



**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

<b>Objetivo Estratégico 3-4</b>	Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.
<b>Proyecto</b>	Costeo por Línea de Negocios
<b>Q1</b>	Informe de Diagnóstico de costos
<b>Q2</b>	Definición modelo de costos a 2018
<b>Cumplimiento</b>	100%
<b>Avance</b>	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

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