

PLAN DE ACCION VIGENCIA 2024



LINEA ESTRATEGICA	PROGRAMA	PRODUCTO	ESTRATEGIA	NOMBRE INDICADOR	META NETA 2024	PRIMER TRIMESTRE	SEGUNDO TRIMESTRE	TERCER TRIMESTRE	CUARTO TRIMESTRE	PROCESO RESPONSABLE			
PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL "ES TIEMPO DE SANTANDER"	COMPETITIVIDAD EMPRENDIMIENTO Y EMPLEO	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.	Porcentaje de Satisfacción Plan de bienestar	100%	25%	50%	75%	100%	TALENTO HUMANO	
			Capacitar al 100% de los funcionarios del Instituto anualmente en temáticas propias del Instituto.		Número de funcionarios capacitados	12	3	3	3	3	3	TALENTO HUMANO	
		E L I N S O T S I T U A N T O A F N I D N E A N E C A I N E R S O D E	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. Capitulo III. Artículo 88 y Plan de Desarrollo Departamental)	CREDITOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	Otorgar créditos de libranzas a servidores publicos de todo orden y pensionados del Departamento.	valor creditos colocados	400.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
					Otorgar creditos directos o mediante operadoresfinancieros en nichos de mercado incluidos en el Plan de Desarrollo Departamental, apoyando el fortalecimiento y emprendimiento de microempresarios de todos los sectores de la economía regional, y facilitando la inclusion financiera de la Economía Popular para combatir el "gota gota".	valor creditos colocados	1.000.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
				F.N.G.	Convenio de vinculación con el F.N.G. para cubrir el riesgo de las operaciones de crédito propias, hasta en un 50% del saldo del capital	valor creditos colocados	250.000.000	50.000.000	50.000.000	100.000.000	50.000.000	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS	
				F.N.G.	Convenio F.N.G. para invertir \$1.000 millones de pesos para subsidiar el costo de la comisión del Fondo, y lograr llegar a todos los municipio del Dpto, con recursos de entidades financieras aliadas de más de 10.000 millones de pesos, con creditos promedio de \$5 millones de pesos para más de 2.000 personas.	No. de créditos a personas naturales	300	50	50	100	100	AREA DE CONVENIOS Y FINANCIERA	
		3.- APALANCAR FINANCIERAMENTE, LOS DIFERENTES PROYECTOS DE LOS ENTES TERRITORIALES DE SANTANDER, ENFOCADOS EN GARANTIZAR LA EJECUCION AL 100% DE LOS PLANES, PROGRAMAS Y PROYECTOS DE SUS PLANES DE DESARROLLO.	CREDITOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	Otorgar creditos de Tesorería para cubrir necesidades temporales de caja.	valor creditos colocados	250.000.000	50.000.000	50.000.000	100.000.000	50.000.000	COMERCIAL		
				Otorgar e incrementar los créditos de fomento a las Entidades Territoriales.	valor creditos colocados	2.500.000.000	500.000.000	500.000.000	500.000.000	1.000.000.000	COMERCIAL		
				Otorgar créditos bajo la modalidad de compra y mejoramiento de vivienda para los funcionarios IDESAN	valor creditos colocados	400.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	COMERCIAL		
		4.- LOGRAR UN CRECIMIENTO SOSTENIDO DEL IDESAN POR MEDIO DE LA FIDELIZACION Y VINCULACION DE NUEVOS CLIENTES A TRAVES DE CONVENIOS ADMINISTRATIVOS Y COLOCACIONES	Socializar el portafolio de servicios al 100% de los municipios y entes Descentralizadas del Departamento		Porcentaje de ejecucion	50%	10%	20%	35%	50%	FINANCIERO COMERCIAL		
			Lograr una penetracion hasta del 50% en los Entes Territoriales, mediante convenios de Administracion de recursos financieros y colocaciones.		Numero de Municipios beneficiados	6	1	1	2	2	FINANCIERO COMERCIAL		
		5.- CONTRIBUIR MEJORAR LAS COMPETENCIAS EN FINANZAS PUBLICAS DE LOS ALCALDES Y SERVIDORES PUBLICOS DEL DEPARTAMENTO	Capacitar a 200 funcionarios y servidores públicos durante el cuatrienio.		Nº de personas capacitadas.	50	10	10	15	15	COMERCIAL Y AREA DE CONVENIOS		
		PLAN DE DESARROLLO DEPARTAMENTAL "ES TIEMPO DE SANTANDER"	IMAGEN - SEGURIDAD, TIC Y BUEN GOBIENO	6. MODERNIZAR Y ESTRUCTURAR TECNICA, ADMINISTRATIVA Y FINANCIERAMENTE AL INSTITUTO. PARA LOGRAR LA CONSOLIDACION DE IDESAN COMO ENTIDAD FINANCIERA DE SEGUNDO PISO AL SERVICIO DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER.	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.		Implementacion	100%	20%	40,0%	70,00%	100,00%	TODOS LOS FUNCIONARIOS DE LA ENTIDAD
					En convenio con la ESAP realizar estudio para la modernizacion administrativa e implemetacion 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	60%	0%	20%	40%	60%	GERENCIA Y AREA DE PLANEACION
					Implementar la modernizacion administrativa y financiera, certificación de calidad y mejoramiento de indices financieros, que nos permita lograr la calificación de riesgo de IDESAN requerida por la Superintendencia financiera de Colombia.		calificacion de riesgo crediticio a corto, mediano y largo plazo.	BBB-	BBB-	BBB-	BBB-	BBB-	GERENCIA Y FINANCIERO Y ADMINISTRATIVO
				7.- LOGRAR LA EFICACIA, EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD DE LAS ACTIVIDADES Y PROCESOS A TRAVES DEL DESARROLLO DE UNA CULTURA DE MEJORA CONTINUA	Gestionar la venta de activos improductivos		Porcentaje de cumplimiento	0%	0%	0%	0%	0%	GERENCIA
					Lograr la recuperación de cartera vencida y en procesos jurídicos.		Valor de cartera vencida	2.500.000.000	2.500.000.000	2.500.000.000	2.500.000.000	2.500.000.000	GERENCIA Y DPTO JURIDICO
					Renovar la certificación del Sistema de Gestión de Calidad en la norma ISO 9001:2015		Certificacion obtenida	20%	0%	0%	10%	20%	PLANEACION
Garantizar el 100% de la contingencia y continuidad del negocio.					Porcentaje de avance en la formulación y ejecución del Plan de Contingencia.	30%	30%	20%	50%	100%	SISTEMAS / ADMINISTRATIVO		
8.- GENERAR CONFIANZA DEL INSTITUTO EN LOS CLIENTES REALIZANDO SEGUIMIENTO A LA MEJORA CONTINUA DEL TRATAMIENTO Y CONTROL DE LOS RIESGOS DE LA ENTIDAD.	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 /Numero de actividades programadas	100%	50%	75%	100%	100%	PLANEACION / CONTROL INTERNO /COMITÉ DE RIESGOS			
9.- REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL PLAN ESTRATEGICO DE LA INSTITUCION	Seguimiento y verificación del plan estrategico para el cumplimiento al 100% en el cuatrienio.			Porcentaje de cumplimiento	100%	0%	100%	100%	100%	CONTROL INTERNO / PLANEACION			
10.- SEGUIMIENTO A INFORMES DE LOS ORGANISMOS DE CONTROL - PLAN DE MEJORAMIENTO - SEGUIMIENTO Y AVANCES DE GESTION	Seguimiento y verificación de los informes y hallazgos respectivos para el cumplimiento al 100% en el cuatrienio.			Porcentaje de cumplimiento	100%	100%	100%	100%	100%	CONTROL INTERNO			

		11. PLAN ESTRATÉGICO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN "PETI"	Formulación de un portafolio de programas y proyectos, creados en el marco de las necesidades del Instituto en materia de TI, como plataforma digital para el cumplimiento de los procesos del mismo en un 100%	Porcentaje de cumplimiento	10%	10%	40%	90%	100%	OFICINA DE TI
--	--	--	---	----------------------------	-----	-----	-----	-----	------	---------------

ORIGINAL FIRMADO

NESTOR AUGUSTO SALCEDO SILVA
GERENTE