Somos Confianza, Seguridad y Transparencia.

Plan Estratégico Institucional 2020 - 2026

FIDUCOLDEX
Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S. A.

Articulación de la política pública

Alineado con:

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO
2022 – 2026
“COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA”

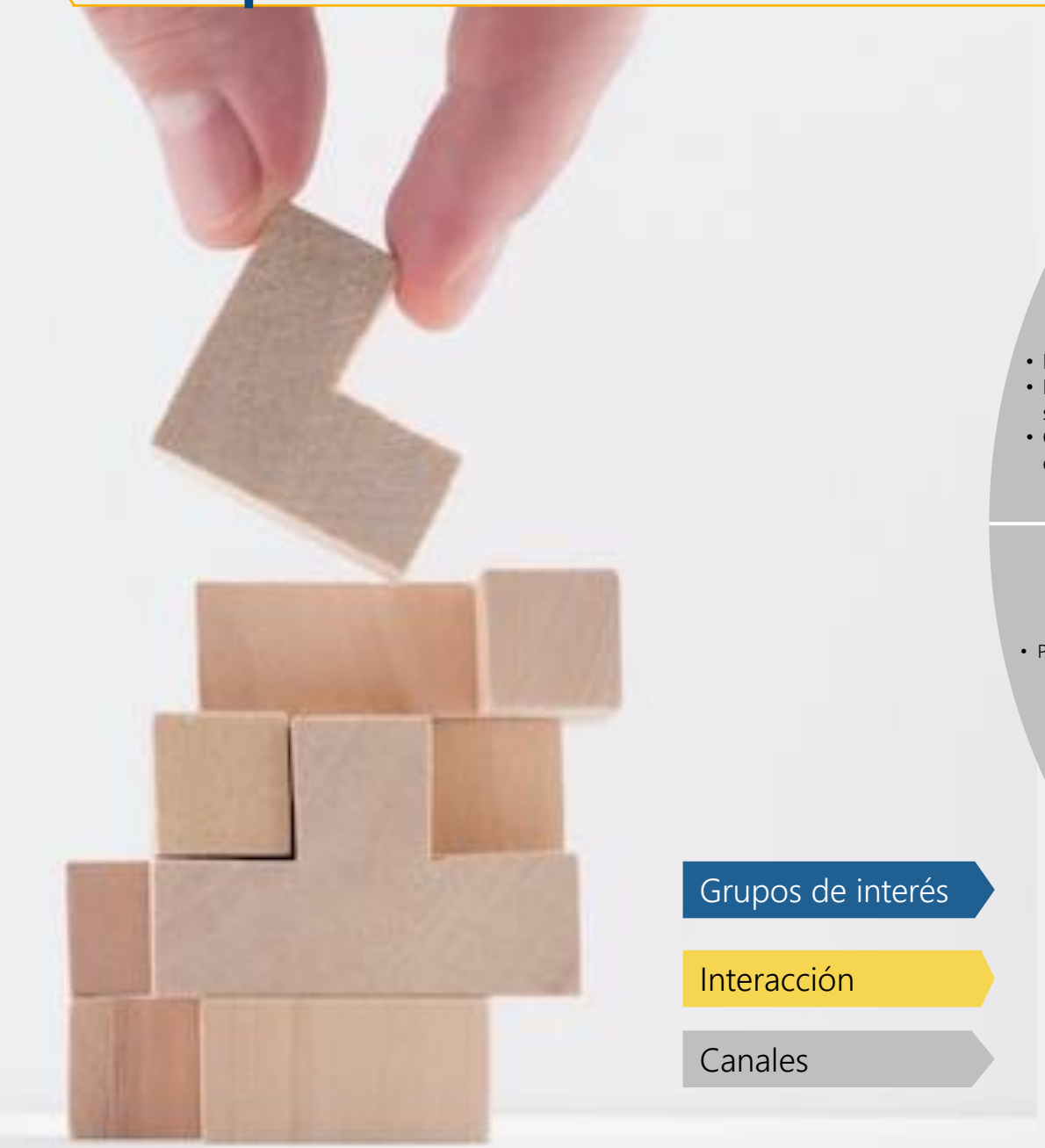
Hacienda

Plan Estratégico Sectorial
- Grupo Bicentenario
- Dirección General de Participaciones Estatales

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Plan Estratégico Sectorial
Objetivo: Reindustrialización

Grupos de interés



Grupos de interés

Interacción

Canales

Contexto de la organización

Interno

- Sociedad financiera de economía mixta con más de 30 años en el mercado
- Funciones relacionadas con celebrar contratos de fiducia mercantil en todos sus aspectos y modalidades
- Accionistas: 89.6% Bancóldex, 4.3% Cámaras de Comercio, 6.1% Gremios
- Valores: confianza, compromiso, disciplina, respeto y comunicación

Fiducoldex

Externo

- Vinculada al Ministerio de Comercio Industria y Turismo y Ministerio de Hacienda y Crédito Público
- Perteneciente al Grupo Bicentenario (Banco de Comercio Exterior – Bancóldex)
- Vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia
- Puede verse afectado por cuestiones de mercados internaciones y locales, ambientales, sociales, legales, tecnológicas y emergentes

Valores institucionales

Marco estratégico

Misión - Propósito

Somos la entidad que presta soluciones fiduciarias al Sector Comercio, Industria y Turismo, alineada con las políticas de **desarrollo social y productivo del país**, generando alto impacto y valor en los negocios a todos sus grupos de interés.

Visión

En el año **2026** Fiducoldex se consolidará como un aliado estratégico del gobierno y los empresarios, ofreciendo soluciones fiduciarias innovadoras enfocadas en apoyar al **desarrollo social y productivo** del país, contribuyendo al **crecimiento y transformación social, sostenible e inclusiva**.

Mega 2026

Somos el vehículo de articulación de la política pública para:

- Gestionar activos por más de 7 billones de pesos mediante el recaudo, administración, contratación y pagos, apoyando a nuestros fideicomisos para que obtengan el máximo valor en su propósito.
- Apoyar nuevos negocios para cumplir su propósito impactando diversos sectores empresariales.
- Lograr una **eficiencia operacional,** un **margen EBITDA** y un **ROE** adecuados.

Líneas de acción - estratégicas

1. Posicionamiento de marca y diversificación de ingresos.
2. Eficiencia operativa y control del gasto.
3. Transformación digital.
4. Cultura de servicio y trabajo en equipo.

Pilares Estratégicos

- Contribuir con la óptima administración de recursos
- Actuar como vehículo de articulación de los diferentes instrumentos de desarrollo de la política pública
- Modernizar la gestión fiduciaria en el marco de la sostenibilidad
- Fortalecer sinergias con Bancóldex

Líneas y objetivos estratégicos

1 Posicionamiento de marca y diversificación de ingresos.

Generar soluciones fiduciarias integrales de alto impacto para diversificar ingresos, manteniendo y generando una mayor participación de clientes públicos y privados mediante un plan comercial que incluya sinergias con Bancóldex teniendo como resultado un adecuado posicionamiento de la marca dentro del mercado.

2 Eficiencia operativa y control del gasto.

Impactar positivamente la eficiencia y el control del gasto de la Fiduciaria, a través de la optimización de procesos, transferencia de conocimiento, incluyendo criterios ambientales, sociales y de gobernanza, que se reflejen en el cumplimiento de los indicadores de eficiencia de la entidad.

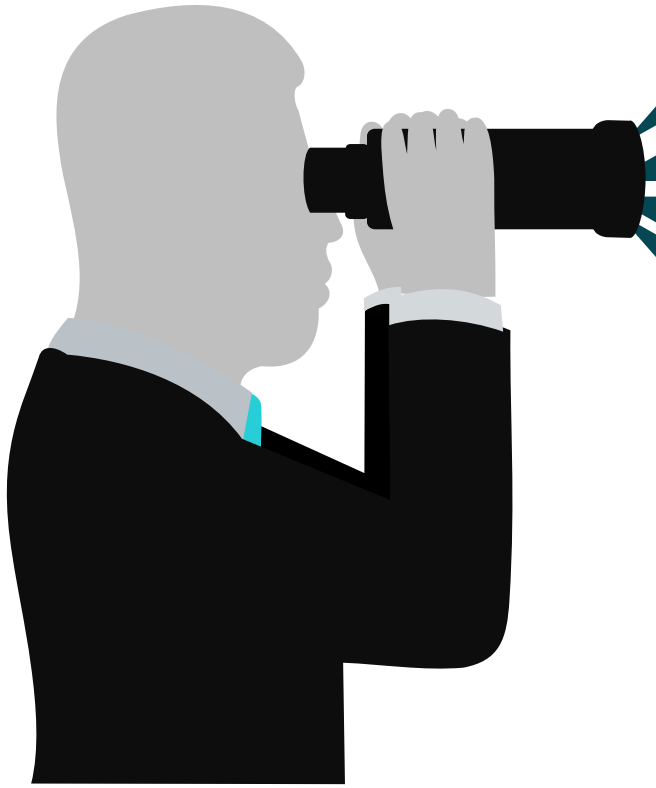
3 Transformación digital.

Implementar y desarrollar soluciones tecnológicas que permitan cerrar brechas mediante proyectos concretos en concordancia con los objetivos estratégicos corporativos, apalancando el cumplimiento de los mismos con infraestructura innovadora, de alta disponibilidad y criterios de seguridad de la información.

4 Cultura de servicio y trabajo en equipo.

Diseñar estrategias que propendan por la apropiación de una cultura de servicio de cara al cliente interno y externo, el trabajo en equipo integral y la gestión del conocimiento, mediante el aporte individual de cada colaborador a la Sociedad y los Fideicomisos Empresariales.

ALINEACIÓN ESTRATÉGICA 2020 - 2026



LÍNEAS DE ACCIÓN	BSC	PROYECTO
01 Posicionamiento de marca y diversificación de ingresos	Financiera 30% Cliente y mercado 40%	➢ Estrategia comercial
02 Eficiencia operativa y control del gasto	Innovación y procesos 20%	➢ Intervenciones priorizadas a procesos críticos ➢ Fortalecimiento SGC y SIAR ➢ Estrategia de sostenibilidad y criterios ASG
03 Transformación digital		➢ Gestión transaccional ➢ Implementación Aplicativo Gestión Riesgos Financieros ➢ Herramienta de gestión contractual ➢ Implementación herramienta tecnológica regulatoria o de RegTech
04 Cultura de Servicio y Trabajo en Equipo	Talento humano 10%	➢ Cultura organizacional ➢ Cultivando Talentos

BSC 2023

Cumplimiento diciembre 120,2 %

FINANCIERA
Part: 30%
Resultado: 39%

ROE
Meta: 4,4%
Resultado: 17%
%Cumplimiento: 382%

MARGEN EBITDA
Meta: 16,5%
Resultado: 36%
%Cumplimiento: 219%

CLIENTE Y MERCADO
Part: 40%
Resultado: 46,5%

INGRESOS FICS
Meta: $5.460
Resultado: 5.252
% Cumplimiento: 96%

INGRESOS NUEVOS NEGOCIOS
Meta: $4.887
Resultado: $6.322
%Cumplimiento:129%

CREACIÓN DE CLIENTES
Meta: 120
Resultado: 164
%Cumplimiento: 137%

INNOVACIÓN Y PROCESOS
Part: 20%
Resultado: 23,1%

VINCULACIÓN DIGITAL
Meta: 90%
Resultado: 100%
%Cumplimiento: 110%

OPTIMIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE DATOS
Meta: 25%
Resultado: 73%
%Cumplimiento: 292%

OPTIMIZACIÓN EN LA GESTIÓN DE PAGOS
Meta: 20%
Resultado:21%
%Cumplimiento: 105%

TALENTO HUMANO
Part: 10%
Resultado: 11,6%

CULTURA
Meta: (88% índice de cultura organizacional satisfactorio y definir plan de trabajo)
Resultado: (90% índice de cultura organizacional satisfactorio y plan de trabajo definido)
%Cumplimiento: 102%

CULTIVANDO TALENTOS
Meta: (70 colaboradores tácticos)
Resultado: (113 colaboradores tácticos)
%Cumplimiento: 161%

BSC 2024

Financiera
Part: 30%

- **ROE**
  Meta: 9,2%
  % Part: 10
- **Eficiencia operacional**
  Meta: 82%
  % Part: 10
- **Margen EBITDA**
  Meta: 24%
  % Part: 10

Cliente y mercado
Part: 40%

- **Ingresos FICs**
  Meta: $7.383
  % Part: 20
- **Ingresos nuevos negocios**
  Meta: $7.222
  % Part: 15
- **Crecimiento AUM en FICS respecto al sector**
  Meta: 30% superior al sector
  % Part: 5

Innovación y Procesos
Part: 20%

- **Intervenciones priorizadas a procesos críticos**
  Meta: 5 procesos
  % Part: 10
- **Implementación de la gestión transaccional**
  Meta: 3 sistemas implementados
  % Part: 6
- **Implementación de la estrategia de sostenibilidad con criterios ASG**
  Meta: 5 entregables
  % Part: 4

Talento Humano
Part: 10%

- **Comportamientos movilizadores de cultura organizacional**
  Meta: 4 comportamientos movilizados
  % Part: 5
- **Mapa de sucesión para cargos nivel 1 y 2**
  Meta: 60 mapas de sucesión
  % Part: 5
  1: Estratégicos
  2: Potencial nivel estratégico

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Gracias

FIDUCOLDEX
Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior S. A.