



RESOLUCIÓN No. 006 del 07 de enero de 2025

POR MEDIO DE LA CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS PARA LA VIGENCIA 2025 DE LA EMPRESA PROMOTORA ENERGÉTICA DEL CENTRO S.A.S E.S.P.

El 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 57 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 sociales.
3. Que de acuerdo con el numeral 6 del artículo 59 de los Estatutos Sociales de la Promotora Energética de Centro S.A.S. E.S.P. es función del gerente "Preparar e implementar el Plan Estratégico, los Planes de Negocios y el Plan de Acción de la Sociedad.
4. 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...*"
5. El Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la vigencia 2025 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.
6. Que en sesión número 98 de Junta Directiva llevada a cabo el 08 de marzo de 2024, se aprobó el Plan de Acción Estratégico y de Negocios para la vigencia 2024-2027.

En mérito de lo anterior;

RESUELVE:

ARTÍCULO PRIMERO: Adoptar el Plan de Acción Estratégico y de Negocios para el periodo 2025 de la Promotora Energética del Centro S.A.S. E.S.P., aprobado por la Junta Directiva en sesión Nro. 98 del 08 de marzo de 2024, en el marco de actuación del cuatrienio comprendido entre 2024-2027, el cual se anexa a la presente resolución.

ARTÍCULO SEGUNDO: Toda vez que el Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la vigencia 2025 sea modificado o actualizado, se deberá contar con aprobación por parte de la Junta Directiva y emitir acto administrativo debidamente justificado con base en los cambios y necesidades que surjan en la ejecución y en el desarrollo del Plan de Acción suscrito.

ARTÍCULO TERCERO: Ordénese publicar la presente Resolución por medio de la cual se adopta el Plan de Acción Estratégico y de Negocios de la Promotora Energética del Centro S.A.S. E.S.P. para la vigencia 2025, en la página web de la entidad dando cumplimiento al artículo 74 de la Ley 1474 de 2011.

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


COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE

Dada en Manizales a los siete (07) días del mes de enero de 2025.



JULIÁN ELIÉCER FONSECA ARIAS
Gerente

Vo.Bo: Oscar Fernando Villamil Vega – Asesor de Planeación Estratégica y Gestión del Riesgo
Anexos: Plan de Acción Estratégico y de Negocios 2025 (2024-2027) y Marco de actividades 2025





PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001
 FECHA: 31-03-2022
 VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2024	2025	2026	2027		
Perspectiva Financiera	Ser una empresa financieramente rentable	1	Continuo seguimiento a los Indicadores de rentabilidad, liquidez, rotación de cartera y eficiencia en el recaudo.	Rentabilidad operativa mínima de los proyectos	18,71%	19,35%	19,77%	20,12%	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 los en la formulación, seguimiento y control de proyectos. Gestión de rentabilidad de las inversiones. Propiciar alianzas estratégicas
				Utilidad bruta (>= al gasto de funcionamiento)	\$ 1.833.866.707	\$ 2.197.057.483	\$ 2.581.435.431	\$ 3.004.251.174	Relación de la utilidad operativa requerida para cubrir el 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	Hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, garantizando las mejores decisiones financieras Generar oportunidades de inversión para la Promotora, con el fin de garantizar su sostenibilidad financiera.	Contratos a suscribir requeridos sobre estimaciones de rentabilidad	\$ 9.802.678.899,00	\$ 11.352.746.788,90	\$ 13.057.821.467,79	\$ 14.933.403.614,57	Relación del total de contrataciones estimadas para la vigencia, para lograr la utilidad requerida.	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 los en la formulación, seguimiento y control de proyectos Gestión de rentabilidad de las inversiones Reforzar la Gestión Comercial Propiciar alianzas estratégicas	
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 tres una vez finalice la construcción.	Propiciar alianzas estratégicas Evaluar alternativas de negocio
		3	Administrar el Proyecto MIEL II	Ingresos por Administración del proyecto MIEL II	\$ 1.624.312.241	\$ 1.786.743.465	\$ 1.965.417.812	\$ 2.161.959.593	Se estima mantener la administración y el gerenciamiento del Proyecto Miel II, no obstante en caso de lograr la consecución del Aliado Estratégico, este escenario deberá ajustarse.	Dar cumplimiento a las obligaciones contractuales pactadas con INFI.
		4	Gerenciar proyectos en el sector energético	Ingresos estimados por gerenciamiento de proyectos	\$ 1.947.280.108	\$ 2.711.808.119	\$ 3.552.788.931	\$ 4.477.867.824	Se estima mantener el contrato vigente con alcance a las bocatomas del sistema de generación de CHEC y gestionar la consecución de al menos un contrato nuevo.	Realizar un relacionamiento de alto nivel
		5	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	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	En proceso de fortalecimiento la gestión comercial con alcance a la búsqueda de Proyectos posibles para participar y/o gestionar PCH's - MCH's. No se proyectan ingresos dentro del cuatrienio, toda vez que éstos se derivan del modelo financiero que se viabilice y en promedio entre 1,5 a 3 años posteriores a la finalización de la construcción.	Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto. Buscar, evaluar y seleccionar proyectos - PCH's Propiciar alianzas estratégicas Realizar un relacionamiento de alto nivel

PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001

FECHA: 31-03-2022

VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias	
					2024	2025	2026	2027			
		6	Ejecución de proyectos de fuentes no convencionales de energía de una potencia hasta de 100 kW	Ingresos estimados por venta de energía solar (autogeneración)	\$ 3.529.086.550	\$ 3.881.995.205	\$ 4.270.194.726	\$ 4.697.214.198	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 más de 100 KW	Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos	
		7	Ejecución de proyectos de Infraestructura eléctrica	Ingresos estimados por ejecución de Proyectos de Infraestructura Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Esta línea no establece metas de manera inicial pero se mantiene como puntal de desarrollo, toda vez que hace parte de las áreas de actuación de la Entidad, que dependerá del comportamiento que se observe a partir de la Gestión Comercial a desarrollar.	Propiciar alianzas estratégicas Reforzar la gestión comercial dentro del mercado objetivo.	
		8	Ejecutar proyectos de AOM y/o modernización de alumbrado público para el año 2025	Ingresos estimados por proyectos de Alumbrado público	\$ 2.702.000.000	\$ 2.972.200.000	\$ 3.269.420.000	\$ 3.596.362.000	Dentro de la meta se prevén modernizaciones del alumbrado público, alumbrados navideños y la administración operación y mantenimiento a mediano y largo plazo.	Realizar la gestión comercial para la consecución de nuevos negocios	
		9	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	Consolidar la base de datos de clientes y el resultado de credibilidad.	Incrementar en un 10% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Incrementar en un 15% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Conocer la percepción de los clientes con quienes se han ejecutado proyectos y el nivel de reconocimiento de la Promotora por parte del mercado potencial.	Gestión de redes sociales, Cuiñas y pautas, actividades de promoción y campañas. Evaluación de la percepción del cliente y posicionamiento en el mercado potencial.	
Perspectiva de procesos Internos	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	10	Contar con una oferta energética diversificada	% de avance de los proyectos	PCH's	Gestión comercial	Gestión comercial	Determinar viabilidad técnica, económica, social y ambiental de los escenarios posibles de participación	FASE I (S/A)	Las metas asociadas dependen de los escenarios de participación en el mercado, la viabilidad de inversión y el análisis de los administradores de la Entidad participación en proyectos tipo PCH - MCH	Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con las normativas aplicables y la oferta en el mercado energético.
					Miel II	80% (Cierre Financiero con aliado)	Consección de un aliado estratégico.	100% (Cierre Financiero con aliado)	Consolidación Financiera y gestiones precontractuales constructivas	Se prevé adelantar la gestión para la materialización del proyecto y consolidar la viabilización del modelo financiero óptimo.	Mantener el proyecto vigente en temas sociales, ambientales y técnicos Fortalecer la gestión comercial y de mercadeo del Proyecto.
					Gerenciamiento de proyectos	1	100% en ejecución + 1 nuevo	100% en ejecución + 1 nuevo	100% en ejecución + 1 nuevo	Dar cumplimiento a los requisitos de los contratos en ejecución y renovar o conseguir uno nuevo.	Fortalecer la gestión comercial en el mercado potencial para gerenciar proyectos en el sector energético.
					Cierre de nuevos negocios	Negocios EE - Autogeneración (100 KW)	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	Se incluyen dentro de las metas, tanto proyectos de Venta de energía a largo plazo (PPA) y construcción de SSFV (EPC)
		Negocios de AP	4	4	4	4	Se incluyen dentro de las metas, tanto modernizaciones, AOM's y navideños, principalmente.	Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos Relacionamiento de alto nivel con las administraciones municipales y los concejos municipales.			
14	Garantizar el cumplimiento de los	Cumplimiento del plan de acción estratégico de negocios	>= 95%	>= 90%	>= 85%	> 80%	Se validará de acuerdo con el alcance de la meta frente a la generación de utilidad bruta para cada línea de negocio.	Seguimiento al Plan de negocios de manera periódica por parte de la Promotora e INFI.			



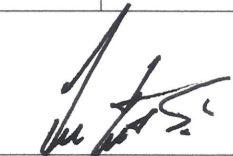
PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

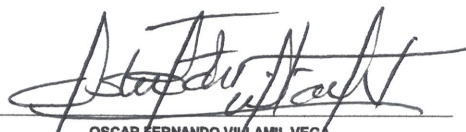
CODIGO: PE-PN-001

FECHA: 31-03-2022

VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2024	2025	2026	2027		
			objetivos estratégicos	Nivel de cumplimiento de proyectos / estrategias del direccionamiento estratégico	> 70%	> 75%	> 80%	> 85%	Se validará de acuerdo con el ámbito de actuación de cada una de las líneas de negocio y su nivel de participación y/o materialización de proyectos en dichos frentes.	Seguimiento y monitoreo a la estrategia de la organización
		12	Mejorar el desempeño y autocontrol de la Entidad	% de implementación de Plan de Mejoramiento	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución de los planes de mejora de cada proceso y las evidencias que lo soporten, tomando como insumo los informes de las auditorías de control interno, revisoría fiscal y cualquier otro ente de control.	Implementar la gestión de riesgo como insumo estratégico para la toma de decisiones
				Resultado de la Rendición de la Cuenta ante Contraloría.	98%	98%	98%	98%	Se deriva del nivel de ejecución del plan de acción operativo de cada proceso y las evidencias que lo soporten.	Implementar la gestión de riesgo como insumo estratégico para la toma de decisiones
Perspectiva Aprendizaje y crecimiento	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	13	Consolidar la gestión de todos los procesos de la Promotora	Nivel de cumplimiento del Plan de acción de cada proceso (mapa de procesos)	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución del plan de acción operativo de cada proceso y las evidencias que lo soporten.	Agilidad y eficacia en los procesos de adquisición de bienes y servicios de la Promotora
				Nivel de cumplimiento del Plan de mejoramiento de cada proceso (matriz de mejora)	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución de los planes de mejora de cada proceso y las evidencias que lo soporten, tomando como insumo los informes de las auditorías de control interno, revisoría fiscal y cualquier otro ente de control.	Desarrollo de acciones que permitan minimizar los hallazgos que desde el componente contractual se generan cada año por la CGR
Perspectiva socio - ambiental	Gestión integral y sostenible	14	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%	Corresponde a los requisitos en materia ambiental de cada uno de los proyectos en curso.	Realizar el análisis de los componentes social y ambiental durante la debida diligencia de los proyectos que adelanta la Promotora
		16	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	10%	15%	20%	Se validará con medición anual de huella de carbono de la Entidad, con base a los mecanismos que se gestionen al interior así como de acuerdo con los proyectos ejecutados.	Establecer metas de reducción de gases de efecto invernadero de los proyectos que adelanta la promotora


 JULIÁN ELIECER FONSECA ARIAS
 GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL


 OSCAR FERNANDO VILLAMIL VEGA
 ASESOR DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y GESTIÓN DEL RIESGO

7/01/2025



PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001

FECHA: 31-03-2022

VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2024	2025	2026	2027		
Perspectiva Financiera	Ser una empresa financieramente rentable	1	Continuo seguimiento a los Indicadores de rentabilidad, liquidez, rotación de cartera y eficiencia en el recaudo.	Rentabilidad operativa mínima de los proyectos	18,71%	19,35%	19,77%	20,12%	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 los en la formulación, seguimiento y control de proyectos. Gestión de rentabilidad de las inversiones. Propiciar alianzas estratégicas
				Utilidad bruta (>= al gasto de funcionamiento)	\$ 1.833.866.707	\$ 2.197.057.483	\$ 2.581.435.431	\$ 3.004.251.174	Relación de la utilidad operativa requerida para cubrir el 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		Hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, garantizando las mejores decisiones financieras Generar oportunidades de inversión para la Promotora, con el fin de garantizar su sostenibilidad financiera.	Contratos a suscribir requeridos sobre estimaciones de rentabilidad	\$ 9.802.678.899,00	\$ 11.352.746.788,90	\$ 13.057.821.467,79	\$ 14.933.403.614,57	Relación del total de contrataciones estimadas para la vigencia, para lograr la utilidad requerida.	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 los en la formulación, seguimiento y control de proyectos. Gestión de rentabilidad de las inversiones. Reforzar la Gestión Comercial. Propiciar alianzas estratégicas
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 tres una vez finalice la construcción.	Propiciar alianzas estratégicas Evaluar alternativas de negocio
		3	Administrar el Proyecto MIEL II	Ingresos por Administración del proyecto MIEL II	\$ 1.624.312.241	\$ 1.786.743.465	\$ 1.965.417.812	\$ 2.161.959.593	Se estima mantener la administración y el gerenciamiento del Proyecto Miel II, no obstante en caso de lograr la consecución del Aliado Estratégico, este escenario deberá ajustarse.	Dar cumplimiento a las obligaciones contractuales pactadas con INFI.
		4	Gerenciar proyectos en el sector energético	Ingresos estimados por gerenciamiento de proyectos	\$ 1.947.280.108	\$ 2.711.808.119	\$ 3.552.788.931	\$ 4.477.867.824	Se estima mantener el contrato vigente con alcance a las bocatomas del sistema de generación de CHEC y gestionar la consecución de al menos un contrato nuevo.	Realizar un relacionamiento de alto nivel
		5	Instalar una potencia de generación hidrica 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	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	En proceso de fortalecimiento la gestión comercial con alcance a la búsqueda de Proyectos posibles para participar y/o gestionar PCH's - MCH's. No se proyectan ingresos dentro del cuatrienio, toda vez que éstos se derivan del modelo financiero que se viabilice y en promedio entre 1,5 a 3 años posteriores a la finalización de la construcción.	Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto. Buscar, evaluar y seleccionar proyectos - PCH's Propiciar alianzas estratégicas
										Realizar un relacionamiento de alto nivel



PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001
FECHA: 31-03-2022
VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias	
					2024	2025	2026	2027			
		6	Ejecución de proyectos de fuentes no convencionales de energía de una potencia hasta de 100 kW	Ingresos estimados por venta de energía solar (autogeneración)	\$ 3.529.086.550	\$ 3.881.995.205	\$ 4.270.194.726	\$ 4.697.214.198	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 más de 100 KW	Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos	
		7	Ejecución de proyectos de Infraestructura eléctrica	Ingresos estimados por ejecución de Proyectos de Infraestructura Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Esta línea no establece metas de manera inicial pero se mantiene como puntal de desarrollo, toda vez que hace parte de las áreas de actuación de la Entidad, que dependerá del comportamiento que se observe a partir de la Gestión Comercial a desarrollar.	Propiciar alianzas estratégicas Reforzar la gestión comercial dentro del mercado objetivo.	
		8	Ejecutar proyectos de AOM y/o modernización de alumbrado público para el año 2025	Ingresos estimados por proyectos de Alumbrado público	\$ 2.702.000.000	\$ 2.972.200.000	\$ 3.269.420.000	\$ 3.596.362.000	Dentro de la meta se prevén modernizaciones del alumbrado público, alumbrados navideños y la administración operación y mantenimiento a mediano y largo plazo.	Realizar la gestión comercial para la consecución de nuevos negocios	
		9	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	Consolidar la base de datos de clientes y el resultado de credibilidad.	Incrementar en un 10% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Incrementar en un 15% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	Conocer la percepción de los clientes con quienes se han ejecutado proyectos y el nivel de reconocimiento de la Promotora por parte del mercado potencial.	Gestión de redes sociales, Cuñas y pautas, actividades de promoción y campañas. Evaluación de la percepción del cliente y posicionamiento en el mercado potencial.	
Perspectiva de procesos internos	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	10	Contar con una oferta energética diversificada	% de avance de los proyectos	PCH's	Gestión comercial	Gestión comercial	Determinar viabilidad técnica, económica, social y ambiental de los escenarios posibles de participación	FASE I (S/A)	Las metas asociadas dependen de los escenarios de participación en el mercado, la viabilidad de inversión y el análisis de los administradores de la Entidad participación en proyectos tipo PCH - MCH	Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con los normativos aplicables y la oferta en el mercado energético.
					Miel II	80% (Cierre Financiero con aliado)	Consecución de un aliado estratégico.	100% (Cierre Financiero con aliado)	Consolidación Financiera y gestiones precontractuales constructivas	Se prevé adelantar la gestión para la materialización del proyecto y consolidar la viabilización del modelo financiero óptimo.	Mantener el proyecto vigente en temas sociales, ambientales y técnicos Fortalecer la gestión comercial y de mercado del Proyecto.
				Gerenciamiento de proyectos	1	100% en ejecución + 1 nuevo	100% en ejecución + 1 nuevo	100% en ejecución + 1 nuevo	Dar cumplimiento a los requisitos de los contratos en ejecución y renovar o conseguir uno nuevo.	Fortalecer la gestión comercial en el mercado potencial para gerenciar proyectos en el sector energético.	
				Cierre de nuevos negocios	Negocios EE - Autogeneración (100 KW)	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	4 PPA o 10 EPC	Se incluyen dentro de las metas, tanto proyectos de Venta de energía a largo plazo (PPA) y construcción de SSFV (EPC)	Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos Relacionamiento de alto nivel con las administraciones y gerencias de Entidades tanto públicas como privadas.
		Negocios de AP	4		4	4	4	Se incluyen dentro de las metas, tanto modernizaciones, AOM's y navideños, principalmente.	Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos Relacionamiento de alto nivel con las administraciones municipales y los concejos municipales.		
11	Garantizar el cumplimiento de los	Cumplimiento del plan de acción estratégico de negocios	>= 95%	>= 90%	>= 85%	> 80%	Se validará de acuerdo con el alcance de la meta frente a la generación de utilidad bruta para cada línea de negocio.	Seguimiento al Plan de negocios de manera periódica por parte de la Promotora e INFLI.			



PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS

CODIGO: PE-PN-001

FECHA: 31-03-2022

VERSIÓN: 001-2024

Perspectivas	Lineamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2024	2025	2026	2027		
			objetivos estratégicos	Nivel de cumplimiento de proyectos / estrategias del direccionamiento estratégico	> 70%	> 75%	> 80%	> 85%	Se validará de acuerdo con el ámbito de actuación de cada una de las líneas de negocio y su nivel de participación y/o materialización de proyectos en dichos frentes.	Seguimiento y monitoreo a la estrategia de la organización
		12	Mejorar el desempeño y autocontrol de la Entidad	% de implementación de Plan de Mejoramiento	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución de los planes de mejora de cada proceso y las evidencias que lo soporten, tomando como insumo los informes de las auditorías de control interno, revisoría fiscal y cualquier otro ente de control.	Implementar la gestión de riesgo como insumo estratégico para la toma de decisiones
				Resultado de la Rendición de la Cuenta ante Contraloría.	98%	98%	98%	98%	Se deriva del nivel de ejecución del plan de acción operativo de cada proceso y las evidencias que lo soporten.	Implementar la gestión de riesgo como insumo estratégico para la toma de decisiones
Perspectiva Aprendizaje y crecimiento	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	13	Consolidar la gestión de todos los procesos de la Promotora	Nivel de cumplimiento del Plan de acción de cada proceso (mapa de procesos)	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución del plan de acción operativo de cada proceso y las evidencias que lo soporten.	Agilidad y eficacia en los procesos de adquisición de bienes y servicios de la Promotora
				Nivel de cumplimiento del Plan de mejoramiento de cada proceso (matriz de mejora)	>=75%	>=80%	>=85%	>=85%	Se deriva del nivel de ejecución de los planes de mejora de cada proceso y las evidencias que lo soporten, tomando como insumo los informes de las auditorías de control interno, revisoría fiscal y cualquier otro ente de control.	Desarrollo de acciones que permitan minimizar los hallazgos que desde el componente contractual se generan cada año por la CGR
Perspectiva socio - ambiental	Gestión integral y sostenible	14	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%	Corresponde a los requisitos en materia ambiental de cada uno de los proyectos en curso.	Realizar el análisis de los componentes social y ambiental durante la debida diligencia de los proyectos que adelanta la Promotora
		16	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	10%	15%	20%	Se validará con medición anual de huella de carbono de la Entidad, con base a los mecanismos que se gestionen al interior así como de acuerdo con los proyectos ejecutados.	Establecer metas de reducción de gases de efecto invernadero de los proyectos que adelanta la promotora

JULIÁN ELIÉCER FONSECA ARIAS

GERENTE - REPRESENTANTE LEGAL

OSCAR FERNANDO VILLAMIL VEGA

ASESOR DE PLANEACIÓN ESTRATEGICA Y GESTIÓN DEL RIESGO

7/01/2025