

**INFORME DE AVANCE
PLAN ESTRATEGICO 2020 - 2023**

**CORTE
31 DICIEMBRE 2022**

Tabla de contenido

1.	Objetivo General	3
2.	Objetivo Especifico	3
3.	Alcance	3
4.	Procesos	3
5.	Plan Estratégico 2020 – 2023.....	5
5.1	Objetivo 1.....	5
5.2	Objetivo 2.....	8
5.3	Objetivo 3.....	8
5.4	Objetivo 4.....	10
6.	Conclusiones.....	11
6.1	Proyectos de Regalías	12
6.2	Consideraciones Finales	13

1. Objetivo General

Realizar seguimiento al cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico Institucional planeado y desarrollados a través de las metas y actividades establecidas en el Plan de Acción Institucional del 2022.

2. Objetivo Especifico

Realizar seguimiento a las actividades y metas definidas en el Plan Estratégico Institucional, teniendo en cuenta los avances en el plan de acción institucional, para determinar su correlación y cumplimiento durante el 2022.

3. Alcance

El seguimiento abarca el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2022.

4. Procesos

La entidad tiene una estructura organizacional (Ver Imagen 1) ajustada y según lo establecido mediante el Acuerdo de Junta Directiva No. 100-03-01-11 de noviembre 15 de 2022; así mismo cuenta con un mapa de procesos (Ver Imagen 2), que corresponde a las necesidades actuales de la entidad y de esta forma lograr ser más eficientes en las actividades comerciales y de servicios; del cual se desprenden los diferentes procedimientos, instructivos y manuales que soportar las actuaciones de la entidad con el objeto de garantizar la operación en la prestación de los servicios.

ORGANIGRAMA GENERAL

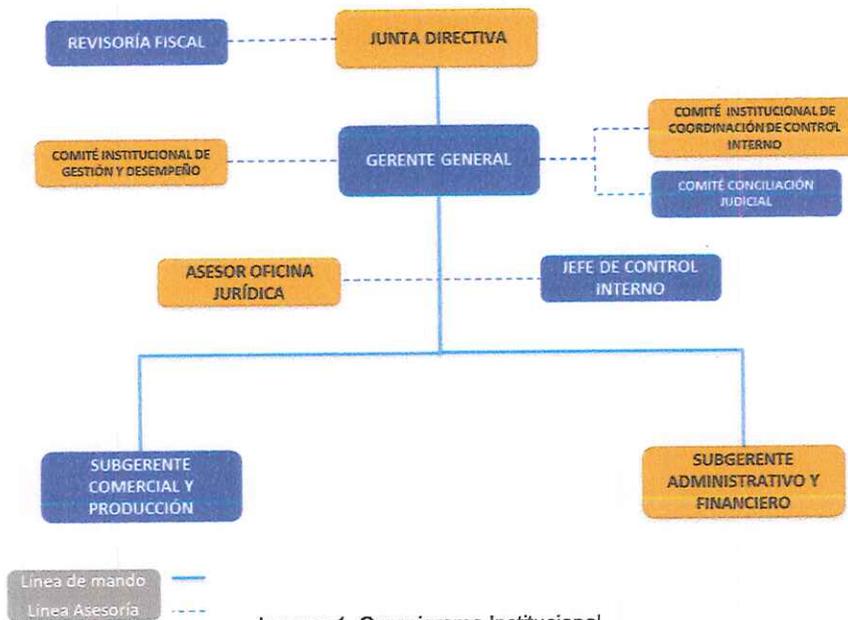


Imagen 1. Organigrama Institucional

MAPA DE PROCESOS Y SUBPROCESOS



Imagen 2. Mapa de Procesos y Subprocesos

5. Plan Estratégico 2020 – 2023

A continuación, se realizará una revisión de cada uno de los objetivos planteados y las estrategias establecidas con corte al 31 de diciembre del 2022, las cuales van en concordancia con lo establecido para la entidad en el Plan de Desarrollo Departamental 2020 – 2023 “Valle Invencible”.

5.1 Objetivo 1

Crecer en forma sostenida y rentable, para contribuir al fortalecimiento institucional, basados en la calidad y confianza de nuestros productos y servicios.

Estrategia	Meta al 2023	Línea Base	Meta 2022	Resultados 2022	% de cumplimiento
Estrategia 1: Incrementar el volumen de ventas durante el periodo de gobierno 2020 - 2023.	Incrementar un 20% los ingresos de la entidad a través de la comercialización de los productos y servicios durante el periodo de gobierno 2020 – 2023.	\$179.234.194.360	\$66,5 mil millones	\$60.899.513.799,56	92%
Estrategia 2: Aumentar la participación en el mercado a través de clientes nuevos del orden nacional y local.	Aumentar un 15 % el número de clientes nuevos entre el sector público y privado en el cuatrienio.	93	103	5 clientes nuevos	134%
Estrategia 3: Incrementar el número de contratos de venta de servicios y productos.	Incrementar un 20% los contratos de venta de servicios y productos con los municipios y entidades descentralizados, entes territoriales y nacionales en el cuatrienio.	119	14%	43 contratos suscritos	32%

Avances Objetivo 1

IMPRETICS E.I.C.E. hasta la fecha de corte, tiene un cumplimiento del 92% sobre la meta de ventas durante lo recorrido del 2022 (Ver Tabla 1), encontrando que las unidades de negocio de mayor peso durante este año fueron Gestión documental & Proyectos TICS y Plan de Medios (Ver Imagen 3). Como complemento de este primer objetivo, la entidad estuvo realizando labores comerciales con diferentes clientes y zonas del país lo que ha permitido diversificar la fuente de ingresos.

UNIDAD DE NEGOCIO	VENTAS EN \$	% DE PARTICIPACIÓN POR UNIDAD DE NEGOCIOS
GESTIÓN DOCUMENTAL & PROYECTOS TIC	\$ 38.759.414.373	64%
PLAN DE MEDIOS	\$ 11.677.857.400	19%
LOGÍSTICA	\$ 8.729.466.232	14%
IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 1.732.775.795	3%
TOTAL	\$ 60.899.513.800	100%

Tabla 1. Ventas por Unidad de Negocio 2022

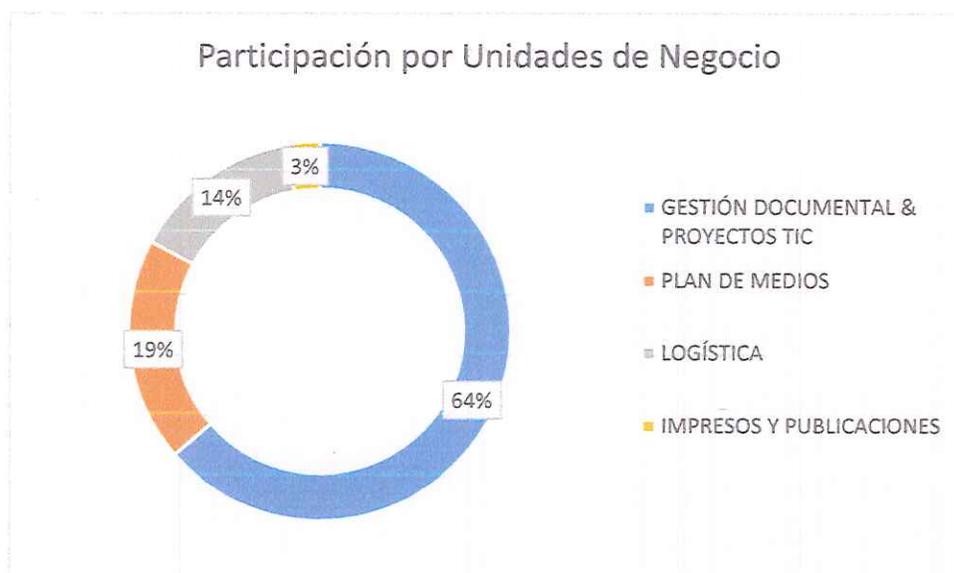


Imagen 3. Participación Unidades de Negocio 2022

Resultados Acumulados Cuatrienio Objetivo 1

A continuación se muestran los resultados obtenidos durante el periodo 2020 – 2022 y que son parte del compromiso de la entidad frente al Plan de Desarrollo del Departamento aprobado en la ordenanza 539 del 05 de junio del 2020, los cuales establecen en la línea de acción 503 “Fortalecimiento Institucional” acciones para el óptimo funcionamiento de la entidad. Los siguientes resultados acumulados, reflejan lo establecido la Meta Resultado MR50301009.

Estrategia	Meta al 2023	Línea Base	Meta Cuatrienio	Resultados Acumulados	% de cumplimiento
Estrategia 1: Incrementar el volumen de ventas durante el periodo de gobierno 2020 - 2023.	Incrementar un 20% los ingresos de la entidad a través de la comercialización de los productos y servicios durante el periodo de gobierno 2020 – 2023.	\$179.234.194.360	\$215 mil millones	\$266.459.728.979,56	124%
Estrategia 2: Aumentar la participación en el mercado a través de clientes nuevos del orden nacional y local.	Aumentar un 15 % el número de clientes nuevos entre el sector público y privado en el cuatrienio.	93	107	27 clientes nuevos	112%
Estrategia 3: Incrementar el número de contratos de venta de servicios y productos.	Incrementar un 20% los contratos de venta de servicios y productos con los municipios y entidades descentralizadas, entes territoriales y nacionales en el cuatrienio.	119	143	210 contratos suscritos	147%

Lo anterior, nos arroja que IMPRETICS frente a lo establecido en el Plan de Desarrollo 2020 – 2023 del Departamento del Valle del Cauca, presenta el siguiente cumplimiento con corte al 31 de diciembre:

Clase de Meta	Código	Resumen Descripción Meta	Cumplimiento Cuatrienio
Meta de Resultado	MR50301009	Incrementar un 20% los ingresos de la entidad	124%
Meta de Producto	MP503010200901	Aumentar un 15 % el número de clientes nuevos	112%
Meta de Producto	MP503010200902	Incrementar un 20% los contratos de venta de servicios y productos	147%
Meta de Producto	MP503010200903	Aumentar en 3 nuevas actividades del objeto social de la Entidad	67%

5.2 Objetivo 2

Establecer una estructura de costos y gastos eficiente y austera.

Estrategia	Meta al 2023	Línea Base	Meta 2022	Resultados 2022	% de cumplimiento
Estrategia 1: Fortalecer el manejo de las finanzas de la Entidad mediante la administración adecuada de sus ingresos y recursos	Reducir en un 40% la cartera a más de 90 días de la entidad.	\$12.148.614.614	30%	\$7.721.000.000	212%

Avances Objetivo 2

Existe una recuperación de cartera que corresponde al 212% de la meta establecida, que igual corresponde al resultado de una cartera sana de la entidad.

5.3 Objetivo 3

Fortalecer la gestión de la Entidad y su auto sostenibilidad, a través de reingeniería e innovación en sus procesos.

Estrategia	Meta al 2023	Línea Base	Meta 2022	Resultados 2022	% de cumplimiento
Estrategia 1: Ampliar las actividades del objeto social de la Entidad, para fortalecer las unidades de negocio actuales.	Aumentar en 3 nuevas actividades el objeto social de la Entidad para fortalecer el portafolio de servicios en el cuatrienio	45	1	No se han adicionado actividades.	0%
Estrategia 2: Optimizar la gestión de los bienes y activos de la entidad, para maximizar su rentabilidad.	Actualizar los procesos y procedimientos de la Entidad en un 100%	N/A	70%	Se han aprobado por el Institucional de Gestión y Desempeño todos los procesos elaborados en la entidad	100%
Estrategia 3: Investigar e implementar mecanismos y estrategias interinstitucionales de carácter administrativo, financiero y tecnológico para la sostenibilidad de	Modernización de planta y equipos en un 20%	N/A	10%	Se cumplió con el mantenimiento de aires y equipos de cómputo.	60%

las unidades de negocio de la entidad.					
Estrategia 4: Fortalecer las competencias laborales a través de capacitación y reinducción de los colaboradores de la entidad orientado con las necesidades misionales.	Alcanzar 80 puntos en la escala de medición del ISDI del FURAG en la Dimensión de Gestión del Conocimiento e Innovación.	N/A	78 puntos	Resultado 51,2 puntos obtenidos de la medición realizada en el 2022	65,64%

Avances Objetivo 3

- Referente a la estrategia No. 2, se aprobaron todos los procesos y procedimientos identificados y elaborados en la entidad por el Comité de Gestión y Desempeño Institucional.
- Para la estrategia No. 3, la entidad viene cumpliendo con los mantenimientos planificados de aires acondicionados y equipos de cómputo. El mantenimiento de equipos de producción no fue ejecutado en su totalidad.
- La estrategia No. 4, la medición de esta estrategia se realizó a través del reporte en la plataforma FURAG. Los resultados publicados por parte de Función Pública nos dejan un cumplimiento del 65,64% sobre el indicador de la meta establecida de 78 puntos.

5.4 Objetivo 4

Mejorar la gestión de IMPRETICS; que permita la integración de los procesos para una oportuna prestación de los servicios y la sostenibilidad en el tiempo.

Estrategia	Meta al 2023	Línea Base	Meta 2022	Resultados 2022	% de cumplimiento
Estrategia 1: Consolidar la adopción del Modelo Integrado de Planeación y Gestión - MIPG, planes, programas, proyectos y procesos que den cumplimiento a los requerimientos de normativos.	Mejorar el índice de desarrollo institucional en 5 puntos (Plan Nacional de Desarrollo - Entidades Territoriales)	40%	43%	51,1 puntos medición FURAG 2021	119%
Estrategia 2: Medir la satisfacción del usuario sobre la calidad de los productos y servicios recibidos por la Entidad.	Alcanzar y mantener una satisfacción de 85% en los productos y servicios recibidos por la entidad.	N/A	80%	Instrumento de medición implementado en el software de gestión MIPG para su aplicación	10%

Avances Objetivo 4

- En lo referente a la estrategia No. 1, la entidad elaboró el Plan de Implementación del Modelo Integrado de Planeación y Gestión – MIPG el cual integra todos los planes, programas y procesos requeridos para el cumplimiento del Decreto 1499 de 2017. La medición de esta estrategia se realizó a principios del 2022. Los resultados obtenidos nos dejan un cumplimiento del 119% sobre el indicador de la meta establecida de 43 puntos.
- El instrumento se encuentra elaborado, su aplicación se comenzará efectuará en el primer semestre del 2023 utilizando el nuevo software de gestión.

6. Conclusiones

La entidad registra un muy buen cumplimiento en el indicador de ventas durante el 2022; no obstante, esto se ha logrado por el esfuerzo del equipo comercial y de gerencial de la misma, quienes no han escatimado esfuerzos en buscar alternativas de negocios en diferentes departamentos del territorio nacional y fortalecer las unidades productivas de la entidad.

El cliente que históricamente ha representado mayor participación de ventas como la Gobernación del Valle y sus entes descentralizados, han tenido durante este 2022 una participación del 26,89% sobre el total de ventas; siendo la diversificación de clientes del orden nacional y entidades por fuera del Valle del Cauca los que aportaron una participación del 34,13% (Ver tabla 2)

CLIENTES	TOTAL VENTAS	% PARTICIPACIÓN
Gobernación del Valle y Descentralizados	\$ 16.373.976.282	26,89%
Municipio de Santiago de Cali	\$ 1.795.322.022	2,95%
Otras Entidades y Municipios del Valle	\$ 21.945.531.464	36,04%
Entidades del Orden Nacional, Gobernaciones y municipios de	\$ 20.784.684.032	34,13%
Total	\$ 60.899.513.800	100%

Tabla 2. Ventas por tipo de cliente.

Las unidades de negocio de acuerdo con las proyecciones planteadas tuvieron un gran desempeño gracias a las diferentes labores comerciales realizadas de acuerdo con las proyecciones planteadas. Es de resaltar que las unidades de logística e impresiones y publicaciones son las únicas que presentan un porcentaje por debajo del 100%. (Ver tabla 3)

UNIDAD DE NEGOCIO	VENTAS 2022	VENTAS PROYECTADAS	% Cumplimiento
GESTIÓN DOCUMENTAL & PROYECTOS TIC	\$ 38.759.414.373	\$ 40.000.000.000	97%
PLAN DE MEDIOS	\$ 11.677.857.400	\$ 13.000.000.000	90%
LOGÍSTICA	\$ 8.729.466.232	\$ 7.500.000.000	116%
IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 1.732.775.795	\$ 6.000.000.000	29%
TOTAL	\$ 60.899.513.800	\$ 66.500.000.000	92%

Tabla 3. Ventas por unidades de negocio 2022.

6.1 Proyectos de Regalías

Un apartado para tener en cuenta son los proyectos de regalías, los cuales representan un desafío que ha permitido a la Entidad ganar experiencia y reconocimiento ante el Sistema General de Regalías en la ejecución exitosa de los diferentes proyectos. A la fecha se tienen vigentes 10 proyectos de los cuales la entidad es **Interventor** en tres (3) y **Ejecutor** en siete (7) (Ver tabla 4)

		PROYECTOS DE REGALIAS EN EJECUCIÓN			
BPIN	NOMBRE DEL PROYECTO	Modalidad	Fuente de financiación	Recursos del Sistema General de Regalías	Estado
2017000100053	Fortalecimiento del Centro de Desarrollo tecnológico para la transformación digital y la industria 4,0 en el marco del ecosistema de innovación digital del Valle del Cauca.	Ejecutor	CTI	\$ 8.600.000.000,00	En cierre
2017000100042	Incremento en la Innovación para las empresas de economía naranja del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 5.948.861.077,00	
2017000100040	Fortalecimiento del Centro de Innovación valle INN del Departamento del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 4.497.026.055,00	
2018000100098	Desarrollo de las capacidades de innovación para aumentar la competitividad y productividad del Departamento del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 14.078.594.646,00	
2018000100096	Investigación y Desarrollo experimental de un modelo sostenible de generación de biocombustible y productos de valor agregado y agroindustriales (Biomasa Residual) en la industria porcícola en el Valle del Cauca	Interventor	CTI	\$ 158.004.000,00	
2018000100059	Estudio de prefactibilidad para la creación de un centro de neurociencia clínica y comportamental Valle del Cauca	Interventor	CTI	\$ 295.525.371,00	
2017000100041	Implementación de un sistema integral de gestión del Conocimiento y apropiación social de la Ctel que promueva soluciones de vivienda sostenible en el departamento del Valle del Cauca	Interventor	CTI	\$ 436.748.958,00	
2018000100099	Investigación para el desarrollo de un Modelo de innovación colaborativa para la competitividad del ecosistema subregional de innovación digital del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 4.500.000.000,00	En cierre
2021000100196	Fortalecimiento de la competitividad empresarial mediante el uso de las CTeI como herramienta transversal de desarrollo en el departamento del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 5.125.000.000,00	
2022002880003	Implementación de una estrategia de reactivación económica para el progreso y la competitividad de micronegocios y unidades productivas en San Andrés	Ejecutor	OCAD REGIÓN SAN ANDRES	\$ 14.999.277.182,00	
Total				\$ 66.640.242.809,00	

Tabla 4. Proyectos de regalías en ejecución

Objetivo No.	Objetivos Estratégicos 2020 - 2023	Acción de primer nivel	META	INDICADORES ASOCIADOS A LA META	LINEA BASE	2020	2021	2022	2023	TOTAL	Evaluación 2020	% cumplimiento 2020	Evaluación 2021	% cumplimiento 2021	Evaluación 2022	% cumplimiento 2022	% cumplimiento total	
1	Crecer en forma sostenible y rentable, para contribuir al fortalecimiento institucional, basados en la calidad y confianza de nuestros productos y servicios	Incrementar el volumen de ventas durante el periodo de gobierno 2020 - 2023.	Incrementar un 20% los ingresos de la entidad a través de la comercialización de los productos y servicios durante el periodo de gobierno 2020 - 2023.	Ventas en millones de pesos	\$ 179.234.194.360	\$47 mil millones	\$51,7 mil millones	\$66,5 mil millones	\$78,428 mil millones	\$236,589 mil millones	\$ 82.557.237.309	170%	\$ 113.002.977.871	238%	\$ 60.899.513.799,56	92%	124%	
		Aumentar la participación en el mercado a través de clientes nuevos entre el sector público y privado en el cuatrienio.	Aumentar un 15% el número de clientes nuevos entre el sector público y privado en el cuatrienio.	No. de clientes nuevos públicos y privados	93	96	100	103	107	107	107	10	333%	12	323%	5	134%	112%
		Incrementar el número de contratos de venta de servicios y productos.	Incrementar un 20% los contratos de venta de servicios y productos de los municipios y entidades descentralizadas, entes territoriales y nacionales en el cuatrienio.	Porcentaje de contratos de venta de servicios y productos	119	4%	9%	14%	20%	143	143	75	60%	92	71%	43	32%	147%
2	Establecer una estructura de costos y gastos eficiente y austera	Fortalecer el manejo de las finanzas de la Entidad mediante la administración adecuada de sus ingresos y recursos.	Reducir en un 40% la cartera a más de 90 días de la entidad	Recuperación de la cartera	\$ 12.148.614.614	10%	20%	30%	40%	40%	\$ 7.719.277.386	64%	\$ 9.421.373.169	78%	\$ 7.721.000.000	212%	512%	
		Ampliar las actividades del objeto social de la Entidad, para fortalecer las unidades de negocio actuales.	Aumentar en 3 nuevos emprendimientos el objeto social de la Entidad para fortalecer el portafolio de servicios en el cuatrienio.	Aumentar las actividades del objeto social de la Entidad	45	1	1	1	0	48	48	1	100%	1	100%	0	0%	67%
3	Fortalecer la gestión de la Entidad y su autosostenibilidad, a través de reingeniería e innovación en sus procesos	Optimizar la gestión de los bienes y activos de la entidad, para maximizar su rentabilidad.	Actualizar los procesos y procedimientos de la Entidad en un 100%	Actualizar los procedimientos de la entidad	31	20%	40%	70%	100%	100%	23	74%	30	97%	33	106%	110%	
		Investigar e implementar mecanismos y estrategias interinstitucionales de carácter administrativo, financiero y tecnológico para la sostenibilidad de las unidades de negocio de la entidad.	Modernización de planta y equipos en un 20%	Implementación de mecanismos y estrategias de modernización	N/A	1%	5%	10%	20%	20%	20%	0,5%	50%	5%	5%	5%	100%	27,50%
		Fortalecer las competencias laborales a través de capacitación y retención de los colaboradores de la entidad orientado con las necesidades misionales.	Alcanzar 80 puntos en la escala de medición del ISDI del Fondo Institucional del FUDAC en la Dimensión de Gestión del Conocimiento e Innovación	Puntos logrados por año en el índice de desempeño de medición del ISDI del Fondo Institucional del FUDAC en la Dimensión de Gestión del Conocimiento e Innovación	N/A	75 puntos	76 puntos	78 puntos	80 puntos	80 puntos	80 puntos	45,2	60%	48,1	63%	51,2	65,64%	60%
4	Mejorar la gestión de IMPRETICS, que permita la integración de los procesos para una oportuna prestación de los servicios y la sostenibilidad en el tiempo	Consolidar la adopción del Modelo Integrado de Planeación y Gestión - MIPG, planes, programas, proyectos y procesos que den cumplimiento a los requerimientos de normativos.	Mejorar el índice de desarrollo Institucional en 5 puntos (Plan Nacional de Desarrollo - Entidades Territoriales)	Nivel de desarrollo del ISDI	40%	41%	42%	43%	45%	45%	51,4	125%	47,5	119%	51,1	119%	106%	
		Medir la satisfacción del usuario sobre la calidad de los productos y servicios recibidos, por la Entidad.	Alcanzar y mantener una satisfacción de 85% en los productos y servicios recibidos por la Entidad.	Nivel de satisfacción de los clientes	N/A	70%	75%	80%	85%	85%	85%	20%	29%	20%	27%	0%	0%	24%