

Somos Confianza, Seguridad y Transparencia.



Direccionamiento Estratégico



PLAN ESTRATÉGICO 2020 - 2025

Perspectiva Fiducoldex

En el año 2025 Fiducoldex, como Filial de Bancóldex, se consolidará como el aliado estratégico de los empresarios, siendo el vehículo de desarrollo de los instrumentos de la Política Pública Sectorial de Comercio, Industria y Turismo, con soluciones digitales, diversificando ingresos y logrando una eficiencia operacional inferior al 70%, un margen EBITDA superior al 35% y un ROE del 18%.

MEGA

Identidad Corporativa



¿Por Fiducoldex debe ser la Fiduciaria del Sector CIT?

- Nació como una iniciativa del Gobierno Nacional para promover e incentivar el sector exportador colombiano.
- Su misión de apoyar al sector empresarial en el crecimiento de sus negocios y, en consecuencia, al desarrollo del país.
- Ha participado como protagonista de iniciativas privadas a través de su rol de administrador de los Negocios Especiales del Ministerio CIT.
- Ser parte del Grupo Bancóldex le permite a la Fiduciaria ofrecer de manera integral distintos servicios financieros como solución para exportadores e importadores y demás sectores productivos del país.



Misión

Ser la entidad que presta soluciones fiduciarias para el sector comercio, industria y turismo, alineada con las políticas de desarrollo productivo del país, generando alto impacto y valor en los negocios a todos sus grupos de interés.



Visión

Generar soluciones fiduciarias altamente eficientes acompañadas de niveles superiores de rentabilidad, alineadas con las políticas del Grupo Bancóldex, dirigidas al Sector Comercio, Industria y Turismo y al Sector Público para promover su competitividad, crecimiento y desarrollo empresarial.



Objetivos Estratégicos

1. Contar con un equipo humano altamente motivado, comprometido y competente para prestar un servicio diferenciado, oportuno y de altísima calidad a sus clientes.
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.
3. Aumentar los ingresos generados por los Fondos de Inversión Colectiva (FIC's), apoyados en alternativas de alto impacto para los inversionistas.
4. Optimizar la eficiencia operacional con miras a mejorar la competitividad de la entidad y la sostenibilidad.

Líneas de Acción

- Periodo 2020-2025



¿QUÉ VAMOS A HACER?

- Posicionar a Fiducoldex como la Fiduciaria de los Empresarios, apoyando al sector empresarial y exportador en el crecimiento de sus negocios, como vehículo de desarrollo de la política pública sectorial del MinCit a través de productos Fiduciarios de alto impacto.
- Crecer de forma rentable y sostenible, diversificando los ingresos de la Sociedad, manteniendo una adecuada eficiencia operativa y control del gasto, logrando sinergias con Bancoldex, MinCit y aliados estratégicos de la Fiduciaria.

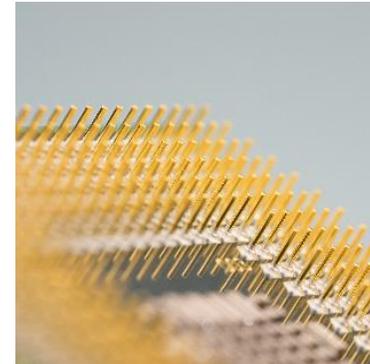
¿CÓMO LO VAMOS A HACER?



- 1. Posicionamiento de Marca y Diversificación de Ingresos



- 2. Eficiencia Operativa y Control del Gasto



- 3. Cultura de Servicio y Trabajo en Equipo



- 4. Transformación Digital

Generar soluciones fiduciarias integrales, diversificando e incrementando el ingreso de la Sociedad, con una mayor participación de clientes públicos y privados, principalmente relacionados con el sector Comercio, Industria y Turismo, soportados con soluciones digitales de alto impacto.



- *Aumentar el número de clientes en la línea de negocios estructurados para el segmento corporativo, empresarial e institucional, y a su vez el número clientes para los fondos de inversión colectiva.*



- *Ampliar la oferta de fondos y fortalecer las soluciones de fiducia estructurada: 1. Administración y pagos enfocada a comercio exterior. 2. Garantía y Fuente de pago. 3. Administración y Pagos Integral.*



- *Aprovechar la cadena de aliados de la organización como fuente generadora de ingresos, la hoja de ruta del plan de reactivación económica propuesta por el MinCIT, y plan estratégico Bancóldex.*



1. POSICIONAMIENTO DE MARCA Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS



1. POSICIONAMIENTO DE MARCA Y DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS

Generar soluciones fiduciarias integrales, diversificando e incrementando el ingreso de la Sociedad, con una mayor participación de clientes públicos y privados, principalmente relacionados con el sector Comercio, Industria y Turismo, soportados con soluciones digitales de alto impacto.



- *Visualizar la propuesta de valor ampliada y diferencial de Fiducoldex, para contribuir al fortalecimiento de su reputación empresarial.*



- *Fortalecer las relaciones y sinergias con el Ministerio de Comercio Industria, Turismo, entidades adscritas, el Grupo Bancóldex, cámaras de comercio y Gremios, con el fin de fortalecer la sinergia comercial y reputacional.*



- *Visualizar los negocios estructurados y Fondos de Inversión Colectiva, enfocados en su valor agregado para atraer clientes nuevos y fidelizar los clientes actuales.*



- *Conocer y analizar en contexto la Fiduciaria, para "estar en la conversación" y lograr una reacción eficiente ante las posibles crisis o contingencias.*



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 y la definición de un sistema de medición de costos por línea de negocio, garantizando el cumplimiento de los indicadores de eficiencia de la entidad.



- *Mejorar y optimizar las actividades del proceso de gestión fiduciaria que impacten de manera significativa la eficiencia operacional a través de la implementación de la metodología Lean Six Sigma.*



- *Diseñar, estructurar y ejecutar un sistema de medición de costos por línea de negocio que permita diagnosticar, controlar y garantizar el cumplimiento de los indicadores de eficiencia*



- *Fortalecer y estandarizar la documentación del Sistema de Gestión de Calidad a través de la herramienta iSolucion para mejorar el entendimiento y apropiación de los procesos.*

Diseñar estrategias que propendan por la apropiación de una cultura de servicio de cara al cliente interno y externo de la Fiduciaria, el trabajo en equipo integral de la Sociedad y los Patrimonios Misionales, así como brindar herramientas para el cumplimiento de los objetivos estratégicos desde el aporte individual de cada colaborador.



- *Desarrollar y aplicar la evaluación de desempeño de la entidad utilizando el esquema "Nine-Box", permitiendo identificar la contribución individual para el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Sociedad.*



- *Generar un plan de capacitación integral orientado a los aspectos claves para el desempeño de los colaboradores, de manera que contribuya al cumplimiento de las metas del negocio.*



- *Evaluar el nivel de satisfacción de los clientes frente al manejo de sus productos y servicios, facilitando la construcción de la Estrategia de Servicio a través de la construcción del "Customer Journey Map", generando ANS's y KPI's.*



- *Implementar una estrategia de endomarketing brindando a los colaboradores los canales óptimos para conocer, entender, transmitir y participar activamente de los contenidos que se mueven al interior de Fiducoldex.*



3. CULTURA DE SERVICIO Y TRABAJO EN EQUIPO



INNOVACIÓN

- ¿Qué papel cumplirá la innovación en la estrategia de la Fiduciaria?

En la estructura actual se debe reforzar el liderazgo en la innovación, con la vinculación de un responsable que articule la visión de innovación a 2025 para Fiducoldex, se alinee con la oficina de innovación de Bancoldex y trabaje de la mano con los P.A. para:



- Identificar los procesos, actividades y servicios susceptibles de aplicar la innovación.



- Diseñar, gestionar y ejecutar las actividades de innovación.



- Establecer el caso de negocio para cada iniciativa de innovación.



- Incorporar una cultura de Innovación como ADN de Fiducoldex.



INNOVACIÓN



FIDUCOLDEX
GRUPO BANCOLDEx



4. TRANSFORMACIÓN DIGITAL

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



- *Desarrollar "Pagos y Recaudos", solución para la administración de los recursos de los clientes, que permitirá optimizar los costos de operación y mejorar la experiencia de nuestros clientes y sus proveedores.*



- *Migrar la información corporativa actualmente almacenada en un servidor de archivos de Windows hacia la nube de Office 365 (One Drive – SharePoint), optimizando las actividades operativas y de gestión.*



- *Implementar un aplicativo que permite la vinculación digital de clientes, a través del diligenciamiento en la WEB de los formularios requeridos, habilitando la actualización, firma y custodia de los documentos electrónicos, permitiendo la des-materialización de documentos físicos.*

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



- *Desarrollar "Analyzer – Reporting", Solución informática WEB en la nube, que permite integrar y gestionar datos desde los ERP, a fin de analizar, explorar, generar y compartir información para toma de decisiones.*



- *Implementar la solución informática Visual Vault, que permite gestionar y digitalizar la documentación física externa e interna, habilitando la consulta de los documentos electrónicos a los funcionarios y acceso por las aplicaciones, poniendo fin al flujo de documentos físicos.*



- *Analizar una solución informática, que permita través el registro y almacenamiento de información, interactuar, conocer y gestionar a nuestros clientes actuales y potenciales (CRM). Pendiente asignación de recursos y ejecución del proyecto.*



4. TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Plan de Inversión \$Mill.

Acciones Estratégicas

-  Eficiencia operativa y Control del Gasto
-  Cultura de Servicio y Trabajo en Equipo
-  Transformación Digital



-  *Proyectos en ejecución con presupuesto aprobado (\$191)*
-  *Proyectos de gestión con personal interno (\$0)*
-  *Proyectos que requieren asignación de recursos (\$268)*

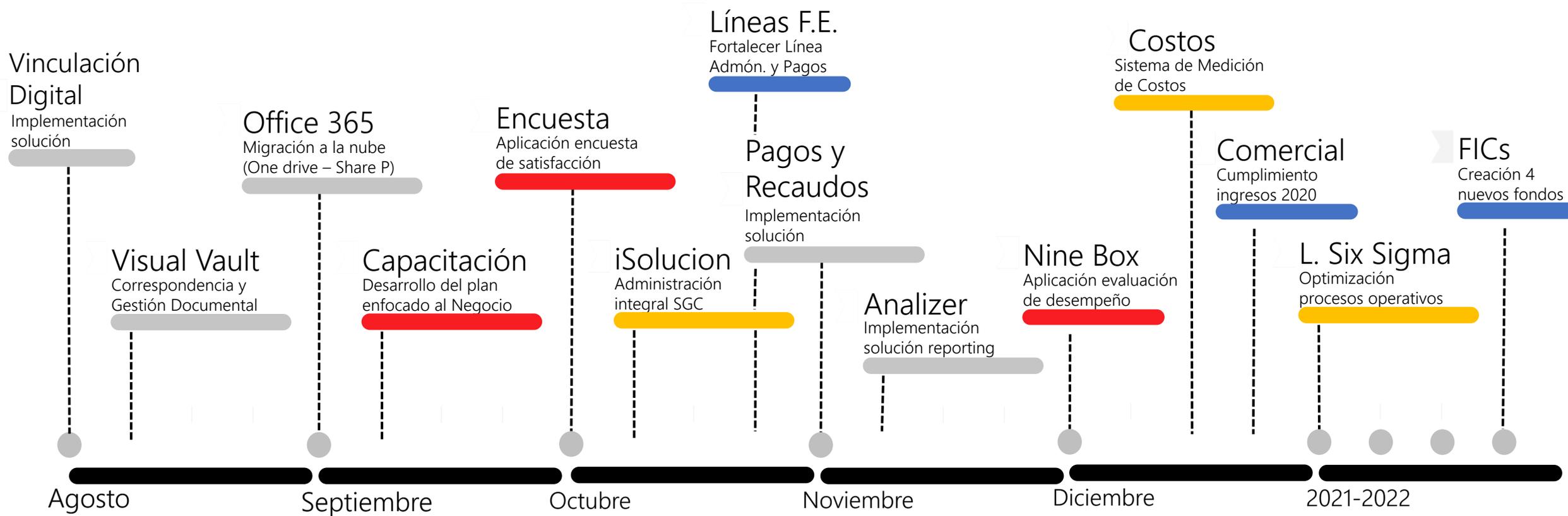
 *Inversión Total (\$459)*

**Nota: El Proyecto de Pagos y Recaudos se puede ejecutar asumiendo el costo total de la implementación o realizando la alianza estratégica con NUVO (Antes HighTech Software).*

RoadMap

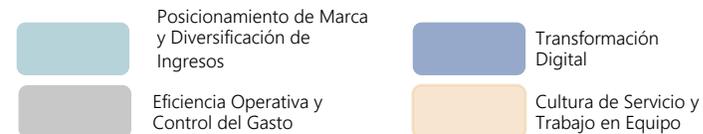
Acciones Estratégicas

- Posicionamiento de Marca y Diversificación de Ingresos
- Eficiencia operativa y Control del Gasto
- Cultura de Servicio y Trabajo en Equipo
- Transformación Digital



Mapa Estratégico

BSC y Líneas de acción



		ROE	EFIC. OPERATIVA	INGRESOS	UTILIDAD NETA			
Financiera	2020	2%	94%	31.190	1.257			
	2021	4%	92%	34.772	2.001			
	2022	8%	83%	41.099	5.001			
Cliente y Mercado	2020	156	3.000	3.293	18.455	3.652	Propuesta de Valor	Encuesta de Satisfacción del cliente
	2021	252	5.128	3.250	20.244	3.428		
	2022	336	9.339	5.720	19.845	3.244		
Procesos Internos	2020	Definición de ANS Internos y Externos	Optimización de Procesos	Sistema de Costos	Solución "Analyzer – Reporting"	Vinculación Digital	Pagos y Recaudos	Visual Vault
	2021							
Aprendizaje y Crecimiento	2020	Redefinición de evaluación de desempeño y acciones frente a resultados	Medición del clima Organizacional	Plan de capacitación enfocado al negocio				
	2021							



El progreso
es de todos

Mincomercio

Gracias