



## PLAN DE ACCIÓN 2013

| 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 2 contratos                          | Contratos firmados                            | 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 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 \$          |                   |  |  |  |
| 6. Apoyar un banco de proyectos   | Realizar alianzas   | Suscribir un convenio dirigido al inventario y la formulación de proyectos                                  | Convenio suscrito                        | Gerente   | Humano \$20'MM     |                   |  |  |  |
| 7. Impulsar la ley de los infis   | Hacer parte del equipo encargado de impulsar la ley de los infis en el Congreso de la República   | Radicar proyecto en el Congreso   | Proyecto radicado                        | Gerente   | 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 \$6'MM      |                   |  |  |  |

