



INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE

INFORME DE SEGUIMIENTO AL PLAN ESTRATÉGICO 2020 - 2023

Resultados vigencia 2020

Jean Carlos González Marín
Profesional de Apoyo de la Oficina Asesora de Planeación

Abril 2021, Yopal - Casanare

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

1. CONTEXTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2020 -2023.

El Instituto Financiero de Casanare, es una empresa de gestión económica con mayor incidencia en el departamento, debido a su compromiso para el desarrollo de proyectos a través de la colocación de créditos comerciales y de fomento a través de asesoría crediticia con perspectiva de equidad, productividad, competitividad, sostenibilidad y participación de los sectores productivos. Lo anterior, con la oportunidad de crecer como aliado financiero, enfocándose hacia la rentabilidad, la satisfacción de nuestros clientes, la generación de nuevas fuentes de ingreso y fortalecimiento del tejido social y empresarial de la población casanareña.

Por lo anterior, el Instituto constituye un plan estratégico a partir del análisis y aporte de cada uno de los actores que intervienen en la entidad, siendo enfocado a convertirse en la ruta que guiará las actuaciones del Instituto en los próximos cuatro años, alineando la gestión venidera con los propósitos nacionales y la propuesta de Gobierno Departamental “Es el Tiempo de Casanare, Productivo, Equitativo y Sostenible”.

El Plan Estratégico 2020 – 2023 está constituido por un cuadro de Mando Integral, como un mecanismo de metodología de Planeación Estratégica que permite evaluar el funcionamiento de una organización a partir de cuatro perspectivas clave: La perspectiva financiera, la perspectiva del cliente, la perspectiva de procesos y la perspectiva de aprendizaje y crecimiento. Para el INSTITUTO FINANCIERO DE CASANARE IFC se definen los siguientes propósitos y objetivos estratégicos de acuerdo a cada una de las perspectivas señaladas:



1.1. Perspectiva 1. Procesos. Fortalecimiento Institucional.

Para el IFC es importante desarrollar estrategias que fortalezcan los sistemas de gestión implementados, para los cuales sus esfuerzos se deben concentrar en el cumplimiento de la norma ISO 9001:2015, que garantiza la satisfacción del cliente y la mejora continua, así mismo la implementación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión -MIPG en su versión actualizada (Decreto 1499 de 2017) como un marco

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

de referencia para dirigir, planear, ejecutar, hacer seguimiento, evaluar y controlar la gestión de la entidad. En consecuencia, se establece el siguiente objetivo estratégico:

Objetivo 1. Desarrollar una cultura organizacional fundamentada en la información, el control y la evaluación.

1.2. Perspectiva 2. Financiera. Sostenibilidad en el Tiempo.

De acuerdo al modelo de negocio del IFC, desde sus tres (3) procesos misionales, se soporta la sostenibilidad financiera, en consecuencia, los roles desempeñados desde el recaudo, colocación y búsqueda de nuevas fuentes de ingreso, contribuirán a una entidad sólida financieramente y rentable a perpetuidad. Se deben generar estrategias encaminadas a mejorar los índices de gestión de cartera, pero así mismo logrando ampliar la cobertura de los servicios ofertados y apuntando al cumplimiento del plan de desarrollo del departamento para el periodo 2020-2023. Desde la perspectiva financiera se establece el siguiente objetivo estratégico:

Objetivo 2. Mejorar el Desempeño financiero del Instituto Financiero de Casanare que permita la Sostenibilidad y Crecimiento.

1.3. Perspectiva 3. Cliente. Confianza y Valor Agregado.

Esta perspectiva se centra en las estrategias que están relacionadas con los clientes y el mercado. En otras palabras, para lograr el objetivo financiero, se debe soportar la entidad en impulsar la confianza de sus usuarios y generar valor a los nuevos y potenciales clientes. Por otra parte, es importante no ser ajenos a la situación económica y social del departamento como resultado de la pandemia que se ha vivido durante lo corrido del año 2020; es por ello, que se busca fortalecer la virtualidad, celeridad e interacción del cliente con los servicios ofertados. En este sentido, se establece el siguiente objetivo estratégico:

Objetivo 3. Consolidar la imagen institucional mejorando la percepción del cliente y canales de comunicación.

1.4. Perspectiva 4. Aprendizaje y Crecimiento. Orientación a Resultados.

En esta perspectiva se busca potenciar los procesos misionales, desde los procesos de apoyo o procesos de soporte del instituto. Es necesario implementar objetivos que permitan crear entornos más productivos desde el recurso humano, físico y tecnológico que soporten el logro de los objetivos y mejoren los indicadores de gestión y desempeño. Para esta perspectiva, se establece el siguiente objetivo estratégico:

Objetivo 4. Disponer de talento humano, recursos físicos y tecnológicos que garanticen la mejora continua.

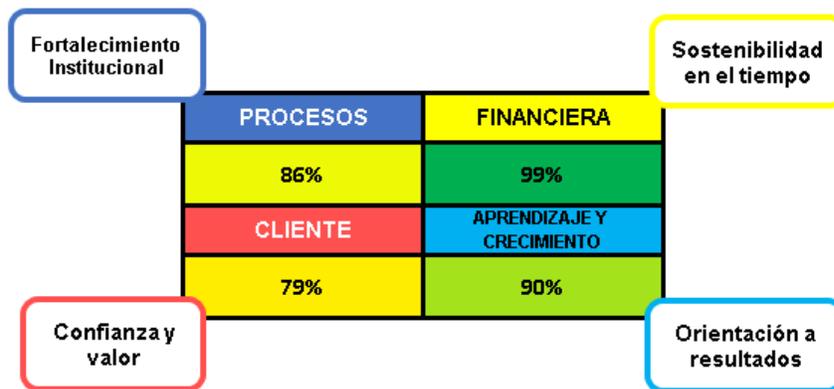
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

Como resultado del Plan Estratégico se obtienen cuatro (4) Objetivos Estratégicos, nueve (9) Estrategias, quince (15) Iniciativas y treinta y nueve (39) Metas a desarrollarse en el periodo 2020-2023, las cuales se verán reflejadas para su ejecución específica en los Planes de Acción por dependencias y Planes Anuales de Adquisiciones. Así mismo, su control y seguimiento se hará en medida de las cargas porcentuales de la ejecución de cada año, las cuales están distribuidas de la siguiente manera: 2020 con 15%, 2021 con 43%, 2022 con 24% y el 2023 con 18%.

2. RESULTADOS VIGENCIA 2020

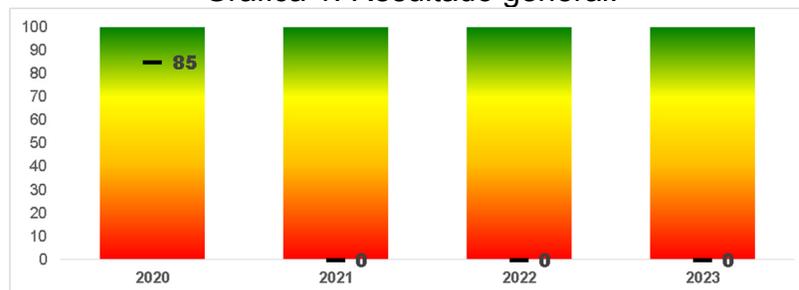
Durante la vigencia 2020, la cual corresponde ejecutar el 46% de las metas programadas de dicha vigencia del Plan Estratégico 2020 -2023 del Instituto Financiero de Casanare – IFC, correspondientes al desarrollo de 18 metas, de acuerdo al resultado de estas, durante el periodo evaluado le dan un cumplimiento al cuadro de mando integral con los siguientes resultados:

Cuadro 1. Resultados generales por perspectivas.



Es de precisar que los resultados anteriores corresponden al seguimiento de la vigencia 2020, en el cual no se tienen en cuenta la totalidad de las metas y los resultados pueden varias en los seguimientos de las siguientes vigencias.

Gráfica 1. Resultado general.



	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

La gráfica 1 nos indica el cumplimiento general del Plan Estratégico 2020 – 2023 del Instituto Financiero de Casanare –IFC, con una medición de la vigencia 2020 del 85%, correspondiente al seguimiento de 18 metas programadas con un peso del 46%.

2.1. Resultado de estrategias por perspectivas.

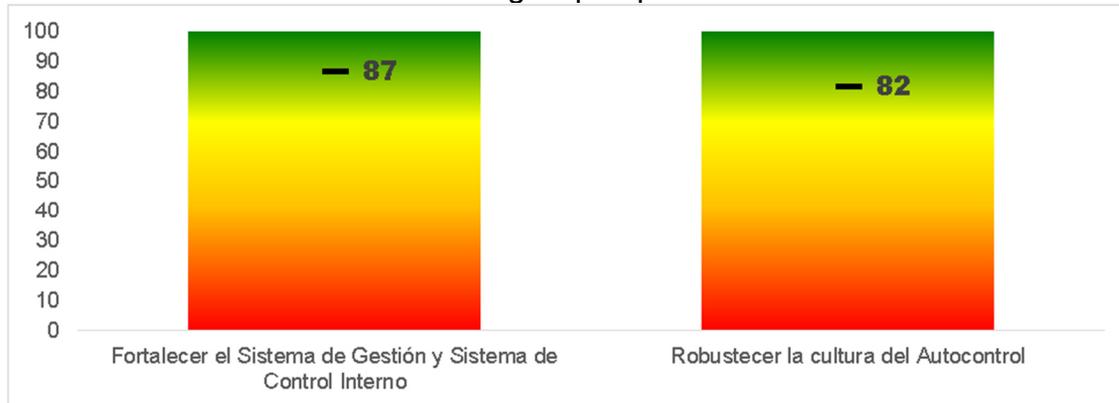
El Plan Estratégico 2020 – 2023 tiene 4 perspectivas las cuales están compuestas a su vez por diferentes estrategias que junto con sus metas tienen el objetivo de dar cumplimiento general a la gestión del IFC durante el cuatrienio 2020 - 2023.

Es de precisar que algunas iniciativas no tienen medición debido a que no tienen metas programadas para la vigencia 2020.

2.1.1 Perspectiva de Procesos.

La perspectiva de procesos cuenta con dos estrategias, la primera de ellas es Fortalecer el Sistema de Gestión de Control Interno con una medición del 87% que tiene tres iniciativas y, la segunda Robustecer la cultura de Autocontrol con un medición del 82% que tiene una iniciativa, a continuación se muestra su resultado:

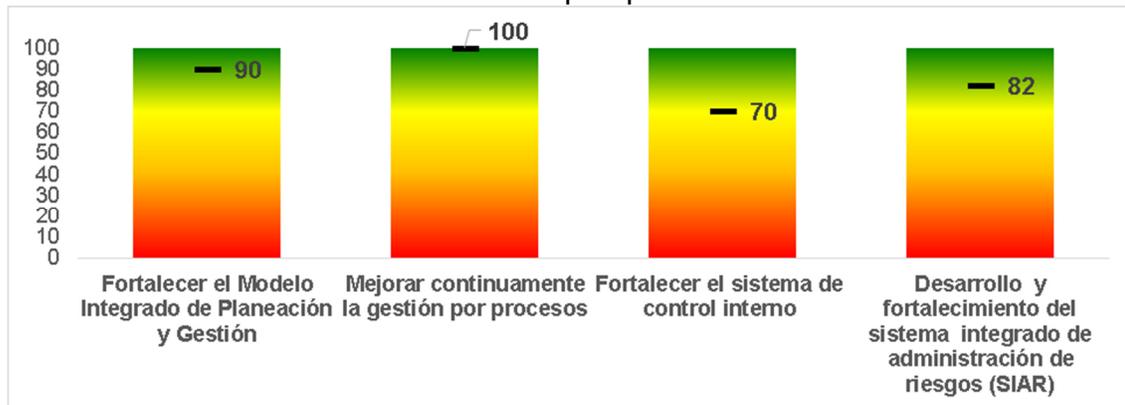
Gráfica 2. Estrategias perspectiva Procesos



La perspectiva Procesos enmarca la relación directa que tiene el direccionamiento estratégico liderado por la Gerencia del Instituto Financiero de Casanare y la Oficina Asesora de Planeación, cuyo objetivo principal es mejorar el Índice de Desempeño Institucional con la implementación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión, al mismo tiempo interactúa la sinergia de las demás áreas del Instituto como lo son la Subgerencia Comercial y de Crédito, la Oficina Asesora Jurídica y la Subgerencia Administrativa y Financiera por la generación de alternativas y gestión de recursos enfocados por mantener en operación y funcionamiento la entidad.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

Gráfica 3. Iniciativas perspectiva Procesos.

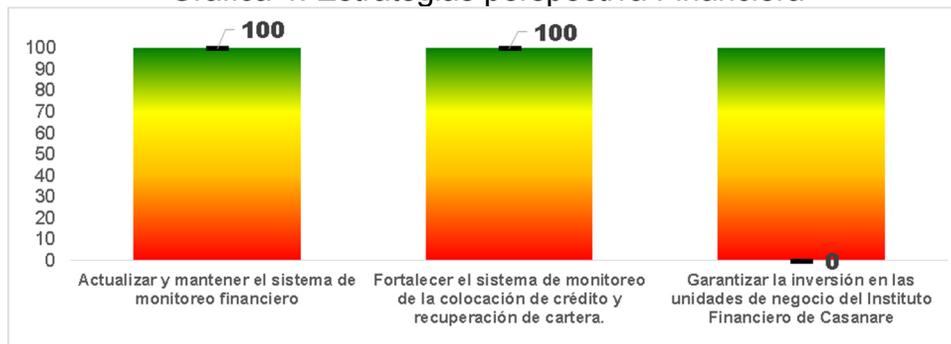


Para aumentar y mantener los resultados de la vigencia 2020, durante la vigencia 2021 se recomienda dar un mayor alcance al cumplimiento de las auditorías de la Oficina Asesora de Control Interno, las cuales retroalimentan mejoras para el buen funcionamiento integral del IFC. En cuanto al Modelo Integrado de Planeación y Gestión basado en los resultados del Formulario Único de Avances de la Gestión de la vigencia 2020 elaborar un plan de acción que logre desarrollar actividades con la finalidad de mejorar el Índice de Desempeño Institucional, el cual será evaluado en el primer trimestre de la vigencia 2022.

2.1.2 Perspectiva de Financiera.

La perspectiva de Financiera cuenta con tres estrategias, la primera de ellas es Fortalecer y mantener el sistema de monitoreo financiero con una medición del 100% que tiene dos iniciativas, la segunda Fortalecer el sistema de monitoreo de la colocación de créditos y recuperación de cartera con un medición del 100% que tiene dos iniciativas y, la tercera Garantizar la inversión en las unidades de negocios del Instituto Financiero de Casanare con una medición del 0% con una iniciativa, a continuación se muestra su resultado:

Gráfica 4. Estrategias perspectiva Financiera

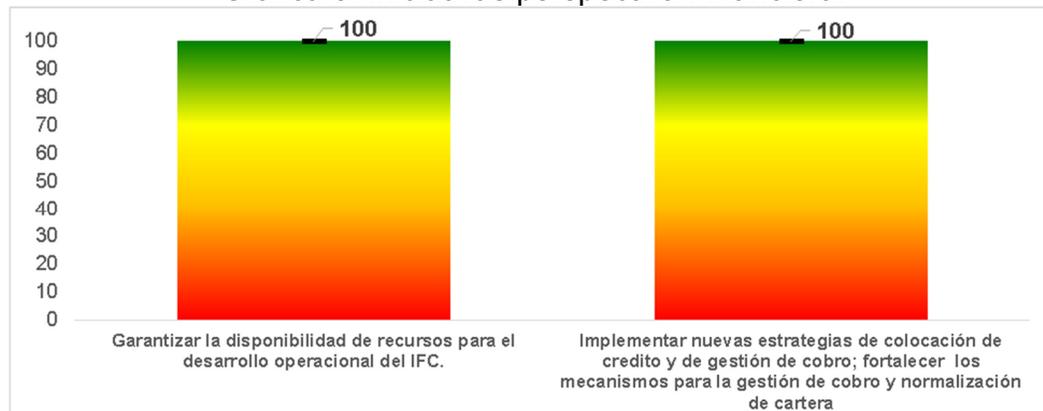


	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

Para poder analizar la derivación de las estrategias de la perspectiva Financiera, se evidencian los esfuerzos y la gestión realizada por la Subgerencia Comercial y de Crédito con apoyo de la Oficina Asesora de Planeación para dar cumplimiento de las metas programadas durante la vigencia 2020.

Se debe tener en cuenta que para el desarrollo de las estrategias de la perspectiva Financiera, en la vigencia 2020 estaban programadas 4 metas, tres de ellas para la iniciativa de Implementar nuevas estrategias de colocación de crédito y de gestión de cobro; fortalecer los mecanismos para la gestión de cobro y normalización de cartera y una meta de la iniciativa de Garantizar la disponibilidad de recursos para el desarrollo operacional del IFC.

Gráfica 5. Iniciativas perspectiva Financiera.



Es así que durante la vigencia 2020, las cuatro metas programadas dan resultados a solo dos estrategias, lo cual evidencia que durante la vigencia 2021 es importante monitorear el plan de acción anual por parte de los seguimientos trimestrales para dar cumplimiento al total de metas programadas de la perspectiva Financiera.

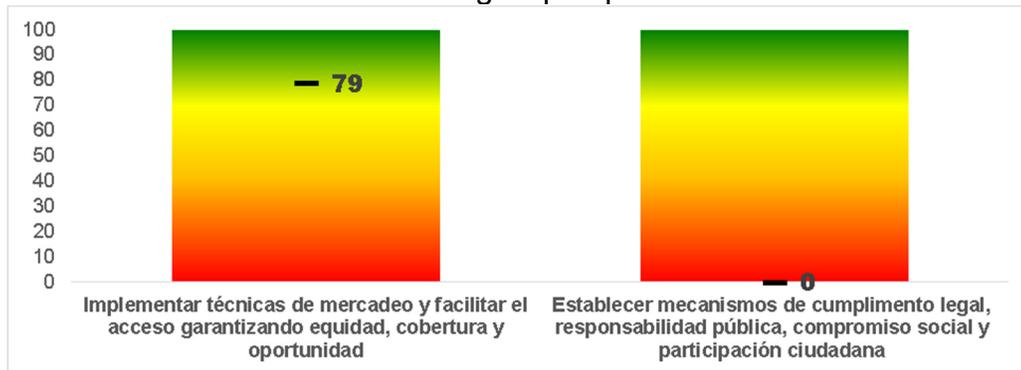
Acerca del plan de acción anual, es importante realizar una actualización en la que se pueda dar una mejor claridad de las metas y que estas tengan un indicador de medida, esto teniendo en cuenta la Guía para la construcción y análisis de Indicadores de Gestión - Versión 4 - Mayo 2018 con el objetivo de facilitar el seguimiento de dicho plan y la facilidad de los resultados de las metas.

2.1.3 Perspectiva de Cliente.

La perspectiva Cliente cuenta con dos estrategias, la primera de ellas es Implementar técnicas de mercadeo y facilitar el acceso garantizando equidad, cobertura y oportunidad con una medición del 79% que tiene una iniciativa, la segunda Establecer mecanismos de cumplimiento legal, responsabilidad pública, compromiso social y participación ciudadana con un medición del 0% que tiene una iniciativa, a continuación se muestra su resultado:

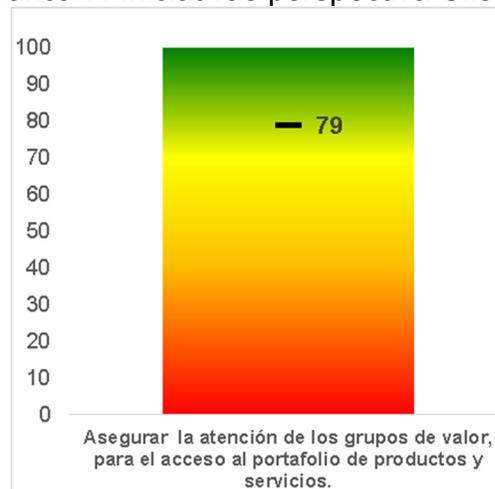
	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

Gráfica 6. Estrategias perspectiva Cliente



Para poder analizar la derivación de las estrategias de la perspectiva Cliente, debemos analizar los resultados de las iniciativas que la componen, en el cual intervienen esfuerzos conjuntos entre las diferentes áreas del IFC, principalmente por la Subgerencia Comercial y de Crédito con el tema del tacto directo con los clientes en la recuperación de cartera y en la colocación y el apoyo de la Oficina Asesora de Planeación mediante las estrategias formuladas de participación ciudadana y de todas aquellas políticas que desde MIPG están dirigidas a la atención del público.

Gráfica 7. Iniciativas perspectiva Cliente.



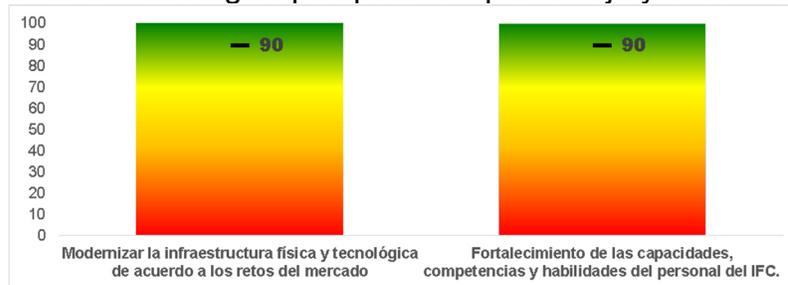
En el caso del seguimiento de las iniciativas de las estrategias de las perspectiva Clientes, para la vigencia 2020 estaban solo programadas dos metas de un total de ocho. Siendo así, se deben tener medidas alternativas para la implementación de red de servicios en la colocación de créditos en los 19 municipios del departamento de Casanare teniendo en cuenta la afectación generalizada ocasionada por el Covid19. Así mismo, se deben contemplar alternativas diferentes a las presenciales que logren cumplir con las metas programadas durante la vigencia 2021.

	SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	INFORME	CODIGO : RGD00-06
	PROCESO GESTIÓN DOCUMENTAL		FECHA DE APROBACIÓN:08/08/2013
			VERSIÓN:01

2.1.4 Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento.

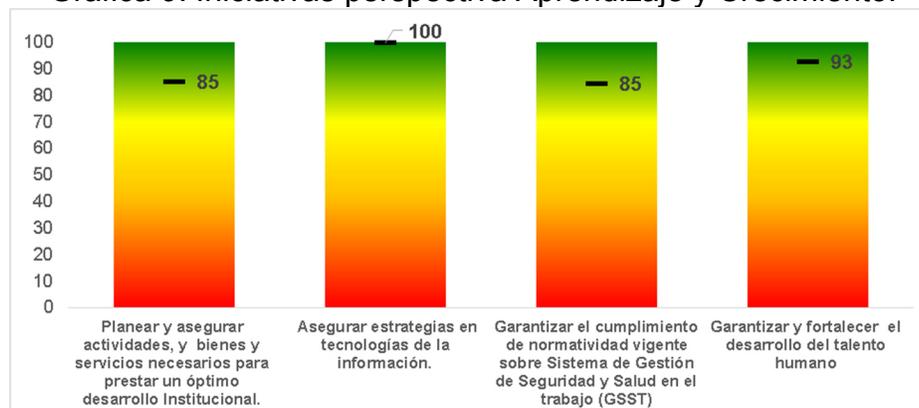
La perspectiva Aprendizaje y Crecimiento cuenta con dos estrategias, la primera de ellas es Modernizar la infraestructura física y tecnológica de acuerdo a los retos del mercado con una medición del 90% que tiene dos iniciativas, la segunda Fortalecimiento de las capacidades, competencias y habilidades del personal del IFC con un medición del 90% que tiene dos iniciativas, a continuación se muestra su resultado:

Gráfica 8. Estrategias perspectiva Aprendizaje y Crecimiento



En la perspectiva Aprendizaje y Crecimiento se relaciona con el valor agregado de todas las áreas del IFC para dar cumplimiento con los requerimientos operativos y funcionales para mejorar el Índice de Desempeño Institucional, principalmente de las acciones emanadas desde la Subgerencia Administrativa y Financiera y el esfuerzo que realiza la Oficina Asesora de Planeación para el direccionamiento estratégico.

Gráfica 9. Iniciativas perspectiva Aprendizaje y Crecimiento.



Para aumentar y mantener los resultados de la vigencia 2020, durante la vigencia 2021 se recomienda culminar completo el plan anual del SGSST y gestionar con el tiempo suficiente las actividades del Plan de Capacitación Institucional para que este no genere un embudo de botella al finalizar la vigencia. Así mismo, se deberá dar cumplimiento a metas que inician su programación durante la vigencia 2021.