

MEMORANDO

Bogotá, 10-03-2017

No 20171400073437 ALOPLA - 140



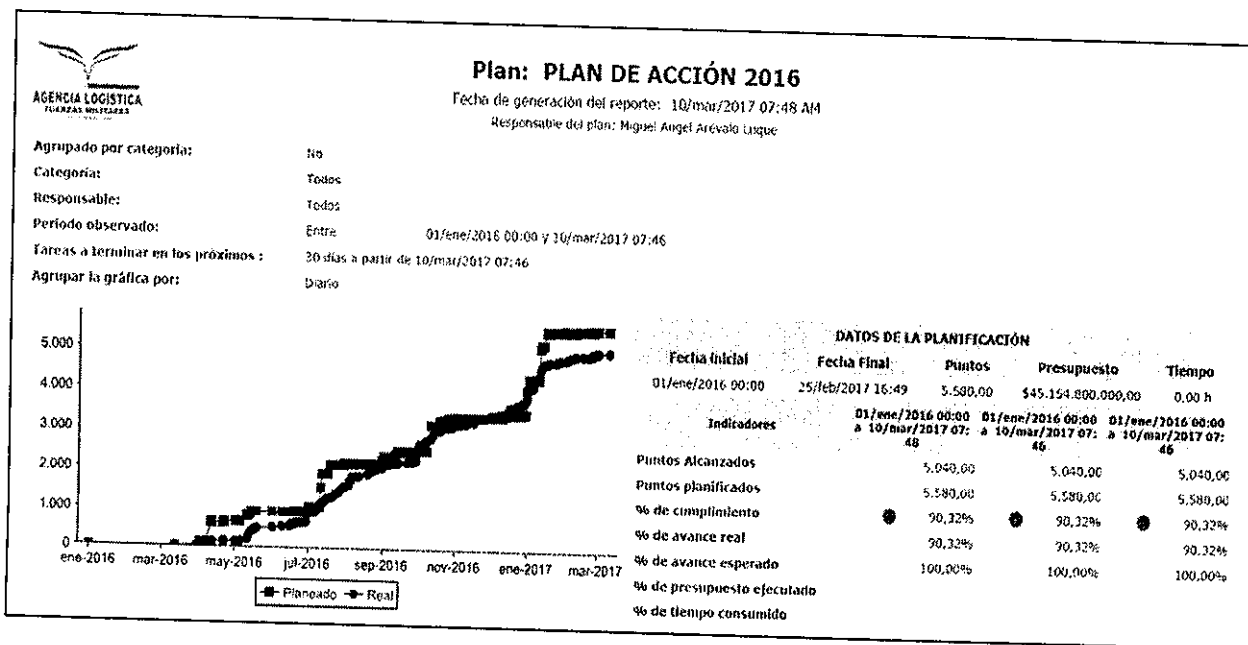
PARA: Coronel (RA) Oscar Alberto Jaramillo Carrillo, Dirección General Agencia Logística de las Fuerzas Militares.

DE: Marlen Parrado Rodríguez, Jefe Oficina de Planeación.

ASUNTO: Informe final Avance Plan de Acción 2016.

Con base en la información actualizada por los líderes de subprocesos en el Plan de Acción 2016 en la Suite Vision Empresarial, atentamente se envía al Señor Director General de la Agencia Logística de las FFMM, así como a los Señores Jefes de Oficina, Directores Técnicos y Directores Regionales, el presente informe sobre actividades realizadas y resultados alcanzados del Plan de Acción 2016. Vale aclarar que la información se recopiló a corte 25 FEB 2016; lo anterior dado que se estimaba para esta fecha tener la información financiera necesaria en algunas tareas que requerían de estos datos.

1. RESUMEN ACTIVIDADES PLAN DE ACCION 2016




El Plan de Acción vigencia 2016 de la entidad presenta un avance del 90,32% final en su ejecución. Esto está representado en un cumplimiento de 504 tareas de las 561 programadas. Las 58 restantes están relacionadas en el anexo No. 1, excluyendo 3 que fueron canceladas.

Con base en esta información se puede confirmar que de las 56 tareas sin cumplir se presenta las siguientes novedades:

- Tareas que no fueron aprobadas por los líderes de subprocesos: 4
- Tareas que no fueron revisadas por los facilitadores: 21
- Tareas que fueron actualizadas pero no enviadas a revisión: 17
- Tareas sin ninguna actualización por parte del responsable: 13

De acuerdo al conteo de tareas cumplidas, se tiene el siguiente cuadro:

 REPORTE DE CONTEO DE TAREAS POR PLAN Fecha de generación del reporte: 10/mar/2017 08:00 AM									
Plan:	Igual a	PLAN DE ACCIÓN 2016							
Fecha de consulta:		10/mar/2017 07:58							
Nombre	Total de tareas	Tareas finalizadas	Avance real	Tareas planificadas	Tareas cumplidas	Efectividad	Tareas en desarrollo	Tareas canceladas	
● PLAN DE ACCIÓN 2016	561	504	90,32%	561	504	90,32%	43	3	
● OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES	209	188	89,95%	209	188	89,95%	19	0	
● OBJETIVO ESTRATEGICO 2 MODERNIZAR LA INFRAESTRUCTURA FISICA Y TECNOLÓGICA	22	22	100,00%	22	22	100,00%	0	0	
● OBJETIVO ESTRATEGICO 3 REDISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, LA PLANTA DE PERSONAL	118	110	95,65%	118	110	95,65%	4	3	
● OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO	212	184	86,79%	212	184	86,79%	20	0	

2. INDICADORES DEL PLAN DE ACCION

Para el Plan de Acción vigencia 2016 se establecieron un total de 34 indicadores en el Cuadro de Mando Integral, los que dieron un resultado final consolidado del 60,7%. Esto se debió a un factor altamente impactante y es la situación presentada de muchas tareas alineadas con los resultados de una consultoría cuyos resultados se darán hasta la vigencia 2017 con la Universidad Nacional, lo que hizo que no se pudieran medir efectivamente, tal como se puede comprobar en el anexo No. 2 Cuadro de Mando Integral.


OBSERVACIONES.

- Se recuerda a los señores Directores Nacionales, Jefes de Oficina, Directores Regionales y Encargados del Seguimiento al Plan de Acción, que todas las actividades reportadas durante el año deben contar con su respectivo soporte, que justifique ante los organismos de control el cumplimiento y el avance dado a lo largo de la vigencia.
- Para aquellas tareas y/o indicadores que no lograron el avance esperado, cada Director y/o Jefe de Oficina debe remitir a la Oficina Asesora de Planeación, las razones por las cuales no se cumplieron de acuerdo a lo programado, que sirvan de sustento explicativo ante los organismos de control.
- Si algún funcionario requiere confirmar y/o verificar la información de este informe, se puede dirigir al link:

<http://10.16.3.251:9090/suiteve/base/client?soa=4&lang=es>

Allí encontrará toda la información que sustenta este documento.

Atentamente



MARLEN PARRADO RODRIGUEZ
Jefe Oficina Asesora de Planeación



Elaboró: Miguel Ángel Arévalo Luque
Asesor Defensa Oficina de Planeación

C.C. Subdirección General – Oficina Asesora Jurídica – Oficina Control Interno – Oficina Control Interno Disciplinario – Oficina Tecnología – Dirección Apoyo Logístico – Dirección Financiera – Dirección Administrativa – Dirección Cadena de Suministros – Dirección Comercial – Regional Técnica de Ingenieros – Regional Amazonía – Regional Antioquia Chocó – Regional Atlántico – Regional Centro – Regional Llanos Orientales – Regional Norte – Regional Nororienté – Regional Pacífico – Regional Sur – Regional Suroccidente – Regional Tolima Grande.

ADJUNTO: Anexo No. 1. Informe avance final Suite Vision Empresarial Plan de Acción 2016 corte 25 FEB 2017.
Anexo No. 2. Cuadro de Mando Integral 2016.

ELABORO: Miguel Ángel Arévalo Luque
Asesor de Planeación



ACTIVIDADES QUE QUEDARON PENDIENTES POR DESARROLLAR EN PLAN DE ACCION 2016

	OBJETIVO ESTRATEGICO	TAREA	DIRECCION - REGIONAL	RESPONSABLE	ESTADO
1	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES Lograr un nivel mínimo del 90% promedio en los distintos criterios de medición (Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM. (Medición de Indicadores de acuerdo a la estrategia implementada). CLASE II Trimestre	CADENA DE SUMINISTROS	Rose Mary Carrizo Melo	Sin actualizar por parte del responsable
2	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES Desarrollar el Proceso de Ejecución Estratégica de Redes de Valor > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Incorporar al SIG el nuevo proceso de Gestión Estratégica de Redes de Valor	DIRECCION CADENA DE SUMINISTROS	N/A	Sin actualizar por parte del responsable
3	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 9.08.ES Ejecución de excelente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Operar en la ciudad cuatrimestral de Utilidad Operación 297 millones en la unidad de Negocio Comercialización de Seguros. IV Trimestre	DIRECCION COMERCIAL	Jennifer Rodríguez Acevedo	Actualizado sin enviar a revisión
4	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 16.08.ES Ejecución excelente neto del 0,4% > Revisión Planeación > Revisión	Presentación mesera de Estado de Resultados Financieros. IV Trimestre	DIRECCION FINANCIERA	Sandra Noemí Gavilan Vitarrit	Actualizado sin enviar a revisión
5	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES Lograr un nivel mínimo del 90% promedio en los distintos criterios de medición (Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM. (Medición de Indicadores de acuerdo a la estrategia implementada).	GRUPO COMBUSTIBLES	Diego Fernando Pinzón Roldán	Actualizado sin enviar a revisión
6	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES Formalización de A.S. (Clase III) > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Sección de implementar los APS Clase III con cada una de las Fuerzas	GRUPO COMBUSTIBLES	Diego Fernando Rincón Poldán	Actualizado sin enviar a revisión
7	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 11.08.ES Ejecución de excelente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional del Subproceso Combustible Grasas y Lubrificantes. IV Trimestre	GRUPO COMBUSTIBLES	Diego Fernando Rincón Poldán	Sin actualizar por parte del responsable
8	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 DISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, LA FUERZA DE PERSONAL Y LOS RECURSOS Restrucción del Modelo de Negocio de Café > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Presentación de resultados a la Dirección General. II Semestre	GRUPO INDUSTRIAL	Blanca Yamile Insuasty Huertas	Actualizado sin enviar a revisión
9	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 DISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, LA FUERZA DE PERSONAL Y LOS RECURSOS Restrucción del Modelo de Negocio de Café > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Elaboración de propuesta para el desarrollo de nuevos productos a partir del Café AGUO, ampliando el portafolio, incluyendo el proyecto de café soluble, previo estudio financiero y del mercado.	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
10	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 14.08.ES Ejecución de excelente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Entregar 500,000 raciones de campaña a las Fuerzas Armadas III Trimestre	GRUPO INDUSTRIAL	Sonia Yamile Reyes Flechas	Actualizado sin enviar a revisión

11	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 5.OB.ES Rediseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento trimestral y evaluación a las metas de rentabilidad operacional por cada unidad de negocio	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Actualizado sin enviar a revisión
12	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 5.OB.ES Rediseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Realizar meses de trabajo con la Oficina Asesora de Planeación para la estandarización de criterios asociados a los costos directos e indirectos del subproceso	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Actualizado sin enviar a revisión
13	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 14.OB.ES Obtener excedente neto del 2,5% > Revisión Planeación > Revisión	Asociación de la botarga 4 del parque industrial Torre de la Sábana 30, para la instalación de la línea de Pandero	GRUPO INDUSTRIAL	Javier Orlando Buitrago Fandiño	Actualizado sin enviar a revisión
14	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 6.OB.ES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional mes a mes del Subproceso Procesadora de Café IV Trimestre	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Sin actualizar por parte del responsable
15	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 14 OB.ES Obtención excedente neto de 2,5% > Revisión Planeación > Revisión	Presentación de indicadores de rendimiento, tiempo de amortización de la inversión y sostenibilidad de la unidad de negocio a la Dirección General	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Sin actualizar por parte del responsable
16	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 8.OB.ES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Suministro de 450 000 libras de café a Regionales y entornos puros, IV trimestre	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Sin actualizar por parte del responsable
17	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 7.OB.ES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Suministro 500.000 raciones de compañía a las Fuerzas Armadas IV Trimestre	GRUPO INDUSTRIAL	Sonia Yamilé Reyes Rivas	Sin actualizar por parte del responsable
18	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 13 OB.ES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Adquisición mediante compra directa de las botargas 3y 4 del parque industrial Portos Sabana 30 e instalación de los equipos para la planta de purificación de la ALM	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Sin actualizar por parte del responsable
19	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 8.OB.ES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional mes a mes del Subproceso Racimos de Campaña, IV Trimestre	GRUPO INDUSTRIAL	Juan Carlos Morales Romero	Sin actualizar por parte del responsable
20	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 REDISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL LA PLANTA DE PERSONAL > 27.OB.ES Financiar cuantía fiscal vigencia 2015 > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Fortalecimiento estructural en meses de trabajo II Semestre	GRUPO MODERNIZACIÓN	LU (PA) Eduardo Rodríguez	Pendiente Aprobación Líder Subproceso
21	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 REDISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL LA PLANTA DE PERSONAL > 21.OB.ES Ejecutar Cronograma de Implementación nueva planta de personal Fase I > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Celebración Contrato para la segunda fase de modernización de la entidad (Estructura y Planta)	GRUPO MODERNIZACIÓN	Ysaura Lucía Estrada López	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador

22	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 DISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL LA PLANTA DE PERSONAL > LOGROS Implementar Cronograma de modernización. Medir el estado de modernización. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento término adjudicación del proceso de acuerdo a la importancia de adjudicación	GRUPO MODERNIZACIÓN	Diana Lucía Estrada Lugo	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
23	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Diseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Elaborar la resolución para la creación del Grupo de Costos de la Entidad	DIRECCION DE CONTRATOS	Monica Alexandra Sierra	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
24	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Diseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Elaborar la resolución para la creación del Grupo de Costos de la Entidad	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
25	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Diseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Elaborar la resolución para la creación del Grupo de Costos de la Entidad	GRUPO INDUSTRIAL	Sonia Yamile Reyes Flechas	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
26	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Diseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Analizar los requerimientos para la creación del Grupo de Costos de la Entidad	GRUPO INDUSTRIAL	Sonia Yamile Reyes Flechas	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
27	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Diseñar y definir el sistema organizacional de costos por procesos. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Analizar los requerimientos para la creación del Grupo de Costos de la Entidad	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
28	OBJETIVO ESTRATEGICO 3 DISEÑAR Y OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL LA PLANTA DE PERSONAL > LOGROS Revisar y proponer los cambios y/o reasignar a los procesos estratégicos y de apoyo logístico. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Elaborar el rediseño organizacional del proceso de Gestión Jurídica (2), que permita optimizar y fortalecer la función central del proceso	TAREA APLAZADA 2018	Miguel Angel Arévalo Luque	Sin actualizar por parte del responsable. Pendientes resultados UNAL
29	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 FORTALECER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > LOGROS Operación de excedente operacional del 6,5%. Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la sostenibilidad operacional del proceso de proyectos de Infraestructura (manteniendo punto de equilibrio). IV Trimestro	TAREA SUSPENDIDA	Miguel Angel Arévalo Luque	Sin actualizar por parte del responsable. Pendientes resultados UNAL
30	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > LOGROS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Caso III > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	ANAZONIA Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV Trimestre Caso III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
31	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > LOGROS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Caso III > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	ASTIOQUIA CHOCO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV Trimestre Caso III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador

32	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 19 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase I Comedores de Tropa > Revisor Planeación > Revisión Facilitador	ATLANTICO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Comedores de Tropa	DIRECCION CADENA DE SUMINISTROS	Yenny Milena Arza	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
33	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 20 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase III > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	ATLANTICO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
34	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 20 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase III > Revisión Planeación > Revisor Facilitador	CENTRO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
35	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 19 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase I CAD > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	LLANOS ORIENTALES Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase CAD	REGIONAL LLANOS ORIENTALES	Anderson Hernandez Hincapié	Actualizado sin enviar a revisión
36	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 20 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase III > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	LLANOS ORIENTALES Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
37	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 23 OB.BS LLANOS ORIENTALES Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional de la Regional / IV trimestre	REGIONAL LLANOS ORIENTALES	Andrés Alberto González Cirado	Sin actualizar por parte del responsable
38	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 24 OB.BS LLANOS ORIENTALES Obtener excedente neto del 2,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional de la Regional / IV trimestre	REGIONAL LLANOS ORIENTALES	Andrés Alberto González Cirado	Sin actualizar por parte del responsable
39	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 19 OB.BS REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase I Comedores de Tropa > Revisor Planeación > Revisión Facilitador	NORORIENTE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALFM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Comedores de Tropa	REGIONAL NORORIENTE	Mayra Yvonne Quiroz Pacheco	Actualizado sin enviar a revisión
40	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 36 OB.BS NORORIENTE Obtener excedente neto del 2,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional de la Regional / IV trimestre	REGIONAL NORORIENTE	Flavio Emilio Medina Ríos	Actualizado sin enviar a revisión
41	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 25 OB.BS NORORIENTE Generación de excedente operacional del 6,5% > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional de la Regional / IV trimestre	REGIONAL NORORIENTE	Flavio Emilio Medina Ríos	Actualizado sin enviar a revisión
42	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCIÓN DEL PRESUPUESTO > 47 OB.BS NORORIENTE Ejecución presupuestal del 90% en funcionamiento > Revisión Planeación > Revisión Facilitador	Informe Ejecución Presupuestal IV Trimestre	REGIONAL NORORIENTE	Flavio Emilio Medina Ríos	Actualizado sin enviar a revisión

43	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	NORORIENTE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
44	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador & Revisión Facilitador	NORTE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada III trimestre Comedores de Tropa	REGIONAL NORTE	Sandra Beatriz Diaz Alarza	Actualizado sin enviar a revisión
45	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador & Revisión Facilitador	NORTE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada II trimestre Comedores de Tropa	REGIONAL NORTE	Sandra Beatriz Diaz Alarza	Actualizado sin enviar a revisión
46	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	NORTE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
47	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	PACIFICO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase CAD	REGIONAL PACIFICO	Clarita Rocío Corra Herrera	Actualizado sin enviar a revisión
48	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	PACIFICO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
49	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	PACIFICO Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada III trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
50	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	Informe Ejecución Presupuestal IV trimestre	REGIONAL SUR	Carla Janeth Padilla	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
51	OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	SUP Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALEM Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Bermudez	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador
52	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad operacional de la Regional / IV trimestre	REGIONAL TOLIMAGRANDE	Laura Jaramila	Pendiente Aprobación Líder Subproceso
53	OBJETIVO ESTRATEGICO 4 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA CLAVE RED DE VALOR PARA VALORIZAR LAS RELACIONES COMERCIALES REGIONALES Logro: El 90% de las unidades de Medición Planificadas > Revisión Facilitador	Seguimiento a la utilidad Neta de la Regional / IV trimestre	REGIONAL TOLIMAGRANDE	Laura Jaramila	Pendiente Aprobación Líder Subproceso

54	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 4 GARANTIZAR LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y LA EJECUCION DEL PRESUPUESTO > 51 OB.ES TOLIMA GRANDE Ejecución presupuestal del 90% en funcionamiento > Revisión Planeación > Revisión Facilitador</p>	Informe Ejecución Presupuesta- IV Trimestral	REGIONAL TOLIMA GRANDE	Laura Jaramila	Pendiente Aprobación Líder Subproceso
55	<p>OBJETIVO ESTRATEGICO 1 CONSTRUIR E IMPLEMENTAR LA NUEVA RED DE VALOR PARA FORTALECER LAS RELACIONES > 20 OB.ES REGIONALES Lograr nivel del 90% medición Clase III > Revisión Planeación > Revisión Facilitador</p>	TOLIMA GRANDE Informe de cumplimiento a la promesa de valor ALPH Medición de indicadores de acuerdo a la estrategia implementada IV trimestre Clase III	DIRECCION DE APOYO LOGISTICO	Andrea del Pilar Serrano	Información actualizada por el responsable. Pendiente Revisión Facilitador

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	OBJETIVO INTEGRADO	OBJETIVO ESPECÍFICO		FORMULA	VALOR	CUMPLIMIENTO OBJETIVO	CUMPLIMIENTO OBJETIVO	CUMPLIMIENTO TOTAL
			LIDER	DESCRIPCION					
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Objetivo Estratégico No. 1 Mejorar el nivel de valor para el cliente y a la responsabilidad que le asiste en materia ambiental	Objetivo Integrado No. 1 Abastecer los bienes y prestar los servicios requeridos por las Fuerzas y Sectores Defensas, garantizando el cumplimiento de los requisitos y normas técnicas del Ministerio de Defensa Nacional	Grupo de Modernización	1. Estructurar el Proceso de Gestión (Supply Chain Management) a través de la caracterización de los requerimientos. 1) Administración de las relaciones con el Cliente - PARC 2) Administración del Servicio al Cliente - PASC. 3) Administración de la Demanda - PAC. 4) Administración de la Orden - PAO. 5) Administración del Flujo de Manufactura - PAFL. 6) Administración de las Relaciones con el Proveedor - PRP. 7) Administración de Inventario y Comercialización de B y S - PADYCS. 8) Administración del Retorno - PAR	6%	8 Subprocesos caracterizados / 8	0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Grupo de Modernización	Desarrollar el Proceso de Gestión Estratégica de Redes de Valor (Supply Chain) a través de la implementación de los subprocesos que lo conforman (descriptos anteriormente).	6%	2 Subprocesos Implementados / 2	0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Grupo de Modernización	Estructurar los Procesos Misionales de: Planificación Operativa (subprocesos Planificación Logística, Planificación de Infraestructura), Operaciones (subprocesos Operaciones de Mantenimiento, Operaciones Comerciales y Gestión de Proyectos de Infraestructura) Marketing (procedimientos de Atención al Cliente y los Clientes, Rol de la Clase / Programa de Marketing y Ventas, Servicio al Cliente)	0%	3 Procesos misionales caracterizados / 3	0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Objetivo Estratégico No. 2 Mejorar el nivel de valor para el cliente y a la responsabilidad que le asiste en materia ambiental	Objetivo Integrado No. 2 Adaptar y fortalecer las competencias laborales del personal, orientadas a la satisfacción del cliente y a la responsabilidad que le asiste en materia ambiental	Grupo de Modernización	Implementar los Procesos Operativos (OPS, Operaciones (OP) y Marketing (Marketing))	6%	3 Procesos misionales Implementados / 3	0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Grupo de Modernización	Formular y desarrollar el análisis de factibilidad y viabilidad económica para la implementación de soluciones APSMS, que permitan optimizar el contenido de la Red de Valor (Clase I y III)	100%	1 Estudio de Viabilidad Técnica y económica BPRMS / 1	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Grupo de Modernización	Formular y desarrollar el análisis de factibilidad y viabilidad económica para la implementación de soluciones APSMS, que permitan optimizar la Red Logística en el contexto de la Red de Valor (Clase I y III)	100%	1 Plan de implementación BPRMS / 1	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
Proceso Interno	Objetivo Estratégico No. 1 Mejorar el nivel de valor para el cliente y a la responsabilidad que le asiste en materia ambiental	Objetivo Integrado No. 4 Asegurar la mejora continua del Sistema Integrado de Gestión mediante la incorporación de nuevos procesos y procedimientos así como el reciclaje de otros, fortaleciendo la credibilidad y confianza de nuestros clientes	Dirección Cadena de Suministros	Formalización de APS (Clase I) Administración (Comedores) y Confeción de Alimentos (Comens).	100%	1 APS Clase I formalizado con EJC / 1	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Grupo Coordinador Comensales	Formalización de APS - (Clase III)	100%	1 APS Clase III formalizado con EJC / 1	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Regional Técnico de Ingeniería	Formalización de APS - Gestión de Proyectos de Infraestructura	100%	1 APS Proyectos de Infraestructura formalizado con EJC / 1	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
Proceso Interno	Objetivo Estratégico No. 1 Mejorar el nivel de valor para el cliente y a la responsabilidad que le asiste en materia ambiental	Objetivo Integrado No. 4 Asegurar la mejora continua del Sistema Integrado de Gestión mediante la incorporación de nuevos procesos y procedimientos así como el reciclaje de otros, fortaleciendo la credibilidad y confianza de nuestros clientes	Dirección Cadena de Suministros	Lograr un nivel mínimo del 80% promedio en los diferentes criterios de medición que se acuerden con el cliente en los diferentes procesos misionales	100%	Niveles de indicadores de satisfacción del Cliente / 80%	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
			Dirección Cadena de Suministros	Mantener el 85% de los conectores seleccionados con conceptos sababtes Invariables Total Comedores Administrados - 80% (Vigencia 2016)	100%	Conectores administrados con CSF / Total conectores administrados (Vigencia 2016)	100%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	

Innovación, aprendizaje y crecimiento	Objetivo Estratégico No. 2 Modernizar la Infraestructura física y Tecnológica	Objetivo Integrado No. 4 Asegurar la mejora continua del Sistema Integrado de Gestión mediante la incorporación de nuevos procesos y procedimientos que permitan el máximo aprovechamiento de la capacidad y eficiencia de nuestros clientes	Objeto de Tecnología	Implementar las Fases II y III del Sistema Integrado de Información Tipo ERP	Fase II Modelo Indígena, Fases Fines Comercia, Verdes (Fructíferas) Etapa IV, Preparación salida en vivo 100% Etapa V: Salida en vivo 100%	Fase II Etapa IV implementación / 1	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Grupo de Modernización	Revisar y proponer los ajustes y/o mejoras a los planes estratégicos considerando en las consultivas: D Mejoramiento Continuo (2 ap). D Dirección de Estrategia (2 ap). D Gestión Administrativa (5 ap). D Gestión de Tecnología & Información (1 p). D Creación Jurídica (2 ap). D Evaluación Independiente (1 p)	Revisar y proponer los ajustes y/o mejoras a los planes estratégicos considerando en las consultivas: D Mejoramiento Continuo (2 ap). D Dirección de Estrategia (2 ap). D Gestión Administrativa (5 ap). D Gestión de Tecnología & Información (1 p). D Creación Jurídica (2 ap). D Evaluación Independiente (1 p)	Revisar 13 subproyectos	13 subproyectos reestructurados / 13	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Grupo de Modernización	Implementar los ajustes que resulten de la consultiva a los procesos estratégicos y de apoyo que no fueron considerados en las consultivas.	Implementar los ajustes que resulten de la consultiva a los procesos estratégicos y de apoyo que no fueron considerados en las consultivas.	Incorporar al SIG los cambios en los 13 subproyectos fallidos.	13 subproyectos reestructurados a 680 / 13	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Grupo de Modernización	Reestructuración del Proceso de Gestión de Proyectos de Infraestructura mediante la implementación de los subproyectos: D Gestión de Proyectos D Seguimiento y Control D Aseguramiento de la Calidad	Reestructuración del Proceso de Gestión de Proyectos de Infraestructura mediante la implementación de los subproyectos: D Gestión de Proyectos D Seguimiento y Control D Aseguramiento de la Calidad	Ejecución del 100% de los subproyectos de gestión de infraestructura	4 Subproyectos reestructurados de Gestión de Proyectos de Infraestructura / 4	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Grupo de Modernización	Reestructuración del Proceso de Gestión Financiera a través de la implementación de los siguientes subproyectos: D Presupuesto Financiero D Contabilidad D Sistema	Reestructuración del Proceso de Gestión Financiera a través de la implementación de los siguientes subproyectos: D Presupuesto Financiero D Contabilidad D Sistema	Ejecución del 100% de los subproyectos de gestión financiera	4 Subproyectos reestructurados de Gestión Financiera / 4	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Grupo de Modernización	Reestructuración del Proceso de Gestión de la Contratación con base en los resultados de la Consultiva: D Planificación de las adquisiciones D Selección D Ejecución D Seguimiento y Seguimiento D Servicio	Reestructuración del Proceso de Gestión de la Contratación con base en los resultados de la Consultiva: D Planificación de las adquisiciones D Selección D Ejecución D Seguimiento y Seguimiento D Servicio	Ejecución del 100% de los subproyectos de contratación	6 Subproyectos reestructurados de Gestión de la Contratación / 6	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Dirección Comercial	Reestructuración del Modelo de Negocio de Servicios para el cambio del esquema de operación a través de la implementación de las actividades propuestas por la Consultiva: D Estrategia comercial para vincular nuevos clientes y profundización en los servicios D Proceso de compra D Plan de Inversión más granular (Viabilidad financiera y presupuestal). D Análisis de rentabilidad jurídica de la unidad de Costo	Reestructuración del Modelo de Negocio de Servicios para el cambio del esquema de operación a través de la implementación de las actividades propuestas por la Consultiva: D Estrategia comercial para vincular nuevos clientes y profundización en los servicios D Proceso de compra D Plan de Inversión más granular (Viabilidad financiera y presupuestal). D Análisis de rentabilidad jurídica de la unidad de Costo	Ejecución de 2 Actividades de fortalecimiento	2 Actividades propuestas por la consultiva implementadas como Modelo de Negocio de Costo / 2	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	
Innovación, aprendizaje y crecimiento	Dirección Comercial	Reestructuración del Modelo de Negocio de Servicios para el cambio del esquema de operación a través de la implementación de las actividades propuestas por la Consultiva: D Planificación del cronograma de cierre de la Unidad de Negocio de Servicios D Plan de manejo de transiciones en el cierre de servicios del proceso D Definir acuerdos de servicio y condiciones D Estación de mercado D Planear el cronograma de operación D Implementar el esquema de transición	Reestructuración del Modelo de Negocio de Servicios para el cambio del esquema de operación a través de la implementación de las actividades propuestas por la Consultiva: D Planificación del cronograma de cierre de la Unidad de Negocio de Servicios D Plan de manejo de transiciones en el cierre de servicios del proceso D Definir acuerdos de servicio y condiciones D Estación de mercado D Planear el cronograma de operación D Implementar el esquema de transición	Ejecución de 9 Actividades de fortalecimiento	2 Actividades propuestas por la consultiva implementadas sobre Modelo de Negocio de Servicios / 2	SIN MEDICIÓN DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	

<p>Innovación, aprendizaje y crecimiento</p>	<p>Objetivo Integrado No. 1 Abastecer los bienes y prestar los servicios requeridos por las Fuerzas y Sector Defensa, garantizando el cumplimiento de los requisitos y normas técnicas del Ministerio de Defensa Nacional</p> <p>Objetivo Integrado No. 2 Adoptar y fortalecer las competencias laborales del personal, orientados a la satisfacción del cliente y a la responsabilidad que les asiste en materia ambiental</p> <p>Objetivo Integrado No. 4 Asegurar el funcionamiento del Sistema Integrado de Gestión mediante la incorporación de mejoras de procesos y procedimientos así como el refuerzo de otros, fortalecimiento de la credibilidad y confianza de nuestros clientes</p> <p>Objetivo Integrado No. 5 Promover y desarrollar programas que permitan el cumplimiento de la normatividad ambiental</p> <p>Objetivo Integrado No. 6 Identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los respectivos controles</p> <p>Objetivo Integrado No. 7 Proteger la integridad de todos los funcionarios mediante la mejora continua del sistema integrado de gestión de la entidad en lo relativo a Seguridad y Salud en el trabajo</p> <p>Objetivo Integrado No. 8 Cumplir con la normatividad nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales</p>	<p>Restrucción del Modelo de Negocio de Crédito para su fortalecimiento a través de 13 implementaciones de actividades preparatorias de la actualización de la Unidad de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fortalecer canales de interacción <input type="checkbox"/> Diseño de negocios con <input type="checkbox"/> Creación de productos <input type="checkbox"/> Presentación y acuerdo con las Fuerzas Armadas <input type="checkbox"/> Facilitador Jurídica - Compra de cartera 	<p>2 Actividades propuestas por la consultoría implementadas sobre Modelo de Negocio de Crédito / 2</p>	<p>100%</p>	
<p>Innovación, aprendizaje y crecimiento</p>	<p>Objetivo Estratégico No. 3 Optimizar la estructura organizacional de las personal y los procesos en el marco de la transformación institucional</p>	<p>Restrucción del Modelo de Negocio de Buque y Salvamento para su traslado o fortalecimiento a través de la implementación de las actividades propuestas por la consultoría</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Presentar al Consejo Directivo para su aprobación, el plan para el fortalecimiento de la unidad de negocio <input type="checkbox"/> Tomar las decisiones necesarias para transferir la carga de ruta <input type="checkbox"/> Definir el Plan de Negocio, las necesidades de inversión, Priorizar las que generen mayor Impacto y Compromiso de inversión. 	<p>2 Actividades propuestas por la consultoría implementadas sobre Modelo de Negocio de Buque y Salvamento / 2</p>	<p>0,0%</p>	
<p>Innovación, aprendizaje y crecimiento</p>		<p>Restrucción del Modelo de Negocio de Seguros para su traslado o fortalecimiento a través de la implementación de las actividades propuestas por la consultoría</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Fortalecer capacidad técnica de elaboración de productos <input type="checkbox"/> Definir lista de productos <input type="checkbox"/> Subscribir y desarrollar <input type="checkbox"/> Hacer conocer los nuevos productos y portafolio ante las Fuerzas 	<p>4 Actividades propuestas por la consultoría implementadas sobre Modelo de Negocio de Seguros / 4</p>	<p>50,0%</p>	
<p>Proceso Interno</p>		<p>Ejecutar cronograma del paso a paso para cierre y liquidación de la Unidad de Negocio licencias a través de las actividades propuestas por la consultoría</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Plan de liquidación parafiscal, guano, activos y personal <input type="checkbox"/> Entrega del bien arrendado (guano) <input type="checkbox"/> Retiro de los bienes de stock para el bien propio (fuerza San Pedro) 	<p>3 Actividades propuestas por la consultoría implementadas sobre Modelo de Negocio de Licencias / 3</p>	<p>100%</p>	
<p>Innovación, aprendizaje y crecimiento</p>		<p>Elaborar Programa de Implementación de Planes de personal Fase I:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Celebración Contrato para la ejecución de implementación de la Fase I <input type="checkbox"/> Definición Matrán, Valor <input type="checkbox"/> Organización y Mapa de Procesos <input type="checkbox"/> Elaboración manual de perfiles, funciones, competencias y escala <input type="checkbox"/> Evaluación etapas laborales <input type="checkbox"/> Caracterización procesos, subprocesos <input type="checkbox"/> Elaboración estudio técnico y presente justificativo <input type="checkbox"/> Definición y límite de roles de personal <input type="checkbox"/> Firma y publicación decretos <input type="checkbox"/> Elaboración Estudios previos <input type="checkbox"/> Elaboración y tramite estudio pretes para contratar CTCB 	<p>9 Actividades de fortalecimiento sobre la Fase I de Plan de Personal / 9</p>	<p>0,0%</p>	<p>SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL</p>

Innovación, aprendizaje y crecimiento				<p>Ejecutar Cronograma de implementación nueva planta de producción de los productos antes citados:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conformación de equipo de trabajo y coordinación con la CNSC - CNSC-ALTA en Oficinas Laborales - Inscripciones de Asistentes - Recepción Oficinas Laborales - Evaluación Hábitat Laborales - Publicación lista de Puestos - Ejecución de los procesos de selección - Reclutamiento de Recursos - Respuesta de Reclutamiento - Producción lista de nóminas - Estudio de Seguridad-EPS - Comenzamiento del periodo de Prueba y Capacitación - Asignación de puestos - Afiliaciones seguridad Social, otros trámites administrativos. 	<p>Ejecución de 4 Actividades de Incentivos</p>	<p>Actualización de Incentivos sobre la Ley 1471 Plan de Fomento / 1</p>	0.0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL
Proceso Interno	Oficina Asesora de Planeación	Desarrollar la Gestión de los Programas de Atención y de Atención y el Orientación al Ciudadano,	Avanza los estándares mínimos de gestión, que garanticen el cumplimiento de las responsabilidades que se han sido comprometidas		Seguimiento Plan Anticorrupción / 4	100.0%		
Proceso Interno	Grupo de Comunicaciones Estratégicas	Cumplir con las iniciativas de comunicación al liderazgo de Gobierno en Línea.	Desarrollar las actividades programadas en el Plan GEL con el fin de lograr los metas establecidas por el Gobierno y el Ministerio de la Estrategia.		Seguimiento al Plan de GEL / 3	100.0%		
Proceso Interno	Grupo de Comunicaciones Estratégicas	Fortalecer y organizar las actividades que realiza el Grupo de Comunicaciones con el fin de fortalecer la comunicación interna y externa a través de los diferentes canales de comunicación.	Realizar las actividades encuadradas al cumplimiento del Plan de Trabajo, permitiendo utilizar la experiencia, el conocimiento y las comunicaciones estratégicas de la entidad.		Seguimiento al Plan de Comunicaciones de la entidad / 3	100.0%		
Proceso Interno	Grupo de Modernización	Fortalecimiento Institucional	Mejorar la Gestión Institucional		Ejecución de la Prueba de Gestión Empresarial o Gestión Pública de la entidad (Cuentas) / 1	0.0%	SIN MEDICION DADO QUE SE REQUIEREN LOS RESULTADOS DE LA UNAL	
Proceso Interno	Grupo de Modernización	Favorecer cuenta fiscal vigente 2016.	Mejorar la Gestión Institucional.		Cuentas fiscal 2016 (Iniciada) / 1	100.0%		
Financiera	Dirección Financiera	Realizar y operar el sistema operacional de cuentas por procesos.	Implementación del sistema de cuentas por procesos de la ALTA		Grupo de cuentas creado	100.0%		
Financiera	Dirección Financiera	Concesión de excedente operacional del 10% (2015-2016)	Obtener excedente operacional mínimo del 8.5% (2016)		Ejecución Operacional Final / 6.5%	0.0%	PENDIENTES RESULTADOS FINANCIEROS A 31 DIC 2016	
Financiera	Dirección Financiera	Obtener excedente neto del 4% (2015-2016)	Obtener Utilidad Neta del 7.5% (2016)		Utilidad Neta final / 2.5%	0.0%	PENDIENTES RESULTADOS FINANCIEROS A 31 DIC 2016	
Financiera	Dirección Financiera	Lograr una ejecución presupuestal del 80% en el presupuesto e inversión	Ejecución del 80% del presupuesto asignado		Ejecución presupuestal final / 80%	100.0%		

50%