunidades en donde se desarrolle nuestra actividad misional

## Perspectiva aprendizaje

1.

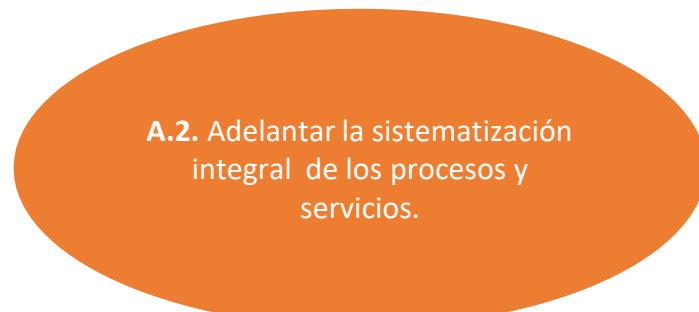


## Estrategias

- **PROGRAMA DE CAPACIDADES ENTERRITORIO.** Fortalecer las habilidades, competencias y capacidades de los equipos interdisciplinarios de trabajo.
- **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.

## Perspectiva aprendizaje

2.

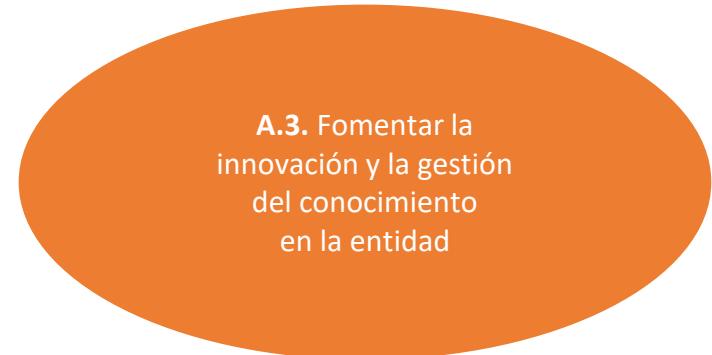


## Estrategias

- **PROGRAMA DE SISTEMATIZACIÓN INTEGRAL DE PROCESOS.** Automatizar, digitalizar y virtualizar los procesos de la entidad para hacerlos más ágiles y efectivos.
- **PROGRAMA DE PLATAFORMA DIGITAL DE SERVICIOS.** Ejecutar el plan de arquitectura empresarial y transformación digital para sistematizar y agilizar los procesos adoptando nuevas tecnologías, PETI. Que deriven en una plataforma de servicios digital para clientes en zonas lejanas
- **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 .

## Perspectiva aprendizaje

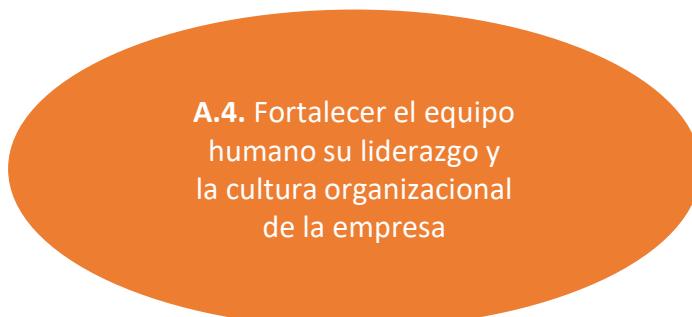
3.



### Estrategias

- **PROGRAMA DE INNOVACIÓN ENTERRITORIO.** Crear grupos de investigación, desarrollo y ejecución en áreas específicas que genere soluciones innovadoras y oportunas.
- **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.

4.



### Estrategias

- **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.
- **PROGRAMA DE CULTURA ORGANIZACIONAL.** Fortalecer los programas de trabajo en equipo en la organización.
- **PROGRAMA DE LIDERAZGO,** creación de semilleros de personal vital y promoción de líderes constructivos y concursos de promoción interno

# Junta Directiva Extraordinaria

## 13 de marzo de 2024

Presidente: Lina Barrera Rueda

Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional



## 3. Aprobación:

### 3.2 Plan de Acción 2024

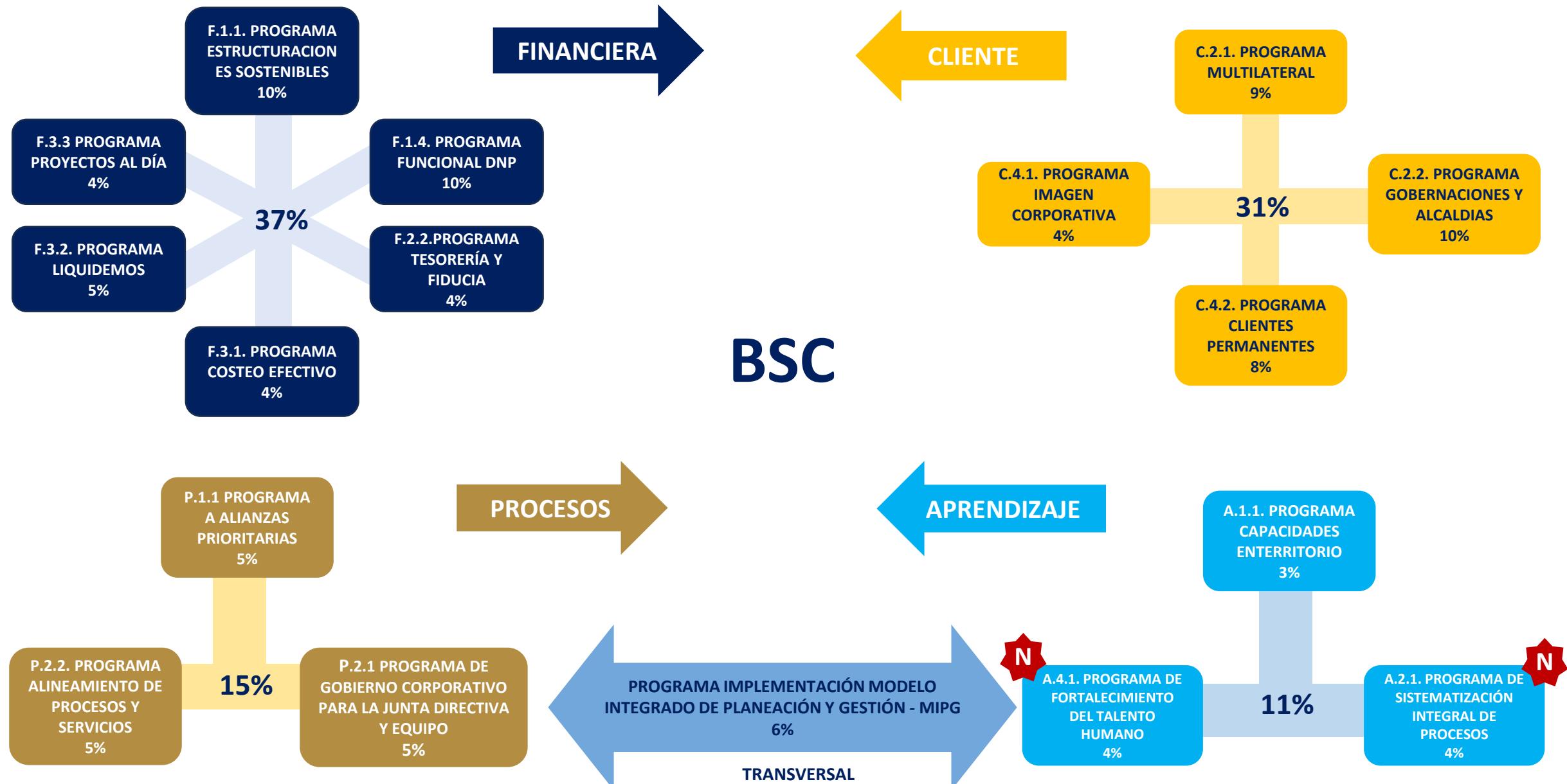
# PLAN DE ACCIÓN INSTITUCIONAL 2024

Presidente  
Lina Barrera Rueda

# INTENCIÓN ESTRATÉGICA



# 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

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
LINEA BASE	Tenemos 0 estructuraciones sostenibles a 2023
META INDICADOR	25%
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 <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de nuevos negocios bajo la línea de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%
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 <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de ingresos brutos por negocios bajo las líneas de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .
TIPO DE INDICADOR	Eficiencia
META INDICADOR	100%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
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>	Recursos de proyectos recibidos / 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>	Tasa de rentabilidad del portafolio de Recursos Propios / 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>	Tasa de rentabilidad del portafolio de Gerencia de Proyectos / 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%		
Optimizar los recursos en cuentas bancarias.	10%		
Revisar la posibilidad de realizar inversiones en otro tipo de títulos diferentes a los TES y CDT's.	5%		
Realizar seguimiento sobre los riesgo e impacto de la Entidad en materia de inversiones.	5%		
Realizar una adecuada programación de los compromisos de pagos de los Convenios y funcionamiento	5%		
Mejorar el tiempo de análisis de tasas, valoraciones y condiciones del mercado	1%		
Definición de atribuciones a funcionarios para el cierre de operaciones de inversión	3%		
Mantener actualizados los vencimientos por convenios	5%		

# 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 $\geq$ 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 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 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

## 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

## 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

## 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

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%

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

**3.**

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

<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%

### 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>ACTIVIDADES</b>	<b>PESO POR ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO / ENTREGABLE</b>
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

## 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	ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
FORMULA DE INDICADOR	Calificación entre de la Califique la probabilidad que usted recomienda a ENTerritorio a otros colegas y entidades (1 - NO LO RECOMIENDA a 10 - SI LO RECOMENDARÍA)	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
TIPO DE INDICADOR	Indicador de la experiencia del cliente	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 implementar.
META INDICADOR	Calificación de Net Promote Score entre 9 a 10 para la calificación del segundo semestre de 2024.	Presentar en Comité de Gerencia, para formular un plan de acción	5%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Presentación
NOMBRE DEL INDICADOR 2	Promoción y acercamiento con entidades multilaterales	Implementar las acciones establecidas	15%	Gestión Comercial y Subgerencia de Desarrollo de Proyectos	Actas, informes, reuniones, según aplique
FORMULA DE INDICADOR	Número de acercamientos con respuesta de entidades multilaterales / Número total de acercamientos remitidos a entidades multilaterales	Aplicar encuesta de percepción del nivel de servicio prestado	15%	Gestión Comercial	Encuesta
TIPO DE INDICADOR	Efectividad	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.
META INDICADOR	Mínimo 30% de acercamientos exitosos	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.

## 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

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Ejecución del programa de Imagen Corporativa	ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
FORMULA DE INDICADOR	Programa de Imagen Corporativa ejecutado / Programa de imagen corporativa	Realizar un análisis de benchmarking de competidores directos para formulación de campaña sombrilla externa	5%	Comunicaciones	Documento con el análisis realizado
TIPO DE INDICADOR	Gestión	Diseñar una campaña sombrilla externa para consolidar la imagen corporativa en el 2024	5%	Comunicaciones	Documento con el cronograma de la campaña
META INDICADOR	100%	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 refieran a 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 recomienda 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 gestionar 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

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%

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
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

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.

## 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 restructuración 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

# Modificación Plan de Acción Institucional 2024

Presidente: Lina Barrera Rueda

Agosto de 2024

Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional



# 1. Modificación Programa de alineamiento de procesos y servicios

# Programa de alineamiento de procesos y servicios

**Presentó un avance a junio 30 de 2024 del 30%**

## **Justificación Solicitud de modificación.**

Teniendo en cuenta que la necesidad de ajuste frente a los servicios de la entidad es mayor al alcance planteado inicialmente por la transición a ENTerritorio S.A. dando origen al desarrollando actividades lideradas desde la Presidencia de manera transversal con todas las áreas de la entidad, para redefinir los servicios institucionales y a partir de estos establecer las articulaciones con cada grupo de trabajo, la participación y apoyo del Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional de acuerdo con sus funciones, se enmarca en la asesoría y acompañamiento en actualización documental de los procesos para registrar los lineamientos, responsables, metodologías y demás información relacionada con la definición de los servicios misionales a partir del Manual de Líneas de Negocio, el Manual de Contratación, el Manual de Supervisión y demás documentos que se relacionen con el tema.

Con ello, se hace necesario **solicitar la modificación** del plan con el ajuste de información según el alcance y participación del Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional.

# Programa aprobado en sesión del 13 de marzo de 2024

## Actual

### Estrategia

- **PROGRAMA ALINEAMIENTO DE SERVICIOS Y PROCESOS.** Redefinir los servicios y alinear los procesos 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.

NOMBRE DEL INDICADOR	Plan de trabajo de servicios y procesos alineados al régimen de la entidad			
FORMULA DE INDICADOR	Plan de trabajo ejecutado de los servicios y procesos alineados/ Plan de trabajo definido para los servicios y procesos alineados			
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 acción para la redefinición de los servicios alineados a los procesos	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	20%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según equipo conformado	Reporte avance según programación	

## Modificación

### Estrategia

- **PROGRAMA ALINEAMIENTO DE PROCESOS A LOS SERVICIOS INSTITUCIONALES.** Articular y alinear los procesos a los servicios institucionales para lograr la transversalidad e interoperabilidad **y trabajo en equipo**, 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.

NOMBRE DEL INDICADOR	Plan de trabajo de actualización documental priorizada				
FORMULA DE INDICADOR	Actualización documental según criterios priorizados/ Plan de trabajo de actualización documental priorizada				
ACTIVIDADES	PESO	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE	AVANCE	
Actualizar formato de Autoevaluación por procesos para recopilación de información	10%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional	Formato actualizado en el catálogo documental	100%	
Formulación del Plan de actualización documental según criterios de priorización	30%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según documentos	Plan de actualización documental	100%	
Actualización de documentos priorizados según criterios de articulación y mejoramiento de procesos.	60%	Grupo de Planeación y Desarrollo Organizacional y grupos según documentos	Matriz de seguimiento de actualización documental	En ejecución	

## CRITERIOS DE ACTUALIZACIÓN PRIORIZADA

93

Documentos  
priorizados

Simplificación y Sistematización



Ajuste de aplicativos



Ajuste de lineamientos



Aplicación normativa



Reestructuración



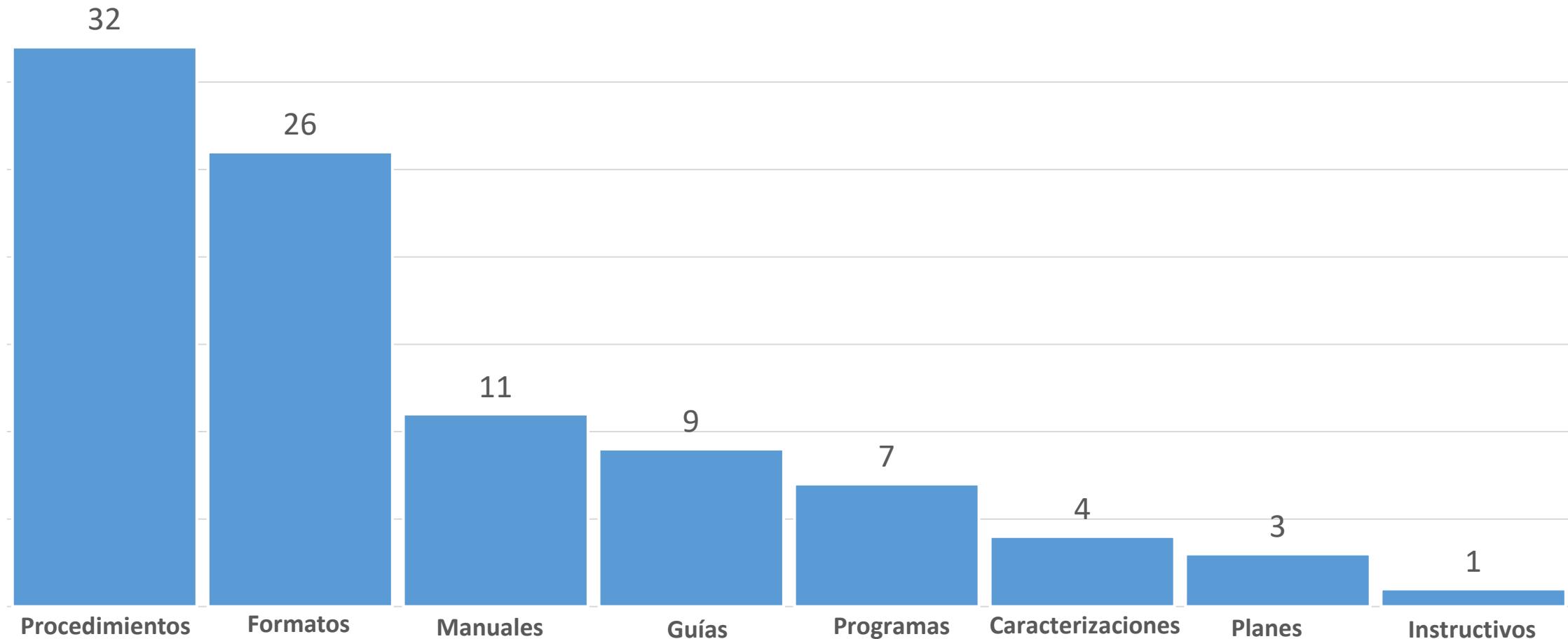
Actualización de controles



Información a Cliente

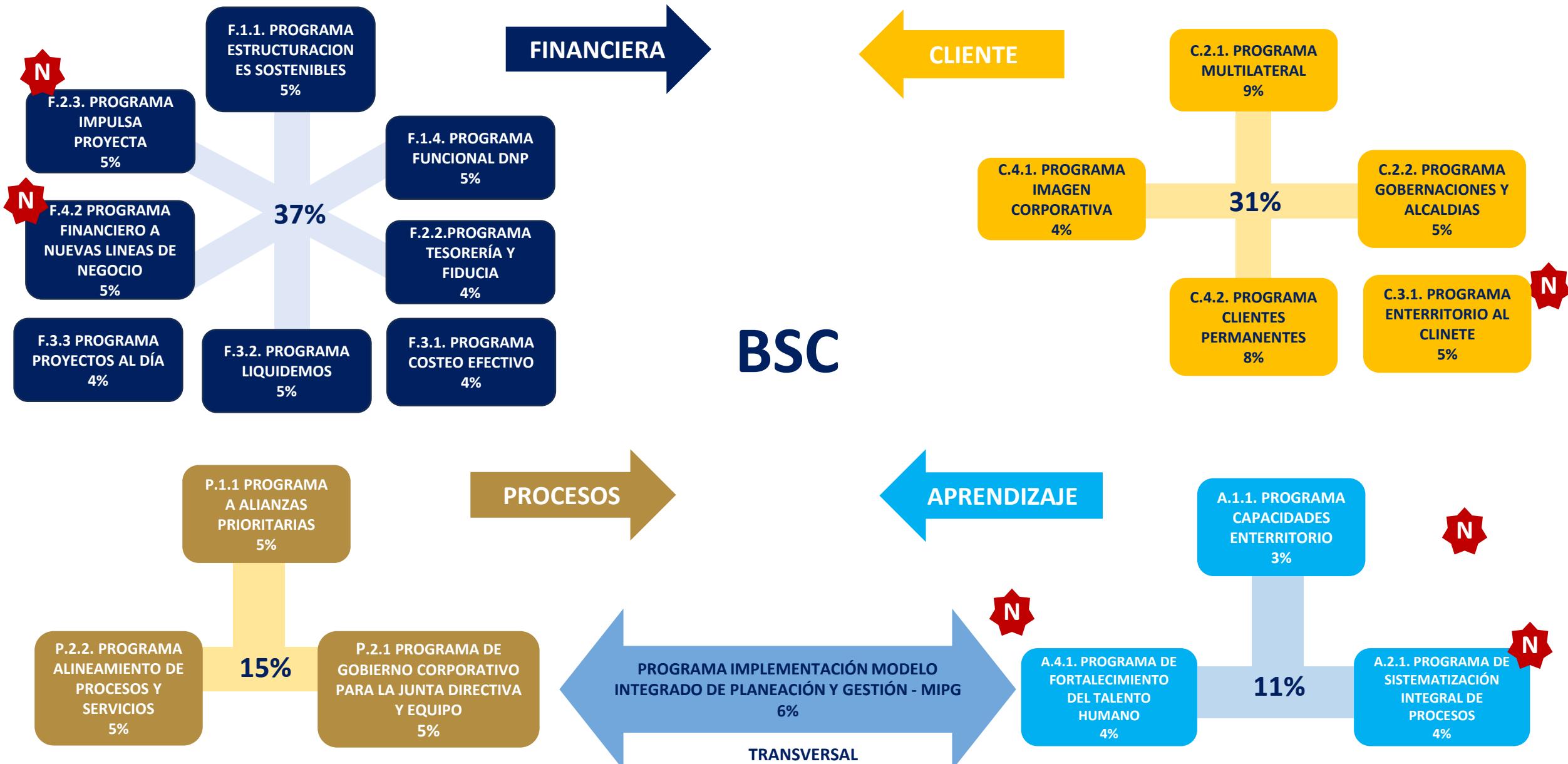


## DOCUMENTOS PRIORIZADOS POR TIPO



# 2. Inclusión de 3 programas

# PROGRAMAS PRIORIZADOS 2024



## Perspectiva Financiera

- **Del Objetivo Estratégico F.2.** Desarrollar esfuerzos de apalancamiento de Recursos que aumenten nuestras posibilidades de ofrecer servicios, incluir el programa **F.2.3. PROGRAMA IMPULSA PROYECTA**. Impulsar el crecimiento del Fondo Proyecta con el apoyo del gobierno nacional.
- **Del Objetivo Estratégico F.4.** Establecer los esquemas financieros y de negocios para servicios diferenciados que garanticen la sostenibilidad financiera de la entidad, incluir el programa **F.4.2. PROGRAMA FINANCIERO A NUEVAS LINEAS DE NEGOCIOS**. Explorar modelos de negocios novedosas con aliados territoriales como Los INFI (Ejemplo: Inficaldas o los PRO ( Propacífico).

## Perspectiva Cliente

- **Del Objetivo Estratégico C.3.** Consolidar soluciones integrales, innovadoras y sostenibles apalancadas en la estructuración y ejecución de proyectos, incluir el programa **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 entidad, generando mayor sensibilidad de las necesidades del cliente por parte de todos los que intervienen en el proceso.

## Perspectiva financiera

2.

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



## Estrategias

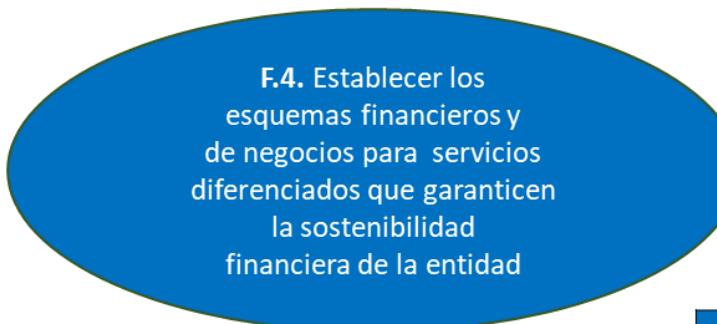
- **PROGRAMA IMPULSA PROYECTA.** Impulsar el crecimiento del Fondo Proyecta con el apoyo del gobierno nacional.
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Subgerencia de Estructuración
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Julio 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Impulsa Proyектa
FORMULA DE INDICADOR	(valor recursos de proyecto ENT + valor recursos aportes de gobierno) / Valor de recursos proyecto ENT
TIPO DE INDICADOR	Gestión
LINEA BASE	No existe línea base
META INDICADOR	>= 1,2

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	20%	Gerencia Comercial - SEP	Acta de reunión(es)
Gestionar reunión con el Departamento Nacional de Planeación para presentación del esquema con el objetivo de apalancar recursos vía repago de estructuraciones referencias a los planes y programas que defina el DNP en el marco del Plan Nacional de Desarrollo	20%	Gerencia Comercial - SEP	Acta de reunión(es)
Gestionar reunión con la Dirección General de Participaciones del Grupo Bicentenario con el objetivo de definir una estrategia conjunta de red de estructurados con las entidades financieras, que permita estructura proyectos con recursos del Fondo buscando esquemas de pago vía fuentes nación	20%	Gerencia Comercial - SEP	Acta de reunión(es)
Presentar a la Presidencia de ENTerritorio, la estrategia de ejecución de recursos para el PA Proyектa, con base a la autorización de Junta Directiva definida mediante acuerdo 329 de 2024	20%	Gerencia Comercial - SEP	Acta de reunión(es)
Socialización al interior de la entidad del esquema de estructuración como mecanismo de transferencia de conocimiento a las áreas como mecanismo comercial de divulgación con clientes actuales y nuevos clientes	20%	SEP	Acta de asistencia

2.

## Perspectiva Cliente



NOMBRE DEL INDICADOR 1	Nuevo Manual de Líneas de Negocio
FORMULA DE INDICADOR	Nuevo manual de líneas de negocio
TIPO DE INDICADOR	Producto
LINEA BASE	Manual de líneas de negocio existente
META INDICADOR	Nuevo manual de líneas de negocio en operación

NOMBRE DEL INDICADOR 2	Nuevos negocios firmados con el nuevo manual de líneas de negocio
FORMULA DE INDICADOR	# de negocios firmados por las nuevas líneas de negocio
TIPO DE INDICADOR	Gestión
LINEA BASE	No existe línea base
META INDICADOR	N/A

## Estrategias

- **PROGRAMA NUEVAS LINEAS DE NEGOCIOS.** Explorar líneas de negocios novedosas con aliados territoriales como Los INFI (Ejemplo: inficaldas) o los PRO (Ejemplo: Propacífico).
- **LIDER DEL PROGRAMA:** Presidencia – Grupo de Gestión Comercial
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Julio 01 de 2024 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	• RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	• PRODUCTO /
• Realizar las mesas de trabajo para la construcción del nuevo manual de líneas de negocio	10%	Presidencia	• Documento borrador
• Incluir portafolio de servicios financieros y tecnológicos en la propuesta	20%	Equipo de trabajo	• Documento borrador
• Presentar ante el comité de gerencia la propuesta de nuevo manual de líneas de negocio	10%	Gestión Comercial	• Documento con propuesta manual de líneas de negocio
• Presentar ante la JD el nuevo manual de líneas de negocio para aprobación	10%	Gestión Comercial	• Documento con propuesta manual de líneas de negocio
• Publicarlo en el catálogo documental de la empresa, como parte del SIG	5%	Gestión Comercial	• Nuevo Manual de Líneas de Negocio
• Presentación de propuestas comerciales por el nuevo esquema de negocios	25%	Gestión Comercial	• Propuestas de negocios
• Negocios firmados bajo el nuevo esquema de negocios	20%	Gestión Comercial	• Negocio firmado

# 3.

## Perspectiva cliente

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Ficha de seguimiento web
FORMULA DE INDICADOR	Modelo de ficha de seguimiento diseñado
TIPO DE INDICADOR	Producto
LINEA BASE	0
META INDICADOR	1
NOMBRE DEL INDICADOR 2	Socializar la narrativa de ENTerritorio S.A.
FORMULA DE INDICADOR	Número de socializaciones de la narrativa al interior de la entidad
TIPO DE INDICADOR	Efectividad
LINEA BASE	0
META INDICADOR	3
NOMBRE DEL INDICADOR 3	Remisión de boletín mensual a nuestros aliados y potenciales
FORMULA DE INDICADOR	Diseño de boletín
TIPO DE INDICADOR	Producto
LINEA BASE	0
META INDICADOR	6

## Estrategias

- **PROGRAMA ENTERRITORIO AL CLIENTE.** Ampliar los canales y/o espacios de comunicación del cliente con las diferentes áreas y grupos de trabajo de la entidad, 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 y Comunicaciones
- **VIGENCIA PLAN DE ACCION:** Junio 30 a diciembre 31 de 2024

ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
Definir el diseño de boletín a remitir a clientes y parámetros de envío.	10%	Gestión Comercial / Comunicaciones	Boletín Borrador
Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	20%	Gestión Comercial / Comunicaciones	Boletín mensual
Remitir a los contactos y potenciales aliados por parte de Gestión Comercial	20%	Comercial	Correos a potenciales aliados
Formato de ficha técnica diseñada	10%	T.I / Comunicaciones	Una plantilla
Diseño de la presentación	10%	Comunicaciones	Presentación diseñada
Establecer espacios de socialización	20%		Evidencias de socializaciones
Remitir la información al interior de la entidad	10%		Evidencias envío información

# MODIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN 2024

## PROGRAMA LIQUIDEMOS

Presidente  
Lina Barrera Rueda

Octubre 2024

## Modificación actividades Plan de Acción – Programa Liquidemos

### Justificación

Producto de la armonización y el fortalecimiento del equipo de trabajo que se conforme para tal fin, resulta viable que sea ese este el que realice el diagnóstico situacional de la información recolectada y en consecuencia elabore el plan de trabajo que marque la ruta a seguir para el cierre de los proyectos priorizados.

ACTIVIDADES A REEMPLAZAR	ACTIVIDAD QUE REEMPLAZARA LAS ELIMINADAS
<b>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.</b>	Elaboración del plan de trabajo a implementar como resultado del análisis de la información
<b>Desarrollo de la consultoría para elaborar el plan de trabajo a implementar de acuerdo con los resultados del contrato de consultoría</b>	

Eliminar 2 actividades de las 7 inicialmente aprobadas, relacionadas con la contratación de consultoría

## OBJETIVO ESTRATEGICO

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

NOMBRE DEL INDICADOR 1	Nivel de ejecución del plan de acción	ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE	FECHA FIN
FORMULA DE INDICADOR	# Convenios priorizados cerrados/ # Convenios priorizados para cierre en el plan de acción	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	30/04/2024
TIPO DE INDICADOR	Eficacia	Armonización de equipos de trabajo y procesos de la entidad	5%	Todas las dependencias de la entidad	Mesas de trabajo	30/08/2024
META INDICADOR	100%	Elaboración del diagnóstico situacional con la información suministrada por el equipo interdisciplinario de la entidad	30%	Equipo de trabajo conformado	Bases de datos y repositorio documental	30/08/2024
		Elaboración del plan de trabajo a implementar como resultado del análisis de la información	35%	Subgerencia de Operaciones	Plan de trabajo	30/10/2024
		Inicio de la implementación del plan de acción definido	15%	Equipo de trabajo conformado	Informe de ejecución	31/12/2024

# PLAN DE ACCIÓN INSTITUCIONAL 2025

## PROGRAMAS ESTRATÉGICOS A IMPLEMENTAR

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



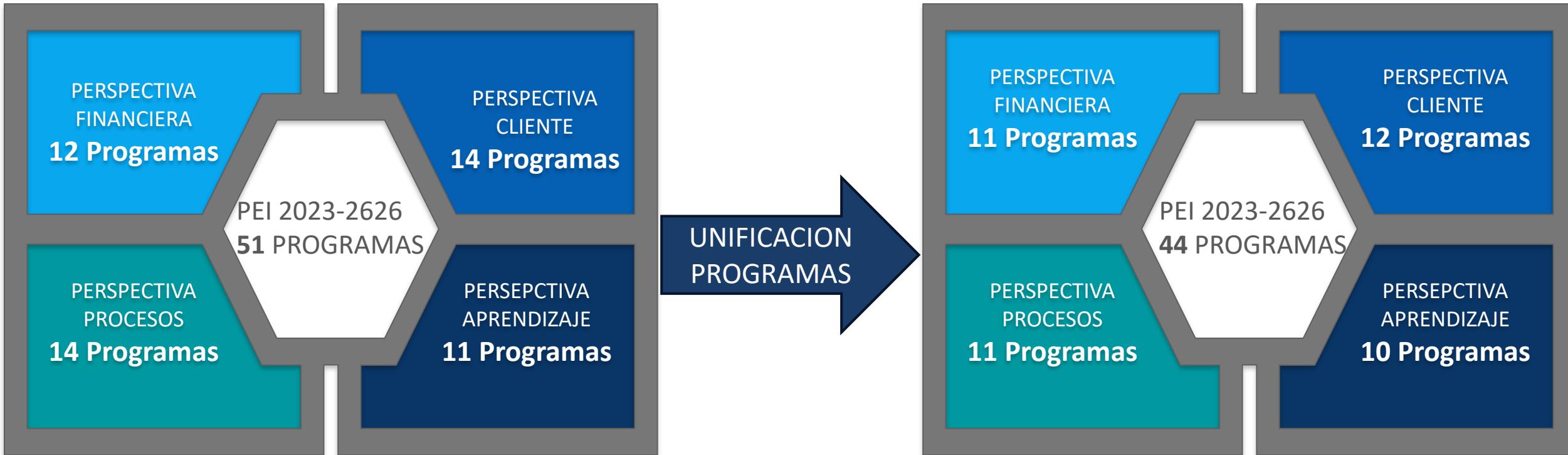
# Solicitud de aprobación:

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 <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de nuevos negocios bajo la línea de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .
	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 <b>estructuración y evaluación</b> / Valor meta de ingresos brutos por negocios bajo las líneas de negocio de <b>estructuración y evaluación</b> .	
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

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

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%

## 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
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"> <li>La solicitud de la creación de los centros de costos a la Subgerencia Financiera</li> <li>Estado de resultado por centro de costos de convenio trimestral</li> </ul>
Desarrollar mesas de trabajo con las áreas involucradas para definir el procedimiento de manejo de recursos de prima de riesgos	20%	Subgerencia financiera	Acta

## 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

## 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
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

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

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%

## 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

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

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 2</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>	Gestión
<b>META INDICADOR</b>	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

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

## PERSPECTIVA FINANCIERA

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

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

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Cumplimiento registro de actividades en el Activity Report
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	Total personas con reportes en el Activity Report/ 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

- 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

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

### F3.1. 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 acreditar 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.

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	$([X: \text{Precotizaciones presentadas}]/[Y: \text{convocatorias viables de presentación}]*100)$
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.

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.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Kit de bienvenida.
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	X [# Kits remitidos a los nuevos clientes] / Y [# de contratos suscritos en la anualidad 2025] * 100
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Efectividad
<b>META INDICADOR</b>	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	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
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

## 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.

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

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>PESO POR ACTIVIDAD</b>	<b>RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>PRODUCTO / ENTREGABLE</b>
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	Ánálisis 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.

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

### 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

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%	

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.**

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

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Porcentaje de componentes arquitectónicos implementados
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	# de componentes a implementar / # de componentes implementados
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Indicadores de Progreso y Cumplimiento
<b>META INDICADOR</b>	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	PONDERACION POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE
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

### 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

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%

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.

## 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.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Mejoramiento de Competencias
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	(Número de sesiones realizadas / Número de sesiones programadas)*100
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	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"> <li>• Agenda de citación</li> <li>• Listados de asistencia</li> <li>• Soporte fotográfico</li> </ul>
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"> <li>• Agenda de citación</li> <li>• Listados de asistencia</li> <li>• Soporte fotográfico</li> </ul>
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"> <li>• Agenda de citación</li> <li>• Listados de asistencia</li> <li>• Soporte fotográfico</li> </ul>
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"> <li>• Agenda de citación</li> <li>• Listados de asistencia</li> <li>• Soporte fotográfico</li> </ul>

## 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.

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Mejoramiento de Competencias
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	(Número de actividades realizadas / Número de actividades programadas)*100
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	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"> <li>• Memorias de las capacitaciones</li> <li>• Certificado</li> </ul>

## 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

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

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

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

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

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

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Fortalecimiento del Clima y Cultura Organizacional
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	(Número de intervenciones realizadas / Número de intervenciones programadas)*100
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Eficacia
<b>META INDICADOR</b>	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"> <li>• Agenda de citación</li> <li>• Listados de asistencia</li> <li>• Soporte fotográfico</li> </ul>

**Transversal a perspectiva de Procesos  
y Aprendizaje**

<b>NOMBRE DEL INDICADOR 1</b>	Implementación MIPG
<b>FORMULA DE INDICADOR</b>	% cumplimiento PIGD – Planes Decreto 612
<b>TIPO DE INDICADOR</b>	Efectividad
<b>META INDICADOR</b>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informe de cumplimiento</li> </ul>

# 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

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

## PROUESTA

Nuevo Indicador

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

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”,

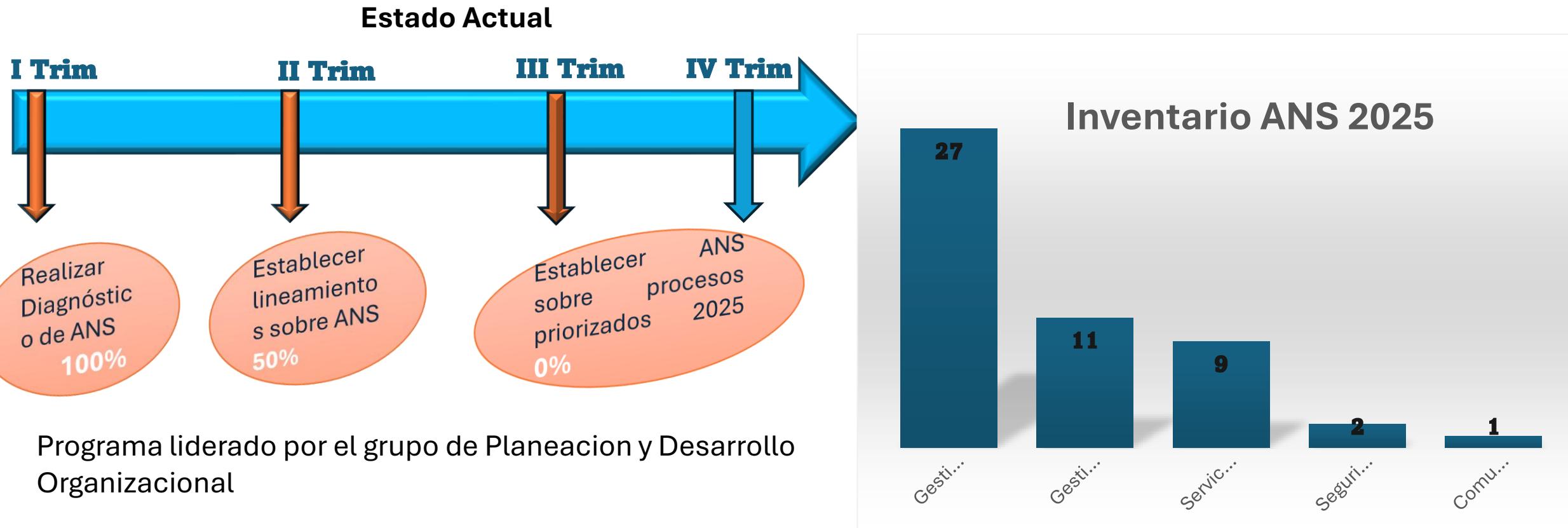
ACTIVIDADES	PESO POR ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	PRODUCTO / ENTREGABLE	PROPIUESTA CAMBIO DE ACTIVIDAD	PROPIUESTA CAMBIO DE PRODUCTO
Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	20%	Gestión Comercial	Boletín mensual.	Diseñar y establecer el contenido del boletín mensual.	Boletín mensual.
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.	<b>Diseñar carta de bienvenida para los nuevos clientes</b>	<b>Carta de bienvenida para los nuevos clientes</b>
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

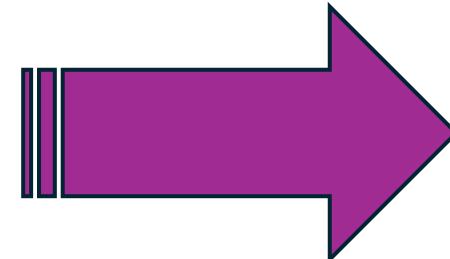
### A. 2.3. Programa de Acuerdos de Servicios: Avance: **56%** de 85% esperado para el periodo



- 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.