

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

**CORTE  
30 DICIEMBRE 2023**

## 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.	Proyectos de Regalías.....	11
6.1	Calificación de Impretics E.I.C.E. en el Índice de Gestión de Proyectos de Regalías.....	12
6.2	Índice de Gestión de Proyectos de Regalías – Histórico.....	13
7.	Conclusiones.....	14
7.1	Consideraciones Finales.....	15

### **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 establecido durante cada vigencia del cuatrienio.

### **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 periodo 2023.

### **3. Alcance**

El seguimiento abarca el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 30 de diciembre del 2023.

### **4. Procesos**

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

## ORGANIGRAMA GENERAL

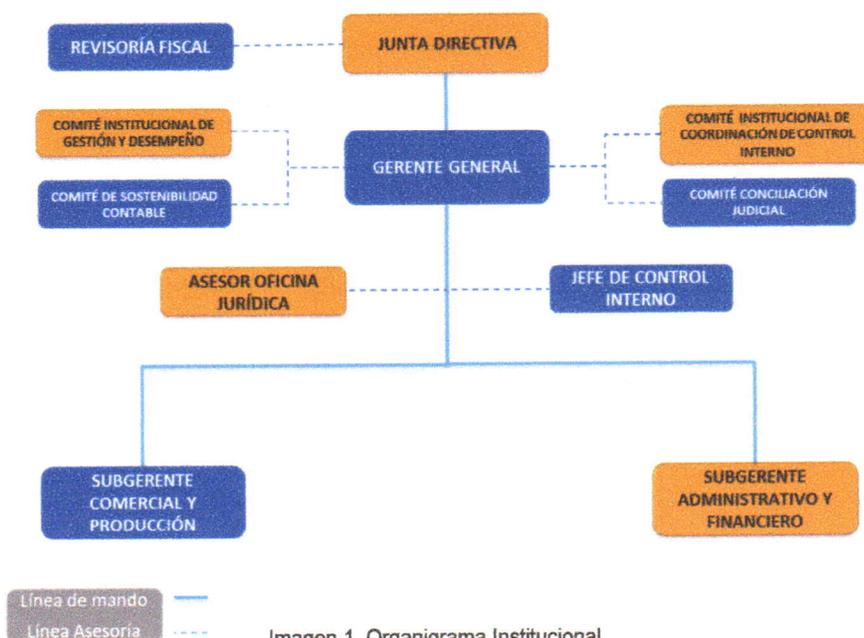
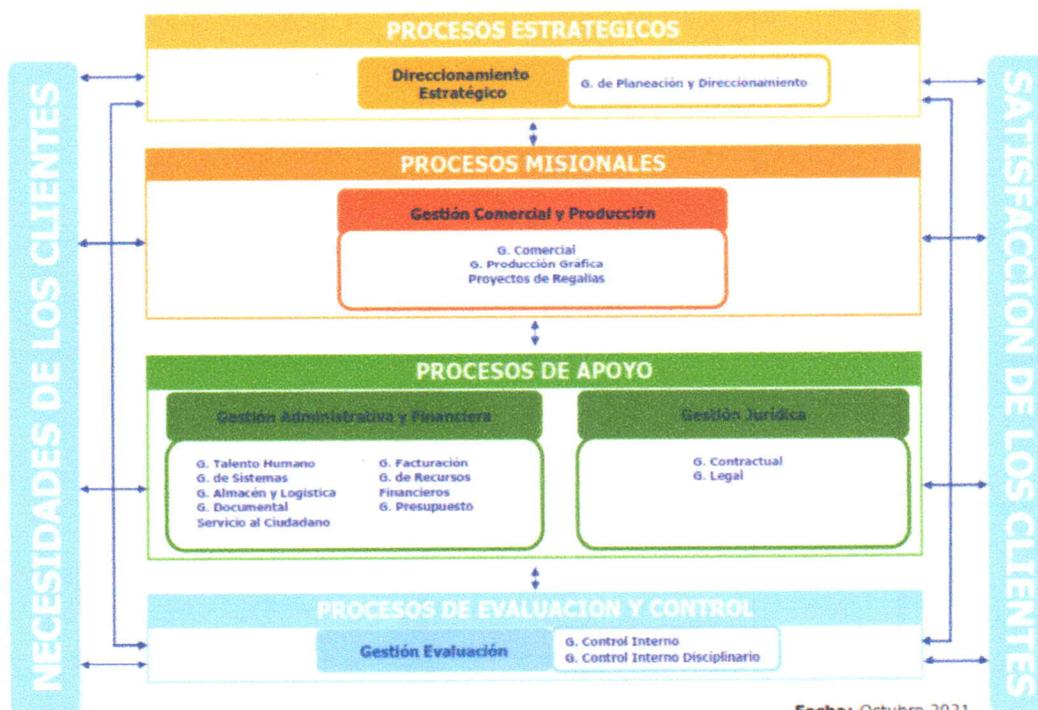


Imagen 1. Organigrama Institucional

## MAPA DE PROCESOS Y SUBPROCESOS



Fecha: Octubre 2021

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 30 de noviembre del 2023, 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 2023	Resultados 2023*	% de cumplimiento
<b>Estrategia 1:</b> 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	<b>\$78,428 mil millones</b>	\$ 48.222.690.597	<b>61%</b>
<b>Estrategia 2:</b> 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	<b>107</b>	7 clientes nuevos	<b>188%</b>
<b>Estrategia 3:</b> 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	<b>20%</b>	34 contratos suscritos	<b>34%</b>

\*Corte 30 de noviembre del 2023.

### Avances Objetivo 1

IMPRETICS E.I.C.E. tiene un cumplimiento acumulado del 61% sobre la meta de ventas durante lo recorrido del 2023 (Ver Tabla 1), encontrando que las unidades de negocio de mayor peso durante este año fueron Plan de Medios y Gestión documental & Proyectos TIC (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	\$ 18.509.361.740	38%
PLAN DE MEDIOS	\$ 23.223.874.688	48%
LOGÍSTICA	\$ 3.812.579.000	8%
IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 2.676.875.169	6%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 48.222.690.597</b>	<b>100%</b>

Tabla 1. Ventas por Unidad de Negocio 2023

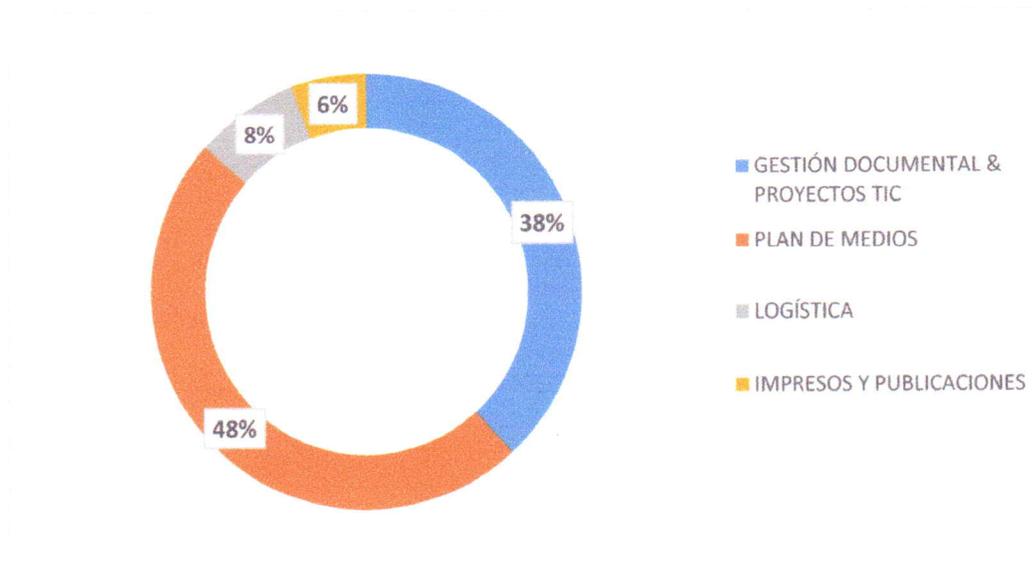


Imagen 3. Participación Unidades de Negocio 2023

### Resultados Acumulados Cuatrienio Objetivo 1

A continuación se muestran los resultados obtenidos durante el periodo 2020 – 2023 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
<b>Estrategia 1:</b> 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	<b>\$236,589 mil millones</b>	\$316.351.711.977,00	<b>134%</b>
<b>Estrategia 2:</b> 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	<b>107</b>	34 clientes nuevos	<b>119%</b>
<b>Estrategia 3:</b> 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	<b>143</b>	243 contratos suscritos	<b>67%</b>

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 30 de noviembre del 2023:

Clase de Meta	Código	Resumen Descripción Meta	Cumplimiento Cuatrienio
Meta de Resultado	MR50301009	Incrementar un 20% los ingresos de la entidad	147%
Meta de Producto	MP503010200901	Aumentar un 15 % el número de clientes nuevos	118%
Meta de Producto	MP503010200902	Incrementar un 20% los contratos de venta de servicios y productos	67%
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 2023	Resultados 2023	% de cumplimiento cuatrienio
<b>Estrategia 1:</b> 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	40%	\$0	512%

### Avances Objetivo 2

Durante lo corrido del 2023 no se reporta recuperación de cartera de más de 90 días. El recaudo de cartera de la vigencia corresponde a facturación sin vencer.

## 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 2023	Resultados 2023	% de cumplimiento cuatrienio
<b>Estrategia 1:</b> 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.	67%
<b>Estrategia 2:</b> 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	100%	Todos los procesos de la entidad quedaron aprobados desde la vigencia 2022	110%
<b>Estrategia 3:</b> 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%	N/A	55%	Se cumplió con el plan de mantenimiento de aires, se han adelantado algunos mantenimientos preventivos de equipos de	66,25%

				producción y computo.	
<b>Estrategia 4:</b> 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	<b>31,4 puntos</b>	Resultados obtenidos de la medición FURAG	<b>39,25%</b>

### 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 desde la vigencia 2022.
- Para la estrategia No. 3, la entidad viene cumpliendo con los mantenimientos planificados de aires acondicionados, se han cumplido con algunos mantenimientos programados de los equipos de producción.
- La estrategia No. 4, la medición de esta estrategia se realizó con los resultados que arroja la plataforma FURAG, los cuales reflejan algunas deficiencias en la gestión de conocimiento en la entidad con los Trabajadores Oficiales.

## 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 2023	Resultados 2023	% de cumplimiento cuatrienio
<b>Estrategia 1:</b> 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%	45%	Medición de 54 puntos	120%
<b>Estrategia 2:</b> 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	85%	Índice de satisfacción dio un cumplimiento de 80%	94%

### Avances Objetivo 4

- o 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. Los resultados de esta estrategia tienen un cumplimiento superior a la meta establecida, logrando un cumplimiento del 119% en el cuatrienio.
- o En lo referente a la estrategia No. 2, De acuerdo con la medición correspondiente al primer semestre del año, el 39% lo califica con 5 (Excelente) y el 61% con 4 (Bueno). Por lo tanto, la satisfacción general respecto al servicio que se recibió en la entidad es del 80% de acuerdo con el índice Customer Satisfaction Score (CSAT)

## 6. Proyectos de Regalías

Un apartado para tener en cuenta son los proyectos de regalías, los cuales representaron 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 tres (3) proyectos de los cuales la entidad es **Ejecutor**; de igual manera uno (1) se encuentra terminado en proceso de cierre en modalidad de **Ejecutor** y tres (3) se encuentran terminados en proceso de cierre en modalidad de **Interventor**. (Ver tabla 4)



### PROYECTOS DE REGALIAS EN EJECUCIÓN O PROCESO DE CIERRE

BPIN	NOMBRE DEL PROYECTO	Modalidad	Fuente de financiación	Recursos del Sistema General de Regalías	Estado
2017000100042	Incremento en la Innovación para las empresas de economía naranja del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 5.948.861.077,00	Terminado en Proceso de Cierre
2018000100059	Estudio de prefactibilidad para la creación de un centro de neurociencia clínica y comportamental Valle del Cauca	Interventor	CTI	\$ 295.525.371,00	Terminado en Proceso de Cierre
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	Terminado en Proceso de Cierre
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	Terminado en Proceso de 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	En Ejecución
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 ANDRÉS	\$ 14.999.277.182,00	En Ejecución
2022000100113	Fortalecimiento de capacidades de innovación para el aumento de la competitividad, la productividad y el desarrollo social en el departamento del Valle del Cauca	Ejecutor	CTI	\$ 5.000.000.000,00	En Ejecución
<b>Total</b>				<b>\$ 31.684.671.630,00</b>	

Tabla 4. Proyectos de regalías en ejecución

Actualmente, IMPRETICS E.I.C.E. y gracias a la labor realizada por el grupo de seguimiento y control a la ejecución de los proyectos de la entidad, a la fecha solo presenta una alerta, asociada al no cierre del proyecto identificado con el BPIN 2018000100098, el cual depende de la liquidación de la interventoría por parte de INFIVALLE, entidad encargada de la contratación.

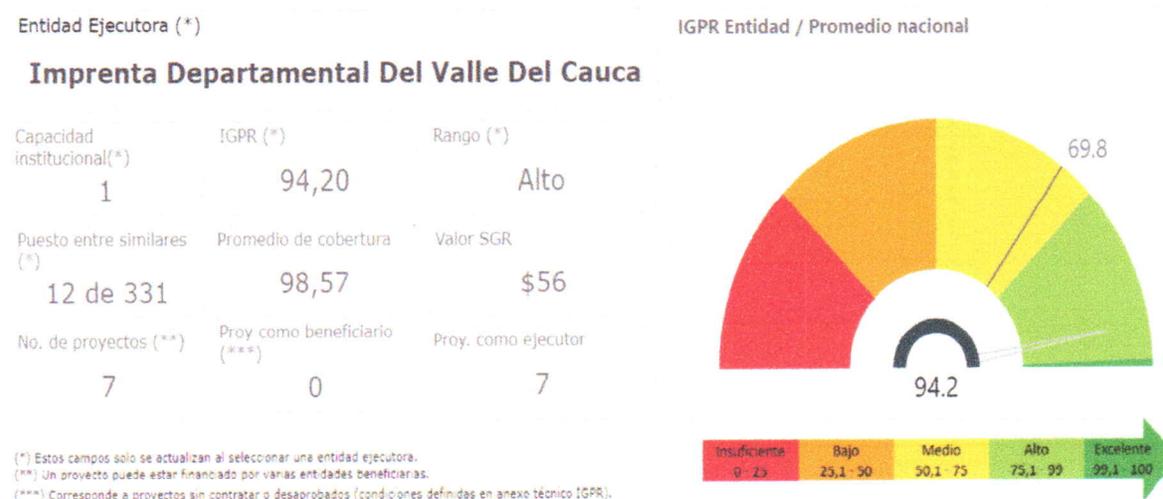
Durante el cuatrienio 2020 – 2023 la entidad registra los siguientes proyectos según el rol dentro de cada proyecto:

<b>Número de Proyectos Cuatrienio</b>	<b>18</b>
Proyectos con el rol de Ejecutor	15
Proyectos con el rol de Interventoría	3
Número de proyectos en Ejecución	3
Número de proyectos Terminados	3
Número de proyectos Cerrados	12
Valor de los proyectos por el SGR	\$122.908.220.840,74

## 6.1 Calificación de Impretics E.I.C.E. en el Índice de Gestión de Proyectos de Regalías

A continuación, se presenta la calificación de IMPRETICS E.I.C.E. en las dos últimas mediciones realizadas en el año 2023:

**Fecha de Corte: 1er Trimestre 2023**



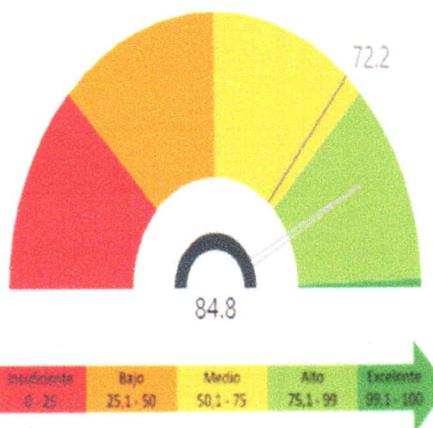
Fecha de Corte: 2do Trimestre 2023

Entidad Ejecutora (\*)

IGPR Entidad / Promedio nacional

## Imprenta Departamental Del Valle Del Cauca

Capacidad institucional(*)	IGPR (*)	Rango (*)
1	84,80	Alto
Puesto entre similares (*)	Promedio de cobertura	Valor SGR
109 de 342	94,50	\$52
No. de proyectos (**)	Proy como beneficiario (***)	Proy. como ejecutor
6	0	6



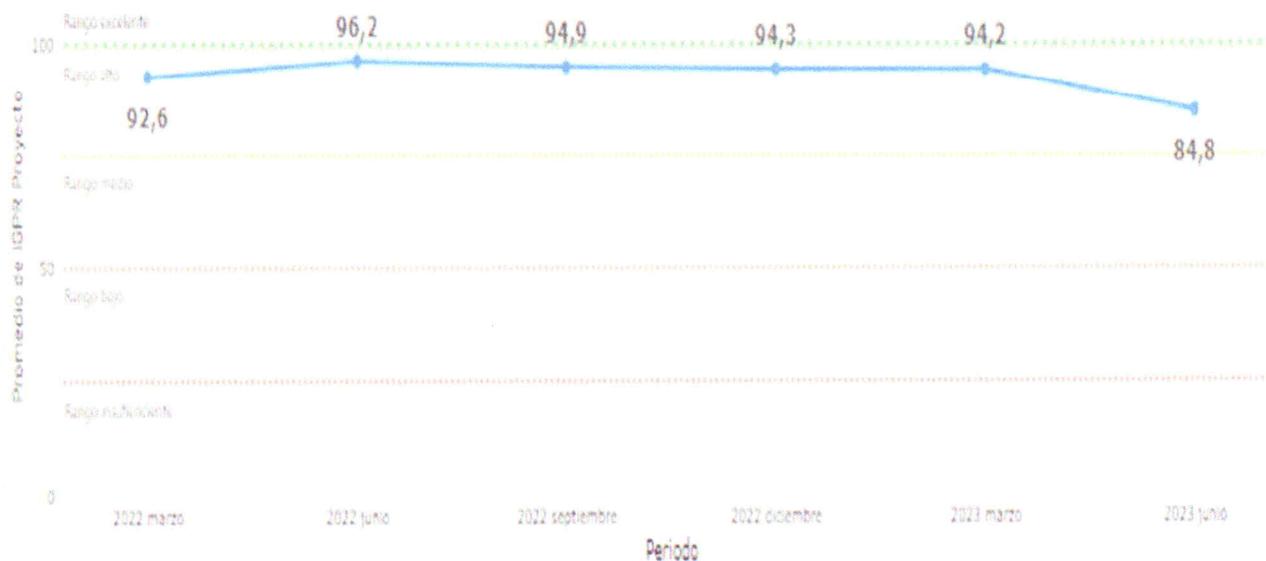
(\*) Estos campos solo se actualizan al seleccionar una entidad ejecutora.

(\*\*) un proyecto puede estar financiado por varias entidades beneficiarias.

(\*\*\*) Corresponde a proyectos sin contratar o desaprobados (condiciones definidas en anexo técnico IGPR)

### 6.2 Índice de Gestión de Proyectos de Regalías – Histórico

Resultado Histórico IGPR



## 7. Conclusiones

La entidad ha cumplido satisfactoriamente el indicador de ventas durante la vigencia 2023, gracias al trabajo conjunto del equipo comercial y la gerencia, que han explorado diversas oportunidades de negocios en distintas regiones del país durante el cuatrienio 2020 – 2023.

Uno de los clientes que históricamente ha representado mayor participación de ventas como la Gobernación del Valle y sus entes descentralizados, han tenido durante este 2023 una participación del 56,50% 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 30,94% (Ver tabla 2)

CLIENTES	TOTAL VENTAS	% PARTICIPACIÓN
Gobernación del Valle y Descentralizados	\$ 27.160.615.560	56,50%
Municipio de Santiago de Cali	\$ 105.430.150	0,22%
Otras Entidades y Municipios del Valle	\$ 5.932.560.297	12,34%
Entidades del Orden Nacional, Gobernaciones y municipios de otros Departamentos	\$ 14.870.584.590	30,94%
<b>Total</b>	<b>\$ 48.069.190.597</b>	<b>100%</b>

Tabla 2. Ventas por tipo de cliente.

Así mismo las unidades de negocio de acuerdo con las proyecciones planteadas vienen impulsadas principalmente por Plan de Medios con una participación del 146% sobre las ventas proyectadas. También es importante resaltar que las unidades de Logística e Impresos y Publicaciones presentan una participación por encima del 50%. (Ver tabla 3)

UNIDAD DE NEGOCIO	VENTAS 2023	VENTAS PROYECTADAS	% Cumplimiento
GESTIÓN DOCUMENTAL & PROYECTOS TIC	\$ 18.355.861.740	\$ 50.000.000.000	37%
PLAN DE MEDIOS	\$ 23.223.874.688	\$ 15.928.000.000	146%
LOGÍSTICA	\$ 3.812.579.000	\$ 7.500.000.000	51%
IMPRESOS Y PUBLICACIONES	\$ 2.676.875.169	\$ 5.000.000.000	54%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 48.069.190.597</b>	<b>\$ 78.428.000.000</b>	<b>61%</b>

Tabla 3. Ventas por unidades de negocio 2023.

## 7.1 Consideraciones Finales

Teniendo en consideración toda la información aquí suministrada, se recomienda continuar con acciones comerciales con potenciales clientes del orden departamental y nacional, no sin antes evaluar las condiciones macroeconómicas que pueden traer consigo una reducción en el gasto público, lo que podría afectar la contratación, así como los diferentes temas relacionados con información difundida en medios de comunicación sobre las actividades comerciales de la entidad y que sin duda están afectando la contratación.

Se anexa cuadro Plan Estratégico Cuatrienal 2020-2023 consolidando los resultados acumulados de los indicadores aquí evaluados.



**FERNANDO CÉSPEDES MARTÍNEZ**  
Gerente General  
IMPRETICS E.I.C.E.

Proyecto: Planeación IMPRETICS

Copia a: Archivo - Página web IMPRETICS E.I.C.E.