

		PLAN DE ACCIÓN ESTRATÉGICO Y DE NEGOCIOS							CODIGO: PE-PN-001	
									FECHA: 31-03-2022	
									VERSIÓN: 001-2024	
Perspectivas	Líneamiento	N O	Objetivo estratégico	Indicador	VIGENCIA				Observaciones a los indicadores	Estrategias
					2024	2025	2026	2027		
Perspectiva Financiera	Ser una empresa financieramente rentable Gestión integral y sostenible	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	
		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	
		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

		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 Comercial	Gestión integral y sostenible	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	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Depende de los escenarios de participación en la PCH Supía y/o en la consecución de nuevos proyectos en los que participar.	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
		6	Instalar una potencia de generación solar igual o mayor a 12 MW en el año 2025	Ingresos estimado por venta de energía (parques solares)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Depende de los escenarios de negociación con CHEC como propietaria de las Granjas, y según la inversión a todo riesgo de los estudios técnicos para la consecución de los puntos de conexión.	Propiciar alianzas estratégicas
										Buscar alternativas de financiación para el desarrollo, construcción y operación del proyecto.
7	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 evaluaran proyectos de mas de 100 KW	Realizar las gestiones administrativas, ambientales, sociales y técnicas pertinentes		
									Consecución de financiación para el desarrollo de proyectos	
8	Ejecución de proyectos de Infraestructura eléctrica	Ingresos estimados por ejecución de Proyectos de Infraestructura Eléctrica	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	Esta líneas 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.	
9	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 tanto modernizaciones del alumbrado publico como la administración operación y mantenimiento a mediante y largo plazo.	Realizar la gestión comercial para la consecución de nuevos negocios		
10	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 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	Incrementar en un 25% de la línea base la confianza y credibilidad de la Promotora	NA	Gestión de redes sociales, Cuñas y pautas, actividades de promoción y campañas. Evaluación de la percepción del cliente y posicionamiento en el mercado potencial.		

		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 de procesos internos	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	11	Contar con una oferta energética diversificada	% de avance de los proyectos	PCH's	Gestión comercial	FASE I	FASE II	Cierre Financiero	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 para dar continuidad a la participación en la PCH Supía	Evaluar la viabilidad de proyectos de acuerdo con los normativas aplicables
					Granjas solares	Cierre financiero según modelo de participación	-	-	-	Las metas asociadas al avance de proyectos de Granjas Solares dependen de la validación de participación en la Granja Solar Doña Juana y San Francisco, que podrá estar asociada a comisión de éxito o a construcción (EPC)	Relacionamiento de alto nivel (Gerencial) entre las partes de interés. Validar escenarios de financiación.
					Miel II	80% (Cierre Financiero con aliado)	100% (Cierre Financiero con aliado)	Consolidación Financiera y gestiones precontractuales constructivas	Año 1 construcción	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.
				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 publicas 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.
		12	Garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos	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.	
				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	
		13	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%	100%	100%	100%	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	

		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
Perspectiva Aprendizaje y crecimiento	Desarrollo de capacidades corporativas para la mejora continua	14	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	15	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