



PLAN DE ACCIÓN 2014

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES DE LOGRO	RESPONSABLES	RECURSOS ESTIMADOS	TIEMPO TRIMESTRES			
1. Incrementar el nivel de captaciones y de colocaciones	Establecer tasas de interés competitivas en el mercado para la captación y la colocación de recursos	Incrementar la captación	Incremento del 5% sobre la captación de 2011	Comité de tesorería, profesionales universitarios (Comercial)	Humano				
		Incrementar la colocación	Incremento del 5% sobre la colocación de 2011	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	5 clientes incentivados	Gerente, director administrativo y financiero	\$				
	Desarrollar mecanismos que permitan un adecuado seguimiento a los procesos de captación, colocación, cartera e inversiones	Implementar un software para el seguimiento	Seguimiento al 100% de los clientes	Gerente, director administrativo y financiero	\$				
2. Aumentar la suscripción de convenios interadministrativos	Acceder a los recursos de nuevos contratos interadministrativos de los usuarios	Celebrar al menos (1) un contrato	Contrato firmado	Gerente	Humano				
3. Obtener negocios para el manejo de tesorerías	Establecer contactos con nuestros usuarios para negociar el manejo de cuentas de las tesorerías	Convenir el manejo de al menos una cuenta de tesorería	Contrato firmado	Gerente, director administrativo y financiero, profesionales universitarios (Comercial)	Humano				



**INSTITUTO FINANCIERO PARA EL DESARROLLO DE RISARALDA**  
NIT 800 019 922 - 1



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	ESTRATEGIAS	METAS	INDICADORES DE LOGRO	RESPONSABLES	RECURSOS ESTIMADOS	TIEMPO TRIMESTRES			
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 3 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. Cumplir con los requisitos de la Circular 034 de 2013 expedida por la Superfinanciera de Colombia (SFC)	Conformar equipo de trabajo para cumplir con las exigencias de la superfinanciera de Colombia	Presentar documentación al 30 de noviembre de 2013	Autorización de la Superfinanciera	Comité Directivo	Humano \$				
8. Fortalecimiento institucional	Realizar las gestiones para implementar un sistema de gestión de calidad	Implementar un sistema de gestión de calidad y mantener el MECI	Sistema de calidad implementado	Gerente	Humano \$				