

PLAN ESTRATEGICO 2024 -2027

LINEA ESTRATEGICA		PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL "ES TIEMPO DE SANTANDER"										PROCESO RESPONSABLE
PROGRAMA	PRODUCTO	COMPETITIVIDAD EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO					IMAGEN - SEGURIDAD Y BUEN GOBIENO					
PROGRAMA	PRODUCTO	ESTRATEGIA	NOMBRE INDICADOR	LINEA BASE 2023	META TOTAL CUATRIENIO.	META META 2024	META META 2025	META META 2026	META META 2027			
TALENTO HUMANO	1.- ELEVAR LA COMPETITIVIDAD INDIVIDUAL E INSTITUCIONAL MEDIANTE EL DESARROLLO DE CAPACIDADES Y COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES	Ejecutar anualmente el Plan Institucional de Bienestar social  Capacitar al 100% de los funcionarios del Instituto anualmente en temáticas propias del Instituto.	Porcentaje de Satisfacción Plan de Bienestar	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	TALENTO HUMANO	
			Número de funcionarios capacitados	12	12	12	12	12	12	12	TALENTO HUMANO	
			valor créditos colocados	400,000,000	1,600,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000	400,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			valor créditos colocados	0	2,000,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			valor créditos colocados	0	1,000,000,000	290,000,000	290,000,000	290,000,000	290,000,000	290,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			valor créditos colocados	0	1,000,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			No. de créditos a personas naturales	0	1,500	375	375	375	375	375	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			valor créditos colocados	0	1,000,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	COMERCIAL	
			valor créditos colocados	19,229,833,104	10,000,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	COMERCIAL	
			valor créditos colocados	706,000,000	1,000,000,000	400,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	100,000,000	COMERCIAL	
EL DESEMPEÑO DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS	2.- SER EL INSTRUMENTO PARA LA INCLUSION FINANCIERA Y CREDITICIA DE LA ECONOMIA POPULAR, LAS FINANZAS VERDES, LA INNOVACION Y EL EMPRENDIMIENTO EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER. (Plan Nacional de Desarrollo, Capítulo III, Artículo 88 y Plan de Desarrollo Departamental)	CREDITOS A CORTO Y MEDIANO PLAZO  F.N.G.  F.N.G.  F.N.G.	Oforgar créditos directos o mediante operadores financieros en nichos de mercado incluidos en el Plan de Desarrollo Departamental, apoyando el fortalecimiento y emprendimiento, para combatir el "gato galea".	valor créditos colocados	0	2,000,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	500,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			Apoyar y oforgar créditos a microempresarios y mujeres cabeceras de familia, emprendedores e innovadores en los sectores de turismo, seguro y comercio en los Municipios de Santander	valor créditos colocados	0	1,000,000,000	290,000,000	290,000,000	290,000,000	290,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			Convenio Fondo Nacional de Garantías para cubrir el riesgo de las operaciones de crédito, hasta en un 50% del saldo del capital	valor créditos colocados	0	1,000,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
			Convenio Fondo Nacional de Garantías aportando mínimo \$1000 millones de pesos, para llegar a todos los municipios del Departamento a través de las entidades financieras con créditos promedio de \$5 millones de pesos	No. de créditos a personas naturales	0	1,500	375	375	375	375	375	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS
			Oforgar créditos de Tesorería para cubrir necesidades temporales de caja	valor créditos colocados	0	1,000,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	COMERCIAL	
			Oforgar e incrementar los créditos de fomento a las Entidades Territoriales, MEDIANO Y LARGO PLAZO	valor créditos colocados	19,229,833,104	10,000,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	COMERCIAL
			Oforgar créditos bajo la modalidad de compra y mejoramiento de vivienda para los funcionarios IDESAN	valor créditos colocados	706,000,000	1,000,000,000	400,000,000	250,000,000	250,000,000	250,000,000	100,000,000	COMERCIAL
			Socializar el portafolio de servicios al 100% de los municipios y entes descentralizados del Departamento	Porcentaje de ejecución	14%	100%	50%	20%	15%	15%	15%	FINANCIERO COMERCIAL
			Lograr una penetración hasta del 50% en los Entes Territoriales, mediante convenios de Administración de recursos financieros y colocaciones.	Número de Municipios beneficiados	14	43	6	15	15	15	0	FINANCIERO COMERCIAL
			Capacitar a 200 funcionarios y servidores públicos durante el cuatrienio.	Nº de personas capacitadas.	0	200	50	50	50	50	50	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS
5.- CONTRIBUIR A MEJORAR LAS COMPETENCIAS EN FINANZAS PUBLICAS DE LOS ALCALDES Y SERVIDORES PUBLICOS DEL DEPARTAMENTO	4.- LOGRAR UN CRECIMIENTO SOSTENIDO DEL IDESAN POR MEDIO DE LA FIDELIZACION Y VINCULACION DE NUEVOS CLIENTES A TRAVES DE CONVENIOS ADMINISTRATIVOS Y COLOCACIONES	Realizar estudio de nueva Imagen Institucional, que genere cambios visuales, expectativa en el mercado y posicionamiento como Entidad Financiera con principios que genere confianza y credibilidad en sus clientes.	Implementación	0	100%	100%	100%	100%	100%	100%	TODOS LOS FUNCIONARIOS DE LA ENTIDAD	
			En convenio con la ESAP realizar estudio teórico como parte de la modernización administrativa e implementación de los diferentes procesos requeridos para lograr la vigilancia y control de la Superintendencia Financiera de Colombia que nos permita posicionarnos como Banca de segundo piso.	Porcentaje de cumplimiento	0	100%	60%	40%	100%	100%	100%	GERENCIA Y AREA DE PLANEACION
			Implementar la modernización administrativa y financiera, certificación de calidad y mejoramiento de índices financieros, que nos permita lograr la calificación de riesgo de IDESAN requerida por la Superintendencia financiera de Colombia.	calificación de riesgo crediticio a corto, mediano y largo plazo.	BBB-	A+	BBB-	BBB+	A+	A+	A+	GERENCIA Y FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO
			Gestionar la venta de activos improductivos	Porcentaje de cumplimiento	0	100%	0%	50%	50%	50%	100%	GERENCIA
			Lograr la recuperación de cartera vencida y en procesos jurídicos.	Valor de cartera vencida	18,000,000,000	10,000,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	2,500,000,000	GERENCIA Y AREA DE PLANEACION
			Renovar la certificación del Sistema de Gestión de Calidad en la norma ISO 9001:2015	Certificación obtenida	0%	100%	20%	80%	100%	100%	100%	GERENCIA Y AREA DE PLANEACION
			Garantizar el 100% de la contingencia y continuidad del negocio.	Porcentaje de avance en la formulación y ejecución del Plan de Contingencia.	0%	100%	30%	20%	50%	50%	100%	SISTEMAS / ADMINISTRATIVO
			Documentar el seguimiento de cada uno de los riesgos identificados en el mapa de riesgos de la entidad y generar una cultura de autocontrol con el fin de minimizar el nivel del riesgo	Número de actividades realizadas en el plan de mejora riesgos /Número de actividades programadas	50%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	PLANEACION/ CONTROL INTERNO /COMITE DE RIESGOS
			Seguimiento y verificación del plan estratégico para el cumplimiento al 100% en el cuatrienio.	Porcentaje de cumplimiento	20%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	CONTROL INTERNO / PLANEACION
			Seguimiento y verificación de los informes y hallazgos respectivos para el cumplimiento al 100% en el cuatrienio.	Porcentaje de cumplimiento	0%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	CONTROL INTERNO
6.- MODERNIZAR Y REESTRUCTURAR TECNICA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERAMENTE AL INSTITUTO, PARA LOGRAR LA CONSOLIDACION DE IDESAN COMO ENTIDAD FINANCIERA DE SEGUNDO PISO AL SERVICIO DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.	7.- LOGRAR LA EFICACIA, EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD DE LAS ACTIVIDADES Y PROCESOS A TRAVES DEL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE MEJORA CONTINUA	8.- GENERAR CONFIANZA DEL INSTITUTO EN LOS CLIENTES REALIZANDO SEGUIMIENTO A LA MEJORA CONTINUA DEL TRATAMIENTO Y CONTROL DE LOS RIESGOS DE LA ENTIDAD.	9.- REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL PLAN ESTRATEGICO DE LA INSTITUCION	10.- SEGUIMIENTO A INFORMES DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL.- PLAN DE MEJORAMIENTO - SEGUIMIENTO Y AVANCES DE GESTION	GERENCIA							

ORIGINAL FIRMADO

NESTOR AUGUSTO SALGADO SILVA  
GERENTE