GESTIÓNDE 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 DE LA PLANTA FÍSICA E INMUEBLES

EJES ESTRATÉGICOS

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.

EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN ACADÉMICA

2.1 PROPUESTA PEDAGÓGICA. 2.2 POSICIONAMIENTO LOCAL CON RESPALDO GLOBAL. 2.3 FORTALECIMIENTO DE LA IDENTIDAD LASALLISTA.

EJE ESTRATÉGICO 3: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

3.1 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA. 3.2 ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA Y DE INFRAESTRUCTURA.

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.

EJE ESTRATÉGICO 1:

PROMOCIÓN DE LA CALIDAD ACADÉMICA.

EJE ESTRATÉGICO 2:

CONSOLIDACIÓN DEL ESTILO FORMATIVO POR UMBRALES.

EJE ESTRATÉGICO 3:

FORMACIÓN BILINGÜE Y PLURILINGÜE.

EJE ESTRATÉGICO 4:

FORMACIÓN FINANCIERA.

EJE ESTRATÉGICO 5:

CONSOLIDACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.

EJE ESTRATÉGICO 6:

REPOSICIONAMIENTO DE LA BIBLIOTECA EN LA VIDA DE LA ACADEMIA.

EJE ESTRATÉGICO 7:

BIENESTAR: AUTOCUIDADO, SELLO VERDE Y UNIDAD DE PRIMEROS AUXILIOS. 7.1 AUTOCUIDADO Y SELLO VERDE.

7.2 UNIDAD DE PRIMEROS AUXILIOS.

EJE ESTRATÉGICO 8:

FORMACIÓN EN VALORES. 8.1 PASTORAL Y LASALLISMO CON PROYECCIÓN SOCIAL.

EJE ESTRATÉGICO 9:

ACOMPAÑAMIENTO. 9.1 PSICOLOGÍA. 9.2 COORDINACIONES DE DIVISIÓN.

EJE ESTRATÉGICO 1:

CAPTACIÓN DE NUEVOS ESTUDIANTES.

EJE ESTRATÉGICO 2:

ADMISIONES Y MATRÍCULAS.

EJE ESTRATÉGICO 1:

SOSTENIBILIDAD FINANCIERA Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS.

EJE ESTRATÉGICO 2:

GESTIÓN DE LA CARTERA MOROSA.

EJE ESTRATÉGICO 1:

MANTENIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE LA PLANTAFÍSICA.

EJE ESTRATÉGICO 2:

MODERNIZACIÓN DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES.

EJE ESTRATÉGICO 3:

ADMINISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, MAQUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSERES.

EJE ESTRATÉGICO 4:

SEGURIDAD Y MOVILIDAD PARA EL COLEGIO.





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 ESTRATÉGICOS

EJE ESTRATÉGICO 1: FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAPITAL HUMANO INSTITUCIONAL.

EJE ESTRATÉGICO 2: PROMOCIÓN PARA LA SALUD DENTRO DEL AMBIENTE LABORAL.

EJE ESTRATÉGICO 3: SISTEMAS DE CONTRATACIÓN Y CARRERA ACADÉMICA.

EJE ESTRATÉGICO 1:

INFRAESTRUCTURA DE TELECOMUNICACIONES. (Cableado estructurado, conexión yacceso a Wifi).

EJE ESTRATÉGICO 2: SEGURIDAD ELECTRÓNICA (CCTV).

EJE ESTRATÉGICO 3:

FORTALECIMIENTO Y APOYO A LOS ASPECTOS EDUCATIVOS Y FORMATIVOS. (Software académico, equipos

de cómputo y educación apoyada en las TICS).

EJE ESTRATÉGICO 4:

ADMINISTRACIÓN DEL ARCHIVO CENTRAL Y COPIAS DE SEGURIDAD.

EJE ESTRATÉGICO 5:

APOYO A LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS. (Gestión de admisión y matrículas – Servicios complementarios). **EJE ESTRATÉGICO 1:**

EFICIENCIA EN COMPRAS Y CONTRATACIONES.

EJE ESTRATÉGICO 2:

RELACIÓN CON PROVEEDORES.

EJE ESTRATÉGICO 3:

RESTAURANTE Y CAFETERÍA.

EJE ESTRATÉGICO 1:

CICLO PHVA EN LOS PROCESOS VS CERTIFICACIÓN INCONTEC.

EJE ESTRATÉGICO 2:

DOCUMENTOS Y REGISTROS DEL SISTEMA DE GESTIÓN.

EJE ESTRATÉGICO 3:

SATISFACCIÓN DEL USUARIO.

EJE ESTRATÉGICO 1:

POSICIONAMIENTO DE MARCA.

EJE ESTRATÉGICO 2:

PLAN DECOMUNICACIÓN INTEGRAL.

EJE ESTRATÉGICO 3:

MANEJO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN.









						KLCOK	300(0)		
O OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZO				RGO AZO
				2020	2021	2022	2023	2024	2025
EJE ESTRATÉGICO 1: GESTI	ÓN DIRECTIVA								
1.1 PLANEACIÓN DE LA INST	FITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y L	ARGO PLAZO							
de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientán	Institucional de Desarrollo dolo 2020 - 2025, cada uno de	1. ¿Qué suprimir?, ¿qué modificar? y ¿qué crear del PID?, teniendo en cuenta la revisión.	- PID actualizado y aprobado por el Consejo Directivo.	x	х	х	х	х	×
	lan elaboración del segundo PIC		- Segundo PID concertado y elaborado. - Segundo PID aprobado por el Consejo Directivo.						X
1.2 CRECIMIENTO DEL COLE	GIO EN UN ENTORNO DESAFIAN	ТЕ							
1. Captar, retener y recuperar estudiantes.	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	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.	nuevos / Número de estudiantes nuevos proyectados anualmente % de retención anual Estudiantes admitidos con formación lasallista / Estudiantes solicitantes con			x	x	×	x
	1.1 PLANEACIÓN DE LA INST 1. Actualizar el Plan Institucio de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientán a la consolidación del Colegio 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plastitucional de Desarrollo 20-2031. 1.2 CRECIMIENTO DEL COLE 1. Captar, retener y recuperar	1. PLANEACIÓN DE LA INSTITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y I 1. Actualizar el Plan Institucional de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo 2020 - 2025, cada uno de los procesos con sus correspondientes ejes estratégicos. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 - 2031. 2. CRECIMIENTO DEL COLEGIO EN UN ENTORNO DESAFIAN 1. 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 lestudiantes provenientes de lestudiantes con formación lasallistas provenientes de lestudiantes provenientes de lestudiantes provenientes de lestudiantes con formación lasallistas provenientes de lestudiantes provenientes de lestudiantes provenientes de lestudiantes provenientes de lestudiantes con formación lasallistas provenientes de lestu	LIENTO LIPLANEACIÓN DE LA INSTITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO 1. Actualizar el Plan Institucional de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo 2020 - 2025, cada uno de la la consolidación del Colegio. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo 2026 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institución. 2. Comunidad Educativa Lasallista. 1. Captar anualmente el mayor número de estudiantes minimo 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 estudiantes con formación lasallistas provenientes de la lasallistas pr	ILENTO LACTUALIZATE Plan Institucional de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientándolo Desarrollo para el segundo por el Consejo Directivo. PID que suprimir?, ¿qué modificar? y ¿qué crear del PID?, teniendo en cuenta la consolidación del Colegio. Desarrollo para el a por el Consejo Directivo. PID que setrategia de ejecución del Plan elaboración del segundo PID Desarrollo para el la comunidad Educativa Lasallista. Segundo PID aporbado por el Consejo Directivo. PEGUNDA	ILENTO LACTUALIZATE Plan Institucional Revisar enel Plan Institucional de Desarrollo para el segundo Institucional de Desarrollo (2023-2025), orientandolo/2020 - 2025, cada uno de los procesos con sus correspondientes ejes estratégicos. PiDactualizado y aprobado por el Consejo Directivo. PiDactualizado y elaboración del Segundo PIDac	LIPLANEACIÓN DE LAINSTITUCIÓN A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO 1. Actualizar el Plan Institucional de Desarrollo para el segundo trienio (2023-2025), orientadado por el Consejo Directivo. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan Institucional de Desarrollo para el segundo per el consejo diferente el plan Institucional de Desarrollo para el segundo PID estrategia de ejecución del Plan elaboración del segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan elaboración del segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan elaboración del segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 2. Diseñar la metodología y estrategia de ejecución del Plan elaboración del segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 2. Cagundo PID concertado y elaboración del Segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 2. Cagundo PID concertado y elaboración del Segundo PID aparticipación de la Comunidad Educativa Lasalista. 3. Cagundo PID concertado y elaboración del Segundo PID aparticipación del Se	STRATEGIAS METAS INDICADORES MEDICADORES MEDICAD	DEJETIVOS EJE ESTRATÉGICO I: GESTIÓN DIRECTIVA 1. PLANEACIÓN DE LA INSTITUCIÓN A CORTO, HEDIANO Y LARGO PLAZO 1. Actualizar el Plan Institucional in Revisar enel Plan de Desarrollo para el segundo Institucional de Desarrollo para el segundo PID: teniente de ncuenta la consolidación del Colegio. 2. Diseñar la metodologia y estrategia de ejecución del Plan lababración del segundo PID: teniente de nueva para el segundo PID consegundo para la lababración del segundo PID: teniente de nueva para el segundo PID concertado y lababracio. 2. Diseñar la metodologia y estrategia de ejecución del Plan lababración del segundo PID: del Consegundo PID concertado y lababracio. 2. Diseñar la metodologia y estrategia de ejecución del Plan lababración del segundo PID: del Consegundo PID concertado y lababracio. 2. Comunidad Educativa Lasallista. 1. Acianzar 800 estudiantes estudiantes estudiantes minimo estudiantes minimo estudiantes minimo estudiantes en consegundo para el uncionamiento de la mayor número de estudiantes entrios. 2. Retener anualmente al mayor número de estudiantes entrios. 3. Facilitar el ingreso de estudiantes con formación lasallista su pormación lasallista. 3. Facilitar el ingreso de estudiantes con formación lasallista su provenientes de la estudiantes con formación lasallista su provenientes de la estudiantes son formación lasallista su proveniente	ILENTO EJEESTRATÉGICO I: GESTIÓN DIRECTIVA

RECURSOS(\$)





1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 1: GESTIÓN DII	RECTIVA							
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	1.3 LIDERAZGO DISTRIBUIDO								
	1. Empoderar a otros de manera que surjan distintos liderazgos y se promueva elliderazgo distribuido.	de decisiones en la dinámica de los grupos de trabajo. 2. Distribuir responsabilidades y delegar tareas. 3. Distribuir la transformación y rediseño de la institución orientado al logro común. 4. Reconfigurar periódicamente los diferentes equipos.	cotidiana que las responsabilidades y tareas son gestionadas de forma conjunta. 2. Todos se sienten responsables y protagonistas de la buena marcha de la institución. 3. Ambiente de creatividad e innovación en el clima laboral.	- Equipos integrados por edades distintas, con igualdad de participantes de		x	x	x	x
	1.4 PLUS DIFERENCIADOR								
	1. Consolidar y posicionar los elementos identificados del plus diferenciador.	detodo el personal vinculado a la institución. 2. Mantener un ambiente sano y saludable para los usuarios del servicio educativo. 3. Hacer del Colegio una institución modelo en formación financiera en el Área Metropolitana de Bucaramanga. 4. Potenciar los legados y	personal que laborará en la institución. 2. Calidez y calidad humana expresadas en las relaciones	- Personal vinculado de acuerdo al protocolo de selección. - Índice en la evaluación de desempeño y encuesta de satisfacción. - Plan de gestión del riesgo formulado y ejecutado. - Acreditación del énfasis en formación financiera. - Legados repotenciados / nuevos legados.			×	x	x





1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN A	CADÉMICA							
Hermano Fabio Humberto Coronado Padilla, fsc	2.1 PROPUESTA PEDAGÓGICA								
·		educativa. 2. Dialogar con las teorías pedagógicas	propuesta educativa para su adecuada ejecución y evaluación.	- Profesores actualizados en sus marcos teóricos		х	x	x	х
	2.2 POSICIONAMIENTO LOCAL C	ON RESPALDO GLOBAL							
	Lasallista.	Red Educativa Lasallista Colombiana. 2. A nivel internacional, acrecentar los vínculos con la Red Educativa Lasallista Internacional.	del Proyecto Educativo Institucional (prácticas	marca La Salle en el mercado educativo local (Área Metropolitana de Bucaramanga).			x	x	x
	2.3 FORTALECIMIENTO DE LA IDE	NTIDAD LASALLISTA							
	pedagogía y la espiritualidad lasallista en los integrantes de la comunidad educativa.	mentoría a los júniores por	,	- Vivencia del Compromiso Lasallista en el índice de satisfacción clima organizacional.					



© LA SALLE → PID 2020 - 2025

1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 3: GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIER	4						
Hermano Fabio Humberto Coronado	3.1 AUTOSOSTENIBILIDAD FINANCIERA							
Padilla, fsc	1. Contar con un presupuesto que la Lograr que los ingresos permita el óptimo funcionamiento sean superiores a los de la institución. gastos, para disponer de lo recursos que permitan cubrir los gastos operacionales, la inversión el ahorro. 2. Diversificar las fuentes o	2. Ofrecer salarios competitivos para retener y los mejores talentos. 3. Tener otras fuentes de e ingreso, diferentes a las matrículas, pensiones y otros l. costos. 4. Fomentar la cultura del pago a tiempo. 5. 5. Gestión del cobro de cartera morosa.	- Número de estudiantes activos por ingreso determinado por estudiante Nivelación progresiva al pago de docentes y administrativos según escalafón nacional Nuevos modelos de negocio operando: alquiler de espacios, restaurante, cafetería, actividades extracurriculares (escuelas), eventos de los padres de familia Cartera morosa mensual con tendencia a cero.		x	x	x	x
	Centralización. 3.2 ACTUALIZACIÓN TECNOLÓGICA Y DE INFRAESTRUCTU	RA						
	Renovar y dotar los espacios y ambientes educativos del Campus adecuación, renovación, La Salle: Colegio La Salle - reparación para su óptimo funcionamiento. Diseños arquitectónicos alineados con las necesidades y nueva narrativa educativa. Renovar y dotar los espacios y la Universidad de La Salle - reparación y la Universidad para la ejecución de las obras.	e 1. Contar con un Colegio arquitectónica y dotacionalmente competitivo en la ciudad. 2. Intervenir los espacios asignados a la Universidad (remodelaciones y construcciones).	- Índice de recursos físicos en la encuesta de satisfacción. - Adecuación de espacios / recursos aportados por la Universidad.			x	x	x



1. DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO	EJE ESTRATÉGICO 4: GESTIÓN D	E LA COMUNIDAD: RELACIO	NES DE LA INSTITUCIÓN CON	I EL ENTORNO					
Hermano Fabio Humberto Coronado	4.1 ALIANZA ESTRATÉGICA CON	LA UNIVERSIDAD DE LA SAI	LLE						
Padilla, fsc	1. Continuar con la puesta en marcha del multiproyecto dela Declaratoria del PEI.	Bucaramanga. 2. Conectar las fortalezas		- Número de estudiantes de posgrado matriculados / proyectados Primera promoción de bachilleres graduados con énfasis en formación financiera Emprendimientos productivos, planes de negocio y prácticas empresariales.		x	x	x	x
	4.2 FIDELIZACIÓN DE EGRESADO	os							
	egresado con las actuales	1. Atraer y comprometer a los egresados con el progreso del Colegio. 2. Interiorizar en los estudiantes actuales el nuevo perfil de egresado.	1. Egresados como soporte de la dinámica de la institución.	- Contribuciones de los egresados a la institución			x	x	х
	4.3 CONVENIOS Y ALIANZAS ESTI	RATÉGICAS INTITUCIONALES	S E INTERNACIONALES						
		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.	1. Lograr la internacionalización del Colegio.	- Número de convenios actuales. - Número de intercambios realizados por estudiantes y docentes.		×	x	x	×





© LA SALLE → PID 2020 - 2025

			_					RECOR	SUS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MEDI PL/			RGO AZO
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 1: PROMOCIÓN	DE LA CALIDAD ACADÉMICA								
Julio César Torres (Calderón	1. Impulsar y estimular el mejoramiento continuo de la calidad académica a través de la actualización constante del currículo y el plan de estudios, asumiendo los nuevos desafíos educativos de la sociedad. 2. Brindar las estrategias, las mejoras y los lineamientos para garantizar el éxito académico de los estudiantes. 3. Formar al personal docente en liderazgo distribuido y la norma ISC 21001 de 2018.	estimular la reflexión y la actualización pedagógica. 2. Evaluar y actualizar anualmente el currículo y los resultados del mismo. 3. Potenciar el Laboratorio Pedagógico y los espacios de formación docente que ofrece.	2. Ascenso notable en las pruebas SABER 11°.	- Renovación del Plan de Estudios sobre resultados anuales en las pruebas Saber.	X	X	x	x	x	x
		EJE ESTRATÉGICO 2: CONSOLIDA	ACIÓN DEL ESTILO FORMATIV	VO POR UMBRALES							
		1. Estructurar un Plan de Estudios garantizando el desarrollo de los Umbrales del Itinerario Formativo	1. Construcción de Planes, Mallas y Proyectos transversales que desarrollen lineamientos en donde se evidencie la pertinencia y el desarrollo de cada uno de los Umbrales del Itinerario Formativo.		- Planes, Mallas y Proyectos Transversales proyectados sobre Planes, Malla y proyectos Transversales ejecutados.	X	X	X	x	х	х
		EJE ESTRATÉGICO 3: FORMACIÓN	BILINGÜE Y PLURILINGÜE								
		Desarrollar la competencia plurilingüe, es decir, el dominio comunicativo tanto de la lengua materna como de otros idiomas (Español, inglés y francés) fomentar el conocimiento de las distintas culturas del entorno internacional.	bilingüismo. 2. Continuar con intercambios y visitas académicas con países de habla inglesa y francesa.	criterios del marco común europeo. 2. Acreditación del manejo deinglés y francés con exámenes internacionales para docentes y	- Número de estudiantes presentados a pruebas de certificación internacional sobre número de estudiantes certificados	X	×	x	х	х	х

RECURSOS(\$)





2. GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 4: FORMACIÓI	N FINANCIERA								
Julio César Torres Calderón	FINANCIERA como énfasis institucional.	Implementar los Planes, Mallas y Proyectos Transversales construidos con lineamientos en formación financiera, Garantizar que cada área académica de la institución consolide una oportunidad de negocio.	1. Lograr la acreditación del Énfasis en Formación Financiera.	- Planes, Mallas y Proyectos Transversales proyectados sobre Planes, Malla y proyectos Transversales ejecutados.	x	x	x	x	x	х
	EJE ESTRATÉGICO 5: CONSOLIDA	ACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN								
	Optar por una educación escolar integral que considere la importancia de la investigación en el aula a través de prácticas innovadoras.		1. Consolidar los proyectos de aula en todos los grados.	- Proyectos de aula planeados sobre proyectos de aula desarrollados.	х	x	x	×	×	х
	EJE ESTRATÉGICO 6: REPOSICION	AMIENTO DE LA BIBLIOTECA	EN LA VIDA DE LA ACADEM	IA						
		1. Conexión con bibliotecas públicas. 2. Relaciones con bibliotecas internacionales. 3. Fortalecer la biblioteca como centro de exposición y de puesta en escena de producción literaria y artística. 4. Implementación de servicios y actividades diversas propias de las bibliotecas: Exposiciones de arte, fotografía escultura.		- Número de estudiantes y docentes que utilizan los servicios de la biblioteca sobre número de estudiantes y docentes del colegio.	x	x	x	x	x	x







	SESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 7: BIENESTAR:	AUTOCUIDADO, SELLO VERDE Y	UNIDAD DE PRIMEROS AUXILIO	s					
Julio César Torres Cald	derón	7.1 AUTOCUIDADO Y SELLO VERD)E							
			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. 2. Aplicar cotidianamente las tres "R": REDUCIR, REUTILIZAR, RECICLAR y multiplicar estas conductas sociales en cada entorno familiar 3. Integrar en el currículo los lineamientos propios del autocuidado y sello verde.	currículo sello verde.	- Planes, Mallas y Proyectos Transversales proyectados sobre Planes, Malla y proyectos Transversales ejecutados.	х	×	x	x	x
		7.2 UNIDAD DE PRIMEROS AUXILI	ios .							
		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.	de acuerdo con los umbrales de Direccionamiento Estratégico del colegio integrando rutinas de bioseguridad, salud y nutrición. 2. Liderar campañas de estilos saludables	matrícula vigente en el Colegio, que den cuenta del seguimiento en términos de salud. 2. Adecuar un lugar amplio con los implementos e instalaciones esenciales para brindar un excelente	- Número de campañas de salud ejecutadas sobre número de campañas de salud planeadas.	x	×	x	x	x







2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 8: FORMACIÓN	EN VALORES							
Julio César Torres Ca	lderón	8.1 PASTORAL Y LASALLISMO CO	ON PROYECCIÓN SOCIAL							
		Cristiana que responda a las necesidades de toda la comunidad educativa	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.	desarrollo humano y espiritua en los estudiantes (Movimiento Indivisa Manent, Proyección Social,	-Actividades ejecutadas / actividades planeadas	х	×	x	x	x
			2. Establecer alianzas con	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
			confesiones. 2. Encuentros por cursos o grupos especiales. 3. Celebraciones eucarísticas programadas por grados o generales de Colegio.	2. Incrementar el número de vocaciones religiosas entre	- Índice de satisfacción en la dimensión espiritual y religiosa en la encuesta de satisfacción.			x	x	x







ompañamiento en el ambiente colar, teniendo en cuenta los tres incipales agentes educativos:		1. Realizar tres escuelas de							
ientación, asesoría y ompañamiento en el ambiente colar, teniendo en cuenta los tres incipales agentes educativos:	psicoorientación con la	l .							
ientados a fortalecer el desarrollo regral de los estudiantes del olegio LaSalle de Bucaramanga	cuenta en la definición de los perfiles ocupacionales de acuerdo a su personalidad. 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. 4. Brindar orientación a los padres de familia de estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establecer estrategias de apoyo en	2. Realizar tres estudios de caso por semestre según la tipología del diagnóstico. 3. Mantener el 100% de seguimiento a los casos remitidos para orientación de estudiantes con barreras de aprendizaje por periodo 4. Un taller de orientación sexual para cada grado por periodo 5. Acompañamiento individual (pruebas psicotécnicas) por estudiante 6. Tres talleres grupales de orientación vocacional dirigidos a padres de familia y	- Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas - Estudiantes y padres familia admitidos / comité admisiones - Estudiante y familias con						
	PIÁR) 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de temáticas actuales y pertinentes. 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. 7. Contribuir en la orientación deconflictos y problemas individuales y familiares que afectan el desempeño escolar. 8. Apoyo al proceso de	7. Portafolio de servicios al alcance de la comunidad educativa 8. Mantener el 100% de seguimiento a los casos remitidos para orientación de estudiantes con dificultades emocionales 9. Consolidar un equipo interdisciplinario (psicología y terapia ocupacional) para la atención de barreras de aprendizaje 10. Valoración al 100% de la familias y estudiantes en	Estudiantes admitidos nuevos	х	x	×	X	X	x
le		acuerdo a su personalidad. 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. 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) 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de temáticas actuales y pertinentes. 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. 7. Contribuir en la orientación	acuerdo a su personalidad. 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. 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) 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de temáticas actuales y pertinentes. 6. Brindar pautas y orientación al equipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes del Bucaramanga. 7. Contribuir en la orientación de estudiantes en dificio de la familiares que afectan el desempeño escolar. 8. Apoyo al proceso de admisiones y matrículas para la valoración de estudiantes y	acuerdo a sú personalidad. 5. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual darto del respeto por la equidad de los sexos. 4. Un taller de orientación sexual / periodo de vasal para cada grado por del respeto por la equidad de los sexos. 5. Acompañamiento individual (pruebas psicotécnicas) por estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establecer estrategias de apoyo en conjunto escuela y familia (PIAR) 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de temáticas actuales y pertinentes. 6. Brindar pautas y orientación al equipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes callo integral de los estudiantes callo integral de los estudiantes del Bucaramanga. 7. Contribuir en la orientación sexual para orientación de estudiantes callo mismo, la extudiante y periodo vecacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeals desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeals desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeals desarrolladas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientació	acuerdo a su personalidad. 3. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual dentro del respeto por la equidad de probadre de familia de estudiantes con barreras de aprendizaje, para establecer estrategias de apoyo en conjunto escuela y familia PIAR? 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las redicates el ematicas actuales y pertinentes. 5. Brindar pautas y orientación al el quipo de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes del Colegio La Salle de Bucaramanga. 7. Contribuir en la orientación de satudiantes y dariculas para fortalecor las redictions de la demisiones y matriculas para la valoración de estudiantes y aproceso de admisiones y matriculas para la valoración de estudiantes y	acuerdo a su personalidad. 3. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual derio del respeto por la equidad de los sexos. 4. Un taller de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional planeadas / Actividades de orientación vocacional desarrolladas / Actividades de orientación vocacional	acuerdo a su personalidad. 3. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual dentro del respeto por la equidad de los sexos. 4. Brindar orientación a los padres de familia de estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establece strategia de apoyo en conjunto escuela y familia (PIAR) 5. Crear espacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo. 8. Brindar pautas y orientación a le quipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes o de la desconidade se de considerado de la desconidade desconidades de orientación vocacional planaedas la desconidade desconidades de crientación de servicios al alegados de la desconidade desconidades de crientación de servicios al alegados de la desconidade de la desconidade de la desconidade desconidades de conidades de crientación de la desconidade desconidades de conidades	scuerdo a su personalidad. 3. Desarrollar una sana sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo. la autoestima, la construcción de la dientidad sexual dentro del respeto por la equidad de los sexos. 4. Brindar orientación a los padres de familia de estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establecer estrategias de apoyo en conjunto escuela y familia (PJAR) 5. Crear espacios formativos que brinden berramientas para fortalecer las relaciones familiares que fectane para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes o condicion de setudiantes o condicion de setudiantes o condicion de setudiantes o condicion de setudiantes o condicion de setudiante de la manejo 8. Mantener el 100% de seguimiento a los casos pertinentes. 8. Brindar pautas y orientación al equipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes de Colegio La Salle de Bucaramanga. 7. Contribuir en la orientación de condicion de barreras de admisiones y matriculas para la valoración de estudiantes y portentación de sempleón escolar. 8. Apoyo al proceso de admisiones y matriculas para la valoración de estudiantes y portentación de estudiantes y portentación de de admisiones y matriculas para la valoración de estudiantes y la valoración de la complexa y la valoración por la valoración y la valoración por la valoración y	acuerdo a su personalidad. 3. Desarrollar una sana sutulaintez con barreras de sexualidad que promueva el conocimiento de si mismo, la autoestima, la construcción de la identidad sexual dentro del respeto por la equidad de los sexos. 4. Brindar orientación a los padres de familia de estudiantes con Barreras de Aprendizaje, para establecer setrateglas de apoyo en conjunto escuela y familiar su para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de de ternáticas actuales y pertinentes. 5. Crea respacios formativos que brinden herramientas para fortalecer las relaciones familiares mediante el manejo de de ternáticas actuales y pertinentes. 5. Brindar pautas y orientación al equipo docente para apoyar el proceso de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo integral de los estudiantes en dicontifictos y problemas individuales y familiars se un decembra de proceso de admisilaos y proceso de admisilaos y proceso de admisilaos para la valoración de estudiantes y la familiar se para la valoración de estudiantes y la familiar se para la valoración de estudiantes y la familiar se para la valoración de estudiantes y la familiar se mediante el manejo de de enseñanza aprendizaje y favorecer el desarrollo escolar. 3. Apoyo al proceso de admisiones y matrículas para la valoración de estudiantes y la valoración de estudiantes y la familiar se y estudiantes con dificultades en contractorio de servicios al alcance de la comunidad que brinden herramientas para fortalecer las relaciones en contractorios de la comunidad que brinden herramientas para fortalecer las relaciones en contractorios por posiciologia y terapia coupacional para la terapia de la comunidad para la familia y estudiantes en conceso de nueva admisión.



2.	GESTIÓN EDUCATIVA	EJE ESTRATÉGICO 9: ACOMPAÑAI	MIENTO					
Julio César Torres C	alderón	9.2 COORDINACIONES DE DIVISIÓ)N					
		3. Propender por la sana	representantes de la comunidad educativa en la construcción de los pactos: Manual de Convivencia. 2. Asegurar el debido proceso. 3. Construir la ruta de	- Número de conflictos presentados sobre números de conflictos solucionados.		x	x	x







							RECUR	SOS(\$)		
N° PROCES	O OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0		IANO AZO		RGO AZO
					2020	2021	2022	2023	2024	202
DIVULGACIÓN ADMISIONES MATRÍCULAS	EJE ESTRATÉGICO 1: CAPTACIÓ									
Belkis Zulay Chaparro Becerra	Incrementar aspirantes a travé de la oferta educativa del colegio en trabajo mancomunado con la gestión de comunicación estratégica.	·	aspirantes por año con respecto a la población estudiantil actual.	- Pines diligenciados/pines generados.	х	x	x	x	X	х
	EJE ESTRATÉGICO 2: ADMINISI	ONES Y MATRÍCULAS								
	1. Garantizar la eficacia y eficiencia del procedimiento de admisiones para aspirantes. 2. Garantizar la eficacia y eficiencia del procedimiento de matrícula tanto para aspirantes admitidos como para estudiantes	1.Orientar anticipadamente a los padres de familia aspirantes sobre los tiempos de las actividades correspondientes a las jornadas de admisión. 2. Informar al padre de familia sobre los resultados de admisión y el proceso a seguir para la matrícula del estudiante. 3. Orientar al padre de familia sobre el proceso a seguir para la matrícula del estudiante en apoyo con Gestión de la Información. 4. Informar a las instancias competentes (Gestión educativa, Gestión Administrativa, Gestión de la Información, Gestión de servicios complementarios y Procuraduría La Salle).	Mantener la satisfacción del proceso de admisiones y matrículas en al menos 80%		x	x	x	x	x	х

RECLIRSOS(\$)







								RECUR	SOS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MEDI PL <i>I</i>			RGO AZO
						2020	2021	2022	2023	2024	202
4.	GESTIÓN FINANCIERA	EJE ESTRATÉGICO 1: SOSTENIBIL	IDAD FINANCIERA Y DIVERS	IFICACIÓN DE INGRESOS							
René Fernando A	mado García	Gestionar con el apoyo de otros procesos nuevas fuentes adicionales de ingreso. (alquiler de espacios, restaurante, cafetería, actividades extracurriculares (escuelas), eventos de los padres de familia).	1. Motivar a los docentes para promover nuevos ingresos para la institución. 2. Trabajar en conjunto con el líder de gestión de la planta física en búsqueda de alianzas para alquileres de espacios institucionales.	·	– Actividades realizadas/ Actividades planeadas.	x	x	x	x	x	x
		2. Dar un manejo eficiente y eficaz a la ejecución del presupuesto.	1.Realizar proyecciones acordes a los ingresos de la institución. 2.Optimizar los recursos con el fin de garantizar el	0%.	-Índice de control de gastos.	x	x	x	x	х	×
			correcto manejo del presupuesto. 3.Manejo y control de los recursos asignados a la caja menor.								
		3. Brindar una buena atención a los usuarios	1. Eficiencia en la respuesta a los mensajes y solicitudes enviados a la dependencia (Correo, WhatsApp, Celulares, Gnosoft).		- Índice de satisfacción en atención (Encuesta de satisfacción).			х	×	×	x
		EJE ESTRATÉGICO 2: GESTIÓN D	E LA CARTERA MOROSA								
		1. 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.	1. Mantener el porcentaje de cartera morosa con tendencia al 15%.	- Índice de recaudo de pensiones y otros servicios. - Porcentaje de disminución de cartera morosa/porcentaje de cartera morosa año anterior.	X	x	х	x	x	x

RECLIRSOS(\$)







								RECUR	SOS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MEDI PL <i>I</i>			RGO AZO
		0.000				2020	2021	2022	2023	2024	202
	GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA PLANTA FÍSICA E INMUEBLES		TENIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE LA								
Daniel Gustavo G	arcía Fuentes	de la planta física para ser	2. Programar las reformas de acuerdo con la disponibilidad presupuestal. 3. Priorización y seguimientoa contratos de obra. 4. Adecuación de espacios para el alquiler. 5. Supervisión al aseo y desinfección de la planta física. 6. Control sobre el uso adecuado de insumos, materiales, herramientas y equipos para el mantenimiento. 7. Revisión de los requisitosde la prestación del servicio con base en las normales legales aplicables.	administración central. 2. Modernización de la planta física de Primaria (aulas de clase, ambientes pedagógicos, baterías sanitarias y zonas de recreación). 3. Apoyo y acompañamiento a las adecuaciones locativas para la Universidad de La Salle.	Porcentaje de obras ejecutadas	x	×	X	x	x	x
		2.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 deservicios generales.		- Número de trabajadores / accidentes presentados.	х	x	x	х	х	х





GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE LA PLANTA FÍSICA E INMUEBLES	EJE ESTRATÉGICO 2: MODE	ERNIZACIÓN DE BIENES MUEBLES E I	NMUEBLES							
Daniel Gustavo García Fuentes	actualización de bienes muebles e inmuebles de acuerdo con el presupuesto 2 y a prioridades establecidas. d	preventivo y correctivo). 2. Actualización de hojas de vida de equipos en consonancia con		- Índice de actividades solicitadas / Índice de actividades realizadas		x	x	×	x	х
	EJE ESTRATÉGICO 3: ADMIN	NISTRACIÓN DE ACTIVOS FIJOS, MAI	QUINARIA, EQUIPOS, MUEBLES Y ENSE	RES						
	actualizada la base de activos fijos del Colegio. 2 f q ii f 3 d d f	os activos fijos de las diferentes áreas y/o dependencias del Colegio.	2. Garantizar al 100% que los activos fijos se encuentren en el lugar indicado.	- Activos con código de barras / Activos en el lugar indicado.	x	x	x	x	x	x
	EJE ESTRATÉGICO 4: SEGURI	IDAD Y MOVILIDAD PARA EL COLEGI	0							
	fc2e33ddpptt4ess	coordinadores las rutas de ngreso y salidas de estudiantes y funcionarios dela institución para cumplir con la legislación vigente.	ingresos y salidas de la población escolar. 2. Mantener el índice satisfacción igual o superioral 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	х	x	x







							RECUR	SOS(\$)		
N° PROCI	SO OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0		IANO AZO		RGO AZO
					2020	2021	2022	2023	2024	202
GESTIÓN DE TALENTO H	F. IF FSTRATEGICO 1: FORMAC	IÓN Y CAPACITACIÓN DEL CAP	ITAL HUMANO INSTITUCIONA	AL						
liviana Malagón Niño	1. Estructurar un programa de formación pedagógica que responda a las necesidades de la Institución de acuerdo con el modelo pedagógica yigente y la implementación de SIG. 2. Organizar un plan de capacitación del personal administrativo y de servicios generales orientado a lograr la eficacia y la eficiencia en eltrab según la normatividad vigente y SIG.	gico 2. Diseñar un programa de formación docente Institucional basado en el modelo pedagógico de la Institución y en los lineamientos entregados por las normas que hacen ajo parte de SIG.	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. 2. Aumentar en un 70% los niveles de competencia del personal administrativo y de servicios generales buscando impactar en su nivel de desempeño laboral. 3. Aumentar en 30% el número de trabajadores con certificaciones de formaciónen entidades acreditadas.		X	X	x	x	x	x
	EJE ESTRATÉGICO 2: PROMO	CIÓN PARA LA SALUD DENTRO	DEL AMBIENTE LABORAL							
	1. Diseñar un plan de bienestar concordancia con el COPASST COVILA de tal forma que garant la consolidación de hábitos de la buena salud física y mental para favorecer en los colaboradores hábitos de vida saludable y las relaciones interpersonales basadas en los valores Lasallist	ice los exámenes a ocupacionales, la batería de riesgo psicosocial y la los normatividad legal vigente. 2. Diseñar un plan de cas. bienestar Institucional enfocado en la capacitaciór de tal forma que busque la	nivel de participación de los colaboradores en las actividades y espacios de formación integral para el	trabajadores en las actividades de bienestar. - Índice de satisfacción de clima organizacional. - Índice de ausentismo. - Índice de accidentalidad	x	x	×	х	х)





© COLEGIO | -> PID 2020 - 2025

6. GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO	EJE ESTRATÉGICO 3: SISTEMAS I	DE CONTRATACIÓN Y CARRERA	ACADÉMICA					
Viviana Malagón Niño	Reevaluar y fortalecer los procesos de contratación del personal a nivel Institucional garantizando la calidad y la eficiencia en pro de un servicio educativo óptimo.	cuenta que las habilidades, la formación, la educación y la experiencia respondan a la realidad y a las necesidades de la institución. 2. Organizar los protocolos de selección teniendo en	eficacia de las competencias de los trabajadores con base en el conocimiento de las normas contractuales. 2. Garantizar al 100% la eficacia de los procesos de contratación respondiendo a la normatividad vigente.	personal - Tiempo medio por contratación		x	X	x







Ι.								RECUR	SOS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MED!	ANO AZO		RGO AZO
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
7.	GESTIÓN DE LA INFORMACIÓN	EJE ESTRATÉGICO 1: INFRAESTR (Cableado estructurado, conexió		CIONES							
Hernán Darío Mai		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 y wifi 6 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.	infraestructura física con acceso a internet	- % de infraestructura física con acceso a internet	×	x	x	x	x	x
		EJE ESTRATÉGICO 2: SEGURIDAD									
		1. 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	la infraestructura física con CCTV	- % de áreas cubiertas con CCTV	х	х	х	х	х	х
		EJE ESTRATÉGICO 3: FORTALECIM			ATIVOS (Software						
		académico, equipos de cómputo y 1. 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.	I. Actualización de los equipos de cómputo disponibles para el servicio académico, con el fin de responder a las necesidades estudiantiles actuales. 2. Apoyar el desarrollo integral de todos los miembros de la comunidad educativa, ofreciendo herramientas TICs que fortalezcan la prestación del servicio educativo.	1. 100% del funcionamiento de las salas de equipos de cómputo. 2. Consolidación de herramientas TICs como complemento a la formación integral de los miembros de la institución. 3. Realizar seguimiento permanente al software académico, velando siempre por el cumplimiento de las necesidades educativas institucionales según el PEI.	las necesidades institucionales	x	x	x	x	x	×







GESTIÓN 7. DE LA INFORMACIÓN	EJE ESTRATÉGICO 4: ADMINISTRACIÓN DEL ARCHIVO CENTRAL Y COPIAS DE SEGURIDAD							
Hernán Darío Martínez Guevara	1. Actualización y organización del archivo central institucional y consolidación del software para la gestiónde las copias de seguridad en las dependencias. 1. Lograr la organización del 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. 2. Gestión, configuración y puesta en marcha del software automatizado para la realización de copias de seguridad periódicas de la institución.	rmación r el listado registros. eguridad Copias de aneadas	x	x	X	х	x	x
	EJE ESTRATÉGICO 5: APOYO A LA GESTIÓN DE LOS PROCESOS (Gestión de admisiones y matrículas – Servicios complementarios)							
	1. Fortalecer el desarrollo de los procesos AM Y SC en el desarrollo proceso de matrícula en tecnológico a partir de plataformas línea con firmado que permiten la eficacia en la prestación del servicio educativo. 1. Implementacion del nuevo 3. Satisfacción con el proceso de matrícula en línea con tendencia al 100% estudiantes relacion del servicio educativo. 4. Eficacia en el Usuarios incompleta de la visuarios incompleta de la visuario del nuevo 3. Satisfacción con el proceso de matrícula en línea con tendencia al 100% estudiantes relacion del nuevo 3. Satisfacción con el proceso de matrícula en línea con tendencia al 100% estudiantes relacion del nuevo 3. Satisfacción con el proceso de matrícula en línea con tendencia al 100% estudiantes relacion del servicio educativo.	matriculados ngresados al estaurante/total	x	x	х	x	x	x







RECURSOS(\$)

								RECUR	300(0)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MEDI PLA			RGO NZO
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
I B	GESTIÓN DE COMPRAS	EJE ESTRATÉGICO 1: EFICIENCIA									
Olga Celina Prada Sar		1. Gestionar eficientemente las solicitudes y órdenes de compra.	I. 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 y el procedimiento. 3. Gestionar eficientemente cada uno de los pasos que conforman el proceso de compra de un producto y/o servicio. 4. Establecer prioridades de compra de productos y/o servicios, mediante la autorización de Rectoría, con base en los rubros presupuestales.	70%en el índice de eficacia en las compras con respecto a las solicitudes totales.	- Compras realizadas / Total de solicitudes	x	x	x	x	x	x
		EJE ESTRATÉGICO 2: RELACIÓN	CON PROVEEDORES								
		1. Actualizar e incrementar la base de datos de proveedores y/o contratistas.	base de datos de proveedores actuales para identificar los que reúnen los requisitos del proceso. 2. Convocar a nuevos proveedores a iniciar el proceso de inscripción.	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, costos v/s rentabilidad.	registrados en la base de datos. - Índice de evaluación de proveedores	x	x	x	x	x	x





© LA SALLE → PID 2020 - 2025

8.	GESTIÓN DE COMPRAS	EJE ESTRATÉGICO 3: RESTAURAN	TE Y CAFETERÍA						
Olga Celina Prada Sa	andoval		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. Elaboración de minutas según el procedimiento interno del restaurante. 3. Gestionar la evaluación de las minutas por un profesional nutricionista, y socializarlo a los usuarios del servicio de restaurante y cafetería con base en temas nutricionales y reglamentaciones de estilos	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. Actualizar el archivo digital de las minutas anuales. 5. Mantener mínimo el 80% de satisfacción en la	- Porcentaje de satisfacción de los usuarios de acuerdo a la encuesta de satisfacción. - Porcentaje de usuarios de restaurante y/o loncheras		x	x	x
		2. Garantizar la autosostenibilidad del servicio de restaurante y cafetería.	servicio de restaurante a través de la legalización y firma del contrato. 2. Establecer estrategias que motiven a los estudiantes a utilizar el		- Porcentaje de costos V/s ganancia obtenida semestralmente.		x	x	×







								RECUR	SOS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZO		IANO AZO		RGO AZO
						2020	2021	2022	2023	2024	2025
9.	GESTIÓN DE LA CALIDAD	EJE ESTRATÉGICO 1: CICLO PHV	A EN LOS PROCESOS VS CER	RTIFICACIÓN ICONTEC							
Maria Isabel Parad	da Vargas	trabajo conjunto con la Red Educativa Lasallista	Elaboración de un plan de trabajo que garantice el empoderamiento de los lideres de gestión con respecto a sus procesos y sus respectivos procedimientos.	1. Alcanzar un 100% de dominio por parte de los lideres en cada uno de los procesos de gestión.	- Auditorías internas y externas	x	x	x	х	x	х
			1. Trabajo en conjunto con el proceso de Gestión Educativa para la elaboración del plan que garantice la gestión del conocimiento y la implementación de la norma.	1. Lograr la certificación en la norma ISO 21001:2018	- Certificado de ICONTEC						
			Trabajo en equipo con los lideres de proceso para la creación de un plan estratégico con el objetivo	1. 100% de los lideres de procesos de gestión capacitados en las normas 2. 100% de la información de la noma socializada con los	- Lideres de procesos/ lideres capacitados						
			implementación de las normas.	demás colaboradores de la institución.							
		EJE ESTRATÉGICO 2: DOCUMENT	TOS Y REGISTROS DEL SISTE	EMA DE GESTIÓN							
		procesos sea el reflejo de la gestión realizada por el líder y a su vez responda a las exigencias legales.	documentación institucional por procesos. 2. Creación y revisión de documentos por los	1. Garantizar el 100% de documentación funcional de acuerdo con las necesidades de la institución	- Número de documentos y registros funcionales y en regla con las directrices / número de documentos totales	×	×	×	×	×	X
			controles establecidos por la institución y la ley. 3. Evaluación de la pertinencia del documento creado.				^	^	^	^	^
		EJE ESTRATÉGICO 3: SATISFACC									
			Salidas no conformes: previsión Realizar encuestas de satisfacción: prevención	Alcanzar al menos el 83% de satisfacción en las partes interesadas Alcanzar el 100% de cierre	- QFS registradas / QFS						
			3. Hacer seguimiento y control a QSF: corrección	de QFS en el tiempo establecido.	establecido						







								RECUR	SOS(\$)		
N°	PROCESO	OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES	CORTO	PLAZ0	MED PLA	ANO AZO		RGO AZO
0.	GESTIÓN DE COMUNIÇACIÓN	EJE ESTRATÉGICO 1: POSICI	ONAMIENTO DE MARCA			2020	2021	2022	2023	2024	202
Andrés Fabian '	ESTRATÉGICA Vargas Arenas		educativa. 3. Análisis de resultados y		-Porcentaje de participación reportado en el estudio de mercado / Porcentaje de satisfacción institucional.				x	x	×
		2. Desarrollar el branding de marca del Colegio La Salle Bucaramanga.	proyección. 1. Plan operativo del manual de marca según las tendencias del mercado. 2. Plan estratégico para la mejora de la percepción de la marca en el público interno y externo.	Conocimiento del 100% de la comunidad educativa de la usabilidad de la marca.	- Porcentaje de actividades planeadas / porcentaje de lactividades ejecutadas.						
		EJE ESTRATÉGICO 2: PLAN	DE COMUNICACIÓN INTEGRAL								
		Diseñar un plan de comunicación de las actividades institucionales para captar, retener y recuperar estudiantes.	1. Mantener un cronograma de contenido mensual. 2. Proyección de la imagen institucional a partir de las diferentes actividades que se realizan internamente. 3. Búsqueda de alianzas estratégicas de medios de comunicación e institucionales de renombre públicas y privadas. 4. Crear una base de datos para egresados y público externo que estén interesados en las actividades internas de la institución.	1. Lograr un 80% de la proyección de la imagen institucional. 2. Alcanzar un 70% de alianzas estratégicas con la institución. 3. Lograr un 100% en la calidad de la comunicación interna entre los procesos.	- Porcentaje de posición del plan de comunicación / Calidad de comunicación interna.				×	x	×
			institución. 5. Acordar con todos los gestores e envío de información importante entre la comunidad educativa. 6. Envío de contenido a la comunidad educativa en las plataformas digitales.	4							





10.	GESTIÓN DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA	EJE ESTRATÉGICO 3: MANE.	JO DE MEDIOS DE COMUNICACIÓN					
Andrés Fabian Varg	gas Arenas	1. Potenciar la imagen institucional a través de la interactividad en las redes sociales.	Facebook , Tiktok y Youtube). 2. Implementar herramientas de innovación tecnológica y	- Número de Seguidores en redes sociales / Número de interactividad con el contenido subido en las redes sociales.		x	x	X