

**NIT 800 019 922 - 1**

### PLAN DE ACCIÓN 2017

| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS  | ESTRATEGIAS  | METAS   | INDICADORES DE LOGRO                  | RESPONSABLES  | RECURSOS ESTIMADOS | TIEMPO TRIMESTRES |  |  |  |
|---|--|---|---------------------------------------|---|--------------------|-------------------|--|--|--|
| 1. Sostener y mantener los niveles de captaciones y de colocaciones dentro de los límites permitidos por la ley | Establecer tasas de interés competitivas en el mercado para la captación y la colocación de recursos | Sostener y mantener la captación                    | Captación sostenida                   | Comité de tesorería, profesionales universitarios (Comercial) | Humano             |                   |  |  |  |
|   |  | Sostener y mantener la colocación                   | Colocación sostenida                  | Comité de crédito, profesionales universitarios (Comercial)   | Humano             |                   |  |  |  |
|   | Aplicación de técnicas de mercadeo para fortalecer la captación y la colocación                      | Visitas periódicas a cada uno de los clientes       | 3 visitas por cliente                 | Profesionales universitarios (Comercial)                      | Humano \$          |                   |  |  |  |
|   |  | Material publicitario del INFIDER para los clientes | 1 tipo de producto publicitarios      | Gerente, director administrativo y financiero                 | Humano \$          |                   |  |  |  |
|   |  | Plan de medios para promoción institucional         | Un contrato anual para un periodista. | Gerente   | \$25'MM            |                   |  |  |  |
|   |  | Plan de incentivos para los mejores clientes        | Tres (3) clientes incentivados        | Gerente, director administrativo y financiero                 | \$                 |                   |  |  |  |
|   |  | Implementar un software para el seguimiento         | Seguimiento al 100% de los clientes   | Gerente, director administrativo y financiero                 | \$                 |                   |  |  |  |
| 2. Aumentar la suscripción de nuevos convenios interadministrativos de los usuarios                             | Acceder a los recursos de nuevos contratos interadministrativos de los usuarios                      | Celebrar al menos (1) un contrato                   | Contrato firmado                      | Comité de Gerencia y Comerciales                              | Humano             |                   |  |  |  |
| 3. Obtener negocios   | Establecer contactos con   | Convenir el manejo de al                            | Contrato firmado                      | Gerente, director   | Humano             |                   |  |  |  |

### PLAN DE ACCION INFIDER 2017

**NIT 800 019 922 - 1**

| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS  | ESTRATEGIAS   | METAS   | INDICADORES DE LOGRO                       | RESPONSABLES  | RECURSOS ESTIMADOS | TIEMPO TRIMESTRES |  |  |  |
|---|---|---|--|---|--------------------|-------------------|--|--|--|
| para el manejo de tesorerías  | nuestros usuarios para negociar el manejo de cuentas de las tesorerías                            | menos una cuenta de tesorería   |  | administrativo y financiero, profesionales universitarios (Comercial)                   |                    |                   |  |  |  |
| 4. Prestar asesoría y apoyo técnico a la gestión de los entes territoriales | Diseñar programas de capacitación dirigido a los clientes   | Desarrollar 1 actividad de capacitación   | Capacitación ejecutada                     | Gerente, director administrativo y financiero, profesionales universitarios (Comercial) | Humano \$          |                   |  |  |  |
|   | Asesorar permanentemente a los clientes del INFIDER   | Realizar 1 visita anual para asesoría en hacienda pública y atender permanente sus consultas                      | Visitas realizadas y consultas atendidas   | Profesionales universitarios (Comercial)  | Humano \$          |                   |  |  |  |
|   | Establecer políticas de asistencia técnica con recursos no reembolsables dirigidos a los clientes | Apoyar financieramente dos (2) estudios sobre proyectos de inversión o programas de fortalecimiento institucional | proyectos o programas financiados          | Gerente, director administrativo y financiero, profesionales universitarios (Comercial) | Humano \$          |                   |  |  |  |
| 5. Ampliar el mercado de operaciones  | Obtener la modificación de los estatutos del INFIDER para acceder a nuevos mercados               | Tramitar un proyecto de ordenanza   | Ordenanza tramitada                        | Gerente, Jefe Oficina Asesora Jurídica  | Humano             |                   |  |  |  |
| 6. Ampliar la cobertura fuera del departamento de Risaralda                 | Establecer contacto con otros entes territoriales potenciales                                     | Vincular al menos un ente territorial externo al departamento de Risaralda  | Clientes vinculados.                       | Profesionales universitarios (Comercial)  | Humano \$          |                   |  |  |  |
| 7. Acceder a la vigilancia de SFC y mejorar la                              | Con la adquisición e implementación del software financiero que integra                           | Solicitar nuevamente a la SFC la continuación de los trámites para acceder a                                      | Vigilancia lograda y calificación mejorada | Comité de Gerencia  | Humano \$          |                   |  |  |  |

**PLAN DE ACCION INFIDER 2017**

**NIT 800 019 922 - 1**

| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS                                    | ESTRATEGIAS   | METAS   | INDICADORES DE LOGRO  | RESPONSABLES       | RECURSOS ESTIMADOS | TIEMPO TRIMESTRES |  |  |  |  |
|---|---|---|---|--------------------|--------------------|-------------------|--|--|--|--|
| calificación  | contabilidad, presupuesto, tesorería, cartera, con la remodelación de las oficinas y la presentación de los diferentes manuales de riesgos a la Junta directiva, el INFIDER hará solicitud a la SFC para continuar con los trámites para acceder a la vigilancia de los excedentes financieros y hacer los ajustes necesarios para mejorar la calificación. | su vigilancia.<br>Mejorar la calificación.  |   |                    |                    |                   |  |  |  |  |
| 8.Estructurar e Implementar la Línea de factoring         | Realizar un estudio de las necesidades de nuestros usuarios para implementar la líneas de factoring   | Realizar un estudio que contenga las necesidades de nuestros usuarios   | Línea de Factoring estructurada e implementada  | Comité de Gerencia |                    |                   |  |  |  |  |
| 9.Estructurar e implementar la Banca de las Oportunidades | Realizar un estudio del sector y hacer alianzas con otras entidades del departamento para montar la Banca de las Oportunidades  | Realizar estudio y hacer alianzas   | Banca de las Oportunidades montado  | Comité de Gerencia |                    |                   |  |  |  |  |
| 10.Fortalecimiento institucional                          | Continuar con la Implementación y puesta en marcha del software que permita la integración financiera (Contabilidad, presupuesto, tesorería, cartera etc.) requisito  | Terminar con la Implementación del software financiero integrado, requisito indispensable para acceder a la vigilancia de la SFC, seguir con el | Integración financiera lograda, certificación de la calidad lograda la cultura del MECI mantenida y la modernización de nuestra sede lograda. | Comité de Gerencia | Humano<br>\$       |                   |  |  |  |  |

**NIT 800 019 922 - 1**

| OBJETIVOS ESTRATÉGICOS | ESTRATEGIAS  | METAS  | INDICADORES DE LOGRO | RESPONSABLES | RECURSOS ESTIMADOS | TIEMPO TRIMESTRES |  |  |  |
|------------------------|--|--|----------------------|--------------|--------------------|-------------------|--|--|--|
|                        | <p>indispensable para acceder a la vigilancia de la SFC, seguir con el mantenimiento del sistema de gestión de la calidad para acceder a la certificación, continuar con el mantenimiento del MECI y hacer las adecuaciones y las remodelaciones necesarias para modernizar las instalaciones de INFIDER acorde a los requerimientos de la SFC</p> | <p>mantenimiento del sistema de gestión de la calidad para acceder a la certificación, continuar con el mantenimiento del MECI y hacer las adecuaciones y las remodelaciones necesarias para modernizar las instalaciones de INFIDER acorde a los requerimientos de la SFC</p> |                      |              |                    |                   |  |  |  |