

No.	Objetivos Institucionales	Compromisos gerenciales	Indicador	Fecha inicio-fin (dd/mm/aa)	Actividades	Peso ponderado	Avance				Cumplimiento o Resultado	Evidencias	Ubicación	
							% cumplimiento programado a 1er semestre	% cumplimiento de indicador 1er Semestre	% cumplimiento programado a 2do semestre	% Cumplimiento de indicador 2do Semestre				
Pilar 1. Productividad Social														
1	Contribuir en el cierre de la brecha habitacional y mejorar la calidad de vida del afiliado	Dirigir el cumplimiento de metas y alcanzar el nivel de profundización del mercado de acuerdo con el respectivo plan estratégico de los canales.	Porcentaje de cumplimiento de metas del plan de negocios	01/01/2025 al 31/12/2025	Implementar el plan de negocios del 2025 Realizar seguimiento periódico a los resultados del indicador de los productos de cobranza y captación Generar el cargue de la información estadística	60%	50%	50%	50%	100%	60%	Carpeta de Información: Se puede identificar las cifras comerciales del 2025 Carpeta de Seguimiento: Incluye las actas de los seguimientos realizados a las regionales.	Carpeta Digital Pilar 1. Productividad Social	
2	Contribuir en el cierre de la brecha habitacional y mejorar la calidad de vida del afiliado	Liderar el ejercicio de estructuras en las metas comerciales en el marco del Plan de negocios de la Empresa, atendiendo las necesidades particulares de las estrategias a nivel de los canales.	Metas estructuradas	01/01/2025 al 31/12/2025	Proyección de metas para la vigencia 2026 Realizar análisis de mercado	10%	10%	10%	80%	100%	10%	Carpeta de Análisis de mercado: Contiene una presentación que muestra dicho análisis y como soporte Carpeta de Proyección metas 2026: Carpeta Escas con información y como soporte Carpeta Socialización proyecciones 2026: Contiene escas con contribución de metas y correo	Carpeta Digital Pilar 2. Productividad Social	
Pilar 2. Construcción de Integridad														
3	Equipo capacitado con la entidad y en la experiencia en el servicio al afiliado	Participar en la definición de los procesos en la vicepresidente de redes	Número de formalizaciones	01/01/2025 al 31/12/2025	Levantamiento del honorario del procedimiento de canal digital Socialización con las áreas que participan en el procedimiento de canal digital Cargue y envío a flujo para revisión y aprobación en solución	10%	100%	100%	0%	100%	10%	Carpeta Matriz de Riesgo: Contiene la lista de asistencia a la socialización, la matriz de riesgo y los soportes de las citaciones a los puntos. Carpeta Planes de Acción: Incluye los planes de acción para reducir los SNC de PCR y mejorar la satisfacción al cliente, realizados con los directores. Carpeta Seguimiento a las Informas: Contiene las actas de las reuniones donde se identifican y reducen los puntos reaccionados con los SNC de PCR y la satisfacción al cliente.	Carpeta Digital Pilar 2. Construcción de Integridad	
Pilar 3. Gestión Cultural														
4	Fortalecimiento general, técnico y operativo centrado en el afiliado	Verificar y hacer seguimiento al costo beneficio de la rentabilidad de los canales	Documento de costo beneficio de la rentabilidad de los puntos	01/01/2025 al 31/12/2025	Aplicar metodología de costo beneficio para el análisis de los puntos de atención Socializar el ejercicio realizado con los resultados. Reestructurar la meta del 2026 de acuerdo con los resultados del análisis.	10%	20%	20%	80%	100%	10%	Carpeta Reestructuración meta 2026: Archivo en excel con metas 2026 Carpeta costo beneficio: Estudio proyección meta Carpeta socialización resultados: Documento donde se evidencian los Correo de socialización: F19 con puntos	Carpeta Digital Pilar 3. Gestión Cultural	
Pilar 4. Desarrollo de personas y equipos														
5	Equipo capacitado con la entidad y con la experiencia en el servicio al afiliado	Realizar un diagnóstico de necesidades administrativas y vocaperencia de redes.	Diagnóstico realizado	01/01/2025 al 31/12/2025	Realizar diagnóstico de las necesidades de personal para mejorar la experiencia del cliente en los puntos Realizar diagnóstico de la necesidad de capacitación y referencias a los puntos para garantizar adecuada gestión con el consumidor financiero Realizar diagnóstico de las necesidades de adecuaciones y mantenimientos de los puntos de atención propendiendo por el bienestar de los funcionarios y consumidores financieros	10%	30%	30%	70%	70%	100%	10%	Carpeta Diagnóstico Administrativa: Contiene los soportes del diagnóstico y la gestión realizada con los puntos en adecuaciones y mantenimiento. Carpeta Diagnóstico Capacitaciones: Incluye los soportes de diagnóstico para los asesores en temas de capacitación. Carpeta Diagnóstico Necesidades de Personal: Contiene el informe realizado desde la vicepresidente, identificando la necesidad de personal en los puntos.	Carpeta Digital Pilar 4. Desarrollo de personas y equipos
Total						100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%		
FECHA		29-ene-26		Firma del Superior Jerárquico		LAIJA MILENA ROA ZEDÁN		Firma del Gerente Público		GABRIEL ESTEBAN LENIS SOLANO				
VIGENCIA		2025												

Handwritten signature or initials at the bottom left of the page.