



## RESOLUCION No. 009 del 31 de enero de 2023

### POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS PARA LA VIGENCIA 2023 DE LA EMPRESA PROMOTORA ENERGÉTICA DEL CENTRO S.A.S E.S.P.

La Gerente de la Empresa Promotora Energética del Centro S.A.S E.S.P. en uso de sus facultades legales y estatutarias, conferidas por la Junta Directiva y,

#### CONSIDERANDO

1. Que la Promotora Energética del Centro es una empresa de servicios públicos domiciliarios y se encuentra sometida al régimen jurídico establecido en las Leyes 142 y 143 de 1994 y demás normas que las modifiquen, aclaren o complementen.
2. Que de acuerdo con el artículo 47 de los Estatutos Sociales de la Promotora Energética del Centro S.A.S. E.S.P., corresponde al Gerente la administración de la sociedad, su representación legal y la gestión de los negocios.
3. Que según lo dispuesto en el artículo 74 de la ley 1474 de 2011, "...todas las entidades del Estado a más tardar el 31 de enero de cada año, deberán publicar en su respectiva página web el Plan de Acción para el año siguiente..."
4. Que dentro del orden del día de la sesión ordinaria del catorce (14) de febrero de 2022 de la Junta Directiva de la Promotora Energética del Centro se incluyó la socialización del Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la empresa para el periodo 2022 – 2025, el cual contó con su aprobación.

En mérito de lo anterior;

#### RESUELVE:

**ARTÍCULO PRIMERO:** Adoptar el Plan de Acción Estratégico y de Negocios para la vigencia 2023 de la Promotora Energética del Centro S.A.S. E.S.P., el cual será anexo a la presente resolución.

*Handwritten signature and initials.*



**ARTICULO SEGUNDO:** El Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la vigencia 2023 podrá ser modificado o actualizado mediante Acto Administrativo debidamente justificado con base en los cambios y necesidades que surjan en la ejecución y el desarrollo del Plan de Acción suscrito por cada uno de los líderes de los distintos procesos de la entidad para darle cumplimiento al Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la entidad.

**ARTICULO CUARTO:** El Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la vigencia 2023 se constituyó con base en la estructura de procesos de la entidad, alineado a las perspectivas del cuadro de mando integral, los objetivos estratégicos y en armonía con las políticas de gestión y desempeño y los clasificadores del modelo integrado de planeación y gestión.

**ARTICULO QUINTO:** Ordénese publicar la presente Resolución por medio de la cual se aprueba el Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la Promotora Energética del Centro S.A.S. E.S.P. para la vigencia 2023, en la página web de la entidad dando cumplimiento al artículo 74 de la Ley 1474 de 2011.

**ARTICULO SEXTO:** La presente Resolución rige a partir de su expedición.

### COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Manizales a los treinta y un (31) días del mes de enero de 2023.

**NATALIA LÓPEZ RESTREPO**

**Gerente**

**Proyectó:** Oscar Fernando Villamil Vega – Asesor de Planeación Estratégica

**PLAN ESTRATÉGICO  
PROMOTORA ENERGÉTICA DEL CENTRO S.A.S. E.S.P**

Perspectivas	Lineamiento	NO	Objetivo estratégico	Indicador	Meta					Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2021	2022	2023	2024	2025		
Perspectiva Financiera	<p><b>Ser una empresa financieramente rentable</b></p> <p><b>Gestión integral y sostenible</b></p>	1	Generar una rentabilidad operativa en la ejecución de los proyectos para un alto desempeño financiero	Rentabilidad operativa mínima de los proyectos		> 10%	> 10%	> 10%	> 12%	Es un promedio de acuerdo a los proyectos, los mismos deben ser ajustados a medida que mas proyectos ingresen en cada año.	<p>Estructurar el plan financiero de la promotora y formular las políticas de gestión financiera de proyectos.</p> <p>Estructurar el modelo de costos de la organización para incorporarlos en la formulación, seguimiento y control de proyectos</p> <p>Gestion de rentabilidad de las inversiones</p> <p>Propiciar alianzas estratégicas</p>
					\$ 2.911.974.400	\$ 5.933.120.000	\$ 9.378.848.000	\$ 12.756.576.000			
Perspectiva Comercial	<p><b>Gestión integral y sostenible</b></p>	2	Consecucion del socio estratégico para el desarrollo integral del proyecto miel II - construcción, puesta en operación y AOM del proyecto	Ingresos por cierre financiero del proyecto						No se tiene una cifra establecida al cierre de la consecucion de socio ya que el proceso se encuentra bajo contratación directa y se abre la puerta a la negociacion. Adicionalmente los ingresos del proyecto se empiezan a generar despues del año 2025 una vez finalice la construcción	<p>Propiciar alianzas estratégicas</p> <p>Evaluar alternativas de negocio</p>
		3	Gerenciar proyectos en el sector energético	Ingresos estimados por gerenciamiento de proyectos	\$ 1.800.000.000	\$ 3.000.000.000	\$ 4.000.000.000	\$ 4.500.000.000			Realizar un relacionamiento de alto nivel
		4	Instalar una potencia de generación hidrica igual o mayor a 6 MW, con fuentes no convencionales de energía renovable - FNER, que al final se obtenga un activo de generación que entregue una rentabilidad que pueda ser aprovechada en los siguientes 50 años	Ingresos estimados por venta de energía						Los ingresos del proyecto se empiezan a generar despues del año 2025 una vez finalice la construcción	<p>Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto.</p> <p>Buscar, evaluar y seleccionar proyectos - PCHs</p> <p>Propiciar alianzas estratégicas</p> <p>Realizar un relacionamiento de alto nivel</p>
		5	Instalar una potencia de generación solar igual o mayor a 12 MW en el año 2025	Ingresos estimado por venta de energía (parques solares)				\$ 1.105.920.000	\$ 2.488.320.000	La FPO, los ingresos por venta de energía, y la potencia a instalar dependen del estudio de factibilidad actualizadamente en ejecución. Las cifras proyectadas corresponden al 50% de los ingresos del proyecto (Proporcional a la participación de la Promotora en el proyecto)	<p>Propiciar alianzas estratégicas</p> <p>Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto.</p> <p>Realizar un relacionamiento de alto nivel</p>
		6	Ejecución de proyectos de fuentes no convencionales de energía de una potencia hasta de 100 kw	Ingresos estimado por venta de energía solar (autogeneración)	\$ 111.974.400	\$ 933.120.000	\$ 1.772.928.000	\$ 2.768.256.000	Las cifras proyectadas corresponden al 50% de los ingresos del proyecto (Proporcional a la participación de la Promotora en el proyecto). Adicionalmente se evaluarán proyectos de mas de 100 Kw	<p>Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y tecnicas pertinentes</p> <p>Consecucion de financiación para el desarrollo de proyectos</p>	
		7	Ejecutar proyectos de AOM y/o modernización de alumbrado público para el año 2025	Ingresos estimado por proyectos de Alumbrado público	\$ 1.000.000.000	\$ 2.000.000.000	\$ 2.500.000.000	\$ 3.000.000.000		Realizar la gestión comercial para la consecucion de nuevos negocios	
		8	Incrementar los niveles de confianza y credibilidad con los grupos de interés a través de estrategias de gestión e intervención que permitan mantener una reputación empresarial positiva	Nivel de confianza y credibilidad de la Promotora		Estructurar línea base	Incrementar en un 15% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Incrementar en un 20% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Incrementar en un 25% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Gestion de redes sociales, Cuñas y pautas, actividades de promoción y campañas	
					PCH Supia - Fase I	20%	70%				Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con las normativas aplicables
			PCH Supia - Fase II		70%	100%					

Perspectiva de procesos internos	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	9	Contar con una oferta energética diversificada	% de avance de los proyectos	PCH Supia - Cierre financiero				100%			Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes
					PCH Supia - Construcción				20%	40%		
					PCH Supia - Entrada en operación							
					Granja solar 1 - Cierre financiero	100%					Consecucion de financiación para el desarrollo de proyectos	
					Granja solar 1 - Construcción			100%				
					Granja solar 1 - entrada en operación			100%				
					Granja solar 2 - Cierre financiero	100%					Consecucion de financiación para el desarrollo de proyectos	
					Granja solar 2 - Construcción			100%				
					Granja solar 2 - entrada en operación			100%				
					Granja solar 3 - Cierre financiero			100%			Consecucion de financiación para el desarrollo de proyectos	
					Granja solar 3 - Construcción				100%			
Granja solar 3 - entrada en operación				100%								
Miel II - Cierre Financiero	100%					Mantener el proyecto vigente en temas sociales, ambientales y técnicos						
Cierre de nuevos negocios	Negocios EE - Autogeneración (100 Kw)	12	25	30	35	Consecucion de financiación para el desarrollo de proyectos						
	Negocios de AP	2	3	4	5	Realizar un relacionamiento de alto nivel para la consecucion de negocios						
10	Garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos	Cumplimiento del plan de acción estratégico	> 70%	> 75%	> 80%	> 85%	Seguimiento y monitoreo a la estrategia de la organización					
		Nivel de cumplimiento de proyectos / estrategias del direccionamiento estratégico	> 70%	> 75%	> 80%	> 85%						
11	Garantizar el cumplimiento y la efectiva gestión de riesgo, los controles y el fortalecimiento del autocontrol y la autoevaluación	Nivel de madurez del SAIR	Implementacion	Implementacion	Basico	Maduro	Implementar la gestion de riesgo como insumo estratégico para la toma de decisiones					
Perspectiva Aprendizaje y crecimiento	12	Consolidar la gestión jurídica de la promotora	Estructuración del proceso de gestión Jurídica	100%				Agilidad y eficacia en los procesos de adquisición de bienes y servicios de la Promotora				
			Principios de actuación acorde a la normatividad aplicable a la empresa (Estructuración del normograma)	100%	100%	100%	100%	Desarrollo de acciones que permitan minimizar los hallazgos que desde el componente contractual se generan cada año por la CGR				
	13	Consolidar la gestión comercial de la Promotora	Estructuración del proceso de gestión comercial	100%				Consolidación de una estructura comercial para la Promotora				
	14	Dotar a la promotora de las capacidades para ser competitiva	Gestion eficiente del talento humano elaborar y cumplir (PAC)	100%	100%	100%	100%	Reformular el modelo organizacional Proveer los mecanismos y herramientas necesarias para desarrollar un sistema de innovación efectivo que le aporte a la generación de valor organizacional				
				15	Alinear la gestión del talento humano con los objetivos institucionales	Cumplimiento de las acciones realizadas por talento humano articuladas con el cumplimiento de los objetivos de la Promotora	> 70%	> 75%	> 80%	> 90%	Formular la estrategia de capacitación y desarrollo Propender por el bienestar y reconocimiento de los colaboradores	
Perspectiva socio - ambiental	16	Dar cumplimiento a los criterios de intervencion social y ambiental establecidos por la promotora para el desarrollo de sus proyectos	Estructuración y cumplimiento de los Planes de gestion social y ambiental para todos los proyectos en ejecución	100%	100%	100%	100%	Realizar el analisis de los componentes social y ambiental durante la debida diligencia de los proyectos que adelanta la Promotora				
			17	Aportar la mitigación del cambio climático en línea con las metas departamentales y de país para el año 2025 y avanzar en la consolidación de territorios sostenibles	Disminucion huella de carbono	Establecer linea base				Establecer metas de reducción de gases de efecto invernadero de los proyectos que adelanta la promotora		
											18	Generar empleos que permitan un impacto en la sociedad

Carta