



ESTRATEGIA DE GESTION 2016-2019

Con paso firme... Apoyamos tus proyectos.

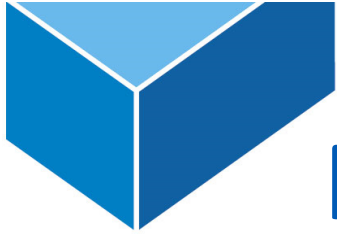
**INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE
IFC**





Desarrollo de estrategia de gestión.

- 1. Marco General de Actuaciones:** Objetivos del desarrollo sostenible, Plan Nacional de Desarrollo “Todos hacia un nuevo país”, Plan de Desarrollo Departamental “con paso firme”
- 2. Análisis externo:** Amenazas y Oportunidades
- 3. Análisis interno:** Análisis de fortalezas y debilidades por proceso.
- 4. Análisis de competidores:** Para crédito, ejecución de programas y proyectos e Infis
- 5. Identificación de factores claves de éxito**
- 6. Análisis interno del negocio.**
- 7. Valores y principios.**



Planteamiento Estratégico.

- **MISIÓN**

En el IFC fomentamos el desarrollo económico y social del Departamento de Casanare, a través de la prestación de servicios financieros, empresariales y gestión de proyectos; contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida y satisfacción de nuestros clientes, con responsabilidad social y ambiental.

- **VISIÓN**

En el 2023, seremos una entidad líder en financiación y gestión de proyectos productivos en la región, con sostenibilidad financiera, eficiencia, calidad en el servicio y un equipo humano competente y comprometido.



Elaboración de Estrategias

ESTRATEGIAS DE RETIRADA

Elementos de cruce	Descripción	Estrategia
A1+ D4	Una disminución del empleo y de la dinámica económica del departamento sumada a una elevada exposición al riesgo de recuperación de cartera puede traer como consecuencia el deterioro de los índices de liquidez de IFC.	Retirar la colocación a personas naturales privadas por los altos niveles de exposición al riesgo.
A3+ (D1+D5)	Una mayor exigencia en la normatividad aplicada a los Infis sumado a la falta de procedimientos claros y precisos que afectan la estructura organizacional puede tener implicaciones en la continuidad de las actividades de IFC.	Reorganización e implementación de los procesos y procedimientos de IFC en todos los niveles. Modificación de los sistemas de administración.
A3+ D5	La mayor exigencia regulativa traerá consigo un gran reto para el personal de IFC en términos de cambios y adaptación.	Implementación de cambios drásticos en la cultura organizacional.
(A1+ A3) + D3	La disminución de los ingresos por la desaceleración económica del Departamento y una reducción de los ingresos departamentales exponen al IFC a tener que usar su patrimonio de manera más eficiente. No obstante, si sus productos no son lo suficientemente rentables, su patrimonio puede verse seriamente afectado.	Readecuar los productos que se ofrecen al público para aumentar su rentabilidad y fortalecer el patrimonio. Diseñar políticas y procedimientos para mejorar índices de cartera. Diseñar políticas para fortalecer el patrimonio técnico de la entidad.
A4+D1	La influencia que tiene el poder político aunado a la falta de claridad en los procesos y procedimientos ponen en riesgo la implementación de cambios en la entidad.	Reorganizar las prácticas de buen gobierno y fortalecer la objetividad y transparencia de los procedimientos.

ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA

Elementos de cruce	Descripción	Estrategia
O1+ (D4+D3)	Atender el mercado del sector público puede reducir la exposición al riesgo de la entidad y mejorar sus índices de liquidez.	Desarrollar productos de corto plazo para el sector público que permitan mejorar la liquidez y la rentabilidad del Instituto. Determinar estrategias que permitan el fortalecimiento del patrimonio técnico del instituto, incluyendo los trámites administrativos que se requieren para finiquitar las relaciones contractuales derivadas de los convenios con los municipios. De esta manera, estos recursos que contractualmente pertenecen a IFC podrán ser capitalizados y harán parte del patrimonio de la entidad.
O1+D1	Al atender al sector público hay posibilidad de re direccionar el diseño de procesos y procedimientos para este mercado.	Al desarrollar nuevos productos hay que modificar los sistemas de administración del instituto, creando nuevos y mejores procedimientos en todas las áreas.
O2+D1	Al buscar ser vigilados por la superintendencia financiera, se abren las puertas a nuevas formas de adquisición de capital y habrá una mayor preocupación por mantener procesos y procedimientos eficientes en las actividades que generan valor a la Institución.	Modificar los sistemas de administración del riesgo y de gobierno corporativo que permitan un mayor control de la gestión y una mejor gestión de los capitales.
(O1+O5)+D5	Al alinear los objetivos misionales del instituto al Plan de Desarrollo, apoyando al sector público hay posibilidades de generar cambios en la estructura organizacional.	Modificación de la estructura de costos y gastos dados los nuevos objetivos misionales del Instituto.
F3+A1	Aprovechar una posición privilegiada para acceder a recursos públicos para mitigar el riesgo al que se expone la organización al deterioro de la cartera.	Diseñar productos de estructuración de proyectos públicos que permitan acceder a recursos con mayores garantías.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

Elementos de cruce	Descripción	Estrategia
O5+ F3	Aprovechar la posición privilegiada para acceder a proyectos de gestión de recursos públicos y articularse con los planes de desarrollo	Diseñar productos de estructuración y garantía de proyectos de desarrollo regional. Apalancamiento de proyectos de infraestructura. Generar planes de capacitación dirigidos a estos temas.
(O1+O3) +(F1+F2+F3)	Aprovechar la infraestructura física y tecnológica, además del reconocimiento en el mercado para gestionar créditos colocados por medio de convenios con entes territoriales. Esta oportunidad también es viable gracias a la posición que tiene IFC frente al acceso a recursos públicos.	Generar mayores y mejores convenios con entes territoriales para colocación de créditos.
O3+F2	Aprovechar el reconocimiento de la entidad para integrar operaciones de intermediación financiera	Diseñar productos de redescuento para el fortalecimiento productivo de la región. Es necesario pasar a ser vigilado por la Superintendencia Financiera.
O1+F3	Dada la posición de IFC, se puede atender al sector público diseñando productos específicos para ellos.	Diseñar productos de manejo de deuda pública, apalancamiento de obras públicas, estructuración de proyectos de financiación.
O6+ (F1+F2)	Aprovechar la infraestructura física y tecnológica, además del reconocimiento en el mercado para apoyar la consolidación de proyectos de tecnificación y desarrollo agroindustrial	Diseñar productos de gran impacto social y económico para la consolidación de cadenas productivas.
O7+F3	Aprovechar la infraestructura física y tecnológica de IFC para apoyar la consolidación de ASOINFIS.	Liderar procesos que permitan la expansión de las actividades de ASOINFIS con miras a promover planes extensivos de capacitación y promover debates que permitan que distintos públicos reconozcan su actividad y su importancia a nivel nacional.



CUADRO ESTRATEGICO

PERSPECTIVA - OBJETIVO



Cuadro estratégico

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA
PROCESOS	Fortalecer el sistema de Control Interno institucional e implementar el sistema integrado de gestión.	<i>Implementar el sistema integrado de gestión</i>
		<i>Modificar los sistemas de administración del instituto</i>
FINANCIERA	Consolidar la sostenibilidad financiera, mediante la reorganización del negocio crediticio y generación de nuevas fuentes de ingresos	<i>Desarrollar productos que permitan mejorar la liquidez y la sostenibilidad financiera.</i>
		<i>Diseñar productos para la gestión de proyectos que permitan acceder a recursos para generar nuevas fuentes de ingreso.</i>
		<i>Modificar la estructura de costos y gastos de la entidad, orientándolos al resultado y cumplimiento de metas de producto.</i>
		<i>Establecer un sistema de monitoreo financiero de la colocación de crédito y recuperación de cartera.</i>
CLIENTE	Satisfacer las necesidades de financiación de los productores y empresarios del Departamento, con criterios de Cobertura, Calidad y Equidad. .	<i>Aumentar el nivel de vinculación, fidelización y satisfacción de nuestros Clientes, constituyéndose en un aliado financiero para el productor casanareño.</i>
		<i>Reducir y Estandarizar los tiempos de respuesta en la prestación de servicios.</i>
		<i>Promover cultura empresarial en los clientes</i>
		<i>Optimizar los niveles de recuperación de cartera.</i>
		<i>Asegurar Retroalimentación Con el Cliente</i>
RECURSOS Y APRENDIZAJE	Disponer de recursos humanos, físicos y tecnológicos, que soporten las necesidades y el crecimiento del negocio	<i>Contar con una plataforma tecnológica integrada, flexible, funcional y segura para atender las necesidades de los clientes internos y externos</i>
		<i>Mantener y mejorar la infraestructura física y tecnológica, acorde a las necesidades de crecimiento operacional.</i>
		<i>Mejorar el clima y cultura organizacional</i>
		<i>Contar con personal competente y comprometido.</i>
		<i>Disponer de recursos y servicios en oportunidad para la ejecución del producto</i>

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	INICIATIVAS	PONDERACIÓN OBJETIVO	PONDERACIÓN ESTRATEGIA	% SOBRE TOTAL
PROCESOS	<i>Fortalecer el sistema de Control Interno institucional e implementar el sistema integrado de gestión.</i>	<i>Implementar el sistema integrado de gestión</i>	Consolidar un sistema de gestión por procesos	20%	40%	8%
			Consolidar el sistema de control interno de la entidad			
			Ajustar y definir roles y responsabilidades de áreas de acuerdo a los procesos			
			Implementar el Modelo Integrado de Planeación y Gestión			
<i>Modificar los sistemas de administración del instituto</i>	Consolidar el Sistema De Administración del riesgo	60%	12%			
	Implementar manuales de riesgo					
FINANCIERA	<i>Consolidar la sostenibilidad financiera, mediante la reorganización del negocio crediticio y generación de nuevas fuentes de ingresos</i>	<i>Desarrollar productos que permitan mejorar la liquidez y la sostenibilidad financiera.</i>	Desarrollar productos con tasas diferenciales	30%	30%	9%
			Desarrollar nuevos productos de alta rotación de capital			
			Desarrollar productos dirigidos a entidades y personas vinculadas con el sector público			
		<i>Diseñar productos para la gestión de proyectos que permitan acceder a recursos para generar nuevas fuentes de ingreso.</i>	Diseñar proyectos para la prestación de servicios complementarios		25%	8%
			Diseñar productos para la reinversión de recursos de liquidez.			
		<i>Modificar la estructura de costos y gastos de la entidad, orientándolos al resultado y cumplimiento de metas de producto.</i>	Implementar un sistema de costeo permanente para los productos y servicios de la entidad.		15%	5%
			Optimizar la asignación de recursos hacia los procesos misionales.			
			Implementar un modelo de remuneración de servicios por resultados			
		<i>Establecer un sistema de monitoreo financiero de la colocación de crédito y recuperación de cartera.</i>	Implementar un sistema de análisis de cartera por cosechas		30%	9%
			Realizar análisis de rentabilidad por producto o servicio.			
Adoptar sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera						

PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	INICIATIVAS	PONDERACIÓN OBJETIVO	PONDERACIÓN ESTRATEGIA	% SOBRE TOTAL
CLIENTE	Satisfacer las necesidades de financiación de los productores y empresarios del Departamento, con criterios de Cobertura, Calidad y Equidad. .	Aumentar el nivel de vinculación, fidelización y satisfacción de nuestros Clientes, constituyéndose en un aliado financiero para el productor casanareño.	Facilitar el Acceso Al Crédito, garantizado equidad, cobertura y oportunidad Mercadear servicios a nivel local y regional Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible Generar estrategias de fomento de la innovación y el emprendimiento	30%	25%	8%
		Reducir y Estandarizar los tiempos de respuesta en la prestación de servicios.	Realizar estudio de cargas y tiempos para la racionalización de tramites, metodos y procedimientos			
		Promover cultura empresarial en los clientes	Fortalecer la imagen institucional Implementar estrategias de educación financiera		10%	3%
		Optimizar los niveles de recuperación de cartera.	Modificar la estructura organizacional y operacional integrada Implementar mecanismos alternativos de normalización de cartera. Implementar un sistema de monitoreo, seguimiento y estandarización del procedimiento de cobro pre y jurídico. Implementar, monitorear y ajustar políticas diferenciales de análisis de crédito		40%	12%
		Asegurar Retroalimentación Con el Cliente	Fortalecer los canales de comunicación no presenciales con el cliente. Diseñar e implementar acciones orientadas a la satisfacción del cliente.		10%	3%



PERSPECTIVA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	ESTRATEGIA	INICIATIVAS	PONDERACIÓN OBJETIVO	PONDERACIÓN ESTRATEGIA	% SOBRE TOTAL	
RECURSOS Y APRENDIZAJE	Disponer de recursos humanos, físicos y tecnológicos, que soporten las necesidades y el crecimiento del negocio	Contar con una plataforma tecnológica integrada, flexible, funcional y segura para atender las necesidades de los clientes internos y externos	Implementar un modelo de gestión de TIC	20%	30%	6%	
			Garantizar la seguridad de la información.				
		Mantener y mejorar la infraestructura física y tecnológica, acorde a las necesidades de crecimiento operacional.	Garantizar y asegurar la infraestructura física y tecnológica.		10%	2%	
			Optimizar las condiciones físicas de trabajo.				
		Mejorar el clima y cultura organizacional	Potenciar las relaciones interpersonales y laborales		20%	20%	4%
			fortalecimiento de las capacidades y habilidades blandas del personal del IFC				
		Contar con personal competente y comprometido.	Implementación de sistema de selección de proveedores de servicios del área misional a través de un programa de capacitación y formación		30%	6%	
			Implementar el programa de inducción y reinducción para la Profesionalización del personal				
			fortalecer el desarrollo integral del recurso humano, a través del programa de capacitación y formación.				
		Disponer de recursos y servicios en oportunidad para la ejecución del producto	Planear y ejecutar la contratación de bienes y servicios para garantizar la continuidad del negocio.		10%	2%	

META PRODUCTO CUADRO ESTRATEGICO

INICIATIVAS	META	UNIDAD	CANTIDAD	DEPENDENCIA RESPONSBLE
Consolidar un sistema de gestión por procesos	Certificar todos los procesos misionales de la entidad bajo los lineamientos de la norma ISO 9001:2015	No.	1	OFICINA DE PLANEACIÓN
Consolidar el sistema de control interno de la entidad	Certificar la entidad bajo los lineamientos de la norma NTC GP 1000:2009 - MECI	No.	1	OFICINA DE PLANEACIÓN
Ajustar y definir roles y responsabilidades de áreas de acuerdo a los procesos	Adoptar Manual de Funciones y Guías de Cargo	No.	2	OFICINA JURIDICA
Implementar el Modelo Integrado de Planeación y Gestión	Modelo Integrado de Planeación y Gestión implementado	%	70%	GERENCIA
Consolidar el Sistema de Administración del Riesgo	Sistema de Administración del Riesgo consolidado	%	100%	OFICINA DE PLANEACIÓN
Implementar manuales de riesgo	Manuales de Riesgo implementados	No.	6	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Desarrollar productos con tasas diferenciales	Productos con tasas diferenciales desarrollados	No.	3	SUBGERENCIA COMERCIAL
Desarrollar nuevos productos de alta rotación de capital	Productos de alta rotación de capital desarrollados	No.	2	SUBGERENCIA COMERCIAL
Desarrollar productos dirigidos a entidades y personas vinculadas con el sector público	Productos dirigidos a entidades y personas vinculadas con el sector público desarrollados	No.	1	SUBGERENCIA COMERCIAL
Diseñar proyectos para la prestación de servicios complementarios	Proyectos para la prestación de servicios complementarios diseñados e implementados	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Diseñar productos para la reinversión de recursos de liquidez.	Productos para la reinversión de recursos de liquidez diseñados e implementados	No.	2	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Implementar un sistema de costeo permanente para los productos y servicios de la entidad.	Sistema de costeo permanente implementado para cada uno de los productos y servicios de la entidad	%	100%	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Optimizar la asignación de recursos hacia los procesos misionales.	Presupuesto elaborado y aprobado con priorización en la asignación de recursos hacia los procesos misionales	No.	4	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Implementar un modelo de remuneración de servicios por resultados	Modelo de remuneración de servicios por resultados implementado	No.	1	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA JURIDICA
Implementar un sistema de análisis de cartera por cosechas	Sistema de análisis de cartera por cosechas implementado	No.	1	SUBGERENCIA COMERCIAL
Realizar análisis de rentabilidad por producto o servicio.	Análisis de rentabilidad por cada producto o servicio.	%	100%	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Adoptar sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera	Sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera implementado	No.	1	OFICINA DE PLANEACIÓN

META PRODUCTO CUADRO ESTRATEGICO

INICIATIVAS	META	UNIDAD	CANT.	DEPENDENCIA RESPONSBLE
Facilitar el Acceso al Crédito, garantizando equidad, cobertura y oportunidad	Implementar Red de Servicios en los 19 municipios del Departamento	No.	19	SUBGERENCIA COMERCIAL
Mercadeear servicios a nivel local y regional	Acciones de mercadeo de servicios a nivel local y regional	No.	6	SUBGERENCIA COMERCIAL
Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible	Acciones para el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible	No.	8	SUBGERENCIA COMERCIAL
Generar estrategias de fomento de la innovación y el emprendimiento	Estrategias de fomento de la innovación y el emprendimiento	No.	4	OFICINA DE PLANEACIÓN SUBGERENCIA COMERCIAL
Realizar estudio de cargas y tiempos para la racionalización de tramites, metodos y procedimientos	Estudio de cargas y tiempos para la racionalización de tramites, metodos y procedimientos	No.	1	OFICINA DE PLANEACIÓN
Fortalecer la imagen institucional	Acciones para fortalecer la imagen institucional	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Implementar estrategias de educación financiera	Estrategias de educación financiera implementadas	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Modificar la estructura organizacional y operacional integrada	Estructura organizacional modificada	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Implementar mecanismos alternativos de normalización de cartera.	Mecanismos alternativos de normalización de cartera implementados	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Implementar un sistema de monitoreo, seguimiento y estandarización del procedimiento de cobro pre y jurídico.	Sistema de monitoreo, seguimiento y estandarización de cobro pre y jurídico implementados	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Implementar, monitorear y ajustar políticas diferenciales de análisis de crédito	Políticas diferenciales para analisis de crédito aprobadas e implementadas	No.	4	SUBGERENCIA COMERCIAL OFICINA DE PLANEACIÓN
Fortalecer los canales de comunicación no presenciales con el cliente.	Canales de comunicación no presenciales implementados	No.	3	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Diseñar e implementar acciones orientadas a la satisfacción del cliente.	Acciones para la satisfaccion del cliente implementadas	No.	3	OFICINA DE PLANEACION

META PRODUCTO CUADRO ESTRATEGICO

INICIATIVAS	META	UNIDAD	CANT.	DEPENDENCIA RESPONSBLE
Implementar un modelo de gestión de TIC	Modelo de gestion de TIC implementado	No.	1	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Garantizar la seguridad de la información.	Manual de seguridad informática y Plan de contingencia y continuidad del negocio implementado	No.	2	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Garantizar y asegurar la infraestructura física y tecnológica.	Planes de adquisiciones y mantenimiento ejecutados oportunamente	No.	12	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Optimizar las condiciones físicas de trabajo.	Acciones para la optimización de condiciones físicas de trabajo implementadas	No.	4	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Potenciar las relaciones interpersonales y laborales	Acciones para potenciar las relaciones interpersonales y laborales	No.	8	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
fortalecimiento de las capacidades y habilidades blandas del personal del IFC	Acciones para fortalecer las capacidades y habildiades blandas del personal del IFC	No.	8	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Implementación de sistema de selección de proveedores de servicios del área misional a través de un programa de capacitación y formación	Programa de capacitación y formación para la selección de personal del área misional implementado	No.	1	SUBGERENCIA COMERCIAL SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA OFICINA JURIDICA
Implementar el programa de inducción y reinducción para la Profesionalización del personal	Programa de induccion y reinduccion para la profesionalización del personal implementado	No.	1	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
fortalecer el desarrollo integral del recurso humano, a través del programa de capacitación y formación.	Acciones para fortalecer el desarrollo integral del recurso humano implementadas	No.	8	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
Planear y ejecutar la contratación de bienes y servicios para garantizar la continuidad del negocio.	Plan anual de adquisiciones aprobado y ejecutado oportunamente	No.	4	SUBGERENCIA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA OFICINA JURIDICA OFICINA DE PLANEACIÓN

META PRODUCTO AÑO

META	UNIDAD	CANTIDAD	2016 AÑO 1	2017 AÑO 2	2018 AÑO 3	2019 AÑO 4	TOTAL
Certificar todos los procesos misionales de la entidad bajo los lineamientos de la norma ISO 9001:2015	No.	1		50%	50%		100%
Certificar la entidad bajo los lineamientos de la norma NTC GP 1000:2009 - MECI	No.	1	50%	50%			100%
Adoptar Manual de Funciones y Guías de Cargo	No.	2		100%			100%
Modelo Integrado de Planeación y Gestión implementado	%	70%	15%	35%	25%	25%	100%
Sistema de Administración del Riesgo consolidado	%	100%	50%	50%			100%
Manuales de Riesgo implementados	No.	6	100%				100%
Productos con tasas diferenciales desarrollados	No.	3	50%	50%			100%
Productos de alta rotación de capital desarrollados	No.	2		50%		50%	100%
Productos dirigidos a entidades y personas vinculadas con el sector público desarrollados	No.	1		100%			100%
Proyectos para la prestación de servicios complementarios diseñados e implementados	No.	4		40%	35%	25%	100%
Productos para la reinversión de recursos de liquidez diseñados e implementados	No.	2		50%		50%	100%
Sistema de costeo permanente implementado para cada uno de los productos y servicios de la entidad	%	100%		50%	50%		100%
Presupuesto elaborado y aprobado con priorización en la asignación de recursos hacia los procesos misionales	No.	4	25%	25%	25%	25%	100%
Modelo de remuneración de servicios por resultados implementado	No.	1		100%			100%
Sistema de análisis de cartera por cosechas implementado	No.	1		100%			100%
Análisis de rentabilidad por cada producto o servicio.	%	100%		100%			100%
Sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera implementado	No.	1		100%			100%

META PRODUCTO AÑO

META	UNIDAD	CANTIDAD	2016	2017	2018	2019	TOTAL
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
Implementar Red de Servicios en los 19 municipios del Departamento	No.	19		50%	50%		100%
Acciones de mercadeo de servicios a nivel local y regional	No.	6	10%	30%	30%	30%	100%
Acciones para el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible	No.	8		35%	35%	30%	100%
Estrategias de fomento de la innovación y el emprendimiento	No.	4		35%	35%	30%	100%
Estudio de cargas y tiempos para la racionalización de tramites, metodos y procedimientos	No.	1		100%			100%
Acciones para fortalecer la imagen institucional	No.	8	10%	30%	30%	30%	100%
Estrategias de educación financiera implementadas	No.	4		35%	35%	30%	100%
Estructura organizacional modificada	No.	1		100%			100%
Mecanismos alternativos de normalización de cartera implementados	No.	3	20%	40%	40%		100%
Sistema de monitoreo, seguimiento y estandarización de cobro pre y jurídico implementados	No.	2		75%	25%		100%
Políticas diferenciales para análisis de crédito aprobadas e implementadas	No.	3		75%	25%		100%
Canales de comunicación no presenciales implementados	No.	3		33%	33%	34%	100%
Acciones para la satisfacción del cliente implementadas	No.	3		33%	33%	34%	100%

META PRODUCTO AÑO

META	UNIDAD	CANTIDAD	2016	2017	2018	2019	TOTAL
			AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	
Modelo de gestión de TIC implementado	No.	1		100%			100%
Manual de seguridad informática y plan de contingencia y seguridad del negocio implementado	No.	1	100%				100%
Plan de adquisición tecnológica y planes de mantenimiento ejecutados oportunamente	No.	12	25%	25%	25%	25%	100%
Acciones para la optimización de condiciones físicas de trabajo implementadas	No.	4		50%	25%	25%	100%
Acciones para potenciar las relaciones interpersonales y laborales	No.	8	10%	40%	25%	25%	100%
Acciones para fortalecer las capacidades y habilidades blandas del personal del IFC	No.	8	10%	40%	25%	25%	100%
Programa de capacitación y formación para la selección de personal del área misional implementado	No.	1		100%			100%
Programa de inducción y reinducción para la profesionalización del personal implementado	No.	1		100%			100%
Acciones para fortalecer el desarrollo integral del recurso humano implementadas	No.	8		40%	35%	25%	100%
Plan anual de adquisiciones aprobado y ejecutado oportunamente	No.	4	25%	25%	25%	25%	100%

PLAN DE ACCION FESCA 2017

OBJETIVO	ESTRATEGIA	iniciativa	Meta	actividad	Cantidad Programada	Cantidad Programada por Trimestre				Formula del Indicador	FECHA DE CUMPLIMIENTO	
						1er. Trim	2do. Trim	3er. Trim	4to. Trim			
Fortalecer el sistema de Control Interno institucional e implementar el sistema integrado de gestión.	Implementar el sistema integrado de gestión	Implementar el Modelo Integrado de Planeación y Gestión	Modelo Integrado de Planeación y Gestión implementado	Digitalización y entrega a archivo de documentación de renovaciones de crédito	2080		1040		1040	Renovaciones digitalizadas/renovaciones programadas x 100	30	12
				Digitalización y entrega a archivo de actas de viabilización y aprobación de crédito del FESCA (antiguo y nuevo)	100%	100%	100%	100%	100%	Actas entregadas/actas generadas x 100	30	12
				Remisión para Digitalización y archivo de actas de viabilización y aprobación de crédito	100%	100%	100%	100%	100%	Actas entregadas/actas generadas x 100	30	12
		Adoptar sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera	Sistema de monitoreo a la colocación y recuperación de cartera implementado	Recaudo del 80% del valor proyectado a recaudar de cartera en pago y época de estudio FESCA	5443,3	1443,8	1319,7	1429,3	1250,5	valor recaudado/valor programado x 100	30	12
				Correspondencia de aviso de vencimiento generada y entregada	100%	100%	100%	100%	100%	cartas entregadas/clientes en vencimiento x 100	30	12
				Gestión de cobro administrativo mediante mensaje, llamada y visitas a las obligaciones de categoría A, B y C FESCA	100%	100%	100%	100%	100%	clientes con gestión de cobro/clientes en mora x 100	30	12
	Activación, generación y notificación de planes de pago, de las renovaciones con suspensión definitiva FESCA			100%		100%		100%	planes activados/creditos con suspension definitiva x 100	30	12	
	Solicitudes de arreglo de cartera recepcionadas y tramitadas FESCA			100%	100%	100%	100%	100%	arreglos tramitados/arreglos recibidos x 100	30	12	
	Gestión de cobro pre jurídico a las obligaciones en categoría C y D FESCA			100%	100%	100%	100%	100%	clientes con gestión de cobro/clientes en mora x 100	30	12	
	Envío mensual de obligaciones en categoría E a cobro jurídico FESCA			100%	100%	100%	100%	100%	obligaciones enviadas/obligaciones generadas x 100	30	12	
	Valor de cartera en mora	8,500 millones	9500	9500	9000	8500	millones de cartera en mora/millones de cartera programados x 100					

OBJETIVO	ESTRATEGIA	iniciativa	Meta	actividad	Cantidad Programada	Cantidad Programada por Trimestre				Formula del Indicador	FECHA DE CUMPLIMIENTO	
						1er. Trim	2do. Trim	3er. Trim	4to. Trim			
Satisfacer las necesidades de financiación de los productores y empresarios del Departamento, con criterios de Cobertura, Calidad y Equidad. .	Aumentar el nivel de vinculación, fidelización y satisfacción de nuestros Clientes, constituyéndose en un aliado financiero para el productor casanareño.	Facilitar el Acceso Al Crédito, garantizado equidad, cobertura y oportunidad	Implementar Red de Servicios en los 19 municipios del Departamento	Recepcionar y digitar solicitudes de renovación de crédito educativo	1760	880		880		renovaciones digitadas/renovaciones programadas x 100	30	9
				Solicitudes de renovación de crédito educativo con análisis de viabilidad	1760		880		880	renovaciones analizadas/renovaciones programadas x 100	30	12
				Solicitudes de renovacion credito educativo con concepto de viabilidad y/o de aprobacion	1760		880		880	renovaciones analizadas/renovaciones programadas x 100	30	12
				Desembolso de solicitudes de renovación FESCA	1760		880		880	renovaciones desembolsadas/renovaciones programadas x 100	30	12
				Gestión de recursos para financiamiento de nuevos cupos de crédito educativo	1500			1500		recursos /recursos programados x 100	30	9
				Recepción, radicación, análisis y aprobación de crédito educativo nuevo	50				50	creditos /creditos programados x 100	30	12
Asegurar Retroalimentación Con el Cliente	Diseñar e implementar acciones orientadas a la satisfacción del cliente.	Acciones para la satisfaccion del cliente implementadas	Recepción y tramite de solicitudes de condonación	100%	100%	100%	100%	100%	solicitudes tramitadas/solicitudes recepcionadas x 100	30	12	
			Administrar la cartera del ICETEX	100%	100%	100%	100%	100%	solicitudes tramitadas/solicitudes recepcionadas x 100	30	12	
Disponer de recursos humanos, físicos y tecnológicos, que soporten las necesidades y el crecimiento del negocio	Mantener y mejorar la infraestructura física y tecnologica, acorde a las necesidades de crecimiento operacional	Optimizar las condiciones físicas de trabajo.	Acciones para la optimización de las condiciones físicas de trabajo implementadas	Adecuación de condiciones ambientales de puestos de trabajo	1			1	adecuación realizada/adecuacion programada x 100	30	9	