



RESOLUCIÓN No. 033 del 01 de mayo de 2023

POR MEDIO DE LA CUAL SE ACTUALIZA 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. EN SU VERSIÓN No 2

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 proyecta la sostenibilidad en el gasto de funcionamiento de la Entidad para el año 2024, contando con aprobación.
5. Que el 31 de enero de 2023 se publicó la primera versión del Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la Entidad, mediante Resolución 009 de 2023.
6. Que durante el mes de febrero de 2023 se convocó a junta directiva No 83 con fecha 27 de febrero de 2023 incluyendo dentro del orden del día a solicitud de los miembros, la actualización del Plan de Acción Estratégico y de Negocios que proyecte la sostenibilidad en el gasto de funcionamiento de la Entidad para el año 2023, siendo presentado por la Gerencia y aprobado por la Junta Directiva.

En mérito de lo anterior;

NVR
[Handwritten signature]



RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: Actualizar las metas en generación de ingresos brutos para las vigencias 2023, 2024 y 2025 en \$6.602.041.529, \$8.917.340.161, \$ 10.667.219.443, respectivamente.

ARTÍCULO SEGUNDO: Actualizar el porcentaje de avance de proyectos y la cantidad de proyectos a ejecutar para cada una de las vigencias comprendidas entre 2023 y 2025, acorde a los ingresos brutos proyectados.

ARTÍCULO TERCERO: Mantener las metas de los procesos asociados a las demás perspectivas del Plan de Acción Estratégico y de Negocios.

ARTÍCULO CUARTO: 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., en su versión No 002 el cual será anexo a la presente resolución.

ARTÍCULO QUINTO: 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.

ARTÍCULO SEXTO: 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.

ARTÍCULO SÉPTIMO: 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 su versión No 002, en la



**Promotora
Energética**
del Centro

Transformación
energética
sostenible



Promotora Energética del Centro

página web de la entidad dando cumplimiento al artículo 74 de la Ley 1474 de 2011.

ARTÍCULO OCTAVO: La presente Resolución rige a partir de su expedición.

COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Manizales al primer (01) día del mes de mayo de 2023.

NATALIA LÓPEZ RESTREPO

Gerente

Proyectó: Oscar Fernando Villamil Vega – Asesor de Planeación Estratégica




PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

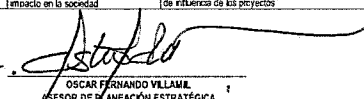
CODIGO: PE-PN-001
 FECHA: 31-03-2022
 VERSIÓN: 001-2023

| Perspectivas | Lineamiento | NO | Objetivo estratégico | Indicador | Meta | | | | Observaciones a los indicadores | Estrategias | |
|----------------------------------|--|----|--|---|---------------------------------------|--|--|--|--|--|---|
| | | | | | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | | | |
| Perspectiva Financiera | Ser una empresa financieramente rentable | | | Rentabilidad operativa mínima de los proyectos | > 10% | 22.27% | 18% | 16% | Es un promedio de acuerdo a los proyectos, los mismos deben ser ajustados a medida que mas proyectos ingresen en cada año. | Estructurar el plan financiero de la promotora y formular las políticas de gestión financiera de proyectos. Estructurar el modelo de costos de la organización para incorporar en la formulación, seguimiento y control de proyectos Gestión de rentabilidad de las inversiones Propiciar alianzas estratégicas | |
| Perspectiva Financiera | Gestión integral y sostenible | 1 | Generar una rentabilidad operativa en la ejecución de los proyectos para un año de desempeño financiero | | | | | | | | |
| Perspectiva Financiera | Ser una empresa financieramente rentable | | | Utilidad operativa (>= al gasto de funcionamiento) | - | \$ 1,470,358,658 | \$ 1,573,283,764 | \$ 1,899,146,465 | Relación del gasto de funcionamiento requerido para la vigencia | Mantener en utilidad operativa el valor que cubra como mínimo el gasto, sin asociar déficit | |
| | Gestión integral y sostenible | | | | | | | | | | |
| | | | | | \$ 2,911,974,400 | \$ 6,602,041,529 | \$ 8,917,340,161 | \$ 10,667,219,443 | | | |
| | | 2 | Conseguir 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 oferta establecida al cierre de la consecución de socio ya que el proceso se encuentra bajo construcción directa y se abre la puerta a la negociación. Adicionalmente los ingresos del proyecto se empiezan a generar después del año 2025 una vez finalice la construcción. | Propiciar alianzas estratégicas Evaluar alternativas de negocio | |
| | | 2 | Administrar el Proyecto MIEL II | Ingresos por Administración del proyecto MIEL II | | \$ 514,887,538 | \$ 551,715,609 | \$ 595,852,858 | | | |
| | | 3 | Gerenciar proyectos en el sector energético | Ingresos estimados por gerenciamiento de proyectos | \$ 1,800,000,000 | \$ 2,018,431,667 | \$ 3,128,523,850 | \$ 3,494,648,548 | | Realizar un relacionamiento de alto nivel | |
| | | | Instalar una potencia de generación hídrica igual o mayor a 6 MW, con buenas no convencionales de energía renovable - FNCR, 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 después del año 2025 una vez finalice la construcción | Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto Propiciar alianzas estratégicas Realizar un relacionamiento de alto nivel | |
| Perspectiva Comercial | Gestión integral y sostenible | 4 | 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 | Dependera de la asignación de capacidad de transporte por parte de la UPMPE | Propiciar alianzas estratégicas Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto Realizar un relacionamiento de alto nivel | |
| | | 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 | \$ 915,273,388 | \$ 998,533,191 | \$ 1,130,798,037 | 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 | Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos | |
| | | 6 | Ejecución de proyectos de infraestructura eléctrica | Ingresos estimado por ejecución de Proyectos de Infraestructura Eléctrica | \$ - | \$ 295,818,406 | \$ 938,567,510 | \$ 750,000,000 | NA | NA | |
| | | 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 | \$ 2,857,830,531 | \$ 3,300,000,000 | \$ 3,600,000,000 | NA | Realizar la gestión comercial para la consecución 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 | NA | Gestión de redes sociales, Cufias y postas, actividades de promoción y campañas | |
| Perspectiva de procesos internos | Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua | 9 | Contar con una oferta energética diversificada | % de avance de los proyectos | | | | | | Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con las normativas aplicables Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos | |
| | | | | | PCH Suna - Fase I | 20% | 20% | 100% | | | |
| | | | | | PCH Suna - Fase II | | | 50% | | | |
| | | | | | PCH Supa - Cierre financiero | | | 50% | | | |
| | | | | | PCH Supa - Construcción | | | 20% | | | |
| | | | | | PCH Supa - Entrada en operación | | | | | | |
| | | | | | Granja solar 1 - Cierre financiero | 100% | | | | Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos | |
| | | | | | Granja solar 1 - Construcción | | 50% | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 1 - entrada en operación | | | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 2 - Cierre financiero | 100% | | | | Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos | |
| | | | | | Granja solar 2 - Construcción | | 50% | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 2 - entrada en operación | | | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 3 - Cierre financiero | | | | 100% | Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos | |
| | | | | | Granja solar 3 - Construcción | | | 20% | | | |
| | | | | | Granja solar 3 - entrada en operación | | | | | | |
| | | | | | Miel II - Cierre Financiam | 100% | | | | Mantener el proyecto vigente en temas sociales, ambientales y técnicos | |
| | | | | | Cierre de nuevos negocios | Negocios EE - Autogeneración (100 Kw) | 12 | 4 | 6 | 7 | Conseguir de financiación para el desarrollo de proyectos |
| | | | | | Negocios de AP | 2 | 6 | 8 | 9 | Realizar un relacionamiento de alto nivel para la consecución de negocios | |

112

| | | | > 70% | > 75% | > 80% | > 85% | | |
|---------------------------------------|----|---|---|-----------------------|----------------|--------|-------|---|
| | 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 |
| | 11 | Garantizar el cumplimiento y la efectiva gestión de riesgo, los controles y el fortalecimiento del autocontrol y la autorregulación | Nivel de madurez del SAIR | Implementación | Implementación | Básico | Medio | Implementar la gestión 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 |
| | 13 | Consolidar la gestión comercial de la Promotora | Principios de actuación acorde a la normatividad aplicable a la empresa (Estructuración del | 100% | 100% | 100% | 100% | Desarrollo de acciones que permitan minimizar los hallazgos que desde el componente conductual se generan cada año por la CGR |
| | 14 | Dotar a la promotora de las capacidades para ser competitiva | Estructuración del proceso de gestión comercial | 100% | | | | Consolidación de una estructura comercial para la Promotora Reformular el modelo organizacional |
| | 15 | Dotar a la promotora de las capacidades para ser competitiva | Gestión eficiente del talento humano elaborar y cumplir (PAC) | 100% | 100% | 100% | 100% | Proveer los mecanismos y herramientas necesarios para desarrollar un sistema de innovación efectiva 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 | > 70% | > 75% | > 80% | > 90% | Formular la estrategia de capacitación y desarrollo Preocupar por el bienestar y recreación de los colaboradores |
| Perspectiva socio - ambiental | 16 | Dar cumplimiento a los criterios de intervención social y ambiental establecidos por la promotora para el desarrollo de sus proyectos | Estructuración y cumplimiento de los Planes de gestión social y ambiental para todos los proyectos en ejecución | 100% | 100% | 100% | 100% | Realizar el análisis 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 | Disminución huella de carbono | Establecer línea 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 | No de empleos permanentes en el área de influencia de los proyectos | 50 | 60 | 70 | 80 | Acojar recuperación económica y la implementación de la gestión social |


 NATALIA LÓPEZ RESTREPO
 GERENTE


 OSCAR FERNANDO VILLAMIL
 JEFE DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

MM.



PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001

FECHA: 31-03-2022

VERSIÓN: 001-2023

| Perspectivas | Lineamiento | NO | Objetivo estratégico | Indicador | Meta | | | | Observaciones a los indicadores | Estrategias | |
|----------------------------------|--|----|--|--|---------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | | | |
| Perspectiva Financiera | <p>Ser una empresa financieramente rentable</p> <p>Gestión integral y sostenible</p> | 1 | Generar una rentabilidad operativa en la ejecución de los proyectos para un alto desempeño financiero | Rentabilidad operativa mínima de los proyectos | > 10% | 22.27% | 18% | 16% | 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>Gestión de rentabilidad de las inversiones</p> <p>Propiciar alianzas estratégicas</p> | |
| Perspectiva Financiera | <p>Ser una empresa financieramente rentable</p> <p>Gestión integral y sostenible</p> | | | Utilidad operativa (= al gasto de funcionamiento) | - | \$ 1.470.358.658 | \$ 1.573.283.764 | \$ 1.699.146.465 | Relación del gasto de funcionamiento requerido para la vigencia | Mantener en utilidad operativa el valor que cubra como mínimo el gasto, sin asociar déficit | |
| | | | | | \$ 2.911.974.400 | \$ 6.602.041.529 | \$ 8.917.340.161 | \$ 10.667.219.443 | | | |
| Perspectiva Comercial | Gestión integral y sostenible | 2 | Consecución 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 consecución de socio ya que el proceso se encuentra bajo contratación directa y se abre la puerta a la negociación. Adicionalmente los ingresos del proyecto se empiezan a generar después del año 2025 una vez finalice la construcción | <p>Propiciar alianzas estratégicas</p> <p>Evaluar alternativas de negocio</p> | |
| | | 2 | Administrar el Proyecto MIEL II | Ingresos por Administración del proyecto MIEL II | | \$ 514.687.538 | \$ 551.715.609 | \$ 595.852.858 | | | |
| | | 3 | Gerenciar proyectos en el sector energético | Ingresos estimados por gerenciamiento de proyectos | \$ 1.800.000.000 | \$ 2.018.431.667 | \$ 3.128.523.850 | \$ 3.484.648.548 | | Realizar un relacionamiento de alto nivel | |
| | | 4 | Instalar una potencia de generación hídrica igual o mayor a 6 MW, con fuentes no convencionales de energía renovable - FNCER, 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 después 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 | Dependera de la asignación de capacidad de transportor parte de la UPME | <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 | \$ 915.273.388 | \$ 998.533.191 | \$ 1.130.798.037 | 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 técnicas pertinentes</p> <p>Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos</p> | |
| | | 6 | Ejecución de proyectos de Infraestructura eléctrica | Ingresos estimado por ejecución de Proyectos de >Infraestructura Eléctrica | \$ - | \$ 295.818.406 | \$ 938.567.510 | \$ 750.000.000 | NA | NA | |
| | | 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 | \$ 2.857.830.531 | \$ 3.300.000.000 | \$ 3.600.000.000 | NA | Realizar la gestión comercial para la consecución 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 | NA | Gestión de redes sociales, Cufas y pautas, actividades de promoción y campañas | |
| 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 - Fase I | 20% | 20% | 100% | 100% | | Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con los normativas aplicables |
| | | | | | PCH Supia - Fase II | | | 50% | 100% | | Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes |
| | | | | | PCH Supia - Cierre financiero | | | | 50% | | |
| | | | | | PCH Supia - Construcción | | | | 20% | | |
| | | | | | PCH Supia - Entrada en operación | | | | | | |
| | | | | | Granja solar 1 - Cierre financiero | 100% | | | | | Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos |
| | | | | | Granja solar 1 - Construcción | | 50% | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 1 - entrada en operación | | | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 2 - Cierre financiero | 100% | | | | | Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos |
| | | | | | Granja solar 2 - Construcción | | 50% | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 2 - entrada en operación | | | 100% | | | |
| | | | | | Granja solar 3 - Cierre financiero | | | | 100% | | Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos |
| | | | | | Granja solar 3 - Construcción | | | | 20% | | |
| | | | | | Granja solar 3 - entrada en operación | | | | | | |
| 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 | 4 | 6 | 7 | Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos | | | | | |
| | Negocios de AP | 2 | 6 | 8 | 9 | Realizar un relacionamiento de alto nivel para la consecución de negocios | | | | | |

| | | Cumplimiento del plan de acción estratégico | > 70% | > 75% | > 80% | > 85% | | | |
|---------------------------------------|--|--|---|-----------------------|----------------|--------|--|---|--|
| | | 10 Garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos | Nivel de cumplimiento de proyectos / estrategias del | > 70% | > 75% | > 80% | > 85% | Seguimiento y monitoreo a la estrategia de la organización | |
| | | 11 Garantizar el cumplimiento y la efectiva gestión de riesgo, los controles y el fortalecimiento del autocontrol v la autoevaluación | Nivel de madurez del SAIR | Implementacion | Implementacion | Basico | Maduro | Implementar la gestión 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 | 100% | 100% | 100% | 100% | Desarrollo de acciones que permitan minimizar los hallazgos que desde el componente contractual se generen 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 | Gestión eficiente del talento humano elaborar y cumplir (PAC) | 100% | 100% | 100% | 100% | Reformular el modelo 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 | > 70% | > 75% | > 80% | > 90% | Proveer los mecanismos y herramientas necesarias para desarrollar un sistema de innovación efectivo que le aporte a la generación de valor organizacional | |
| Perspectiva socio - ambiental | | 16 Dar cumplimiento a los criterios de intervención social y ambiental establecidos por la promotora para el desarrollo de sus proyectos | Estructuración y cumplimiento de los Planes de gestión social y ambiental para todos los proyectos en ejecución | 100% | 100% | 100% | 100% | Formular la estrategia de capacitación y desarrollo | |
| | | | | | | | | Propender por el bienestar y reconocimiento de los colaboradores | |
| | | 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 | Disminución huella de carbono | Establecer línea base | | | | | Realizar el análisis de los componentes social y ambiental durante la debida diligencia de los proyectos que adelanta la Promotora |
| | | 18 Generar empleos que permitan un impacto en la sociedad | No de empleos permanentes en el área de influencia de influencia de los proyectos | 50 | 60 | 70 | 80 | Establecer metas de reducción de gases de efecto invernadero de los proyectos que adelanta la promotora | |
| | | | | | | | Apoyar recuperación económica y la implementación de la gestión social | | |

NATALIA LÓPEZ RESTREPO
GERENTE

OSCAR FERNANDO VILLAMIL
ASESOR DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA