

PLAN DE ACCION 2008-2011

AÑO 2010

INSTITUTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DE SANTANDER

IDESAN

Es una entidad descentralizada del orden Departamental clasificada como establecimiento público con personería jurídica, autonomía administrativa y financiera y patrimonio independiente. Creada por Ordenanza 18 de 1973 y actualizada mediante Ordenanza 027 de Diciembre de 2003 y desarrollada por el Acuerdo 002 de Abril 28 de 2004. En desarrollo de su objeto social el Instituto ejecuta actividades territoriales del Orden Municipal, Departamental y Nacional.

Misión.

Fomentar el desarrollo económico, social y cultural del Departamento de Santander, a través de la Prestación de servicios financieros y asesoría interinstitucional, orientado a la ejecución de los planes, proyectos y programas de inversión social originados en los diversos niveles de la administración pública.

Visión

El IDESAN será reconocido por el gobierno Nacional, Departamental, municipal y sus entidades descentralizadas al finalizar cada periodo como el instituto líder en el financiamiento de la inversión social, el desarrollo económico y cultural del departamento, destacándose por su alto nivel de competitividad, en atención a la eficiencia, eficacia, efectividad y celeridad en todos sus proyectos, actividades y operaciones.

SITUACION ACTUAL AÑO 2010.

Idesan fue creado como un establecimiento público del orden departamental requiere respaldo institucional y financiero del departamento de Santander, quien es su mayor accionista, siendo su principal función el fomento económico de las entidades territoriales, y sus descentralizadas y las entidades públicas presentes en el Departamento de Santander.

Con la ejecución de nuestro Plan de mercadeo , el Instituto a logrado disminuir los niveles de concentración en la captación del Departamento, pasando del 83.67% en el 2008 al 48.13% en el 2009. En colocación el Departamento prepagó la deuda con IDESAN y se diversificó el seguimiento de la población objetivo.

Igualmente, el Instituto es una entidad Posicionada en el Departamento lo que demuestra que el IDESAN proporciona un alto nivel de confianza reflejado en el crecimiento de clientes primarios en un 28%, crecimiento del saldo de captaciones en un 51% y la posición de cobertura del Departamento en un 91% comparado con enero de 2008.

Disponemos de programas de desarrollo regional que se encuentran contemplados en el Plan de Desarrollo del Departamento, que nos permiten la colocación de recursos en programas sociales orientados al fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa, como lo es el **Programa MIDES, Modelo Integral de Desarrollo Empresarial Sostenible**, el cual surge como una estrategia para desarrollar “ la competitividad para el crecimiento económico con desarrollo social” dicho proyecto cuenta con un aliado estratégico que es el Departamento de Santander, y tiene como propósito el colocar recursos en la línea de fomento empresarial para proyectos o unidades productivas sostenibles y para emprendimiento productivo.

Igualmente contamos con una línea blanda de créditos educativos para la población mas vulnerable, el cual ha sido un verdadero éxito, si tenemos en cuenta que hemos sobrepasado las metas propuestas, minimizando el riesgo de este producto toda vez que lo manejamos a travez de operadores externos.

SITUACION FINANCIERA

A pesar de las limitaciones patrimoniales del Instituto, este ha venido cumpliendo un papel importante en el desarrollo del Departamento. Asimismo, ha venido implementando herramientas financieras y tecnológicas que le han permitido fortalecerse, para lo cual hemos reformulado nuestro portafolio de productos y servicios: Como estrategia de crecimiento ha trabajado en la búsqueda permanente de desarrollar nuevos negocios, es así como se crea el Proyecto MIDES, el Proyecto del Centro de Gestion Municipal, el Proyecto de Fortalecimiento Institucional que con lleva la capitalización por parte del Departamento. La propuesta de Fortalecimiento orientada al Fortalecimiento Patrimonial, Fortalecimiento de las captaciones y fortalecimiento de la modalidad por convenios.

Se ha fortalecido el sistema financiero de la entidad

PLATAFORMA TECNOLÓGICA

El Instituto cuenta con equipos de última tecnología, y el software financiero fue objeto de validación y mejoramiento, lo que hace que la información financiera sea confiable y segura. Igualmente cuenta con las protecciones necesarias para evitar pérdidas de información, de desarrollaron nuevos software para el manejo de convenios, indicadores de gestión documental, medición de la brecha de liquidez, se implemento el modulo de de clasificación, causación y provisión de cartera de conformidad con los lineamientos establecidos por la Superintendencia financiera.

Se implemento la INTRANET, aplicativo de la WEB, y se incluyo el aplicativo para el Sistema de Gestion de Calidad del Instituto. Mejorando significativamente las comunicaciones internas del Instituto.

RECURSO HUMANO

Contamos con un recurso humano altamente calificado, y en permanente capacitación, destacando la estabilidad laboral, por cuanto solo el 33% del personal corresponde a cargos de Libre Nombramiento y Remoción y el 67% a cargos de planta que tienen una antigüedad al servicio del Instituto mayor a 10 años. Esto permite la continuidad en los procesos y disminuye los problemas por perdida de información.

ENTIDAD CERTIFICADA

Actualmente el IDESAN se encuentra certificada por ICONTEC, en las Normas Técnicas de Calidad ISO 9001:2008, y NTC GP:1000:2004 y posee el certificado de IQNET

ANALISIS DOFA

DEBILIDADES

- ❖ Limitado capital de trabajo.
- ❖ Concentración de créditos y depósitos en cabeza de pocos clientes.
- ❖ Falta de posicionamiento como entidad financiera ante las entidades publicas.
- ❖ Recurso humano insuficiente para desarrollar el objeto social de la entidad.
- ❖ Falta de adopción de herramientas tecnológicas en materia financiera.

OPORTUNIDADES

- ✓ Aumentar la cobertura en el Departamento a través de nuevas negociaciones y en zonas del país donde no existe un INFI.
- ✓ Capitalización por parte del departamento de Santander
- ✓ Consolidar nuevas líneas de negocio.
- ✓ Nuestros clientes poseen permanentes excedentes de tesorería.
- ✓ Necesidad permanente de créditos por parte de nuestro mercado objetivo.

FORTALEZAS

- ✓ Cartera garantizada con pignoración de rentas.
- ✓ Apoyo por parte del departamento de Santander.
- ✓ Política de reserva de liquidez, la cual ha sido suficiente para pagar sus pasivos.
- ✓ Política de reciprocidad para créditos, que implica que los clientes deben mantener en depósitos un porcentaje de las obligaciones con el instituto.
- ✓ Aplica políticas y lineamientos en materia de provisiones y colocación, utilizados por establecimientos de crédito. Adicionalmente, cuenta con un manual de crédito estructurado.
- ✓ Conocimiento de su mercado potencial.
- ✓ Estabilidad de sus funcionarios.
- ✓ Presencia institucional con nuestros clientes.
- ✓ Reglamentación de la política para otorgar incentivos a los clientes como herramienta de reciprocidad financiera
- ✓ Obtención de la certificación en las Normas Técnicas de Calidad ISO 9001-2000 y GP-1000, y la implementación del MECI-1000 y el Sistema de Control Interno.
- ✓ Autonomía administrativa y financiera de la entidad.
- ✓

AMENAZAS

- ❖ Problemas fiscales por parte de algunos clientes
- ❖ Demoras en las transferencias que garantizan los prestamos otorgados.
- ❖ Alto grado de competencia con las entidades de crédito privadas.
- ❖ Incertidumbre por la regulación del sector, y la inestabilidad en la normatividad.
- ❖ Retiros masivos de funcionarios objeto de créditos por libranza.
- ❖ Congestión judicial de los juzgados que generan dilación en los procesos ejecutivos que adelanta la entidad.
- ❖ Comportamiento decreciente de las tasas de interés.

PLAN DE ACCION 2010

OBJETIVO INSTITUCIONAL

Ser la primera entidad financiera de Desarrollo Regional al 2011, reconocida por su alto nivel de competitividad en el mercado que atiende y por su alto nivel de eficiencia, eficacia y efectividad en todos sus proyectos, actividades y operaciones internas y externas, mediante la prestación de servicios financieros para impulsar el desarrollo económico, social y cultural de los entes territoriales, funcionarios, mi pymes y micro pymes de Santander, dentro de los principios de eficiencia eficacia y rentabilidad social.

1. OBJETIVO: OFRECER UN PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y PRODUCTOS COMPETITIVOS:

I. PROGRAMA - PORTAFOLIO DE SERVICIOS Y PRODUCTOS COMPETITIVOS

1.1 OBJETIVO: Incrementar el saldo de la captación de recursos financieros para el periodo 2008-2011 en un 40% con respecto al saldo obtenido a diciembre del 2007, (\$10.062.400.000.oo) para un total de \$35.218.000.000.oo

Ref. Saldo acumulado de lo captado a Diciembre 31 de 2009 (\$ 35.218.000.000.00) (Incluido convenios)

- **META:** datos acumulados y por periodo. **40%**

2008	2009	2010	2011
\$33.000.000.000	\$34.000.000.000	\$35.218.000.000	\$35.218.000.000
\$7.844.000.000	\$1.000.000.000	\$1.218.000.000	\$0

META 2010: \$

MINIMO 60%	SATISFACTORIA 80%	SOBRESALIENTE 100%

INDICADOR

Valor Saldo captaciones

ESTRATEGIA

Elaborar y Ejecutar el plan de mercadeo para la promoción y divulgación del portafolio de productos.

ACCIONES

- Aplicación de encuestas para conocer en grado de Satisfacción y expectativas del cliente.
- Visita personalizada a los Clientes.
- Estandarización de Clientes por Producto.
- Estudio de Identificación de nuestro Mercado Potencial.
- Estudio de Competitividad Comercial.
- Creación del Sistema de Información Comercial.
- Encuentros provinciales de clientes.
- Análisis de nuevas oportunidades de negocios.
- Diseño de una política de incentivos a los entes que mantengan permanente relación comercial.
- Diseño de un Plan Comercial de Mercadeo.

CRONOGRAMA

De enero de 2008 a Diciembre de 2011

1.2 OBJETIVO: Mantener una cartera sana con vencimiento no superior al 4% para el cuatrienio
Total cartera vencida a Dic 2009 3.5%

META: INFERIOR O IGUAL AL 4%

2008	2009	2010	2011
4%	4%	3,5%	3,5%

META 2010: %

MINIMO	SATISFACTORIA	SOBRESALIENTE
< %	>= %	>= %

INDICADOR = Capital de la cartera vencida/ Total del capital de la cartera

ESTRATEGIA

La aplicación del Manual de Administración del Riesgo Crediticio y el Manual de cartera

ACCIONES

- Revisión mensual al indicador de cartera
- Envío oportuno de los cobros de cartera
- Reporte directo a la oficina jurídica de las carteras vencidas.
- Ejecutar acuerdos de pago que permitan el pago de las obligaciones por parte de los clientes
- Reestructuración de la deuda.
- Revisión permanente de los clientes y sus garantías.

CRONOGRAMA

De enero de 2008 a Diciembre de 2011

1.3 OBJETIVO: Colocar nuevos créditos en Fomento y Tesorería por valor de \$20.000.000.000 para el periodo 2008-2011

(Dato Dic/07 \$8.339.821.734.00)

META:	Total acumulado final CUATRIENIO			\$ 20.000.000.000
2008	2009	2010	2011	
3.000.000.000.	7.500.000.000	7.500.000.000	2.000.000.000	

META 2010

MINIMO 60%	SATISFACTORIA 80%	SOBRESALIENTE 100%

INDICADOR Valor créditos desembolsados (neto)

ACCIONES

- Aplicación de encuestas para conocer en grado de Satisfacción y expectativas del cliente.
- Visita personalizada a los Clientes.
- Análisis de nuevas oportunidades de negocios.
- Diseño de un Plan Comercial de Mercadeo.

CRONOGRAMA

De enero de 2008 a Diciembre de 2011

1.4 OBJETIVO: Colocar nuevos créditos EDUCATIVOS en el Departamento por el orden de los CUATRO MIL MILLONES DE PESOS para el periodo 2008-2011

Dato Dic. 2009: \$1.055.954.332.00

META:	Total acumulado final CUATRIENIO			\$ 4.000.000.000
2008	2009	2010	2011	
1.000.000.000.oo	1.000.000.000.oo	500.000.oo	1.500.000.000.oo	

META 2010

MINIMO 60%	SATISFACTORIA 80%	SOBRESALIENTE 100%

INDICADOR Valor créditos desembolsados (neto)

ACCIONES

- Presencia institucional en las entidades educativas.
- Aplicación de encuestas para conocer la Satisfacción del cliente.
- Ampliar los convenios con nuevas entidades educativas.
- Suscripción de alianzas para lograr un valor agregado.
- Elaborar el plan de medios para la promoción y divulgación del producto.

CRONOGRAMA

De enero de 2008 a Diciembre de 2011

II. PROGRAMA – IDESAN UNA ENTIDAD CON ETICA Y TALENTO HUMANO COMPETITIVO

- **2.1 OBJETIVO:** Disponer de un recurso humano competente que responda con eficiencia y eficacia a la Misión y Visión Institucional,
- *Meta:* Capacitar anualmente el total del recurso humano (12 funcionarios) de la institución para mejorar los niveles de eficiencia y eficacia

- **META:**

2008 (100%)	2009 (100%)	2010 (100%)	2011 (100%)
12 funcionarios	12 funcionarios	12 funcionarios	12 funcionarios

META 2010

MINIMA	SATISFACTORIA	SOBRESALIENTE
10	11	12

INDICADOR

Total funcionarios capacitados

ESTRATEGIA

La elaboración de un plan de capacitación acorde a las necesidades de la entidad.

ACCIONES

- Elaborar el plan anual de capacitación
- Establecer convenios con entidades públicas y privadas del sector para fortalecer los conocimientos.

CRONOGRAMA

De enero de 2008 a Diciembre de 2011

III. PROGRAMA – IDESAN FORTALECIENDO Y ESTIMULANDO LA GESTION MUNICIPAL

- **3.1 OBJETIVO:** Fortalecer la capacidad de gestión de las Administraciones Municipales, capacitando los 87 Municipios del Departamento por cada periodo.

- **META:**

2008	2009	2010	2011
87 municipios	87 municipios	87 municipios	87 municipios

META 2010

Mínima 60%	Satisfactoria 75%	Sobresaliente 100%
48	60	87

INDICADOR

Número de Municipios capacitados

ESTRATEGIA

Proyecto Modelo de Gestión y Capacitación Interinstitucional
Proyecto Centro de Gestión Municipal

Acciones

- Continuar con el desarrollo del Modelo de Gestión y Capacitación Interinstitucional
- Estructurar el Modelo de gestión dentro del Sistema de Calidad
- Adecuación, Dotación y Funcionamiento del Centro de Gestión municipal "CGM"

CRONOGRAMA

De Enero de 2008 a Diciembre de 2011

3.2. OBJETIVO: Impulsar la implementación del sistema de Gestión de Calidad en los Municipios del Departamento, capacitándolos en la norma GP:1000:2004 y MECI (30 Municipios)

• **META:**

2008	2009	2010	2011
5 municipios	5 municipios	10 municipios	10 municipios

META 2010

Mínima 60%	Satisfactoria 75%	Sobresaliente 100%

INDICADOR

Número de Municipios capacitados

ESTRATEGIA

Desarrollar la segunda fase de "Santander e IDESAN gobiernan con calidad"

Acciones

- Formular y Elaborar el convenio para el desarrollo de la segunda Fase del Proyecto Santander e IDESAN gobiernan con calidad
- Socializar el proyecto
- Implementar y ejecutar el proyecto
- Seguimiento al proyecto

CRONOGRAMA

De Enero de 2008 a Diciembre de 2011

IV. PROGRAMA – IDESAN – ENTIDAD CONFIABLE Y COMPETITIVA

- **4.1 OBJETIVO: Fortalecer técnica y financieramente el instituto con el fin de mejorar los niveles de competencia y solidez, manteniendo vigente y en los grados de inversión exigidos la calificación en riesgo de emisor otorgada por una calificadoradora especializada.**

- *A dic./07 (BRC 2) a corto plazo y (BBB-) a largo plazo*

• **META : Certificación grado de inversión:**

2008	2009	2010	2011
			META ESTABLECIDA por el Gobierno Nacional
(BRC 2) a corto plazo (BBB) a largo plazo	(BRC 2+) a corto plazo (BBB+) a largo plazo	(BRC 2+) a corto plazo (A) a largo plazo	(BRC 1) a corto plazo (AA) a largo plazo

INDICADOR

Calificación otorgada

ESTRATEGIA

Desarrollo del proyecto encaminado al Fortalecimiento Institucional encaminada a la capitalización de nuestro Instituto, continuar con el mantenimiento y mejora del Sistema de gestión de Calidad; la adopción y cumplimiento de lo contemplado en el Plan de Desarrollo, Plan de Acción, Plan Comercial y el desarrollo de los proyectos que trazaran el norte en este cuatrienio.

Acciones: Además de ejecutar todas las acciones descritas en este plan,

- Estricto seguimiento al sistema de gestión de calidad por medio de revisiones gerenciales en forma trimestral, de manera que permita tomar decisiones estratégicas oportunas para direccionar al Instituto.
- La realización de Auditorías Internas permanentes en las áreas críticas del negocio.
- La articulación con entidades de características similares del sector público y privado.
- Continuar con el acompañamiento de FINDETER y ASOINFIS
- Prácticas de buen gobierno y código de ética, que permiten una inversión óptima de los recursos.

- Establecer políticas que disminuyan la vulnerabilidad de la entidad a los cambios de gobierno, a través de la institucionalización de los Proyectos Modelo de Gestión y Capacitación y el CGM, Sistema de Gestión de Calidad, protegiendo los programas

De Enero de 2008 a Diciembre de 2011

- **4.2 OBJETIVO :Fortalecer técnica y financieramente el instituto con el fin de mejorar los niveles de competencia, manteniendo la calificación otorgada por ICONTEC en la NTC ISO 9001:2000 y obtener la GP 1000:2004**

- A dic/07: ISO 9001:2000

•

- **META: Certificación S.G.C.**

2008	2009	2010	2011
ISO 9001:2000	ISO 9001:2000	ISO 9001:2000	ISO 9001:2000
GP 1000:2004	GP 1000:2004	GP 1000:2004	GP 1000:2004

INDICADOR

Certificación otorgada

ESTRATEGIA

Dar cumplimiento al Plan de Acción del Instituto, manuales, estatutos, manuales de calidad.

Acciones

- Estricto seguimiento al sistema de calidad por medio de revisiones gerenciales en forma trimestral, de manera que permita tomar decisiones estratégicas oportunas para direccionar al Instituto.
- La realización de Auditorias Internas permanentes.
- Realización y actualización del Mapa de Riesgo.
- Elaboración y seguimiento a los planes de mejoramiento.
- Actualización de los manuales.

CRONOGRAMA

De Enero de 2008 a Diciembre de 2011

V. PROGRAMA – IDESAN – IMPULSAR EL DESARROLLO DE LAS MIPYMES Y MICROMIPYMES

- **4.1 OBJETIVO: Fomentar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en Santander Otorgando créditos para el fortalecimiento de las mi pymes y micromipymes por el orden de los DOS MIL MILLONES DE PESOS para el Cuatrienio.**

- A dic/07: \$1.569.000.000.oo

- **META: Colocar 2.000 millones para el cuatrienio.**

2008	2009	2010	2011
500.000.000.oo	500.000.000.oo	500.000.000.oo	500.000.000.oo
	Se modifica a 1000.000.000.oo debido a que en el año 2008 no se colocaron créditos		

INDICADOR

Valor créditos otorgados netos

ESTRATEGIA

Reactivar el Fondo de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa en Santander, de forma que permita la articulación con el Departamento y los municipios, pues estas entidades canalizan recursos significativos para este propósito.

Acciones

- Crear un comité de trabajo para la consolidación del Proyecto
- Promoción y divulgación de la línea de crédito.
- Elaborar el plan de medios para la promoción y divulgación del producto.

CRONOGRAMA

De Enero de 2008 a Diciembre de 2011

EDNA JOHANA TAMAYO HURTADO

Gerente

Proyecto: Cecilia Virviescas B
Área Planeación e Inventarios

