Cuadro/matriz de Plan de acción 2025 e indicadores

EMPRESA DE SEGURIDAD DEL ORIENTE S.A.S.-ESO RIONEGRO S.A.S.
FORMATO PLAN DE ACCIÓN

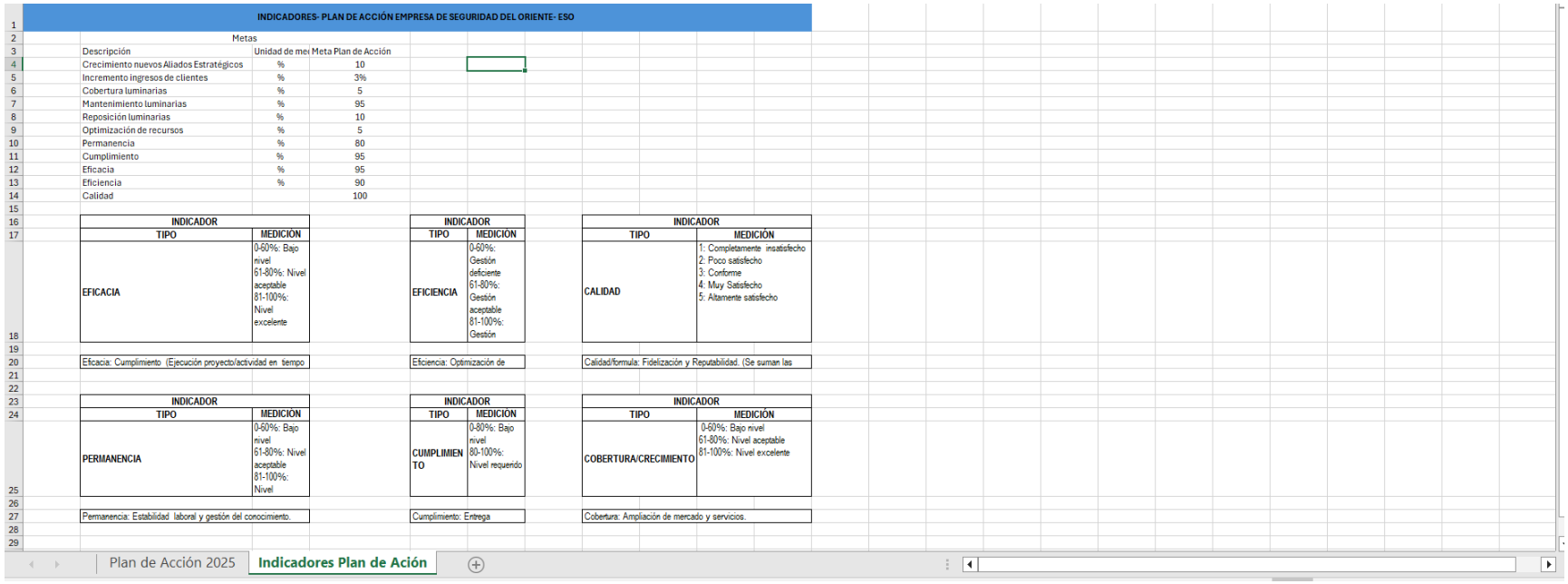
Código: PE-F-16
Versión: 01
Fecha: junio 2025
Paginas: 1

AÑO: 2025

LÍNEA ESTRATÉGICA	COMPONENTE	RESPONSABLE (cargo)	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PROYECTO/ACTIVIDAD	PROGRAMACIÓN ESTABLECIDA: FECHA ESTIMADA DE INICIO	FECHA ESTIMADA DE TERMINACIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	META /CANTIDAD	FORMULA INDICADOR	TIPO DE INDICADOR	ESTADO DEL PROYECTO (Planeado, ejecutado o finalizado)	FUENTE DE RECURSOS	PRESUPUESTO ($)	SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN: % avance TRIMESTRE 1	% avance TRIMESTRE 2	% avance TRIMESTRE 3	% EJECUCIÓN	SOPORTES/EVIDENCIAS APORTADAS	OBSERVACIONES
LOGÍSTICA Y SEGURIDAD INTEGRAL, PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS E.	AMPLIACIÓN DE MERCADOS	GERENTE y SUBGERENTE TÉCNICO	Crecer en el negocio con los clientes existentes y explorar nuevas oportunidades con otras entidades e instituciones para ampliar la base de clientes y aumentar los ingresos.	Atraer nuevos clientes y retener los existentes con ampliación de productos y servicios.	Enero	Diciembre	Número	3	Número de nuevos clientes	Indicador de Cobertura y/o Indicador de calidad		Recursos propios	25.000.000						
PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS				Atraer y retener nuevos clientes con oferta de productos y servicios en procesos tecnológicos	Enero	Diciembre	Número	1	Número de nuevos clientes	Indicador de Cobertura y/o Indicador de calidad		Recursos propios	25.000.000						
LOGÍSTICA Y SEGURIDAD INTEGRAL, PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS E.				Presentación de propuestas de nuestros productos y servicios para atraer nuevos clientes	Enero	Diciembre	Porcentaje	80%	(Cantidad de Propuestas aprobadas/ Cantidad de propuestas presentadas) * 100	Indicador de Cobertura y/o Indicador de calidad		Recursos propios	32.000.000						
PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS		SUBGERENTE TÉCNICO	Impulsar nuevos productos y servicios dirigidos a constructores, parcelaciones, y empresas públicas y privadas, con el fin de satisfacer las necesidades específicas de estos segmentos.	Diseñar productos o servicios tecnológicos propios	Abril	Diciembre	Número	1	Cantidad total de nuevos productos o servicios diseñados en la vigencia	Indicador de eficacia y/o cumplimiento		Recursos propios o Administración delegada.	20.000.000						
LOGÍSTICA Y SEGURIDAD INTEGRAL, PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS E. INFRAESTRUCTURA ELÉCTICA Y ALUMBRADO PÚBLICO		SUBGERENTE TÉCNICO Y DIRECTOR ALUMBRADO PÚBLICLO		Identificar y concretar oportunidades de negocios en el sector público y/o privado	Enero	Diciembre	Porcentaje	80%	(Número de contratos nuevos perfeccionados /Número de oportunidades de negocios identificadas) * 100	Indicador de Eficiencia y/o cumplimiento		Recursos propios o Administración delegada.	30.000.000						
		GERENTE , SUBGERENTE TÉCNICO y DIRECTOR DE ALUMBRADO PÚBLICO	Impulsar nuevos productos y servicios dirigidos a constructores, parcelaciones, y empresas públicas y privadas, con el fin de satisfacer las necesidades específicas de estos segmentos.	Mantener el numero de clientes del año inmediatamente anterior.	Enero	Diciembre	Porcentaje	80%	(Clientes actuales que continúan de la vigencia anterior / Total de clientes de la vigencia anterior) * 100	Indicador de coberturaf/crecimiento		Recursos propios	13.781.350						
INFRAESTRUCTURA ELÉCTICA Y ALUMBRADO PÚBLICO	GESTIÓN, EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE SERVICIOS	DIRECTOR DE ALUMBRADO PÚBLICO	Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operación empresa.	Expansión correspondiente al servicio público de alumbrado.	Enero	Diciembre	Número	400	Total de luminarias nuevas instaladas y en funcionamiento al cierre del período.	Indicador de Cumplimiento y/o cobertura		Recursos convenio Alumbrado Público	1.000.000.000						
				Mantenimiento correspondientes al servicio público de alumbrado	Enero	Diciembre	Porcentaje	100%	(Cantidad de luminarias atendidas por mantenimiento / Cantidad de luminarias reportadas para mantenimiento) * 100	Indicador de cumplimiento		Recursos convenio Alumbrado Público	790.000.000						
PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS, INFRAESTRUCTURA ELÉCTICA Y ALUMBRADO PÚBLICO Y LOGÍSTICA Y SEGURIDAD INTEGRAL	GESTIÓN DE OPTIMIZACIÓN RECURSOS Y FINANZAS	SUBGERENTE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA	Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operación de la empresa.	Proyectar y establecer costos operativos de mano de obra, insumos, energía, repuestos y materiales para los mantenimientos preventivo y correctivo del parque automotor, planta y equipos de la sede de la Empresa.	Enero	Diciembre	Porcentaje	100%	(Total de recursos ejecutados en operación y mantenimiento / Presupuesto asignado) * 100	Indicador de eficiencia		Recursos convenio Alumbrado Público	$ 600.000.000						
		SUBGERENTE ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA Y LÍDER DE TALENTO HUMANO		Cumplimiento del Plan de bienestar, capacitación e incentivos de la vigencia.	Enero	Diciembre	Porcentaje	100%	(Numero de actividades y eventos realizados / Cantidad de actividades y eventos programadas)*100	Indicador de Cumplimiento y/o de eficiencia		Recursos propios Recursos convenio alumbrado público	120.000.000						
PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DE DATOS, INFRAESTRUCTURA ELÉCTICA Y ALUMBRADO PÚBLICO Y LOGÍSTICA Y SEGURIDAD INTEGRAL.	GESTIÓN DE OPTIMIZACIÓN RECURSOS Y FINANZAS.	SECRETARIO GENERAL	Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operación empresa.	Garantizar la correcta y oportuna liquidación de los contratos celebrados por la empresa en cada vigencia, asegurando el cumplimiento de las obligaciones legales, financieras y administrativas, con el fin de cerrar los procesos contractuales de manera transparente, eficiente y en cumplimiento con la normativa vigente.	Enero	Diciembre	Porcentaje	70%	(Número de contratos liquidados de la vigencia / Número total de contratos terminados en la vigencia) * 100	Indicador de cumplimiento		Recursos propios	20.800.000						
	GESTIÓN JURÍDICA Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LEGALES	LÍDER DE CONTRATACIÓN Y JURÍDICA	Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operación empresa.	Capacitación al equipo de trabajo en supervisión, gestión Comercial, y plataformas contractuales. (Secop II, etc.)	Marzo	Diciembre	Número	2	Número de Capacitaciones realizadas	Indicador de cumplimiento		Recursos propios	4000000						
PROCESOS TECNOLÓGICOS Y GESTIÓN DATOS Y/O INFRAESTRUCTURA ELÉCTICA Y DE ILUMINACIÓN	GESTIÓN, EJECUCIÓN Y OPERACIÓN DE SERVICIOS	DIRECTOR DE ALUMBRADO PÚBLICO	Realizar estudios de necesidades de los clientes por segmento para identificar oportunidades de negocio y ajustar la oferta de productos y servicios en consecuencia.	Desarrollo y ejecución de proyectos de servicio público de alumbrado y lumínicos	Enero	Diciembre	Número	1	Cantidad de proyectos desarrollados y/o ejecutados	Indicador de cumplimiento		Convenio Alumbrado público	30.000.000						
			Optimizar la gestión administrativa, de recursos económicos, tecnológicos, de comunicación y talento humanos para mejorar la eficiencia y la efectividad en la gestión, entrega de productos y servicios en la operación empresa.	Participación en la planeación y/o ejecución del proyecto de Alumbrado Navideño	Mayo	Diciembre	Porcentaje	100%	Cumplimiento en la planeación, instalación y operación del proyecto de alumbrado navideño en tiempo establecido y con utilización razonable de recursos.	Indicador de eficiencia		Recursos propios Convenio alumbrado Público	$ 400.000.000						

Elaboró: Jeferssson Alzate Castaño Asesor Planeación Fecha:	Revisó: Comité institucional de gestión y desempeño Fecha y No de acta:	Aprobó: Claudia María Angarita Gómez Gerente. Fecha:	

Indicadores Plan de Acción



INDICADORES- PLAN DE ACCIÓN EMPRESA DE SEGURIDAD DEL ORIENTE- ESO

Metas

Descripción	Unidad de me	Meta Plan de Acción
Crecimiento nuevos Aliados Estratégicos	%	10
Incremento ingresos de clientes	%	3%
Cobertura luminarias	%	5
Mantenimiento luminarias	%	95
Reposición luminarias	%	10
Optimización de recursos	%	5
Permanencia	%	80
Cumplimiento	%	95
Eficacia	%	95
Eficiencia	%	90
Calidad		100

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
EFICACIA	0-60%: Bajo nivel 61-80%: Nivel aceptable 81-100%: Nivel excelente

Eficacia: Cumplimiento (Ejecución proyecto/actividad en tiempo

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
EFICIENCIA	0-60%: Gestón deficiente 61-80%: Gestón aceptable 81-100%: Gestón

Eficiencia: Optimización de

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
CALIDAD	1: Completamente insatisfecho 2: Poco satisfecho 3: Conforme 4: Muy Satisfecho 5: Altamente satisfecho

Calidad/formula: Fidelización y Reputabilidad. (Se suman las

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
PERMANENCIA	0-60%: Bajo nivel 61-80%: Nivel aceptable 81-100%: Nivel

Permanencia: Estabilidad laboral y gestón del conocimiento.

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
CUMPLIMIENTO	0-80%: Bajo nivel 80-100%: Nivel requerido

Cumplimiento: Entrega

INDICADOR	
TIPO	MEDICIÓN
COBERTURA/CRECIMIENTO	0-60%: Bajo nivel 61-80%: Nivel aceptable 81-100%: Nivel excelente

Cobertura: Ampliación de mercado y servicios.

Plan de Acción 2025 | Indicadores Plan de Ación