

DOCUMENTO TÉCNICO

AJUSTE DE ACTIVIDADES AL PROYECTO: FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE INFIVALLE PARA BRINDAR ACCESO Y COBERTURA DE LOS SERVICIOS QUE OFERTA LA ENTIDAD EN LA REGIÓN PACÍFICO

BPIN: 2019003760026 y **PI-22-100798.**

Gobernación del Valle del Cauca
Instituto Financiero Para el Desarrollo del Valle del Cauca - INFIVALLE

Santiago de Cali, 2019

1.	RELACIÓN CON EL PLAN DE DESARROLLO.....	3
2.	LOCALIZACION GEOGRAFICA DEL PROYECTO.....	3
3.	DESCRIPCION DEL PROYECTO.....	3
a.	Identificación y presentación del problema.....	3
b.	Población Afectada.....	4
c.	Población Objeto.....	4
4.	OBJETIVO DEL PROYECTO.....	5
4.1	Objetivo General.....	5
4.2	Objetivos específicos.....	6
5.	ASPECTOS GENERALES Y TÉCNICOS.....	6
6.	PRODUCTO Y COMPONENTES DE LA INVERSIÓN.....	¡Error! Marcador no definido.
a.	Producto.....	¡Error! Marcador no definido.
b.	Componentes (objetivos específicos).....	7
7.	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO.....	11
8.	FINANCIACION DE LA INVERSION.....	13
9.	DOCUMENTOS DE CONSULTA.....	13
10.	RESPONSABLE.....	13

DESCRIPCION DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL DE INFIVALLE PARA BRINDAR ACCESO Y COBERTURA DE LOS SERVICIOS QUE OFERTA LA ENTIDAD EN LA REGIÓN PACÍFICO.

ENTIDAD RESPONSABLE: Instituto Financiero Para el Desarrollo del Valle del Cauca - INFIVALLE

1. RELACIÓN CON EL PLAN DE DESARROLLO:

El proyecto se enmarca en el Plan de Desarrollo El Valle está en Vos 2016-2019, en el PILAR II. VALLE PRODUCTIVO Y COMPETITIVO, Programa 20301: SINERGIA INSTITUCIONAL EN EL TERRITORIO

2. LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

El proyecto será implementado en la Región Pacífico colombiana, específicamente en todos los municipios de los departamentos: Valle del Cauca, Cauca, Nariño y Chocó.

3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

a. Identificación y presentación del problema

i. Antecedentes.

Infivalle es una entidad del orden departamental, descentralizada y adscrita a la Secretaría de Hacienda del Valle del Cauca. Cuenta con personería jurídica, patrimonio propio y autonomía administrativa y presupuestal para la realización del objeto social en su zona de influencia.¹

Sobresale que, durante el 2018, el lineamiento estratégico y comercial estuvo orientado a la activación de las captaciones, con la apertura de cuentas y la vinculación de nuevos clientes, así como a la colocación de créditos de fomento con preferencia en los entes territoriales. A su vez, continuó con el robustecimiento de la Subgerencia de Proyectos, para brindar un valor agregado a aquellos clientes que buscan financiar sus proyectos, a través de un esquema de trabajo estructural y acorde a sus necesidades.

Además, es importante resaltar que el instituto formuló un Plan de Negocios en el año 2018 que marca directrices para el fortalecimiento de las áreas misionales (Comercial y Gestión Integral de Proyectos), que es de gran importancia implementar.

Cabe recordar que INFIVALLE participa en la ejecución del Plan de Desarrollo Departamental, a través de su PEI3 y seis metas producto, las cuales se enfocan en la gestión de proyectos de energías sostenibles, el fortalecimiento del negocio en cuanto a la estructura organizacional y de plataformas tecnológicas, a la vez que el robustecimiento del perfil misional de la entidad (intermediación financiera).

A diciembre de 2018, registró un avance acumulado de 73%, en el cual se destacan actividades como: mercadeo para la consecución de nuevos clientes, la fidelización de los existentes, campañas publicitarias que impulsan el reconocimiento del Infivalle y otorgan una mayor visibilidad en la ejecución de proyectos de alto impacto regional.

¹ Incluye los departamentos del Chocó, Cauca, Nariño, Putumayo y Quindío.

ii. Situación actual

En el 2018 INFIVALLE a través del proyecto de “Fortalecimiento Estratégico” realizó una investigación explorativa a través de la cual se evidenció la alta potencialidad de expandir los servicios por fuera del Valle del Cauca, a partir del conocimiento del cliente, de la identificación de necesidades de financiamiento y asistencia en proyectos, plan de negocios y programa piloto realizado en los departamentos de Cauca y Nariño. No obstante, el Instituto continúa presentando insuficiencia en su recurso humano y capacidad técnica, física y operativa para ofertar sus servicios e implementar la estrategia de expansión de mercado en la región Pacífico y/o en los departamentos donde no existan Infis o en alianza con Infis que no tengan suficiente capacidad económica o técnica para asumir proyectos de inversión de interés local, así como aprovechar la gestión Integral de Proyectos como unidad de negocios generadora de ingresos y que contribuye al desarrollo sostenible de la región Pacífico.

A partir del conocimiento del mercado y la oferta de servicios del Instituto también se recomendó estudiar la conveniencia o favorabilidad de transformar la naturaleza jurídica del Instituto para ser más competitivos en la gestión comercial y de proyectos.

Por otra parte, teniendo en cuenta la necesidad de cerrar las brechas identificadas en los autodiagnósticos de MIPG y en la evaluación del FURAG 2018 se requiere avanzar en la consolidación del proceso de gestión documental, el cual es bastante extenso y voluminoso en razón a que soporta la operación y funcionamiento del Instituto desde su creación hasta la fecha (47 años), éste no ha sido intervenido integralmente acorde a las actuales exigencias normativas y técnicas que permitan garantizar la adecuada producción, custodia y conservación de la información, considerada uno de los principales activos de las entidades públicas.

Por lo anterior, es de vital importancia seguir fortaleciendo las áreas misionales de la entidad no solo para desarrollar capacidad física, sistemas de información basadas en la inteligencia de negocios para la Competitividad de InfiValle, sino también manuales y/o documentos de lineamientos técnicos sino para apalancar el desarrollo económico, social y ambiental de los Municipios y Departamentos de la Región pacífico, a través de las líneas de negocio de INFIVALLE como lo son la formulación, la estructuración, la administración y la gerencia de proyectos de los diferentes grupos de interés y/o asociados.

b. Población Afectada:

La población afectada es de 8.582.223 personas que habitan en los departamentos de Cauca, Nariño, Chocó y Valle del Cauca (Región Pacífico).²

c. Población Objeto beneficiada por el proyecto

La población beneficiada será las 8.582.223 personas que habitan en los departamentos de Cauca, Nariño, Chocó y Valle del Cauca (Región Pacífico).³

² Dato obtenido de las proyecciones del Departamento Nacional de Estadística - DANE

³ Dato obtenido de las proyecciones del Departamento Nacional de Estadística - DANE

4. RELACION CAUSAS Y EFECTOS:

CAUSAS DIRECTAS	EFECTOS DIRECTOS
Falta de implementación del plan comercial y de mercadeo de InfiValle en la región.	Desconocimiento de los servicios de InfiValle por parte de los clientes potenciales en la región Pacífico.
Ausencia de una herramienta de información y conocimiento de los clientes que integre bases de datos para mejorar la competitividad de InfiValle.	Pérdida de participación en el mercado del ahorro y la deuda pública en otros departamentos y entidades descentralizadas en la región Pacífico.
Falta de desarrollo y aplicación de modelo documentado y técnico para el óptimo funcionamiento de las áreas misionales de InfiValle (comercial créditos y proyectos).	Baja cobertura de servicios y aprovechamiento de la demanda en la Región Pacífico.
Insuficiente intervención del archivo histórico del Instituto.	Riesgo de pérdida de la información histórica de la entidad.
Ausencia de un estudio técnico, administrativo, financiero y legal que soporte la conveniencia y viabilidad de la transformación de la naturaleza jurídica del Instituto y en caso favorable asistir en su implementación.	Pérdida de competitividad y oportunidad de crecimiento de la entidad en el mercado.
Ausencia de espacios físicos para una mejor prestación del servicio en la Región Pacífico (Cauca, Valle, Nariño y Chocó), debido al crecimiento y expansión proyectada del Instituto.	Inadecuada prestación del servicio, afectación de la imagen institucional.

5. ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN:

Fortalecimiento de los procesos misionales y transversales para la expansión de InfiValle en el mercado de la región pacífico aprovechando la oferta y demanda existente, las posibilidades de ser más competitivos y por ende mejorar el desempeño institucional.

Indicador del Objetivo (indicador, descripción y fuente)

Plan de negocios y mercadeo implementado = 1

Fondo Acumulado intervenido = 1

Estudio de viabilidad y conveniencia de transformación jurídica elaborado = 1

Espacio físico ampliado = 500 metros cuadrados

6. OBJETIVOS DEL PROYECTO:

6.1 Objetivo General:

Ampliar la cobertura de los servicios que oferta el Instituto a los departamentos de Cauca, Valle, Nariño y Chocó, a través de la implementación de un plan de negocios, del fortalecimiento de las áreas misionales y transversales, de mejorar la competitividad y las condiciones físicas para la prestación del servicio, con el fin de continuar perfilándose como el banco de la región Pacífico.

6.2 Objetivos específicos:

1. Implementar un plan de expansión comercial en la región Pacífico.
2. Implementar una herramienta para realizar la Inteligencia del Negocio de INFIVALLE.
3. Implementar una metodología para el adecuado funcionamiento de la Subgerencia de Gestión Integral de Proyectos en los Departamentos de Cauca, Valle, Nariño y Chocó.
4. Mejorar los procesos de gestión documental de la entidad en cumplimiento de la normatividad.
5. Proponer los lineamientos técnicos para diagnosticar el cambio de Naturaleza Jurídica de la Entidad.
6. Mejorar la capacidad instalada para el adecuado funcionamiento de las áreas misionales del Instituto y las de apoyo.

7. ASPECTOS GENERALES Y TÉCNICOS:

Se hace necesario desarrollar e implementar la estrategia de expansión y oferta de servicios en el mercado de la Región Pacífico, a partir de los estudios existentes (plan de negocios y programa piloto) relacionados con la identificación de necesidades de financiación, estructuración y/o administración de proyectos en clientes potenciales explorados en los departamentos de Cauca y Nariño. Lo anterior a partir de la implementación del plan comercial, con sus respectivas estrategias de ventas adecuadas a las condiciones de dichos mercados. Como también con el recurso humano suficiente y capacitado para cumplir la estrategia y la contratación de diferentes servicios como alquiler de sede adicional, compra y/o alquiler de muebles y enseres para una mejor prestación del servicio.

Así mismo, fortalecer el proceso de gestión integral de proyectos, a nivel de recurso humano profesional y técnico con experiencia, herramientas para análisis de información y lineamientos técnicos y procedimentales que permitan desarrollar y aplicar el modelo de gestión gerencial de proyectos garantizando su adecuado funcionamiento.

Acorde con las exigencias normativas y para mayor eficiencia es indispensable que INFIVALLE realice la intervención integral del fondo documental acumulado fortaleciendo el proceso de gestión documental con el fin de garantizar la preservación, conservación y custodia de la información física e incrementar el desempeño institucional.

Finalmente es fundamental buscar estrategias para mejorar la competitividad de INFIVALLE y garantizar su sostenibilidad en el mediano y largo plazo por lo que en dicho sentido es procedente realizar un estudio y análisis para evaluar la conveniencia de realizar una transformación en la naturaleza jurídica del Instituto que permita cumplir los propósitos mencionados.

El proyecto busca implementar y fortalecer la capacidad comercial, técnica, administrativa y financiera de INFIVALLE, con el fin de generar rentabilidad y sostenibilidad, lo que a su vez se traduce en el cumplimiento de la actividad misional de fomentar el desarrollo sostenible de la región Pacífico.

8. PRODUCTO Y COMPONENTES DE LA INVERSIÓN

a. Producto

NOMBRE DEL PRODUCTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA
1. Documentos metodológicos	1	Número
2. Servicios de información implementados	1	Número
3. Servicios de información actualizados	1	Número
4. Documentos de lineamientos técnicos	1	Número
5. Servicios tecnológicos	1	Número
6. Servicios de gestión documental	1	Número
7. Documentos normativos	1	Número
8. Sedes adecuadas	1	Número

b. Componentes (objetivos específicos)

NOMBRE DEL COMPONENTE/ACTIVIDAD	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	Valor \$
1.1 Documentar e implementar la estrategia comercial para el crecimiento de la participación y cobertura de los bienes y servicios de la entidad en nuevos nichos de mercado en la región pacífico.	1	Número	\$106.500.000
1.2 Formular e implementar plan de comunicaciones tanto en la plataforma digital como en la tradicional en la Región Pacífico (énfasis en Cauca y Nariño).	1	Número	\$248.100.000
1.3 Realizar 8 encuentros comerciales en la Región Pacífico.	1	Número	\$222.400.000
1.4 Fortalecer la estructura y operación del proceso comercial para atender la región Pacífico.	1	Número	\$357.000.000
1.5 Implementar un programa de Tele mercadeo para ofertar, analizar, y medir la respuesta a los requerimientos y nuevas necesidades de los clientes.	1	Número	\$63.000.000
2.1 Diseñar e implementar una plataforma de información basado en la inteligencia competitiva a nivel territorial (Región Pacífico) . (Investigación y desarrollo de oportunidades, base de datos, clientes, análisis de la competencia, planes alineados con los objetivos misionales, y actores involucrados).	1	Número	\$140.000.000
2.2 Diseñar e implementar, a partir de la plataforma de información, las estrategias de planificación del desarrollo territorial que aprovechen la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	1	Número	\$147.000.000
3.1 Actualizar el Banco de proyectos de la Entidad de acuerdo a las disposiciones normativas y procedimentales competentes en materia de planificación del desarrollo territorial que aproveche la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	1	Número	\$168.000.000

3.2 Presentar propuestas para llegar a los entes territoriales teniendo en cuenta la planificación del desarrollo territorial de la Región Pacífico, considerando posibles alianzas de proyectos en conjunto, convenios y/o redes de valor, entre el Instituto y los espacios de planificación y regionalización del Pacífico.	1	Número	\$56.000.000
3.3 Implementar la política de precios, manuales, procedimientos, catálogo de servicios para la Subgerencia Integral de Proyectos.	1	Número	\$70.000.000
4.0 Realizar la intervención y organización del fondo documental acumulado.	1	Número	\$500.000.000
5.0 Realizar el estudio de conveniencia para que INFIVALLE cambie su naturaleza a EICE, y su ruta de acción y/o proceder.	1	Número	\$50.000.000
6.1 Alquilar y/o dotar un espacio suficiente para centralizar el archivo del Instituto y para que funcionen principalmente las áreas misionales: proyectos, comercial, entre otras.	1	Número	\$294.000.000
6.2 Alquiler y/o compra de muebles y enseres acorde a los profesionales que fortalecen y posicionan el Instituto (áreas misionales)	1	Número	\$78.000.000
TOTAL			\$2.500.000.000

c. Justificación del ajuste a las actividades:

ACTIVIDAD ANTERIOR	ACTIVIDAD ACTUAL	JUSTIFICACIÓN
Implementar la estrategia comercial para el crecimiento de la participación en el mercado de los bienes y servicios de la entidad en nuevos nichos de mercado.	1.1 Documentar e implementar la estrategia comercial para el crecimiento de la participación y cobertura de los bienes y servicios de la entidad en nuevos nichos de mercado en la región pacífico.	Se requiere además de implementar la estrategia que ya fue definida en el proyecto de fortalecimiento del 2018, documentarla en cuanto a su desarrollo, planificación de las actividades, cronograma, responsables, así como indicadores y resultados esperados en el tiempo de ejecución del proyecto.
Implementar el plan comercial tanto en la plataforma digital como en el tradicional en la Región Pacífico.	1.2 Formular e implementar plan de comunicaciones tanto en la plataforma digital como en la tradicional en la Región Pacífico (énfasis en Cauca y Nariño).	Se requiere además de implementar, el formular el plan de comunicaciones con una orientación a medios digitales, convirtiéndose este último en canales muy importantes para dar a conocer la actividad misional del instituto y de su portafolio de servicios en la Región Pacífico.
Realizar 8 encuentros comerciales en de la Región Pacífico	1.3 Realizar 8 encuentros comerciales en la Región Pacífico.	Esta actividad continua igual.
Fortalecer la operación de la fuerza de ventas en el pacífico colombiano.	1.4 Fortalecer la estructura y operación del proceso comercial para atender la región Pacífico.	La necesidad que se tiene en cuanto a esta actividad esta argumentada principalmente en la insuficiencia que tiene el Instituto de contar con las herramientas, procesos, personas y espacios físicos y canales de ventas que permitan atender los clientes en la Región Pacífico en cada uno de los departamentos que la conforman.
Socializar y sensibilizar las estrategias comerciales y de proyectos para aplicar	N/A	Esta actividad se elimina ya que está inmersa dentro de la estrategia comercial y se prioriza la siguiente

en las áreas misionales (Casos de éxito, clínicas de ventas y mesas de trabajo).		actividad por considerarse de mayor impacto para el cumplimiento del objetivo del proyecto. (Ver actividad 1.5)
Analizar, caracterizar y medir la respuesta a los requerimientos y nuevas necesidades de los clientes.	1.5 Implementar un programa de Tele Mercadeo para ofertar, analizar, y medir la respuesta a los requerimientos y nuevas necesidades de los clientes.	Esta actividad es reemplazada ya que existe una amplia necesidad de llegar a otras subregiones de la región Pacífico, y específicamente donde se requiere atender las necesidades en materia de servicios financieros a Municipios donde los proyectos de desarrollo económico, social, y/o ambiental necesitan ser apalancados con créditos y necesidades de financiación; convirtiéndose así el Tele-mercadeo en una excelente plataforma de las Tics para ejercer esta actividad.
Implementar un sistema de información basado en la inteligencia del negocio. (Investigación y desarrollo de oportunidades, clientes, análisis de la competencia, planes alineados con los objetivos misionales, y actores involucrados). Realizar la caracterización de las diferentes fuentes de financiación.	2.1 Diseñar e implementar una plataforma de información basado en la inteligencia competitiva a nivel territorial (Región Pacífico) . (Investigación y desarrollo de oportunidades, base de datos, clientes, análisis de la competencia, planes alineados con los objetivos misionales, y actores involucrados).	El sistema de información para la toma de decisiones de la entidad en lo que respecta a su sigue siendo el mismo, lo que se busca con dar alcance a esta actividad en su formulación es que debe ser una plataforma basado en la inteligencia competitiva a nivel territorial de la región Pacífico. La caracterización de las fuentes de financiación hace parte de una de las tareas del diseño de la plataforma en la inteligencia competitiva a nivel territorial (Región Pacífico) .
Analizar la información producto del sistema de inteligencia de negocio.	2.2 Diseñar e implementar, a partir de la plataforma de información, las estrategias de planificación del desarrollo territorial que aprovechen la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	La actividad inicial está inmersa en la actividad anterior y se ajusta y/o reemplaza por la actual con el propósito de que se tenga una articulación entre la información que arroja el sistema de información con las estrategias de planificación del desarrollo territorial.
Crear el Banco de proyectos de la Entidad de acuerdo a las disposiciones normativas y procedimentales competentes en materia de proyectos. Analizar la información producto del sistema de inteligencia de negocio.	3.1 Actualizar el Banco de proyectos de la Entidad de acuerdo a las disposiciones normativas y procedimentales competentes en materia de planificación del desarrollo territorial que aproveche la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	El Banco de programas y proyectos fue creado mediante resolución 466 de 2012, por lo cual es necesario hacer precisión sobre el mantenimiento, adecuación y actualización del banco de programas y proyectos después de 7 años desde su creación.
Implementar la estrategia desde la Subgerencia Integral de Proyectos para llegar a nuevos sectores, alianzas de proyectos en conjunto, posibles convenios y/o redes de valor.	3.2 Presentar propuestas para llegar a los entes territoriales teniendo en cuenta la planificación del desarrollo territorial de la Región Pacífico, considerando posibles alianzas de proyectos en conjunto, convenios y/o redes de valor, entre el Instituto y los espacios de planificación y regionalización del Pacífico.	Esta actividad tiene como propósito ser ajustada con el propósito de guardar los principios de planificación territorial alineados con los entregables y resultados de la plataforma de información.
Implementar el modelo de costos, manuales, procedimientos, catálogo de servicios para la Subgerencia Integral de Proyectos.	3.3 Implementar la política de precios, manuales, procedimientos, catálogo de servicios para la Subgerencia Integral de Proyectos.	Se ajusta y amplió la actividad ya que se requiere incluir la política de precios del instituto frente a los servicios a cobrar en materia de formulación, estructuración, administración y servicios complementarios a las áreas misionales de la entidad.

		En lo que respecta a la necesidad de contar con los manuales, procedimientos y catálogo de servicios se continua con la misma necesidad.
Realizar la intervención y organización del fondo documental acumulado.	4.0 Realizar la intervención y organización del fondo documental acumulado.	Continua igual
Realizar el estudio de conveniencia para que INFIVALLE cambie su naturaleza a EICE, y su ruta de acción y/o proceder.	5.0 Realizar el estudio de conveniencia para que INFIVALLE cambie su naturaleza a EICE, y su ruta de acción y/o proceder.	Continua igual
Alquilar y/o dotar un espacio suficiente para centralizar el archivo del Instituto y para que funcionen principalmente las áreas misionales: proyectos, comercial, entre otras.	6.1 Alquilar y/o dotar un espacio suficiente para centralizar el archivo del Instituto y para que funcionen principalmente las áreas misionales: proyectos, comercial, entre otras.	Continua igual
Alquiler y/o compra de muebles y enseres acorde a los profesionales que fortalecen y posicionan el Instituto (áreas misionales)	6.2 Alquiler y/o compra de muebles y enseres acorde a los profesionales que fortalecen y posicionan el Instituto (áreas misionales)	Continua igual

9. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO

Fecha de inicio del proyecto: 01 / 06 /2019

Fecha de terminación del Proyecto 31/ 12 /2019

DD / MM / AAAA

DD / MM / AAAA

CONCEPTO (PRODUCTO/ACTIVIDAD)	Un.	Cantidad.	Valor. total	2019		
				Cuatr.1	Cuatr.2	Cuatr.3
1.1 Documentar e implementar la estrategia comercial para el crecimiento de la participación y cobertura de los bienes y servicios de la entidad en nuevos nichos de mercado en la región pacífico.	Núm.	1	\$106.500.000		XX	XX
1.2 Formular e implementar plan de comunicaciones tanto en la plataforma digital como en la tradicional en la Región Pacífico (énfasis en Cauca y Nariño).	Núm.	1	\$248.100.000		XX	XX
1.3 Realizar 8 encuentros comerciales en la Región Pacífico.	Núm.	1	\$222.400.000		XX	XX
1.4 Fortalecer la estructura y operación del proceso comercial para atender la región Pacífico.	Núm.	1	\$357.000.000		XX	XX
1.5 Implementar un programa de Tele mercadeo para ofertar, analizar, y medir la respuesta a los requerimientos y nuevas necesidades de los clientes.	Núm.	1	\$63.000.000		XX	XX
2.1 Diseñar e implementar una plataforma de información basado en la inteligencia competitiva a nivel territorial (Región Pacífico) . (Investigación y desarrollo de oportunidades, base de datos, clientes, análisis de la competencia, planes alineados con los objetivos misionales, y actores involucrados).	Núm.	1	\$140.000.000		XX	XX
2.2 Diseñar e implementar, a partir de la plataforma de información, las estrategias de planificación del desarrollo territorial que aprovechen la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	Núm.	1	\$147.000.000		XX	XX
3.1 Actualizar el Banco de proyectos de la Entidad de acuerdo a las disposiciones normativas y procedimentales competentes en materia de planificación del desarrollo territorial que aproveche la gestión integral de proyectos de impacto regional (Región Pacífico).	Núm.	1	\$168.000.000		XX	XX

3.2 Presentar propuestas para llegar a los entes territoriales teniendo en cuenta la planificación del desarrollo territorial de la Región Pacífico, considerando posibles alianzas de proyectos en conjunto, convenios y/o redes de valor, entre el Instituto y los espacios de planificación y regionalización del Pacífico.	Núm.	1	\$56.000.000		XX	XX
3.3 Implementar la política de precios, manuales, procedimientos, catálogo de servicios para la Subgerencia Integral de Proyectos.	Núm.	1	\$70.000.000		XX	XX
4.0 Realizar la intervención y organización del fondo documental acumulado.	Núm.	1	\$500.000.000		XX	XX
5.0 Realizar el estudio de conveniencia para que INFIVALLE cambie su naturaleza a EICE, y su ruta de acción y/o proceder.	Núm.	1	\$50.000.000		XX	XX
6.1 Alquilar y/o dotar un espacio suficiente para centralizar el archivo del Instituto y para que funcionen principalmente las áreas misionales: proyectos, comercial, entre otras.	Núm.	1	\$294.000.000		XX	XX
6.2 Alquilar y/o compra de muebles y enseres acorde a los profesionales que fortalecen y posicionan el Instituto (áreas misionales)	Núm.	1	\$78.000.000		XX	XX
TOTAL			\$2.500.000.000			

10. FINANCIACION DE LA INVERSIÓN

Entidad	2018	2019	2020	Total
Aporte Nación				
Aporte Departamento				
Aporte Municipio				
Aporte InfiValle		\$2.500.000.000		
Otros				
TOTAL		\$2.500.000.000		

11. DOCUMENTOS DE CONSULTA:

NOMBRE DEL ESTUDIO	ENTIDAD QUE LO REALIZÓ
Proyecto Fortalecimiento Institucional InfiValle 2018	InfiValle
Proyecciones de población DANE	Departamento Nacional de Estadística – DANE

12. RESPONSABLE:

(original firmado)

 Giovanni Ramírez Cabrera
 Gerente - InfiValle
 Tel.:6080035 - ext.211
 Santiago de Cali, Valle del Cauca

Redactó: Miguel Collazos Collazos - Subgerente Gestión Integral de Proyectos
 Revisó: Claudia Luna Giraldo - Secretaria General
 Aprobó: Miguel Collazos Collazos - Subgerente Gestión Integral de Proyectos