

GESTIÓN DE LA CALIDAD
PLAN INSTITUCIONAL DE DESARROLLO PID 2020 - 2025
ACTUALIZACIÓN PARA EL SEGUNDO TRIENIO 2023 - 2025

PROCESO	1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	2. GESTIÓN EDUCATIVA	3. DIVULGACIÓN, ADMISIONES Y MATRÍCULAS	4. GESTIÓN FINANCIERA	5. GESTIÓN ADMINISTRATIVA
EJES ESTRATÉGICO	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: GESTIÓN DIRECTIVA 1.1 PLANEACIÓN DE LA INSTITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO 1.2 CRECIMIENTO DEL COLEGIO EN UN ENTORNO DESAFIANTE 1.3 LIDERAZGO DISTRIBUIDO 1.4 PLUS DIFERENCIADOR</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN ACADÉMICA 2.1 PROPUESTA PEDAGÓGICA 2.2 POSICIONAMIENTO LOCAL CON RESPALDO GLOBAL 2.3 FORTALECIMIENTO DE LA IDENTIDAD LASALLISTA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA 3.1 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA 3.2 ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA Y DE INFRAESTRUCTURA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 4: GESTIÓN DE LA COMUNIDAD: RELACIONES DE LA INSTITUCIÓN CON EL ENTORNO 4.1 ALIANZA ESTRATÉGICA CON LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE 4.2 FIDELIZACIÓN DE EGRESADOS 4.3 CONVENIOS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS INTERINSTITUCIONALES E INTERNACIONALES</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: PROMOCIÓN DE LA CALIDAD ACADÉMICA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: CONSOLIDACIÓN DEL ESTILO FORMATIVO POR UMBRALES</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: FORMACIÓN BILINGÜE Y PLURILINGÜE</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 4: FORMACIÓN FINANCIERA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 5: CONSOLIDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 6: REPOSICIONAMIENTO DEL PAPEL LA BIBLIOTECA EN LA VIDA DE LA ACADEMIA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 7: BIENESTAR: AUTOCUIDADO, SELLO VERDE Y ENFERMERÍA 7.1 AUTOCUIDADO Y SELLO VERDE 7.2 ENFERMERÍA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 8: FORMACIÓN EN VALORES 8.1 PASTORAL Y LASALLISMO CON PROYECCIÓN SOCIAL 8.2 ASESORÍA ESPIRITUAL</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 9: ACOMPAÑAMIENTO 9.1 PSICOLOGÍA 9.2 COORDINACIONES DE DIVISIÓN</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: DIVULGACIÓN (APOYO A COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA)</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: ADMISIONES Y MATRÍCULAS</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN DE LA CARTERA MOROSA</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: MANTENIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE LA PLANTA FÍSICA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: MODERNIZACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: SEGURIDAD Y MOVILIDAD PARA EL COLEGIO</p>

PROCESO	6. GESTIÓN DE TALENTO HUMANO	7. GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN	8. GESTIÓN DE COMPRAS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	9. GESTIÓN DE LA CALIDAD	10. GESTIÓN DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA
EJES ESTRATÉGICO	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAPITAL HUMANO INSTITUCIONAL</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: PROMOCIÓN PARA LA SALUD DENTRO DEL AMBIENTE LABORAL</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: SISTEMAS DE CONTRATACIÓN Y CARRERA ACADÉMICA</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: INFRAESTRUCTURA DE TELECOMUNICACIONES (cableado estructurado, conexión y acceso a Wifi)</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: SEGURIDAD ELECTRÓNICA (CCTV)</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: FORTALECIMIENTO Y APOYO A LOS ASPECTOS EDUCATIVOS Y FORMATIVOS (Software académico, equipos de cómputo y educación apoyada en las Tics)</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 4: ADMINISTRACIÓN DEL ARCHIVO CENTRAL Y COPIAS DE SEGURIDAD (Organización del archivo central institucional y organización de copias de seguridad)</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: EFICIENCIA EN COMPRAS Y CONTRATACIONES</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: RELACIÓN CON PROVEEDORES</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 4: RESTAURANTE Y CAFETERÍA</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: CERTIFICACIÓN ICONTEC</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: CICLO PHVA EN LOS PROCESOS</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: DOCUMENTOS Y REGISTROS DEL SISTEMA DE GESTIÓN</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 4: SATISFACCIÓN DEL USUARIO</p>	<p>EJE ESTRATÉGICO 1: POSICIONAMIENTO DE MARCA</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 2: PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL</p> <p>EJE ESTRATÉGICO 3: MANEJO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN</p>

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
1.	DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 1: GESTIÓN DIRECTIVA									
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc		1.1 PLANEACIÓN DE LA INSTITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO									
		1. Actualizar el Plan Institucional de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo a la consolidación del Colegio.	Revisar del Plan Institucional de Desarrollo 2020 - 2025 cada uno de los procesos con sus correspondientes ejes estratégicos.	¿Qué suprimir? , ¿qué modificar? y ¿qué crear del PID?, teniendo en cuenta la revisión.	- PID actualizado y aprobado por el Consejo Directivo.	x	x	x	x	x	x
		2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 - 2031	Conformar equipo para la elaboración del segundo PID 2026 - 2031	Diseño del nuevo PID con la participación de la Comunidad Educativa Lasallista.	- Segundo PID concertado y elaborado - Segundo PID aprobado por el Consejo Directivo.						x
		1.2 CRECIMIENTO DEL COLEGIO EN UN ENTORNO DESAFIANTE									
		Captar, retener y recuperar estudiantes.	1. Captar anualmente el mayor número de estudiantes nuevos, siempre y cuando cumplan con los requisitos de admisión establecidos. 2. Retener anualmente al mayor número de estudiantes activos, siempre y cuando cumplan con los estándares académicos y comportamentales vigentes en el Manual de Convivencia. 3. Facilitar el ingreso de estudiantes con formación lasallistas provenientes de la Red Educativa Lasallista.	1. Alcanzar 600 estudiantes, como el número de estudiantes mínimo requerido para el funcionamiento de la institución 2. Mantener un porcentaje de retención del 97% 3. 100% de estudiantes admitidos provenientes de la Red Educativa Lasallista	- Número estudiantes nuevos / Número de estudiantes nuevos proyectados anualmente - % de retención anual - Estudiantes admitidos con formación lasallista / Estudiantes solicitantes con formación lasallista			x	x	x	x

1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	1.3 LIDERAZGO DISTRIBUIDO										
	Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	Empoderar a otros de manera que surjan distintos liderazgos y se promueva el liderazgo distribuido.	<ol style="list-style-type: none"> Distribuir el poder y la toma de decisiones en la dinámica de los grupos de trabajo. Distribuir responsabilidades y delegar tareas. Distribuir la transformación y rediseño de la institución orientado al logro común. 	<ol style="list-style-type: none"> Evidenciar en la dinámica cotidiana que las responsabilidades y tareas son gestionadas de forma conjunta. Todos se sienten responsables y protagonistas de la buena marcha de la institución. Ambiente de creatividad e innovación en el clima laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Número de espacios habilitados para la gobernabilidad y gobernanza colaborativas Índice de satisfacción en la encuesta de clima laboral 			x	x	x	x
		1.4 PLUS DIFERENCIADOR									
		Consolidar y posicionar los elementos identificados del plus diferenciador	<ol style="list-style-type: none"> Mejorar permanente la calidez y calidad humana de todo el personal vinculado a la institución. Mantener un ambiente sano y saludable para los usuarios del servicio educativo. Hacer del Colegio una institución modelo en formación financiera en el Área Metropolitana de Bucaramanga. 	<ol style="list-style-type: none"> Selección rigurosa del personal que laborara en la institución. Calidez y calidad humana expresadas en unas relaciones e interacciones cotidianas. Consolidación de la formación financiera como eje dinamizador de la institución. 	<ul style="list-style-type: none"> Personal vinculado de acuerdo al protocolo de selección Índice en la evaluación de desempeño y encuesta de satisfacción Acreditación del énfasis en formación financiera 				x	x	x
EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN ACADÉMICA											
2.1 PROPUESTA PEDAGÓGICA											
	Dar continuidad a la propuesta pedagógica.	<ol style="list-style-type: none"> Proseguir con la puesta en práctica de la narrativa educativa. Dialogar con las teorías pedagógicas contemporáneas. 	<ol style="list-style-type: none"> Estabilidad básica de la propuesta educativa para su adecuada ejecución y evaluación. Actualización permanente de la propuesta pedagógica. 	<ul style="list-style-type: none"> Diseño educativo ejecutado en el aula Profesores actualizados en sus marcos teóricos pedagógicos 	x	x	x	x	x	x	

1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO		2.2 POSICIONAMIENTO LOCAL CON RESPALDO GLOBAL									
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	Aprovechar las ventajas de pertenecer a la Red Educativa Lasallista	<p>1. A nivel nacional, ser participantes activos de la Red Educativa Lasallista Colombiana.</p> <p>2. A nivel internacional, acrecentar los vínculos con la Red Educativa Lasallista Internacional.</p>	<p>1. Estilo Educativo Lasallista visibilizado en las prácticas del Proyecto Educativo Institucional (prácticas pedagógicas, prácticas comunitarias, prácticas directivas, prácticas administrativas y financieras)</p> <p>2. Aplicación de los lineamientos de las Asambleas Internacional y Regional para la Misión Educativa Lasallista.</p> <p>3. Intercambios nacionales e internacionales con las obras de la Red Educativa Lasallista.</p>	- Posicionamiento de la marca La Salle en el mercado educativo local (Área Metropolitana de Bucaramanga)			x	x	x	x	
	2.3 FORTALECIMIENTO DE LA IDENTIDAD LASALLISTA										
	Promover la misión compartida "juntos y por asociación", la pedagogía y la espiritualidad lasallistas en los integrantes de la comunidad educativa.	<p>Formar en la identidad lasallista a los integrantes de la comunidad educativa.</p> <p>Acompañamiento y mentoría a los junior por parte de los senior en el itinerario lasallista.</p> <p>Participación en intercambios con otras obras educativas lasallistas.</p>	Mayor sentido de pertenencia con la institución y su misión.	- Vivencia del Compromiso Lasallista en el índice de satisfacción clima organizacional				x	x	x	

1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 3: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA									
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	3.1 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA									
	Lograr un presupuesto donde los ingresos sean superiores a los gastos.	<ol style="list-style-type: none"> Hacer análisis de la relación costo - beneficio de la oferta educativa. Educar a los padres de familia para que paguen oportunamente sus obligaciones contractuales. Diversificar las fuentes de ingreso para el Colegio. Iniciar la amortización del pago de la deuda con la centralización. 	Alcanzar el punto de equilibrio presupuestal.	- Numero de estudiantes activos por ingreso determinado por estudiante				x	x	x
	3.2 ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA Y DE INFRAESTRUCTURA									
	Renovar y dotar los espacios y ambientes educativos del Colegio.	<ol style="list-style-type: none"> Establecer prioridades de adecuación, renovación, reparación para su óptimo funcionamiento. Diseños arquitectónicos alineados con las necesidades y nueva narrativa educativa. Inversiones progresivas de la centralización para la ejecución de las obras. 	Contar con un Colegio arquitectónica y dotacionalmente competitivo en la ciudad.	- Índice de recursos físicos en la encuesta de satisfacción.				x	x	x

1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 4: GESTIÓN DE LA COMUNIDAD: RELACIONES DE LA INSTITUCIÓN CON EL ENTORNO									
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	4.1 ALIANZA ESTRATÉGICA CON LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE									
	Continuar con la puesta en marcha del multiproyecto de La Declaratoria del PEI.	Apoyar la creación y funcionamiento del centro tutorial de posgrados de la Universidad de La Salle. Conectar las fortalezas científicas, académicas e investigativas de la Universidad de La Salle con la consolidación del énfasis en formación financiera del Colegio.	Presencia y posicionamiento de la Universidad de La Salle en la región. Paso del Colegio de bachillerato académico a bachillerato con énfasis en formación financiera.	- Número de estudiantes de posgrado matriculados / proyectados - Primera promoción de bachilleres graduados con énfasis en formación financiera			x	x	x	x
	4.2 FIDELIZACIÓN DE EGRESADOS									
	Vincular a las diferentes generaciones de egresados con el PID. Formar un nuevo talante de egresado con las actuales generaciones de estudiantes que serán los egresados del futuro.	Atraer y comprometer a los egresados con el progreso del Colegio. Interiorizar en los estudiantes actuales el nuevo perfil de egresado.	Egresados como soporte de la dinámica de la institución.	- Contribuciones de los egresados a la institución				x	x	x
	4.3 CONVENIOS Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS INTERINSTITUCIONALES E INTERNACIONALES									
	Establecer convenios con entidades nacionales e internacionales que potencien el crecimiento de la institución.	1. Firmar convenios con obras de la Red Educativa Lasallista. 2. Establecer intercambios de estudiantes y docentes para la inmersión académica, cultural y lingüística. 3. Ampliar el número de convenios con las universidades para la inmersión universitaria. 4. Establecer nuevos convenios y alianzas estratégicas.	Lograr la internacionalización del Colegio	- Número de convenios actuales - Número de intercambios realizados por estudiantes y docentes			x	x	x	x

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 1: PROMOCIÓN DE LA CALIDAD ACADÉMICA									
Julio César Torres Calderón	<p>1. Impulsar y estimular el mejoramiento continuo de la calidad académica ofrecida en los planes de estudio, mediante la formación de los profesores, la continua actualización tecnológica, la constante renovación curricular y la evaluación permanente de las prácticas docentes del Colegio La Salle.</p> <p>2. Brindar las estrategias y los elementos para garantizar el éxito académico de los estudiantes y su compromiso social.</p> <p>3. Formar a los docentes en los lineamientos sobre el Pacto Global, Sello Verde y Formación Financiera.</p>	<p>1.Capacitar a los docentes en evaluación por competencias.</p> <p>2.Formación permanente personal, cultural y social.</p> <p>3.Realizar foros educativos sobre experiencias pedagógicas significativas.</p>	<p>1.Estructuración del currículo de impacto para la región.</p> <p>2. Programa de formación de equipo docente.</p> <p>3.Ascenso notable en las pruebas SABER 11°</p> <p>4.Repotenciación del liderazgo de cada Departamento académico y de las áreas que lo integran.</p>	<p>- Cualificación del Plan de estudios y currículo sobre porcentaje de mejora en los resultados académicos.</p> <p>- Cualificación docente sobre resultados en las Pruebas Saber</p>	x	x	x	x	x	x	
		EJE ESTRATÉGICO 2: CONSOLIDACIÓN DEL ESTILO FORMATIVO POR UMBRALES									
	Estructurar un Plan de Estudios orientado a desarrollar los umbrales para el direccionamiento estratégico y umbrales del desarrollo personal.	Construcción de Planes de Área y Mallas curriculares que desarrollen temáticas en donde se evidencie la pertinencia y el desarrollo de cada uno de los Umbrales del Itinerario Formativo.	Implementación del estilo formativo por umbrales.	- Planes de Área y Mallas Curriculares proyectados sobre Planes de Área y Mallas Curriculares ejecutadas.	x	x	x	x	x	x	

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 3: FORMACIÓN BILINGÜE Y PLURILINGÜE									
Julio César Torres Calderón	Incrementar el dominio plurilingüe (español- inglés – francés) de los estudiantes y del equipo docente certificado por las instancias acreditadas para tal fin.	<ol style="list-style-type: none"> 1.Capacitar al equipo docente del Colegio en el manejo de una segunda lengua. 2. Crear la Coordinación de Bilingüismo. 3. Expandir de manera progresiva el programa de bilingüismo. 4. Lograr intercambios y visitas académicas con países de habla inglesa y francesa. 	<ol style="list-style-type: none"> 1.Construcción de las mallas curriculares de inglés y francés alineadas con los criterios del marco común europeo. 2.Acreditación del manejo de inglés y francés con exámenes internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de estudiantes aprobados en idiomas sobre currículo aplicado - Número de capacitaciones al personal docente de idiomas sobre resultados de las pruebas internacionales. 	x	x	x	x	x	x	
	EJE ESTRATÉGICO 4: FORMACIÓN FINANCIERA										
Incluir en el Plan de Estudios los lineamientos de formación financiera como eje que transversaliza todo el currículo para lograr el énfasis requerido.	<ol style="list-style-type: none"> 1.Capacitación del cuerpo docente en lineamientos de formación financiera 2. Construir planes de área y proyectos transversales en donde se evidencie el desarrollo de componentes propios de la formación financiera. 	Integración de temáticas de formación financiera en los planes de aula.	<ul style="list-style-type: none"> - Número de capacitaciones docentes sobre lineamientos de formación financiera sobre el resultado de la construcción de Planes y Proyectos que integren los lineamientos de formación financiera. - Currículo con formación financiera transversalizada sobre acreditación del énfasis en formación financiera. 	x	x	x	x	x	x		

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 5: CONSOLIDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN									
Julio César Torres Calderón	<p>1. Incentivar la investigación en los estudiantes del colegio.</p> <p>2. Crear la Coordinación de Investigación.</p>	<p>1. Determinación de líneas de investigación.</p> <p>2. Capacitación para Jefes de Departamentos y docentes.</p> <p>3. Consolidar los proyectos de aula en todos los cursos.</p>	<p>1. Capacitación al equipo docente en las líneas y proyectos de investigación.</p> <p>2. Consolidar los semilleros de investigación.</p>	<p>- Porcentaje de proyectos de investigación ejecutados sobre los planeados</p>	x	x	x	x	x	x	
	EJE ESTRATÉGICO 6: REPOSICIONAMIENTO DEL PAPEL LA BIBLIOTECA EN LA VIDA DE LA ACADEMIA										
<p>Convertir a la biblioteca en centro dinámico de la gestión del conocimiento.</p>	<p>1. Conexión con bibliotecas públicas.</p> <p>2. Relaciones con bibliotecas internacionales.</p> <p>3. Fortalecer la biblioteca como centro de exposición y de puesta en escena de producción literaria y artística.</p> <p>4. Implementación de servicios y actividades diversas propias de las bibliotecas: Exposiciones de arte, fotografía escultura.</p>	<p>1. Aumentar el porcentaje de estudiantes y docentes que utilizan los servicios de la biblioteca</p>	<p>- Número de estudiantes y docentes que utilizan los servicios de la biblioteca sobre número de estudiantes y docentes del colegio.</p>	x	x	x	x	x	x		

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 7: BIENESTAR: AUTOCUIDADO, SELLO VERDE Y ENFERMERÍA									
Julio César Torres Calderón		7.1 AUTOCUIDADO Y SELLO VERDE									
		<p>1. Crear hábitos que permitan un estado completo de bienestar físico, mental y social en los miembros de la Comunidad Educativa.</p> <p>2. Prevenir, corregir y restaurar el deterioro ambiental para la conservación de los recursos naturales de nuestro contexto.</p>	<p>1. Formular programas de autocuidado y cuidado de la casa común que formen a los estudiantes como promotores y líderes del cuidado del planeta y los seres que habitan en él.</p> <p>2. Aplicar cotidianamente las tres "R": REDUCIR, REUTILIZAR, RECICLAR y multiplicar estas conductas sociales en cada entorno familiar</p> <p>3. Integrar en el currículo los lineamientos propios del autocuidado y sello verde.</p>	<p>1. Convertir al Colegio La Salle en una institución sello verde.</p> <p>2. Incorporar, en cada miembro de la Comunidad Educativa, un estilo de vida saludable.</p>	<p>- Número de capacitaciones en Autocuidado y Sello verde a docentes y estudiantes sobre Número de proyectos planificados en Autocuidado y Sello verde</p>		x	x	x	x	x
		7.2 ENFERMERÍA									
		<p>Velar por el bienestar físico de los estudiantes y demás miembros de la comunidad escolar, a través de una atención y acompañamiento oportuno e integral, prestando los primeros auxilios ante una enfermedad repentina, accidente escolar o cualquier eventualidad que comprometa la salud.</p>	<p>1. Poner en marcha programas de autocuidado de acuerdo con los umbrales de Direccionamiento Estratégico del colegio integrando rutinas de bioseguridad, salud y nutrición.</p> <p>2. Liderar campañas de estilos saludables orientadas a los miembros de la Comunidad Educativa.</p> <p>3. Contar con el personal suficiente y capacitado para la atención prioritaria de los miembros de la Comunidad Educativa.</p>	<p>1. Organizar el archivo de fichas de enfermería de cada uno de los estudiantes con matrícula vigente en el Colegio, que den cuenta del seguimiento en términos de salud.</p> <p>2. Adecuar un lugar amplio con los implementos e instalaciones esenciales para brindar un excelente servicio.</p>	<p>- Número de campañas de salud ejecutadas sobre número de campañas de salud planeadas.</p>		x	x	x	x	x

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 8: FORMACIÓN EN VALORES									
Julio César Torres Calderón		8.1 PASTORAL Y LASALLISMO CON PROYECCIÓN SOCIAL									
		Estructurar programas y Proyectos de Formación Humana y Cristiana que responda a las necesidades de toda la comunidad educativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seguir los lineamientos del plan local de pastoral del DLB. 2. Elegir a un grupo de estudiantes de grado 10° y 11° que conforman el Movimiento INDIVISA MANENT para liderar los procesos de pastoral social. 3. Delegar dentro del departamento de ERE y Pastoral, las diferentes funciones para responder a los escenarios propuestos en el plan local de pastoral. 	Ejecutar actividades semanales que fomenten el desarrollo humano y espiritual en los estudiantes (Movimiento Indivisa Manent, Proyección Social, Actividades litúrgicas y formación en valores)	- Actividades ejecutadas / actividades planeadas		x	x	x	x	x
		Crear el Fondo de Proyección Social del Colegio La Salle BGA liderada por los estudiantes y que beneficie a la población vulnerable de Bucaramanga.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar la población de impacto y diagnosticar sus necesidades. 2. Establecer alianzas con entidades que apoyen la creación del Fondo de Proyección Social 3. Conformar el Comité que lidere el Fondo de Proyección Social. 4. Organizar el Cronograma de actividades para la recolección de fondos para la adquisición de la vivienda que se donará. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consolidar la creación del Fondo 2. Reconocer el impacto del proyecto medido en obras que benefician a la población vulnerable 	-Obra de proyección social ejecutada sobre obra de proyección social planeada.				x	x	x

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	8.2 ASESORÍA ESPIRITUAL									
Julio César Torres Calderón	<p>1. Fortalecer la vida espiritual de los estudiantes y demás miembros de la Comunidad educativa con miras a edificar su vida y su fe.</p> <p>2. Desarrollar habilidades para manejar el paradigma de la complejidad orientando el análisis de las situaciones a descubrir oportunidades de esperanza y crecimiento.</p>	<p>1. Orientación espiritual y confesiones.</p> <p>2. Encuentros por cursos o grupos especiales.</p> <p>3. Celebraciones eucarísticas programadas por grados o generales de Colegio.</p> <p>4. Acompañamientos en convivencias y retiros</p> <p>5. Acompañamiento en el discernimiento vocacional. - Catequesis de primera comunión y confirmación.</p>	<p>1. Alcanzar niveles de paz y sosiego entre los miembros de la comunidad educativa.</p> <p>2. Incrementar el número de vocaciones religiosas entre los estudiantes.</p> <p>3. Celebrar los sacramentos como vivencias de la educación religiosa y espiritual</p>	<p>- Índice de satisfacción en la dimensión espiritual y religiosa en la encuesta de satisfacción.</p>		x	x	x	x	x	

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 9: ACOMPAÑAMIENTO									
Julio César Torres Calderón		9.1 PSICOLOGÍA									
Liderar programas de prevención, orientación, asesoría y acompañamiento en el ambiente escolar, teniendo en cuenta los tres principales agentes educativos: estudiantes, familia y docentes; orientados a fortalecer el desarrollo integral de los estudiantes del Colegio La Salle de Bucaramanga		<p>1. Visibilizar el programa de psicoorientación con la comunidad educativa.</p> <p>2. Guiar al estudiante hacia el conocimiento de sus propias habilidades, para tenerlas en cuenta en la definición de los perfiles ocupacionales de acuerdo a su personalidad.</p> <p>3. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de sí mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual dentro del respeto por la equidad de los sexos.</p> <p>4. Brindar orientación a los padres de familia de estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establecer estrategias de apoyo en conjunto escuela y familia (PIAR)</p> <p>5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de temáticas actuales y pertinentes.</p> <p>6. Brindar pautas y orientación al equipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes del Colegio La Salle de Bucaramanga.</p> <p>7. Contribuir en la orientación de conflictos y problemas individuales y familiares que afectan el desempeño escolar.</p> <p>8. Apoyo al proceso de admisiones y matrículas para la valoración de estudiantes y familias nuevos en la institución</p>	<p>1. Realizar tres escuelas de padres al año</p> <p>2. Realizar tres estudios de caso por semestre según la tipología del diagnóstico.</p> <p>3. Mantener el 100% de seguimiento a los casos remitidos para orientación de estudiantes con barreras de aprendizaje por periodo</p> <p>4. Un taller de orientación sexual para cada grado por periodo</p> <p>5. Acompañamiento individual (pruebas psicotécnicas) por estudiante</p> <p>Tres talleres grupales de orientación vocacional dirigidos a padres de familia y estudiantes</p> <p>6. Portafolio de servicios al alcance de la comunidad educativa</p> <p>7. Mantener el 100% de seguimiento a los casos remitidos para orientación de estudiantes con dificultades emocionales</p> <p>8. Consolidar un equipo interdisciplinario (psicología y terapia ocupacional) para la atención de barreras de aprendizaje</p> <p>9. Valoración al 100% de la familias y estudiantes en proceso de nueva admisión.</p>	<p>- Número de escuelas de padres realizadas</p> <p>- Número de estudios de caso / semestre</p> <p>- Total estudiantes en seguimiento / Total estudiantes remitidos</p> <p>- Número de talleres de orientación sexual / periodo</p> <p>- Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas</p> <p>- Estudiantes y padres familia admitidos / comité admisiones</p> <p>- Estudiante y familias con valoración por psicología / Estudiantes admitidos nuevos</p>	<p>x</p> <p>x</p> <p>x</p> <p>x</p> <p>x</p> <p>x</p> <p>x</p>						

2.	GESTIÓN EDUCATIVA	9.2 COORDINACIONES DE DIVISIÓN									
Julio César Torres Calderón	<p>1. Promover prácticas de respeto y diálogo entre los miembros de la comunidad educativa.</p> <p>2. Crear espacios de sana convivencia entre los miembros de la Comunidad Educativa.</p> <p>3. Propender por la sana resolución de conflictos y los procesos de acompañamientos según la ley 1620 de 2013 y el Decreto 1965 de 2013.</p>	<p>1. Inclusión de representantes de la comunidad educativa en la construcción de los pactos: Manual de Convivencia.</p> <p>2. Asegurar el debido proceso.</p> <p>3. Construir la ruta de atención integral de la institución.</p>	<p>1. Escenarios educativos de sana convivencia.</p> <p>2. Disminución de conflictos.</p> <p>3. Ambientes de paz y reconciliación.</p> <p>4. Fortalecimiento de los comités de conciliación.</p>	<p>- Número de conflictos presentados sobre números de conflictos solucionados.</p>				x	x	x	

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
3.	DIVULGACIÓN, ADMISIONES Y MATRÍCULAS	EJE ESTRATÉGICO 1: DIVULGACIÓN (APOYO A COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA)									
Belkis Zulay Chaparro Becerra	Divulgar la oferta educativa del colegio a través de los medios de comunicación más efectivos para población objeto, con la colaboración de la gestión en comunicación estratégica	1. Seguimiento a la estrategia de publicidad con el fin de apoyar el proceso de difusión de las admisiones y matrículas. 2. Actualización de requisitos para la Divulgación, Admisión y Matrículas en el sitio WEB del Colegio ágil, pertinente y atractiva.	1. Incremento promedio del 5% en número de estudiantes nuevos por año 2. Enviar el brochure con la oferta educativa de la institución al 100% de aspirantes interesados	-Porcentaje de estudiantes nuevos matriculados	x	x	x	x	x	x	
EJE ESTRATÉGICO 2: ADMISIONES Y MATRÍCULAS											
	Consolidar el proceso de admisiones y matrículas de manera rigurosa y organizada	1. Realizar jornadas de admisión extraordinarias de acuerdo a las necesidades de los aspirantes 2. Capacitar al equipo de apoyo de admisiones y matrículas 3. Capacitar a padres de familia sobre la implementación de las plataformas virtuales (admisiones y matrículas) 4. Realizar Comité de admisiones por cada jornada de admisión	1. Mantener la satisfacción del proceso de admisiones y matrículas en al menos 80% 2. Realizar una jornada de admisión ordinaria mensual desde agosto a diciembre	- Índice de satisfacción de admisiones y matrículas - Número de matriculados aspirantes / número de admitidos aspirantes COMPLEMENTARIOS: - Tasa de deserción de estudiantes - Número de jornadas extraordinarias realizadas	x	x	x	x	x	x	

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
4	GESTIÓN FINANCIERA	EJE ESTRATÉGICO 1: SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS									
René Fernando Amado García	Hacer análisis y promoción de fuentes adicionales de ingreso. (alquiler de espacios, restaurante escolar, tienda escolar, actividades deportivas y artísticas, cursos de idiomas inglés, francés, etc.)	Revisar propuestas que promuevan nuevos ingresos en el consejo administrativo.	Vincular nuevas actividades con rentabilidad mínima del 40%	- Porcentaje de utilidad por actividad COMPLEMENTARIO: - Actividades nuevas / Actividades totales	x	x	x	x	x	x	
	Dar un manejo eficiente y eficaz a la ejecución del presupuesto	1. Monitorear y minimizar los gastos. 2. Realizar proyecciones acorde a los ingresos de la institución.	Mantener el índice de control de gastos mayor al 0%	- Índice de control de gastos	x	x	x	x	x	x	
	Brindar una buena atención a los usuarios	1. Eficiencia en la respuesta a los mensajes y solicitudes enviados a la dependencia (correo, whatsapp, telefonía fija, gnosoft).	Mantener en 80% el índice de satisfacción en atención al usuario	- Índice de satisfacción en atención (encuesta de satisfacción)			x	x	x	x	
	EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN DE LA CARTERA MOROSA										
Apoyar la gestión del cobro de cartera morosa	1. Envío de la cartera actualizada diaria al gestor de cobranza de la procuraduría. 2. Entrevistas de los padres deudores con más de tres meses en mora con Rectoría.	Mantener el porcentaje de cartera morosa menor al 15%	- Índice de recaudo de pensiones y otros servicios COMPLEMENTARIO: - Porcentaje de disminución de cartera morosa	x	x	x	x	x	x		

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
5	GESTIÓN ADMINISTRATIVA	EJE ESTRATÉGICO 1: MANTENIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE LA PLANTA FÍSICA									
Daniel Gustavo García Fuentes		Establecer las prioridades de las mejoras de la planta física para ser ejecutadas con la calidad y eficiencia requerida.	1.Revisión general de la estructura física para establecer prioridades en reparaciones, mantenimiento y adecuación. 2. Programar las reformas de acuerdo con la disponibilidad presupuestal. 3. Priorización y seguimiento a contratos de obra. 4. Adecuación de espacios para el alquiler. 5. Supervisión al aseo y desinfección 6. Control sobre el uso adecuado de insumos, materiales, herramientas y equipos. 7. Revisión de los requisitos de la prestación del servicio en relación con los legales y reglamentarios aplicables	1.Impermeabilización de las terrazas de los bloques de la planta física. 2. Actualización tecnológica 3. Modernización de la planta física de Primaria (aulas de clase, ambientes pedagógicos, baterías sanitarias y zonas de recreación). 4. Modernización de la planta física de Bachillerato. 5. Adecuaciones locativas para la Universidad de La Salle. 6. Remodelación del techo del restaurante. 7. Construcción del cuarto para la disposición temporal de residuos. 8. Sendero cubierto desde preescolar a primaria. 9. Mantenimiento, embellecimiento y culminación del muro de encerramiento del colegio y sus jardines perimetrales. 10. Diseño, construcción y puesta en funcionamiento de la transformación de la entrada al colegio de la cll 69 con cra 27 11. Actas actualizadas anualmente de visita por 3 conceptos sanitarios: Infraestructura - Piscina - Restaurante y cafetería	- Porcentaje de avance en las obras planeadas	x	x	x	x	x	x

	Promover la seguridad y salud en el trabajo del personal de servicios generales.	Realizar actividades para prevención de accidente de trabajo y enfermedades laborales en el personal de servicios generales.	Mantener al mínimo el número de accidentes incapacitantes.	- Número de accidentes incapacitantes.		x	x	x	x	x
5	GESTIÓN ADMINISTRATIVA	EJE ESTRATÉGICO 2: MODERNIZACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES								
Daniel Gustavo García Fuentes	Programar la actualización de bienes muebles e inmuebles de acuerdo al presupuesto y a prioridades establecidas.	Supervisión de mantenimientos (preventivo y correctivo). Actualización de hojas de vida de equipos	Dotar y adecuar ambientes escolares acordes con las necesidades pedagógicas y didácticas actuales.	Índice de satisfacción de recursos físicos		x	x	x	x	x
		EJE ESTRATÉGICO 3: SEGURIDAD Y MOVILIDAD PARA EL COLEGIO								
	Realizar seguimiento a los diferentes puntos de acceso a la institución.	1. Determinar con los coordinadores las rutas de ingreso y salidas de estudiantes y funcionarios de la institución para cumplir con la legislación vigente. 2. Coordinar con el transporte escolar. 3. Llevar registro de la documentación obligatoria para la prestación del servicio de transporte. 4. Diseñar junto con la vigilancia, estrategias para la mejora de la seguridad física de la institución. 5. Observar los distintos movimiento para hacer los ajustes pertinentes.	1. Lograr un nivel alto de organización en los movimientos, ingresos y salidas de la población escolar. 3. Mantener el índice satisfacción igual o superior al 80%	-Niveles de organización de los estudiantes, funcionarios, transporte escolar y padres de familia. - Índice de satisfacción de vigilancia y transporte escolar	x	x	x	x	x	x

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
6	GESTIÓN DE TALENTO HUMANO	EJE ESTRATÉGICO 1: FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAPITAL HUMANO INSTITUCIONAL									
	María Isabel Parada Vargas	<p>1. Estructurar un programa de formación pedagógica que responda a las necesidades de la Institución de acuerdo al modelo pedagógico vigente.</p> <p>2. Organizar un plan de capacitación del personal administrativo y de servicios generales orientado a lograr la eficacia y la eficiencia en el trabajo.</p>	<p>1. Diseñar un diagnóstico para establecer las necesidades de formación de los trabajadores.</p> <p>2. Diseñar un programa de formación docente Institucional basado en el modelo pedagógico de la Institución.</p> <p>3. Establecer alianzas Institucionales con la Universidad de La Salle para formación en diplomados y posgrados.</p> <p>4. Diseñar un programa de capacitación en convenio con el Sena para Administrativos y Servicios Generales.</p>	<p>1. Aumentar en un 70% los niveles de competencia pedagógica de los docentes de tal manera que impacten en el nivel académico de los estudiantes.</p> <p>2. Aumentar en un 70% los niveles de competencia del personal administrativo y de servicios generales buscando impactar en su nivel de desempeño laboral.</p> <p>3. Aumentar en 30% el número de trabajadores con certificaciones de formación en entidades acreditadas.</p>	- Nivel de desempeño / Nivel de competencia	x	x	x	x	x	x
		EJE ESTRATÉGICO 2: PROMOCIÓN PARA LA SALUD DENTRO DEL AMBIENTE LABORAL									
		<p>Diseñar un plan de bienestar en concordancia con el COPASST y COVILA de tal forma que garantice la consolidación de hábitos de la buena salud física y mental para favorecer en los colaboradores los hábitos de vida saludable y las relaciones interpersonales basadas en los valores Lasallistas.</p>	<p>1. Realizar un diagnóstico de salud integral con base en los exámenes ocupacionales, la batería de riesgo psicosocial y la normatividad legal vigente.</p> <p>2. Diseñar un plan de bienestar Institucional enfocado en la capacitación de tal forma que busque la prevención de la salud de los trabajadores</p> <p>3. Generar espacios de sensibilización frente al fortalecimiento de la inteligencia emocional y espiritual de los colaboradores en pro del buen clima organizacional.</p>	<p>1. Aumentar en un 80% el nivel de participación de los colaboradores en las actividades y espacios de formación integral para el cuidado de su salud física, emocional y espiritual.</p> <p>2. Favorecer en un 100% la comunicación asertiva de tal forma que se disminuya el conflicto y el comentario de pasillo.</p>	<p>- Porcentaje de participación de los trabajadores en las actividades de bienestar.</p> <p>- Índice de satisfacción de clima organizacional</p> <p>COMPLEMENTARIO - Índice de ausentismo - Índice de accidentalidad laboral</p>	x	x	x	x	x	x
6	GESTIÓN DE TALENTO HUMANO	EJE ESTRATÉGICO 3: SISTEMAS DE CONTRATACIÓN Y CARRERA ACADÉMICA									

<p>María Isabel Parada Vargas</p>	<p>1. Reevaluar y fortalecer los procesos de contratación del personal a nivel Institucional garantizando la calidad y la eficiencia en pro un servicio educativo óptimo.</p>	<p>1. Reevaluar los perfiles de los cargos teniendo en cuenta que las habilidades, la formación, la educación y la experiencia respondan a la realidad y a las necesidades de la institución.</p> <p>2. Organizar los protocolos de selección teniendo en cuenta la pertinencia del cargo, el aseguramiento de las competencias que respondan a las necesidades y realidad Institucional.</p> <p>3. Realizar un acompañamiento que garantice la inducción, la reintroducción y las evaluaciones de desempeño en un ambiente fraterno de acompañamiento y formación de sus jefes inmediatos que garanticen el Talento Humano.</p> <p>4. Consolidar equipos calificados conocedores de la normatividad contractual que generen compromiso frente a sus funciones contractuales.</p>	<p>1. Incrementar el porcentaje de nivel de eficiencia y eficacia de las competencias de los trabajadores con base en el conocimiento de las normas contractuales.</p> <p>2. Garantizar al 100% la eficacia de los procesos de contratación respondiendo a la normatividad vigente.</p>	<p>1. Índice de rotación de personal</p> <p>2. Tiempo medio por contratación</p>	<p>x</p>	<p>x</p>	<p>x</p>	<p>x</p>	<p>x</p>	<p>x</p>
-----------------------------------	---	---	---	--	----------	----------	----------	----------	----------	----------

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
7	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN	EJE ESTRATÉGICO 1: INFRAESTRUCTURA DE TELECOMUNICACIONES (cableado estructurado, conexión y acceso a Wifi)									
Hernán Darío Martínez Guevara	Diseño e implementación del sistema de cableado estructurado y gestión de wifi y el mantenimiento preventivo del mismo con el fin de cumplir con los estándares propuestos.	1. Diseño y gestión para la instalación del cableado estructurado correspondiente al bloque de preescolar. 2. Programación de mantenimientos preventivos a nivel general tanto a la red cableada como a la red de Wifi 6 de la institución. 3. Gestión para la implementación del Wifi 6 correspondiente al bloque de preescolar de la institución.	Cubrimiento del 100% de la infraestructura física con acceso a internet	- % de infraestructura física con acceso a internet				x	x	X	
	EJE ESTRATÉGICO 2: SEGURIDAD ELECTRÓNICA (CCTV)										
	Reforzar la seguridad institucional con sistemas que permitan tener el control de la infraestructura de la institución	1. Identificación de espacios sin cobertura del sistema Circuito Cerrado de Televisión (CCTV) 2. Monitoreo y programación de mantenimiento del CCTV 3. Planear y ejecutar programas de mejoramiento del sistema CCTV	Cubrimiento del 100% de la infraestructura física con CCTV	- % de areas cubiertas con CCTV				x	x		

7	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN	EJE ESTRATÉGICO 3: FORTALECIMIENTO Y APOYO A LOS ASPECTOS EDUCATIVOS Y FORMATIVOS (Software académico, equipos de cómputo y educación apoyada en las Tics)									
Hernán Darío Martínez Guevara	Fortalecer el proceso educativo apoyado en el desarrollo tecnológico y los sistemas, programas y procedimientos que en la actualidad se manejan con el fin de dar cumplimiento a la educación de calidad.	<p>1. Actualización de los equipos de cómputo disponibles para el servicio académico, con el fin de responder a las necesidades estudiantiles actuales.</p> <p>2. Apoyar el desarrollo integral de todos los miembros de la comunidad educativa, ofreciendo herramientas TICs que fortalezcan la prestación del servicio educativo.</p> <p>3. Consolidar y fortalecer el funcionamiento del software educativo Gnosoft como software institucional, verificando que cumpla permanentemente con los requerimientos institucionales.</p>	<p>1. 100% del funcionamiento de las salas de equipos de cómputo.</p> <p>2. Consolidación de herramientas TICs como complemento a la formación integral de los miembros de la institución.</p> <p>3. Realizar seguimiento permanente al software académico, velando siempre por el cumplimiento de las necesidades educativas institucionales según el PEI.</p>	<p>- % de funcionamiento de las salas de equipos de cómputo</p> <p>- Módulos prestados por el actual proveedor/ módulos solicitados de acuerdo a las necesidades institucionales</p>				x	x	x	
		EJE ESTRATÉGICO 4: ADMINISTRACIÓN DEL ARCHIVO CENTRAL Y COPIAS DE SEGURIDAD (Organización del archivo central institucional y organización de copias de seguridad)									
Hernán Darío Martínez Guevara	Actualización y organización del archivo central institucional y consolidación del software para la gestión de las copias de seguridad en las dependencias	<p>1. Organización del archivo central institucional físico, cumpliendo con los estándares legales propuestos por el gobierno nacional y lo contenido en el SGC del Distrito Lasallista de Bogotá, para posteriormente y por fases; convertirlo en archivo digital.</p> <p>2. Gestión, configuración y puesta en marcha del software automatizado para la realización de copias de seguridad periódicas de las dependencias de la institución.</p>	<p>1. Lograr la organización del 100% del archivo central institucional para su posterior proceso de digitalización que tenga el 100% de cobertura de la información recolectada.</p> <p>2. Implementar copias de seguridad automatizadas que cumplan con la recolección de la información periódica del 100% de las dependencias de la institución educativa.</p>	<p>- Registros en el archivo central/Información solicitada por el listado maestro de registros.</p> <p>- Copias de seguridad ejecutadas/ Copias de seguridad planeadas</p>				x	x		

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
8.	GESTIÓN DE COMPRAS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	EJE ESTRATÉGICO 1: EFICIENCIA EN COMPRAS Y CONTRATACIONES									
Olga Celina Prada Sandoval		Gestionar eficientemente las solicitudes y ordenes de compra.	1. Actualización permanente del Kárdex con el inventario físico. 2. Recepción y gestión de la compra, de acuerdo a los parámetros establecidos en el manual de políticas administrativas. 3. Gestionar un Software de compras que permite mayor confiabilidad, eficacia y rapidez en el procedimiento. 4. Establecer prioridades de compra de productos y/o servicios, mediante la autorización de Rectoría.	Cumplir con al menos el 70% en el índice de eficacia en las compras con respecto a las solicitudes totales	- Compras realizadas / Total de solicitudes				x	x	x
			EJE ESTRATÉGICO 2: RELACIÓN CON PROVEEDORES								
		Actualizar e incrementar la base de datos de proveedores y/o contratistas.	1. Animar a nuevos proveedores a iniciar el proceso de inscripción. 2. Constante comunicación y retroalimentación a los proveedores y realizar las evaluaciones en los tiempos establecidos. 3. Negociar condiciones de compra con proveedores asegurando que los productos y o servicios cumplan con las especificaciones técnicas.	1. Incrementar el 1% anual los proveedores registrados en la base de datos por cada línea de producto que se necesita 2. Mantener en 100% el porcentaje de proveedores que cumplen con las especificaciones técnicas de los productos V/s costos.	- Compras realizadas a proveedores no registrados / Total de proveedores registrados en la base de datos. - Índice de evaluación de proveedores	x	x	x	x	x	x

8. GESTIÓN DE COMPRAS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS	EJE ESTRATÉGICO 3: ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES									
Olga Celina Prada Sandoval	Actualización del control e innovación de los activos fijos del Colegio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concientización de los trabajadores de la responsabilidad del inventario a su cargo. 2. Informar de las necesidades de renovación de activos fijos y asesorar en la respectiva toma de decisiones a direccionamiento estratégico 3. Mantener actualizado el registro e ir gestionando la consecución de un Software para un mejor manejo de los inventarios del Colegio. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Garantizar el 100% de activos fijos con código de barras 2. Contar con un software para la gestión de activos fijos 	- Activos con código de barras / Total de activos (F-GF-09*)	x	x	x	x	x	x
	EJE ESTRATÉGICO 4: RESTAURANTE Y CAFETERÍA									
	Construcción de las minutas anuales, con menús saludables, para niños de Preescolar, Primaria y Bachillerato.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitar el personal de restaurante y cafetería en manipulación de alimentos, servicio al cliente, BPM para la higiene en la manipulación, preparación, elaboración, envasado y almacenamiento de los productos utilizados en el restaurante y la cafetería. 2. Socializar a los usuarios el nuevo servicio de Restaurante y Cafetería. 3. Gestionar la evaluación de las minutas por un profesional nutricionista. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alcanzar el 90% de usuarios en el servicio de restaurante 2. Realizar dos evaluaciones al año del contenido nutricional del menú 3. Mantener vigentes los documentos para el cumplimiento de los requisitos legales para la prestación del servicio de cafetería y restaurante 4. Construir un archivo digital de las minutas anuales 5. Mantener mínimo el 80% de satisfacción en la encuesta de satisfacción para el servicio de cafetería y restaurante 	- Porcentaje de satisfacción de los usuarios de acuerdo a la encuesta de satisfacción. - Porcentaje de usuarios de restaurante y/o loncheras				x	x	x

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)					
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO	
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
9.	GESTIÓN DE LA CALIDAD	EJE ESTRATÉGICO 1: CERTIFICACIÓN ICONTEC									
	Gestionar auditorías interna y externa.	1. Seguir lineamientos del procedimiento PR-GC-04 para Auditoria Internas de Calidad	1. Realizar una Auditoría interna al año (Abril - Mayo) 2. Contar con dos auditores internos de la institución educativa: uno en apoyo educativo y uno en administrativo	- Certificado vigente de ICONTEC COMPLEMENTARIO: - Número de auditorías internas ejecutadas - Número de auditores acreditados y que son funcionarios de la institución.	x	x	x	x	x	x	
	EJE ESTRATÉGICO 2: CICLO PHVA EN LOS PROCESOS										
	Organizar un equipo sólido para direccionar el Sistema de Gestión de la Calidad que respalde la acreditación del Colegio.	1. Acompañamiento periódico y capacitación a los jefes de proceso en: ISO 9001 de acreditación vigente, ISO 21001 calidad en el servicio educativo y Procedimientos internos DLB 2. Seguir lineamientos de los procedimiento PR-GC-05 Control del servicio no conforme y PR-GQ-06 Acciones correctivas y de mejora	1. Realizar una reunión semanal: mínimo 30 minutos con cada jefe de proceso 2. Disminuir 50% en el número de servicios no conformes reportados 3. Garantizar la ejecución de al menos el 85% de las acciones planeadas para el tratamiento y mitigación de los riesgos identificados. 4. Cumplir con al menos el 90% de actividades planificadas para la mejora de los procesos.	Índice de mejora del Sistema Número de servicios no conformes Control de gestión del riesgo	x	x	x	x	x	x	

9.	GESTIÓN DE LA CALIDAD	EJE ESTRATÉGICO 3: DOCUMENTOS Y REGISTROS DEL SISTEMA DE GESTIÓN									
	Mantener un banco (repositorio) actualizado de documentos controlados y no controlados del SGC de acceso para los funcionarios de la institución.	1.Organización de la documentación institucional por procesos. 2.Revisión de documentos por los controles establecidos por la institución. 3.Publicar los documentos para ser usados por los usuarios del sistema según protocolos establecidos.	Garantizar el 100% de documentación funcional de acuerdo a las necesidades de la institución	- Número de documentos y registros funcionales y en regla con las directrices / número de documentos totales	x	x	x	x	x	x	
	EJE ESTRATÉGICO 4: SATISFACCIÓN DEL USUARIO										
Medir el grado de satisfacción de los padres de familia y estudiantes.	1. Realizar encuestas de satisfacción 2. Hacer seguimiento y control a QSF	1. Alcanzar al menos el 83% de satisfacción en los padres de familia y estudiantes. 2. Alcanzar al menos el 83% de cierre de QSF en el tiempo establecido	- Índice de satisfacción de Padres de Familia y Estudiantes. - QSF registradas / QSF cerradas en el tiempo establecido			x	x	x	x		

N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	RECURSOS (\$)								
						CORTO PLAZO		MEDIANO PLAZO		LARGO PLAZO				
						2020	2021	2022	2023	2024	2025			
10	GESTIÓN DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA	EJE ESTRATÉGICO 1: POSICIONAMIENTO DE MARCA												
Andrés Fabián Vargas Arenas		<p>1. Elaborar una matriz competitiva de mercado para evaluar nuestras fortalezas y debilidades como obra educativa.</p> <p>2. Desarrollar el branding de marca del Colegio La Salle Bucaramanga.</p>	<p>1. Implementar un estudio de posicionamiento de marca en la región.</p> <p>2. Actualizar el manual de marca según las tendencias del mercado.</p> <p>3. Dirigir el proceso de estudio de mercado con Edumarketing.</p> <p>4. Mejorar la percepción de la marca en el público interno y externo</p>	<p>1. Realizar un estudio de mercado anual</p> <p>2. Incrementar anualmente el porcentaje de participación en el mercado del 4%</p> <p>3. Mantener mínimo el 80% de satisfacción en la encuesta de satisfacción para los componentes de formación</p>	<p>-Porcentaje de participación reportado en el estudio de mercado.</p> <p>- Porcentaje de satisfacción en los componentes de formación en la encuesta de satisfacción a padres de familia y estudiantes</p> <p>-Número de estrategias de mejora implementadas, basados en el estudio de mercado.</p>									
		EJE ESTRATÉGICO 2: PLAN DE COMUNICACIÓN INTEGRAL												
		<p>Diseñar un plan de comunicaciones y promoción institucional, para divulgar las actividades desarrolladas en el colegio y mantener informados a los padres de familia, estudiantes y demás comunidad educativa.</p>	<p>1. Aprovechar la participación activa del colegio en las actividades académicas, deportivas y culturales de carácter local, municipal y nacional para vincular la comunicación y promoción de los logros en sus diferentes ámbitos.</p> <p>2. Crear una base de datos para Egresados y público externo que estén interesados en las actividades internas de la institución.</p> <p>3. Acordar entre gestión educativa y comunicaciones el envío de información a los padres de familia de manera concertada.</p>	<p>1. Mantener un cronograma de contenido mensual</p> <p>2. Envío de contenido semanal a los padres de familia, estudiantes, egresados y colaboradores, en las plataformas digitales.</p> <p>3. Creación de una base de datos de egresados y público externo</p>	<p>- Porcentaje de satisfacción en el componente de atención y comunicación de la encuesta de satisfacción a padres de familia y estudiantes</p> <p>- Número de participación de los egresados y público externo en actividades institucionales</p> <p>- Numero de actividades académicas, deportivas y culturales de carácter local, municipal y nacional en las que participa la institución</p>									

10	GESTIÓN DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA	EJE ESTRATÉGICO 3: MANEJO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN										
Andrés Fabián Vargas Arenas	Fortalecer los medios de comunicación propios, de modo que exista una participación activa en las redes sociales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar un plan de medios para las redes (Instagram, Facebook y Youtube) 2. Implementar herramientas de innovación tecnológica y fortalecer los atributos propios, para potencializar el colegio. 3. Crear campañas publicitarias de valor para tener mayor engagement. 4. Consolidar equipos tecnológicos que permitan obtener material para las redes sociales 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener incremento del 40% en número de seguidores 2. Mantener una interactividad en 60% 	<ul style="list-style-type: none"> -Número de seguidores en redes sociales. - Número de interactividad con el contenido subido en las redes sociales. 				x	x	x		