



FIDUCOLDEX

GRUPO **BANCOLDEX**

Metas, objetivos e indicadores de gestión y/o desempeño

Objetivos Estratégicos

Objetivos Estratégico 1

Contar con un equipo humano altamente motivado, comprometido y competente para prestar un servicio diferenciado, oportuno y de altísima calidad a sus clientes.

Objetivos Estratégico 2

Ofrecer una propuesta de valor ampliada a través de soluciones fiduciarias y productos de alto impacto que atiendan eficazmente las necesidades de los actores del Sector Comercio, Industria y Turismo (Empresarios, Pymes, Comercio exterior, MinCIT) y del Sector Público, apalancados en las ventajas de hacer parte del grupo Bancóldex.

Objetivos Estratégico 3

Aumentar los ingresos generados por los Fondos de Inversión Colectiva (FIC's), apoyados en alternativas de alto impacto para los inversionistas.

Objetivos Estratégico 4

Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.

Eje potenciador de los objetivos

Innovación como herramienta para el descubrimiento de nuevas capacidades en el modelo de negocio.

Pilares Estratégicos

Modernización en la gestión fiduciaria.

Acompañamiento de proyectos de alto impacto.

Creación de nuevos productos.

Cuidado en la administración de los recursos.

Tablero de Control

Objetivo 1 Contar con un equipo humano altamente motivado, comprometido y competente para prestar un servicio diferenciado, oportuno y de altísima calidad a sus clientes

Indicador: Medición clima organizacional

Meta: Satisfactorio

Cumplimiento: Medición se realizará al finalizar la vigencia

Indicador: Evaluación de Desempeño.

Meta: 90%

Cumplimiento: Medición se realizará en el mes de Nov 2019

Tablero de Control

Objetivo 2 Ofrecer una propuesta de valor ampliada a través de soluciones fiduciarias y productos de alto impacto que atiendan eficazmente las necesidades de los actores del Sector Comercio, Industria y Turismo (Empresarios, Pymes, Comercio exterior, MinCIT), y del Sector Público, apalancados en las ventajas de hacer parte del grupo Bancóldex.

Indicador: Aumento en ingresos por nuevos negocios estructurados.

Meta Dic 2019: \$ 2500 mill

Cumplimiento: Ejec \$934 / Ppto \$494

190% de cumplimiento frente al presupuesto acumulado

Tablero de Control

Objetivo 3 Aumentar los ingresos generados por los Fondos de Inversión Colectiva (FIC's), apoyados en alternativas de alto impacto para los inversionistas.

Indicador: Ingresos en los FIC's.

Meta Dic 2019: \$3.557 mill

Cumplimiento: Ejec \$981 / Ppto 1.139

86% de cumplimiento frente al presupuesto acumulado

Tablero de Control

Objetivo 4 Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.

Indicador: Nivel de Servicio Negocios Especiales

Meta: Mayor a 95%

Cumplimiento: ANS Financiero y Proyectos está en seguimiento. Por definición Jurídica

Indicador: ROE

Meta: 5%

Cumplimiento: Resultado 3%

Avance 60%

Indicador: Eficiencia

Meta: 87%

Cumplimiento: Resultado 90%

Avance 97%

Indicador: Margen Ebitda

Meta: 20%

Cumplimiento: Resultado 19%

Avance 97%

Perspectiva Aprendizaje y Crecimiento

Objetivo Estratégico 1

Contar con un equipo humano altamente motivado, comprometido y competente para prestar un servicio diferenciado, oportuno y de altísima calidad a sus clientes.

Proyecto

Propuesta de Valor - Cultura Organizacional

Q2

Diagnóstico de la propuesta de valor actual de la fiduciaria.

Propuesta de valor para empleados validada y propuestas viables para ser implantadas.

Diagnóstico Cultura Organizacional Actual

Estrategias para fortalecer la cultura

Cumplimiento

90% / 60%

Avance

Diagnóstico de la propuesta actual.

Perspectiva Comercial y Procesos

Objetivo Estratégico 2

Ofrecer una propuesta de valor ampliada a través de soluciones fiduciarias y productos de alto impacto que atiendan eficazmente las necesidades de los actores del Sector Comercio, Industria y Turismo (Empresarios, Pymes, Comercio exterior, MinCIT) y del Sector Público, apalancados en las ventajas de hacer parte del grupo Bancóldex.

Proyecto

Productos de alto impacto

Q1 – Q2

11 Esquemas de negocios
Ingresos de acuerdo a los presupuestado

Cumplimiento

100%

Avance

11 Esquemas de negocios
Ingresos por negocios estructurados acumulados Q2:
\$494 Millones presupuestados / ejecutados \$934 M

Perspectiva Comercial y Procesos

Objetivo Estratégico 3

Aumentar los ingresos generados por los Fondos de Inversión Colectiva (FIC's), apoyados en alternativas de alto impacto para los inversionistas.

Proyecto

Nuevos Fondos: Fondo de Fondos

Q2

Presentación de reglamento ante la Superintendencia Financiera
Alistamiento Operativo

Cumplimiento

100%

Avance

Recepción de los compromisos de inversión

Perspectiva Comercial y Procesos

Objetivo Estratégico 3

Aumentar los ingresos generados por los Fondos de Inversión Colectiva (FIC's), apoyados en alternativas de alto impacto para los inversionistas.

Proyecto

Vinculación Electrónica –
Tipos de Participación FIC's Fiducoldex

Hitos

Definición requerimiento funcional
Publicación términos de referencia
Contratación Proveedor
Propuesta de segmentación de los clientes del Fic Abierto
Proyección de la comisión de acuerdo a la propuesta
Reglamento del fondo
Presentar la propuesta para aprobación de Junta

Cumplimiento

100%

Avance

Especificación Funcional, Reglamento del Fondo

Perspectiva Financiera

**Objetivo
Estratégico 3-4**

Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.

Proyecto

Costeo por Línea de Negocios

Q1

Informe de Diagnóstico de costos

Q2

Definición modelo de costos a 2018

Cumplimiento

100%

Avance

Presentación Diagnóstico de Costos

Perspectiva Procesos

Objetivo Estratégico 4

Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.

Proyecto

Mesa de Pagos

Hitos

Definición proceso, políticas
Identificación Volumetría
Estructura del área Propuesta
Sensibilización equipos de trabajo
Ajuste de cargos y perfiles
Implementación repositorio documental
Salida a producción

Cumplimiento

90%

Avance

Estructuración del área

Eje Potencializador de Objetivos

Innovación como herramienta para el descubrimiento de nuevas capacidades en el modelo de negocio

Proyecto	Modelo de Innovación
Q1	Diagnostico Cultura de Innovación
Q2	Diagnóstico Conocimiento de Clientes
Cumplimiento	100%
Avance	Ejecución diagnósticos