

Plan Estratégico 2015-2018

Plan de Acción 2017

Informe de Ejecución Primer Trimestre 2017

ABRIL de 2017

Metas Presupuesto 2017:

Desglose:

PESO EN LA CALIFICACIÓN



Compras de Activos
por \$446.560

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles \$159.700

Líneas de Negocio no
tradicionales por
\$237.053

Promesas: \$156.935 y
escrituración:
\$173.397

Recaudo de Cartera:
\$31.686

COMPRAS DE INMUEBLES Y CARTERA

COMPRAS DE INMUEBLES: \$ 29.900
COMPRAS DE CARTERA: \$ 416.660

COMERCIALIZACIÓN

COMERCIALIZACIÓN SAE: \$84.000
COMERCIALIZACIÓN TERCEROS: \$75.700

LÍNEAS DE NEGOCIO NO TRADICIONALES

ADMIN. CARTERA: \$ **206.433**
LEVANT. DE INFO: \$ 14.000
SUBASTAS: \$ 10.800
GESTIÓN INMUEBLES: \$ 3.200
ADMIN. INMUEBLES: \$ 1.400
SOFT. ESTADO: \$ 1.220

GESTIÓN DE INMUEBLES

ESCRIT. PROPIOS: \$ 14.184
ESCRIT. PND & LEY PPTO: \$ 39.255
ESCRIT. COMERC.: \$ 16.022
ESCRIT. SAE: \$ **103.936**

CARTERA

RECAUDO: \$31.686

Compras de Activos
10%

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles 10%

Líneas de Negocio no
tradicionales 10%

Promesa y
escrituración:
35%

Recaudo de Cartera
35%

Evaluación de la Gestión con corte al Primer Trimestre de 2017

MAR. A Dic 2017

Compras de Activos
10%

| | | | |
|--------------------------------------|----------------|-----------|------------|
| COMPRA DE INMUEBLES | Presupuesto | \$ 7,150 | \$ 29,900 |
| | Ejecución | \$ 2,692 | \$ 2,692 |
| | % Cumplimiento | 38% | 9% |
| COMPRA DE CARTERA (Saldo de Capital) | Presupuesto | \$ 85,070 | \$ 416,660 |
| | Ejecución | \$ 65,548 | \$ 65,548 |
| | % Cumplimiento | 77% | 16% |

Calificación Primer Trim
57%

Nuevo Inventario de comercialización inmuebles 10%

| | | | |
|-----------------------------------|----------------|-----------|-----------|
| CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN | Presupuesto | \$ 6,800 | \$ 75,700 |
| | Ejecución | 0 | - |
| | % Cumplimiento | 0% | 0% |
| CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN SAE | Presupuesto | \$ 24,788 | \$ 84,000 |
| | Ejecución | \$ 19,460 | \$ 19,460 |
| | % Cumplimiento | 79% | 23% |

Calificación Primer Trim
39%

Líneas de Negocio no tradicionales 10%

| | | | |
|-------------------------------------------|----------------|-----------|------------|
| ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES | Presupuesto | \$ 500 | \$ 1,400 |
| | Ejecución | \$ 10,052 | \$ 10,052 |
| | % Cumplimiento | 2010% | 718% |
| ADMINISTRACIÓN DE CARTERA | Presupuesto | \$ 11,533 | \$ 206,433 |
| | Ejecución | \$ 24,711 | \$ 24,711 |
| | % Cumplimiento | 214% | 12% |
| GESTIÓN DE INMUEBLES (FONVIVIENDA) | Presupuesto | \$ 300 | \$ 3,200 |
| | Ejecución | \$ 1,099 | \$ 1,099 |
| | % Cumplimiento | 366% | 34% |
| LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE INMUEBLES | Presupuesto | \$ - | \$ 14,000 |
| | Ejecución | \$ - | \$ - |
| | % Cumplimiento | 0% | 0% |
| SOFTWARE ESTADO | Presupuesto | \$ 20 | \$ 1,220 |
| | Ejecución | \$ 1,901 | \$ 1,901 |
| | % Cumplimiento | 9507% | 156% |
| SUBASTA ELECTRONICA DE BIENES MUEBLES | Presupuesto | \$ 900 | \$ 10,800 |
| | Ejecución | \$ 1,994 | \$ 1,994 |
| | % Cumplimiento | 222% | 18% |

Calificación Primer Trim
100%
(no se ponderan sobreejecuciones)

Calificación Ponderada de la Gestión de Cisa Primer Trimestre 2017
71%

Promesa y escrituración:
35%

| | | | |
|---------------|----------------|-----------|------------|
| Promesas | Presupuesto | \$ 16,357 | \$ 156,935 |
| | Ejecución | \$ 11,658 | \$ 11,658 |
| | % Cumplimiento | 71% | 7% |
| Escrituración | Presupuesto | \$ 47,403 | \$ 173,397 |
| | Ejecución | \$ 9,551 | \$ 9,551 |
| | % Cumplimiento | 20% | 6% |

Calificación Primer Trim
46%

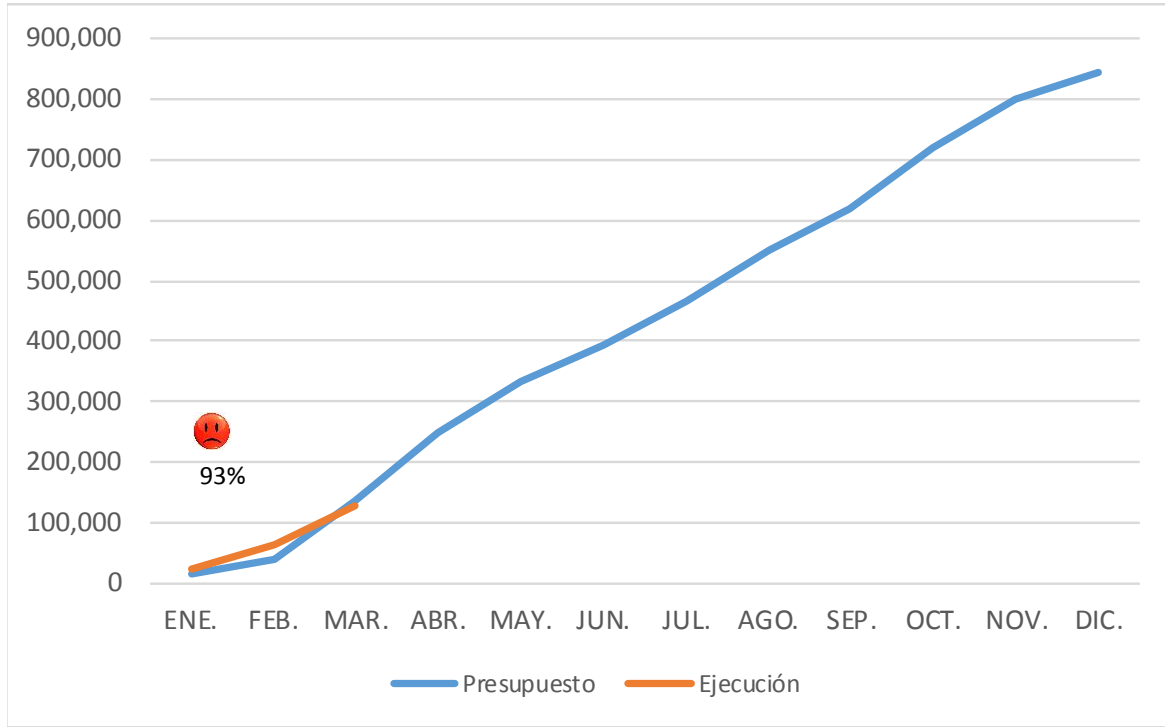
Recaudo de Cartera
35%

| | | | |
|---------|----------------|----------|-----------|
| Recaudo | Presupuesto | \$ 5,934 | \$ 31,686 |
| | Ejecución | \$ 5,916 | \$ 5,916 |
| | % Cumplimiento | 100% | 19% |

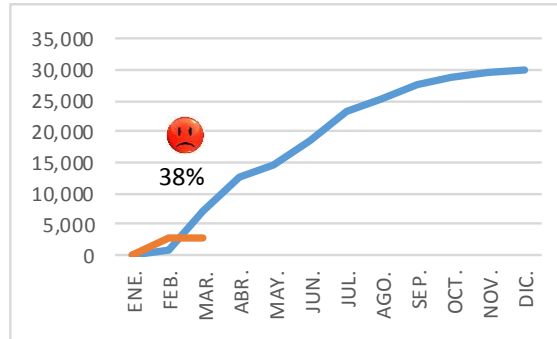
Calificación Primer Trim
100%

Cumplimiento Metas Presupuesto 2017

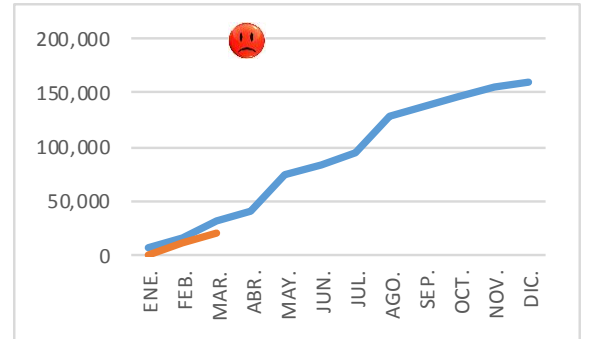
Movilización de Activos



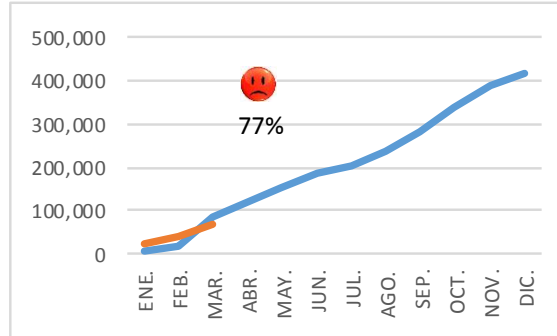
Compra de Inmuebles



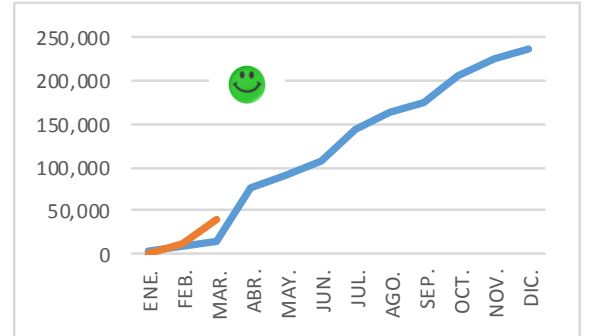
Contratos de Comercialización



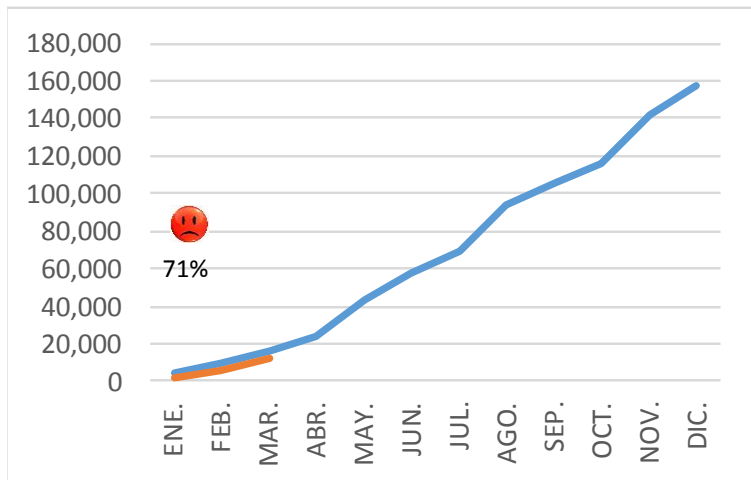
Compra de Cartera



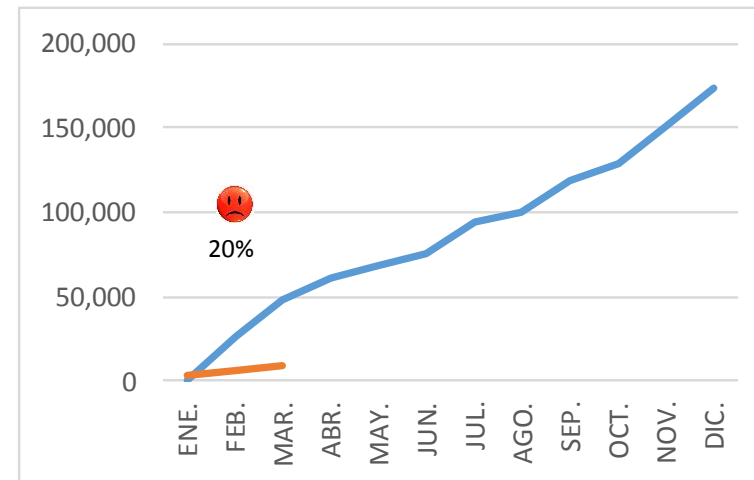
Contratos Otras Líneas



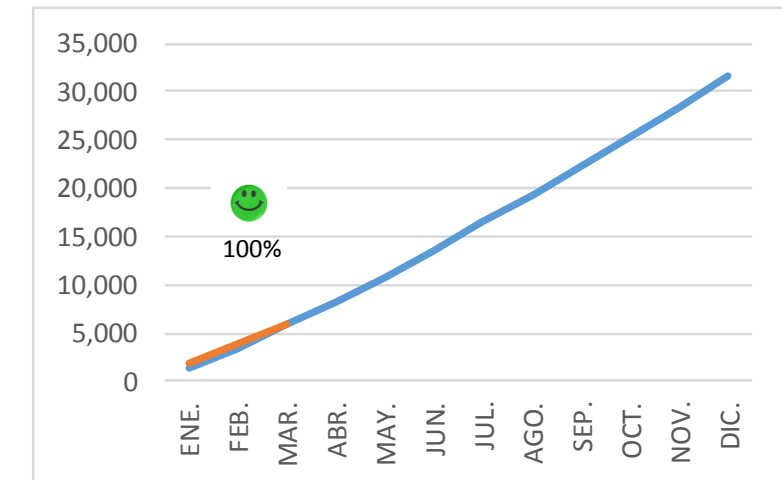
Promesas



Escrituración



Recaudo



Iniciativas estratégicas Asociadas a las Metas del Negocio

Compras de Activos
10%

Calificación
Primer Trim
57%

PLAN INTEGRAL DE
COMPRAS

| Iniciativas |
|----------------------------------------------------------------|
| Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales |
| Estrategia comercial Gana-Gana. |
| Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita. |

Nuevo Inventario de comercialización inmuebles 10%

Calificación
Primer Trim
39%

NUEVAS OFERTAS DE
SERVICIO

| Iniciativas |
|-----------------------------|
| Estructuración de Proyectos |
| Compra de Cartera Coactiva |

Líneas de Negocio no tradicionales 10%

Calificación
Primer Trim
100%
(no se ponderan sobreejecuciones)

GESTIÓN DE
INMUEBLES

| Iniciativas |
|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Fortalecimiento red comercial |
| 2. Modificación de políticas y atribuciones. |
| 3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles |
| 4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g) |
| 5. Optimización de la movilización del remante |

Promesa y escrituración:
35%

Calificación
Primer Trim
46%

GESTIÓN DE
CARTERA

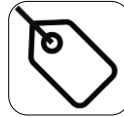
| Iniciativas |
|---------------------------------------|
| Gestión del portafolio de Cartera |
| Brigadas de Cartera |
| Venta masiva de cartera |
| Proyecto Piloto tercerización Cartera |

Recaudo de Cartera
35%

Calificación
Primer Trim
100%

PROYECTOS

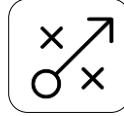
PLAN INTEGRAL DE COMPRAS



NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO



FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



GESTIÓN DE CARTERA



GESTIÓN DE INMUEBLES



POSICIONAMIENTO



ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO



PLANES DE GOBIERNO Y OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO



Haga clic en cualquiera de los proyectos del plan de acción para conocer el reporte del estado de las diferentes iniciativas del año.

Puede regresar a este menú, oprimiendo el botón de “home”  en las diapositivas siguientes.



PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos |
|----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales | Materializar realización de negocios que nos permitan cumplimiento a las metas de generación de inventario. | Cumplimiento del 100% de las metas del presupuesto al finalizar el año 2017. | <ul style="list-style-type: none"> • En el mes de enero se logró la ejecución de \$21,286 millones, obteniendo así un cumplimiento del 140%. • En el mes de febrero se logró la ejecución de \$ 40,363 millones, obteniendo así un cumplimiento del 158%. • En el mes de marzo se logró la ejecución de \$ 72,890 millones, obteniendo así un cumplimiento del 76%. En el primer trimestre del año 2017 se evidencia un cumplimiento del 98%. |
| Estrategia comercial Gana-Gana. | Materializar realización de negocios que nos permitan cumplimiento a las metas de generación de inventario y mejorar la imagen de CISA | Al menos 2 negocios celebrados aplicando la estrategia de compartir utilidades. | De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, para los meses de marzo y abril se tiene programado la elaboración de la propuesta tendiente a establecer la posibilidad de compartir utilidades con las entidades públicas, buscando alternativas de una mejor negociación y generar beneficios mutuos entre las entidades. |
| Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita. | Poder valorar la cartera prescrita con criterios objetivos y que permitan realizar ofertas mas ajustadas a la posibilidad de recuperación de dicha cartera, facilitando con ello la realización de este tipo de negociaciones, incrementando así el inventario de cartera y el cumplimiento de metas presupuestales, que nos encaminen a la viabilidad financiera de CISA. | Al menos 4 negocios celebrados aplicando la política de valoración de la cartera prescrita. | De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, en el mes de enero se solicitó a la Gerencia de Valoración la realización del estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera. |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avance en La Iniciativa al 31 de Marzo de 2017 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| <p>Actualizar la base de datos con la información general (nit, creación, objeto social, datos de ubicación, ejecutivo asignado, información financiera con corte al 31 de dic de 2016) de las entidades prespuestadas, especialmente de las top 25. Con fundamento en lo anterior se obtendrá el esquema de contactos y red que permita el acceso a los definidores de los negocios, asegurar la entrada.</p> | <p>Se realizará una actualización permanente de la base de datos y revisará con la alta dirección los nombres de los directivos de las principales entidades para gestionar los acercamientos correspondientes.</p> | <p>Base de datos con la información de las entidades</p> | <p>La base de datos de clientes de CISA se encuentra en el aplicativo CRM, en donde cada gerente, ejecutivo y analista del proceso de soluciones para el estado, se encarga de actualizar periódicamente la información de los clientes, teniendo en cuenta los negocios que se estén desarrollando. La información se encuentra actualizada al 31 de marzo de 2017.</p> | <p>Prog</p> | | | | | | | | | | | | |
| <p>Elaborar cuadro de seguimiento a la gestión comercial, tanto de la Dirección General como de las Sucursales, discriminado por línea de negocio, focalizados en las visitas, ofertas presentadas, contratos celebrados, identificando oportunidades de mejora e implementándolas.</p> | <p>Se elaborará cuadro de seguimiento a la gestión comercial, discriminado por línea de negocio, de manera que se puedan verificar las visitas realizadas, ofertas presentadas, estado de las ofertas, y si se suscribió contrato o no, de manera que se puedan definir las acciones a seguir cuando no se reciba respuesta por parte de las entidades, reiterando la oferta; o en caso de no ser aceptada la oferta se analizarán las razones de la negativa con el fin de identificar si es factible mejorar la propuesta o identificar otras alternativas de negocio para el cliente.</p> | <p>Cuadro de seguimiento a gestión comercial.</p> | <p>El seguimiento de gestión comercial de la VSE se encuentra actualizado al 31 de marzo de 2017.</p> | <p>Prog</p> | | | | | | | | | | | | |
| | | | | <p>Ejec</p> | | | | | | | | | | | | |
| | | | | <p>Ejec</p> | | | | | | | | | | | | |

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avance en La Iniciativa al 31 de Marzo de 2017 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Elaborar trimestralmente el cronograma de visitas a realizar discriminado mes a mes. | La VSE elaborará el cronograma de visitas de la Dirección General y los Gerentes de la Sucursales elaborarán el cronograma de visitas a nivel regional, el cual deberá quedar incluido dentro de su Plan de Acción Trimestral, y se hará seguimiento al cumplimiento de los mismos de manera mensual, a través del cuadro de gestión comercial. | Cantidad de visitas programadas VS visitas efectivas. | En el primer trimestre del año 2017 se logró un cumplimiento de visitas del 96%. En donde Dirección General cumplió en un 109% , sucursal Bogotá un 47% , sucursal Cali un 109% , sucursal Barranquilla un 106% y sucursal Medellín un 100% | Prog | | | | | | | | | | | | |
| Elaborar y actualizar ficha de análisis del cliente, de acuerdo al cronograma de visitas propuesto, tanto por la VSE como por las Sucursales. | Se elaborará y actualizarán las fichas de análisis del cliente, atendiendo los cronogramas de visitas propuestos. | Fichas de análisis de clientes solicitadas VS fichas de análisis de clientes elaboradas. | Los funcionarios encargados de elaborar las fichas de análisis de clientes han realizado entrega de las fichas solicitadas al 31 de marzo de 2017. | Prog | | | | | | | | | | | | |
| Verificar el seguimiento mensual a la ejecución del presupuesto previsto para el año 2017, tanto de la Dirección General como de las Sucursales. | Se realizara seguimiento mensual al cumplimiento de la ejecución del presupuesto de la Dirección General y de las Sucursales, discriminando el mes a mes, el acumulado trimestral, por línea de negocio, por ejecutivo o gerente asignado. | Presupuesto asignado por línea de negocio VS Ejecución. | El seguimiento mensual del cumplimiento y ejecución del presupuesto de la VSE se encuentra actualizado al 31 de marzo de 2017. | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avance en La Iniciativa al 31 de Marzo de 2017 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Definir la estrategia que permita compartir utilidades en las negociaciones de compra de cartera e inmuebles con las entidades públicas, en la cual se pueden contemplar, entre otros, los siguientes aspectos: alcance de aplicación de la estrategia según volúmenes y valores de los activos, los criterios para viabilizar la negociación, criterios de cumplimiento de las condiciones del negocio, tales como tiempos, esquemas de medición y seguimiento, impacto en el modelo de valoración, costos financieros e inconvenientes para su viabilidad. | Se elaborará una propuesta para ser presentada ante los órganos de dirección correspondientes, tendiente a establecer la posibilidad de compartir utilidades con las entidades públicas, buscando alternativas de una mejor negociación y generar beneficios mutuos entre las entidades. | Propuesta para compartir utilidades. | El avance de esta actividad tiene fecha de finalización en el mes de abril, por lo que en la actualidad nos encontramos trabajando en la elaboración de la propuesta. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Definición de negocio para prueba piloto. | Se realizará un seguimiento a la negociación de compra del inmueble a COLCIENCIAS, para verificar la generación de utilidades para CISA y los beneficios obtenidos con ese modelo de negocio. | Informe con los resultados de utilidades del negocio del inmueble a COLCIENCIAS. | No reporta actividades en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seguimiento y evaluación. | Se realizará seguimiento semestral a los resultados de la estrategia, con el fin de determinar el número de negocios realizados y las utilidades generadas para CISA, mediante dicho mecanismo de negociación. | Negocios realizados y Utilidades generadas con dicho mecanismo de negociación. | No reporta actividades en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avance en La Iniciativa al 31 de Marzo de 2017 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | |
| Solicitar a la Gerencia de Valoración, realizar un estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera. | Se solicitará la realización de un estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera. | Solicitud realizada. | En el mes de enero se solicitó a la Gerencia de Valoración la realización del estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Culminada la revisión de la valoración de la cartera prescrita, se definirá un negocio de compra de cartera como prueba piloto. | Se realizará un seguimiento semestral al comportamiento del recaudo de la cartera prescrita definida como prueba piloto, para verificar la procedencia de mantener a futuro el resultado de la valoración de ese tipo de cartera. | Informe con los resultados de los recaudos obtenidos por esa cartera definida como prueba piloto. | No reporta acciones en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Implementación del resultado de la revisión de política de valoración de la cartera prescrita, en los procesos de valoración que al respecto realice CISA. | Se implementará la valoración de la cartera prescrita en los procesos de valoración que realice CISA. | Implementación de la política. | No reporta acciones en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |

Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avance en La Iniciativa al 31 de Marzo de 2017 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Seguimiento y evaluación. | Se realizará seguimiento semestral a los recaudos de las carteras prescritas adquiridas por CISA, con el fin de actualizar semestralmente el porcentaje de compra que reconocerá CISA en las compras de cartera que realice a futuro. | Actualización semestral del porcentaje por el cual se podrá comprar este tipo de cartera. | No reporta acciones en el Periodo. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |





NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Estructuración de Proyectos | Brindar soluciones a las entidades del Estado para la disposición de sus bienes inmuebles. Ampliar el portafolio de servicios de CISA para aportar a la sostenibilidad de la entidad. Construir un proceso debidamente documentado y estructurado para la prestación de la solución. | Al menos dos proyectos de gestión inmobiliaria suscritos y en ejecución en el año 2017. | De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, ya se han identificado las oportunidades y las entidades para ofrecer el servicio, así como el presupuesto requerido. A la espera de la presentación a la Junta Directiva para obtener la aprobación para iniciar la implementación de la línea de negocio. El 16 de marzo de 2017, se realizó la presentación a la Junta Directiva de la nueva línea de estructuración de proyectos de gestión inmobiliaria, en la cual se presentaron entre otros aspectos, el listado de entidades interesadas en este servicio, el presupuesto requerido y el informe preliminar de mercado. La Junta Directiva aprobó la nueva línea de negocio, autorizando la contratación del personal requerido para implementarla, bajo la metodología de gerenciamiento de proyectos. |
| Compra de Cartera Coactiva | Alcanzar la meta de compra de cartera en 2017, mejorar la generación de inventario y obtener mayores utilidades que nos permitan ser una entidad financieramente viable. | Al menos 4 negocios de Compra de Cartera Coactiva. | De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, ya se han identificado las oportunidades y las entidades para ofrecer el servicio. • Se han realizado avances tales como: i) La construcción de la ficha del servicio; ii) La delimitación inicial del mercado objetivo; iii) La construcción del marco lógico del proceso y iv) La exploración del mercado de proveedores de la solución tecnológica. |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Ejecución Iniciativa a Marzo 31 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | |
| Identificación de oportunidades. | Estudiar y Definir mercado objetivo. | Listado de entidades para ofrecer la solución. Presupuesto de ventas. Informe de mercado. | El 16 de marzo de 2017, se realizó la presentación a la Junta Directiva de la nueva línea de estructuración de proyectos de gestión inmobiliaria, en la cual se presentaron entre otros aspectos, el listado de entidades interesadas en este servicio, el presupuesto requerido y el informe preliminar de mercado. La Junta Directiva aprobó la nueva línea de negocio, autorizando la contratación del personal requerido para implementarla, bajo la metodología de gerenciamiento de proyectos. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | |
| Estructuración de Proyectos. | Definición del proyecto y sus partes. Identificación de recursos. Establecimiento de Hitos, Tareas y Actividades (Ruta crítica). Definición de riesgos. Identificación de herramientas de medición y seguimiento. Análisis financiero. | Ficha técnica del proyecto (Contiene Identificación y Recursos). Cronograma de actividades. Matriz de riesgos. Indicadores de planeación, ejecución y evaluación desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto. | No reporta actividades en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Ejecución Iniciativa a Marzo 31 | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|
| | | | | | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | |
| Ejecución del plan piloto. | Definición jurídica, técnica y financiera de: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. Negociación y firma de los convenios. Puesta en marcha de plan piloto. Medición y seguimiento del plan piloto. | Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periodico de ejecución. Informe de cierre. | No reporta actividades en el periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluación del plan piloto | Revisión periódica de desempeño del proyecto. Levantamiento y análisis de acciones correctivas. Análisis de resultados. Levantamiento y análisis de lecciones aprendidas. Medición de satisfacción del cliente. Elaboración de plan de mejora. | Evaluación de seguimiento. Evaluación de cierre. Plan de mejora y recomendaciones. | No reporta actividades en el periodo. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Ejecución Iniciativa al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | |
| Identificación de oportunidades. | de Estudiar y Definir mercado objetivo. | Listado de entidades para ofrecer la solución. Presupuesto de ventas. | El 16 de marzo de 2017, se realizó la presentación a la Junta Directiva del avance en la estructuración de la línea de compra de cartera coactiva, en la cual se presentaron entre otros aspectos, el listado posible de entidades interesadas en este servicio, el informe preliminar de mercado objetivo. La Junta Directiva solicitó mantenerla informada del avance en la estructuración de esta línea de negocio. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estructuración de Proyectos. | de Definición del proyecto y sus partes. Identificación de recursos. Establecimiento de Hitos, Tareas y Actividades (Ruta crítica). Definición de riesgos. Identificación de herramientas de medición y seguimiento. Análisis financiero. | Ficha técnica del proyecto (Contiene Identificación y Recursos). Cronograma de actividades. Matriz de riesgos. Indicadores de planeación, ejecución y evaluación de desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto. | Esta actividad se encuentra adelantándose dentro de los cronogramas establecidos. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Ejecución Iniciativa al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | |
| Ejecución del plan piloto. | Definición jurídica, técnica y financiera de: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. Negociación y firma de los convenios. Puesta en marcha de plan piloto. Medición y seguimiento del plan piloto. | Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periódico de ejecución. Informe de cierre. | No reporta actividades en el periodo. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Evaluación del plan piloto. | Revisión periódica de desempeño del proyecto. Levantamiento y análisis de acciones correctivas. Análisis de resultados. Levantamiento y análisis de lecciones aprendidas. Medición de satisfacción del cliente. Elaboración de plan de mejora. | Evaluación de seguimiento. Evaluación de cierre. Plan de mejora y recomendaciones. | No reporta actividades en el periodo. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bench marking Gestores de Activos Inmobiliarios | Para identificar buenas prácticas , incorporarlas al conocimiento de CISA y eventualmente implementarlas una vez adaptadas al entorno de la Entidad. | Conocimientos de Experiencias, Difusión al Interior de CISA y Gestión del Conocimiento Generado | En el mes de Febrero se llevó a cabo la Misión de CISA a COREA en la cual se conoció de primera mano el esquema de GAP de Corea. En Marzo KAMCO avanzó en la generación del documento con recomendaciones que se entregará en la primera semana del mes de abril |
| Ley de Gestión de Activos | Para optimizar la Gestión de Activos Públicos del Estado Colombiano | Proyecto de ley o de decreto, si del estudio o de las mesas de trabajo así se evidencia. | No reporta actividades en el periodo. |
| Desarrollos Normativos | Para optimizar la gestión de los activos publicos del Estado | Necesidades de Desarrollo debidamente cubiertas | No reporta actividades en el Periodo. |



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | |
| Realización Análisis Comparativo con el Gestor de Corea - KAMCO | Recopilación de Información de CISA, análisis por parte de KAMCO, visita a las instalaciones de KAMCO, consolidación de recomendaciones. | Documento de Conocimiento y Recomendación de KAMCO generado. | En el mes de Febrero se llevó a cabo la Misión de CISA a COREA en la cual se conoció de primera mano el esquema de GAP de Corea. En Marzo KAMCO avanzó en la generación del documento con recomendaciones que se entregará en la primera semana del mes de abril | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Difusión de las Recomendaciones | Difusión de los resultados del Análisis comparativo al interior y exterior de CISA. | Conferencias y Eventos de difusión realizados | Se iniciarán gestiones una vez recibidas las recomendaciones de Política en el mes de abril | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Gestión del Conocimiento Generado | Estructuración de esquema que permita la gestión del conocimiento generado al interior y exterior de CISA | Documento y esquema generado | Sin actividades en el Periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Exploración de nuevas alternativas para Bench Marking | Exploración de esquemas que permitan darle continuidad a la iniciativa ante Gestores de Activos de Otros países. | Exploración realizada | Sin actividades en el Periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Análisis Kamco- Cisa | Análisis de las recomendaciones del ejercicio de Bench marking con Corea | Análisis del Documento presentado en desarrollo de la consultoria realizado. | Sin actividades en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Prefactibilidad Ley de Gestión de Activos Publicos | Análisis del desarrollo normativo en Colombia y evaluación de la necesidad de generar una Ley de Gestión de Activos | Analisis de prefactibilidad de la formulación de la Ley realizado y plan de trabajo definido. | Sin actividades en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Presentación de los resultados del análisis ante las instancias correspondientes. | Sensibilizar a las instancias correspondientes sobre los resultados del análisis y presentar propuestas para los desarrollos | Presentaicones realizadas | Sin actividades en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Acompañamiento al eventual desarrollo de la Ley | Acompañamiento y apoyo para la formulación de la eventual Ley, Realizar mesas de trabajo para recoger información y necesidad que tiene CISA y otras entidades en materia de movilización de activos. | Acompañamiento Realizado | Sin actividades en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



Desarrollos Normativos

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Análisis de Debilidades Normativas existentes para CISA | Coordinar la realización de un ejercicio orientado a la identificación de las debilidades normativas existentes para CISA. | Debilidades Normativas Identificadas | Sin actividades en el Periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Priorización de necesidades y definición de esquema para la realización de los desarrollos normativos | Priorización de las debilidades, estructuración de equipo de trabajo y formulación de Plan de Trabajo | Documento con Debilidades Normativas y estrategia para su implementación. | Sin actividades en el Periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Realización de los Desarrollos normativos | Implementación del Plan de Trabajo formulado | Plan ejecutado | Sin actividades en el Periodo | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |





GESTIÓN DE CARTERA

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Gestión del portafolio de Cartera | Para lograr el cumplimiento de las metas de recaudo de cartera adquirida | valorr recaudo/valor presupuesto | Se analizó la cartera adquirida en el primer trimestre del 2016: UNAL, Coldeportes, Coljuegos, Creg, Cremil, FNG, INFITULUA e ICA, con saldos de capital de \$104 mil millones, teniendo en cuenta la ubicación geográfica y saldos de capital. Como resultado de este ejercicio, se asignó el 21% a los Aliados Estratégicos; 1% al Call Center (obligaciones con saldos de capital inferiores a \$10 MM) y un 78% a los gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín, Cali y Dirección General, junto con esta asignación se implementó una política de cartera diferencial por antigüedad de compra, en donde los descuentos van acorde con morosidad de los paquetes comprados, estas estrategias lograron un recaudo de \$1,140 MM que equivalen al 22% del recaudo total del trimestre. |
| Brigadas de Cartera | Para buscar un incremento en el recaudo y ofrecer alternativas especiales de normalización de cartera. | Brigadas realizadas/ Brigadas Programadas | Con el análisis del portafolio de cartera, se determinó realizar brigada diferencial para la cartera hipotecaria (1,908 clientes con saldos de capital de \$29,347MM); para la cartera sin garantía real (56,600 clientes con saldos de capital de \$1,023,210MM) con el fin de optimizar costos, la brigada se realizara en las ciudades donde CISA tiene sucursal (Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín), adicionalmente se utilizaran las sedes de los Aliados Estratégicos como Santa Marta, Valledupar, Montería y Bucaramanga. La divulgación de esta brigada será por medio escrito, email, mensajes de voz, mensajes de texto y correos electrónicos. Se tiene presupuestado con esta brigada cumplir con el prepuesto de cartera acumulado al mes de junio de 2017 (\$13,454 MM). |
| Venta masiva de cartera | Para incrementar el recaudo y cumplimiento del presupuesto | Procesos de venta ejecutados/ Procesos de Venta Programados | Se recibió informe de valoración de las carteras susceptibles de venta, en donde se resalta la cartera que presenta más de 4 años de gestión y que pierden VPN, entre las que se encuentran las compras del FNG 2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13, FGA, IPSE, FONADE, SUPERSOLIDARIA, DAS, SUPERVIGILACIA, entre otras que suman en saldos de capital \$547.120 MM, a la fecha se está evaluando en la Vicepresidencia de negocios que paquetes se sacaran a la venta. |





GESTIÓN DE CARTERA

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Proyecto Piloto tercerización Cartera | Evaluar cual es el modelo de recaudo que mas le conviene a CISA | Evaluación de un análisis comparativo de la eficiencia de recaudo contra un tercero | Se escogió la cartera de la Universidad Nacional para evaluar la gestión de los Aliados y de los Gestores de CISA, de los Aliados se seleccionó el que mejor resultado presento en el 2016 (Financreditos) y por Cisa se seleccionó al Call Center. |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Análisis de bases de las carteras | Identificar los datos demográficos, su composición, recaudo y gestiones realizadas | Política por cartera, en la medida que se adquiera carteras. | Se analizó la cartera adquirida en el primer trimestre del 2016: UNAL, Coldeportes, Coljuegos, Creg, Cremil, FNG, INFITULUA e ICA, con saldos de capital de \$104 mil millones, teniendo en cuenta la ubicación geográfica y saldos de capital, como resultado de este ejercicio, se asignó el 21% a los Aliados Estratégicos; 1% al Call Center (obligaciones con saldos de capital inferiores a \$10 MM) y un 78% a los gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín, Cali y Dirección General, junto con esta asignación se implementó una política de cartera diferencial por antigüedad de compra, en donde los descuentos van acorde con morosidad de los paquetes comprados, estas estrategias lograron un recaudo de \$1,140 MM que equivalen al 22% del recaudo total del trimestre. | Prog Ejec | [Bar chart showing progress: Green for Prog, Blue for Ejec] | | | | | | | | | | | |
| Seguimiento a los gestores y aliados en actividades del portafolio | Realizar seguimiento de los portafolios asignados | Informe de gestiones realizadas | Se realizaron seguimientos semanales al portafolio asignado por Sucursales, Aliados y Call Center, las cuales consistían en revisar el recaudo efectivo semanal más el proyectado de cierre vrs la meta mensual asignada, estos seguimientos lograron que en el mes de enero/17 se cumpliera al 129% (\$1,759 MM); en el mes de febrero al 132% (\$2.788 MM); y en marzo al 81% (1,978) para un cumplimiento acumulado del 110%. | Prog Ejec | [Bar chart showing progress: Green for Prog, Blue for Ejec] | | | | | | | | | | | |
| Visitas a clientes | Realizar visitas a los clientes mas representativos de cada sucursal, revisión conjunta con los gerentes | Informe de visita | Se visitaron los 249 clientes más representativos del portafolio de cartera, de los cuales 50 corresponden a la sucursal Barranquilla con saldos de capital de \$35,903MM; 50 de la sucursal Bogotá con saldos de capital de \$39,149MM; 49 de la sucursal Cali con saldos de capital de \$26,737MM; 50 de la Dirección General con saldos de capital de \$205,565MM; 50 de la sucursal Medellín con saldos de capital de \$30,058MM; producto de estas visitas se logró un recaudo de \$653MM. | Prog Ejec | [Bar chart showing progress: Green for Prog, Blue for Ejec] | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | |
| Contratar empresa de localización de clientes | Efectuar análisis y contratar empresa que proporcione datos de localización de clientes. | Contrato con la empresa | Durante este primer trimestre, se realizó localización de los clientes en las páginas del RUNT y VUR, con un recurso el Call Center, con el fin de depurar la base de clientes ilocalizables; de igual forma se inició sondeo de mercado para determinar que empresas prestan el servicio de localización de clientes, de las cuales se ha recibido cotizaciones de la empresa Tequendama y CGC Outsourcing, en donde el precio promedio por cliente localizado es de \$25.000, en el segundo trimestre se continuara con el sondeo con el objetivo que para el segundo semestre de 2017 se tenga la empresa contratada. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Revisión de Nuevas cartera | Revisión y análisis de datos de localización de las nuevas carteras adquiridas para determinar viabilidad de cruce con centrales de riesgo | Cruce base de datos | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Reporte centrales de Riesgo | Efectuar revisión de los clientes que cumplen requisitos de ley de habeas data para reporte a centrales de riesgo | Cientes reportados en centrales | Se están revisando 27.118 clientes para determinar cuáles cumplen con los requisitos de Habeas Data, para ser reportados en centrales de riesgo, se tiene programado terminar de revisar estos clientes en el segundo trimestre de 2017, posteriormente enviar notificación escrita a los clientes que se puedan reportar y en el cuarto trimestre estar reportando en las centrales de riesgo. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |



Brigadas de Cartera

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Análisis de portafolio | Realizar análisis del portafolio conjuntamente con los gerentes regionales. | informe de análisis | Con el análisis del portafolio de cartera, se determinó realizar brigada diferencial para la cartera hipotecaria (1,908 clientes con saldos de capital de \$29,347MM); para la cartera sin garantía real (56,600 clientes con saldos de capital de \$1,023,210MM) con el fin de optimizar costos, la brigada se realizara en las ciudades donde CISA tiene sucursal (Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín), adicionalmente se utilizaran las sedes de los Aliados Estratégicos como Santa Marta, Valledupar, Montería y Bucaramanga. La divulgación de esta brigada será por medio escrito, email, mensajes de voz, mensajes de texto y correos electrónicos. Se tiene presupuestado con esta brigada cumplir con el prepuesto de cartera acumulado al mes de junio de 2017 (\$13,454 MM). | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diseño de Brigada | Diseñar conjuntamente con los Gerentes regionales la brigada y las políticas a aplicar. | propuesta de brigada para presentar en comité de presidencia | Sin acciones reportadas en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Implementación de la brigada | Desarrollo de la brigada de cartera | realización de la brigada | Sin acciones reportadas en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Resultado de la Brigada | analizar los resultados de la brigada | informe de resultados | Sin acciones reportadas en el periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



Venta Masiva de Cartera

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Análisis de portafolio | Definición Conjunta, con VPs y Gerentes de las carteras objeto de venta | base datos de cartera a vender | Se recibió informe de valoración de las carteras susceptibles de venta, en donde se resalta la cartera que presenta más de 4 años de gestión y que pierden VPN, entre las que se encuentran las compras del FNG 2,3,5,6,7,8,9,10,11,12,13, FGA, IPSE, FONADE, SUPERSOLIDARIA, DAS, SUPERVIGILACIA, entre otras que suman en saldos de capital \$547.120 MM, a la fecha se está evaluando en la Vicepresidencia de negocios que paquetes se sacaran a la venta. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Conformación base de venta | estructurar la base solicitada por valoración | base de valoración | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Valoración | Establecer el valor mínimo de venta, mediante análisis de la base enviada, los conceptos comerciales y jurídicos | informe de valoración | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Presentación comité | apresentar resultados de valoración en comité respectivo | presentación en comité | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Diseño de términos de referencia | Diseño conjuntamente con jurídica de los términos del proceso de venta | documento de términos de venta | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Apertura cuarto de datos | iniciar proceso de venta y apertura del cuarto de datos a los posibles inversionistas | cronograma de venta | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ejecución proceso de venta | Ejecución y análisis del proceso | realización proceso de venta | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | |
| Análisis de base a distribuir | Analizar la base de cartera que será gestionada por los gestores de CISA y el tercero | Escogencia de la base a gestionar | Se determinó hacer prueba piloto con la cartera de la Universidad Nacional, la cual se adquirió el 20 de diciembre de 2016, con saldos de capital de \$45,630MM en 5,338 clientes, en donde se tiene una proyección de recaudo en el primer trimestre de 2017 de \$499 MM. | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Definición de contratación para prueba piloto | Escogencia del tercero que realizara la prueba piloto de recaudo de cartera | Tercero seleccionado | Se seleccionó al aliado Financreditos, quien fue el que presentó el mejor índice de recuperación en el 2016, con un recaudo de \$157 MM seguido de Tequendama con \$119 MM | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Entrega de Cartera | Entrega e la cartera a los gestores de CISA y al tercero | Asignación portafolio | Se distribuyó el 50% portafolio de la Universidad Nacional para el aliado Financreditos y el otro 50% para CISA, en donde Finnacreditos está gestionando 2,684 clientes con saldos de capital de 22,798MM y CISA 2,654 clientes con saldos de capital de \$22,832MM | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Seguimiento | Realizar seguimiento a los resultados de recaudo | Informe de seguimiento | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Análisis de resultados | Elaborar informe de resultados de la gestión del tercero Vrs la gestión de CISA | Informe de resultados | Sin acciones reportadas en el Periodo | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | |





| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Fortalecimiento red comercial | Cisa necesita robustecer su red comercial para ampliar su cobertura de venta de activos y asegurar el cumplimiento de metas. | Incremento del número del número de ofertas presentadas a CISA contra línea base (semestral) | Con el Plan Piloto iniciado en enero en Medellín y en Bogotá con un asesor comercial en cada ciudad, se han logrado recibir propuestas para inmuebles tales como Clínica Sogamoso, San Jacinto, propuestas que serán presentadas a Junta Directiva. La sucursal Medellín así mismo ha cerrado negocios por \$300 millones. Se encuentran implementadas en las sucursales las fichas comerciales para los inmuebles de SAE donde se definieron las estrategias individuales. Los Gerentes de Sucursales reportan sus visitas semanales a través de outlook el cual puede ser consultado por la Vicepresidencia y la Presidencia. |
| 2. Modificación de políticas y atribuciones. | Agilizar la movilización de los activos disponibles, sobretodo los de difícil comercialización | Presentar al menos dos propuestas de modificación de política en el año | Se esta efectuando la segmentación del portafolio de inmuebles para que cada sucursal desde su mercado diseñe las estrategias puntuales |
| 3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles | Cumplir con el presupuesto | Incremento en el volumen del Inventario Disponible | Se ha avanzado con la Gerencia Jurídica de Negocio con Estudios Multidisciplinarios de Popalito, Cuernava, Universidad Nacional con los que se logró avanzar. Se establecieron los Bienes sobre los cuales se presenta diferencia de áreas, en aras a determinar grupo objetivo de trabajo para sensibilizar la información. |





GESTIÓN DE INMUEBLES

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g) | Dar cumplimiento al presupuesto | % de Inmuebles del Pareto comercializados | Se realiza de manera semanal seguimiento al TOP 12 de PyG revisando estatus comercial y ejecución de actividades programadas por los Gerentes. |
| 5. Optimización de la movilización del remanente | Para poder movilizar el inventario y reducir los gastos asociados | Incremento del Número de Inmuebles del Remanente vendidos respecto a 2016 | Se determinó con cada Gerencia de Sucursal inmuebles en Proindiviso en los cuales fuera susceptible la compra de participaciones por parte de CISA, estableciendo un nicho de 13 Inmuebles por \$4.328 Millones para negociar a comuneros. Adicionalmente se informó a las Sucursales los inmuebles para la ejecución de Políticas de venta con n-bayesiano y retoma de ofertas. |



1. Fortalecimiento Red Comercial

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------|---|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Fortalecimiento del equipo comercial mediante agentes comerciales permanentes | Realización de plan piloto mediante la contratación de 2 asesores comerciales en Bogotá, quienes deben realizar 3 visitas diarias | asesores contratados | se han logrado recibir propuestas para inmuebles tales como Clínica Sogamoso, San Jacinto, propuestas que serán presentadas a Junta Directiva. La sucursal Medellín así mismo ha cerrado negocios por \$300 millones. | Prog Ejec | █ | | | | | | | | | | | |
| Optimización el seguimiento y control de la gestión de sucursales | Optimización e implementación de ficha comercial para cada inmueble donde el comercial defina la estrategia de venta de manera individual. Afinar control y seguimiento a través de manejo de agendas semanales de todos los comerciales | Control y seguimiento de agendas semanales fichas implementado | Se implementó la ficha comercial para los inmuebles top de SAE. Agendas son reportadas por los gerentes de manera semanal | Prog Ejec | diseño █ | | implementación █ | | | | | | | | | |
| Capacitaciones de fuerzas de ventas | Realizar capacitaciones dirigidas a la fuerza comercial buscando un enfoque orientado a resultados | Fuerza comercial capacitada | Pendiente definir plan de formación con la gerencia de Recursos | Prog Ejec | █ | | | | | | | | | | | |
| Adscripción de nuevos inmobiliarios | Fortalecimiento de la red de ventas de Cisa mediante adscripción de Inmobiliarios | Nuevos inmobiliarios adscritos | Las sucursales han depurado su base de inmobiliarios, retirando aquellos que no han generado negocios, sin embargo se han incluido nuevos inmobiliarios en la red. | Prog Ejec | █ | | | | | | | | | | | |



1. Fortalecimiento Red Comercial

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | |
| Campaña de Recordación de Marca | Implementación de las Actividades resultantes del proyecto de Posicionamiento 2017 | | Esta campaña es liderada por el área de comunicaciones. Con el acompañamiento de la Vicepresidencia Comercial | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mejorar la señalización de todos los inmuebles | Identificar los inmuebles que necesitan una mejor señalización | Vallas y letreros en inmuebles bien puestos y mejor señalizados | Esta campaña es liderada por el área de comunicaciones. Con el acompañamiento de la Vicepresidencia de Negocios | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



2. Modificación de Políticas y Atribuciones

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Segmentación del portafolio de acuerdo los requerimientos de movilización del mercado. | Se procederá a segmentar el portafolio para poder determinar la estrategia agrupando el tipo de inmuebles que existe en el portafolio de Cisa. | Portafolio segmentado | Se esta efectuando la segmentación del portafolio de inmuebles para que cada sucursal desde su mercado diseñe las estrategias puntuales | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Mesas de trabajo para realizar la identificación de políticas y atribuciones requeridas para la venta del portafolio segmentado. | Se realizarán con los gerentes de sucursales estas mesas para determinar las estrategias de venta según el tipo de inmueble. | Estrategias realizadas | | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Redacción de políticas para presentación a la debida instancia para su respectiva aprobación | es necesario contar con mas atribuciones desde DG para la toma de decisiones en la venta de un determinado grupo de inmuebles | Presentación de ajuste de políticas | | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Implementación y seguimiento a los segmentos del portafolio con las nuevas políticas implementadas. | Una vez definidas y aprobadas las políticas se deberealizar un seguimiento a los mismos. | Resultados de las estrategias nuevas y su implementación | | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Tercerización de Saneamientos complejos. | Se identificará conjunto con la Gerencia jurídica del negocio para identificar que inmuebles requieren este tipo de estudios, y se contratarán estudios multidisciplinarios para el saneamiento de inmuebles específicos que presentan condiciones jurídico - técnicas | Saneamientos complejos tercerizados | Se vienen adelantando estudios interdisciplinarios para inmuebles de complejidad, como San Jacinto, Cuernavaca, Frontino, Enciso, Lagunas. | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Estudio de viabilidad de venta por títulos los inmuebles que presentan diferencia de áreas. | Realizar un convenio con la SNR con el objetivo de analizar que inmuebles permitirían la venta por títulos. | Realizar el convenio con la SNR para la venta de ciertos inmuebles donde se permita la venta por títulos | Se sugiere Mover esta actividad a partir del mes de Junio | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Optimización de Avalúos IGAC | Realizar mesas de trabajo con el IGAC y Catastro cada 2 meses a partir de febrero de 2017 para disminuir los tiempos de entrega de avalúos | Avalúos más expeditos | La Gerencia de Inmuebles anterior realizó reunión con el IGAC, adicionalmente para la el día Miércoles 12 de Abril. Con la Coordinadora de Avalúos | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Capacitaciones sobre avalúos a gerentes y coordinadores | Realizar capacitaciones sobre avalúos a los Gerentes y Coordinadores de inmuebles, dichas capacitaciones serán realizadas por la Gerencia de inmuebles y los Ingenieros catastrales | Gerentes y Coordinadores capacitados | Se esta desarrollando cronograma de capacitación que iniciará en el mes de Mayo- Junio, dado los cambios al interior de la Entidad. | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |



4. Focalizar Actividades para la Movilización del Pareto (12 inmuebles del (P&G))

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|--------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | | | | |
| Presentar el estatus de los 12 inmuebles que mas peso tienen en el py g a comité de presidencia | Se identificará los 12 inmuebles y se presentarán conjuntamente con su estatus | Informe de los doce inmuebles con su estatus jurídico, técnico y comercial | Se definió el top de los inmuebles que aportan P y G | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Presentación y seguimiento semanal de los 12 inmuebles con sus respectivas estrategias comerciales y de saneamiento para agilizar el portafolio | Realizar el seguimeinto de los doce inmuebles en cada una de las sucursales para gestionar la comercialización del pareto | Comercilización del pareto | Semanalmente las sucursales entregan las actividades a realizar | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seguimiento a la reformulación de las estrategias de sucursales | Evaluación trimestral de las propuestas comerciales para dar una mejor orientación estratégica y solución de problemáticas de fondo | Seguimientos realizados | La Vicepresidencia revisa las estrategias de manera semanal con las sucursales | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



5. Optimización de la Movilización del Remanente

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| Fortalecimiento de la participación de CISA en proindivisos para optimizar su posición de negociación | Análisis del portafolio de proindivisos para respectiva compra y reuniones permanentes con comuneros para la compra de proindivisos | Seguimiento a la gestión por parte de las sucursales del ofrecimiento para la compra de los proindivisos | Las sucursales entregaron informe con los acercamientos con comuneros de los inmuebles en proindiviso susceptibles de negociación. | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Revisión de ejecución de políticas de venta para revisión de n-bayesiano agotado | Retomar negociaciones anteriores donde los valores de oferta no activaron la puja y realizar oferta con nuevos valores de venta. | Retoma de ofertas y/o venta de inmuebles remanentes | En lo corrido del año se han presentado a Junta Directiva 7 negocios con n bayesiano agotado | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |
| Incorporación del remanente a acciones del post-conflicto | Explorar acciones orientadas a la movilización del remanente en proyectos del post-conflicto involucrando a las vicepresidencias de CISA | Presentación de propuestas de movilización | | Prog | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | |





POSICIONAMIENTO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Mejora de los canales de comunicación e información. | <p>Posicionar a CISA ante clientes externos como entidad clave para el Estado, que le permite el adecuado aprovechamiento de los recursos de la Nación mediante la correcta administración de sus activos públicos.</p> <p>A nivel interno, lograr que todos los funcionarios de la Entidad entiendan correctamente el alcance de la estrategia del negocio y sean capaces de replicarla.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Cumplir al 100% con la implementación de las campañas de comunicación e información aprobadas por la Alta Dirección. - Definición de línea base: Conocimiento Interno de la Entidad mediante encuesta (Diciembre 2017 / Año 0) - Mejora en los resultados de la encuesta de posicionamiento | <p>En cuanto al ámbito interno para el primer trimestre del año se entregó a tecnología la propuesta para evaluar las necesidades del proyecto en cuanto a soporte tecnológico y a Gestión Humana para evaluación de soporte humano. Se creó un boletín virtual con frecuencia semanal para aliviar el tráfico del canal alegría y organizar las comunicaciones y los articular mensajes.</p> <p>En el ámbito externo el look an face está listo, se vinculó y se entregó al área de tecnología para el proceso de migración. * pero solicité a la presidencia un compás de espera porque la renovación de marca está para aprobación del comité de presidencia y tendríamos de nuevo que hacer el trabajo de la web.* Se diseñó y socializó un formato de publicidad para todas las sucursales y áreas que permite ser mas expeditos en la producción y entrega de material y que ayuda a los solicitantes a definir qué es lo que quieren y necesitan. Se realizaron las campañas para Cemerca y Cola del Zorro y avisos por palabra para los inmuebles de la sucursal Bogotá.</p> |
| Diseño e Implementación de estrategia relaciones públicas. | Lograr que las diferentes entidades del Estado vean a CISA como su aliado estratégico e indispensable para la gestión de sus activos | Lograr establecer contacto directo con el 100% de las Entidades seleccionadas para adelantar esta gestión. | <p>Se identificaron entidades del orden territorial y departamental que tienen necesidades con el tema de cobro coactivo, se levantó información básica de cada una de ellas como datos de contacto y valor de su cartera...esa información se envió a las respectivas sucursales para que hagan el contacto. Se establecieron relaciones con FCm y se sondeó sobre la posibilidad hacer un evento cerrado con determinadas autoridades para temas puntuales que adelanta CISA . La idea es que a través de la FCM se convoque a un evento cerrado y único para que CISA dialogue con esas autoridades.</p> |





POSICIONAMIENTO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo |
|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Posicionamiento de marca. | Que CISA sea reconocida como un aliado estratégico en la gestión de activos públicos y una Entidad seria y confiable en la prestación de sus servicios | Resultados de la Encuesta de Percepción de Marca. | <p>La propuesta de la nueva marca está para presentar al comité de presidencia. En el primer trimestre se participó en dos eventos grandes de FCM. Se realizaron dos stands y se abrió un espacio en la agenda académica de uno de los eventos para presentar la entidad y el tema de cobro coactivo. Adicionalmente se realizó una ronda de medios en el lugar del evento con resultado de publicaciones en medios: RCN y Todelar, redes de la FCM. También se hizo gestión en El tiempo</p> <p>Se ha realizado campaña HT en twitter y se está implementando el uso de multimedia para comunicar los diferentes negocios de la entidad y dar mayor visibilidad a la entidad. Hemos venido presentando una entidad que se mueve por todo el país haciendo negocios y esperamos respuesta para campaña de posicionamiento en redes sociales. Adicionalmente ya se tiene la cotización del levantamiento fotográfico y de video de las diferentes propiedades con el fin de darle soporte comercial a la vicepresidencia de negocios y alimentar dos herramientas que están desatendidas: Finca Raiz y Metro cuadrado.</p> |



Mejora de los canales de comunicación e información

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | | |
| Elaboración e implementación de un Plan de Comunicaciones Interno. | Un Plan de Comunicaciones Interno que permita la alineación estratégica y de conceptos al interior de la Entidad, de tal forma que todos los colaboradores estén en capacidad de vender los servicios de CISA en los distintos escenarios en los que se desenvuelvan. El plan incluirá la propuesta de despliegue de información interna que garantice el conocimiento de decisiones y lineamientos de hacia donde se dirige la Entidad. | Diseño del Plan Comunicaciones Internas | La propuesta del plan está para ser presentada a presidencia | Prog | | | | x | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración e implementación de un Plan de Comunicaciones Externo, que incluya ATL, BTL, etc. | Un Plan de Comunicaciones Externo que permita a las diferentes entidades del Estado entender los beneficios de CISA y su capacidad de gestionar eficientemente los activos públicos. | Diseño del Plan Comunicaciones Externas | La propuesta del plan está para ser presentada a presidencia | Prog | | | | x | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | |



| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 2017 | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
| | | | | | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | |
| Definición trimestral de las entidades sujetas a relacionamiento público para la oferta de servicios de CISA en el periodo. | Obtener de las Vicepresidencias de Soluciones para el Estado y de Negocios la información relacionada con los clientes potenciales y los activos y posibles servicios que CISA está en capacidad de cubrir, para con base en ésto seleccionar los clientes claves objetivos | Listado de Clientes Potenciales | Socialización semanal del portafolio actualizado con inmobiliarias. *La base de inmobiliarias debe ser actualizada y administrada * Se solicitó reunión con la vicepresidencia para definición de roles y administración de información. Análítica de dos herramientas de la VN: Finca Raíz y Metro Cuadrado | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Elaboración de Información crítica para el acceso a clientes potenciales | Elaborar un listado que contenga la información completa, de las Entidades seleccionadas, sus Directores, datos de contacto; así como información relevante que permita adelantar una adecuada gestión de relacionamiento. | Fichas de acercamiento elaboradas con definición de estándares de aproximación definidos por presidencia (quienes deben hacer qué la labor comercial) | | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |
| Coordinar las reuniones con los Clientes Objetivo | Adelantar una gestión de consecución de citas con los clientes objetivo acompañada de la información relevante antes mencionada | Obtener respuesta del 100% de los Clientes objetivo, ante la solicitud de reuniones | | Prog | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | |



Posicionamiento de marca.

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 31 de Marzo | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | | |
| Contratar la renovación de Identidad Corporativa | Contratar una agencia de publicidad que se encargue de proponer distintas alternativas para la nueva imagen de la entidad, en línea con su visión estratégica de negocio | Contratar la agencia de publicidad | La propuesta está para consideración del Comité de Presidencia (se solicitó espacio en el comité para presentación y aprobación). La guía de marca está elaborada y hace falta el manual con aplicaciones, que se elabora una vez haya aprobación de la nueva imagen. En el sitio web el "look and face" se encuentra en revisión de funcionalidad, sin aplicación de la nueva identidad. En cuanto a la intranet se entregó el proyecto a tecnología para que evalúe la propuesta en términos de tiempo para desarrollo de la propuesta. | Prog | | | x | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | x | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Socialización e implementación del Manual de la nueva Identidad Corporativa al interior de la Entidad | Garantizar la implementación del manual en todas las dependencias de la Entidad y sus respectivos usos | Manual de nueva imagen a disposición de los funcionarios (intranet) y un demo de cómo hacer las aplicaciones más usuales para que todos los colaboradores lo puedan consultar en la intranet. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lanzamiento al público de nueva Identidad Corporativa | Ejecución de la propuesta de lanzamiento diseñada por la agencia de publicidad contratada | Propuesta e implementación del Lanzamiento | Esta etapa depende de la aprobación de la nueva imagen por lo tanto su ejecución está en 0% | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aprovechando el lanzamiento de la nueva Identidad Corporativa, producir material publicitario e informativo del Entidad y sus servicios. Adicionalmente, para el caso de inmuebles diseñar un brochure con información de los inmuebles más representativos e importantes a comercializar | Diseño y elaboración del material publicitario y del brochure de inmuebles | Material publicitario y brochure | Esta etapa depende de la aprobación de la nueva imagen por lo tanto su ejecución está en 0% | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Realización de Encuesta de Percepción de marca | Diseño y elaboración de la encuesta que medirá el rediseño, percepción y posicionamiento de marca | Encuesta de Percepción | Esta etapa es aplicable una vez surtan los anteriores... último trimestre del año. | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ejec | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |





ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Atracción del Talento Humano | Seleccionar los candidatos que cumplan las expectativas y necesidades de la entidad y que apoyen la estrategia. | No. Personas vinculadas que cumplan mínimo el 90% del perfil definido/No. Total de vinculaciones del periodo | *Los perfiles de los cargos provistos son acordes con el dimensionamiento y la nueva estrategia del negocio. * Se presentó a la junta directiva la propuesta del nuevo esquema de vinculación que responde a las necesidades del negocio. |
| Retención del Talento Humano | Para tener siempre a los mejores candidatos trabajando en la entidad y que ésta alcance su máximo nivel. | No de personas clave con programa de carrera/No. Total de de personas clave | No hay avance a la fecha, en el próximo seguimiento indicaremos el mismo. |
| Desarrollo del Talento Humano | Para alinear el talento humano de la entidad con la estrategia del negocio. | % Población con plan de mejoramiento de Gestión por Competencias en ejecución | En reestructuración, por el modelo integral de gestión humana |



Atracción del Talento Humano

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Fecha Entrega | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | 2018 | |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------|------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E |
| Revisión de Perfiles | Revisión y ajuste de perfiles de los cargos de CISA, acorde con el dimensionamiento que se está adelantando y con las nuevas estrategias de negocio. | Perfiles de cargo actualizados. | Ene-Dic | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| Decisiones de Vinculación Laboral | Definición e implementación de un riguroso esquema de vinculación a CISA que responda a las necesidades del negocio independiente de su forma de vinculación. | Candidatos vinculados acorde con el perfil establecido para cada proceso o cargo | Ene-Dic | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



Retención del Talento Humano

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Fecha Entrega | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | 2018 | |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E |
| Accesibilidad a posiciones ejecutivas y/o directivas | Garantizar la existencia de planes de carrera mediante la modalidad de concursos internos mixtos, a los cuales los colaboradores tengan acceso. | Diseño de planes de carrera para empleados clave de la entidad | Ene-dic | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Conciliación, calidad de vida e incentivos | Ofrecer un esquema de prácticas efectivas de conciliación y calidad de vida y un programa de incentivos para fomentar la innovación. | Diseño e implementación de un programa de calidad de vida. Diseño e implementación de un programa de Incentivos | Ene- Dic | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Ambiente laboral | Desarrollar planes y programas que fortalezcan el ambiente laboral y los niveles de felicidad en el trabajo. | Mantenimiento de resultados de ambiente laboral en nivel de "desarrollo avanzado" | Ene- Dic | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |

Retención del Talento Humano

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Fecha Entrega | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | 2018 | |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E |
| Modelo de cultura organizacional | Generar un esquema que determine la cultura de la entidad y su orientación y apoyar la realización de programas encaminados hacia su fortalecimiento. | Implementación del modelo de cultura atendiendo los atributos ya definidos | Ene-Dic | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Compensación variable | Diseñar e implementar un esquema de compensación variable que asegure competitividad, equidad y ajuste al cumplimiento de las metas corporativas individuales. | Fortalecimiento del modelo de objetivos estratégicos para pago de la meta individual. Garantizar un modelo de compensación variable atractivo y retador para los colaboradores | Ene-Dic | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Gestión del conocimiento | Controlar la rotación de los cargos clave y críticos y generar un esquema de trabajo orientado hacia una adecuada gestión el conocimiento. | Implementación de un programa piloto para un área core del negocio | Ene-Dic | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tercerización de procesos | Revisar la viabilidad de optimizar recursos y procesos mediante la tercerización comprensible de servicios. | Presentar los resultados de factibilidad en conjunto con el líder del proceso potencialmente tercerizable | Ene-Jul | Prog | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



Desarrollo del Talento Humano

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Fecha Entrega | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | 2018 | | |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------|------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|---|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E | F |
| Modelo de competencias y factores de desempeño | Diseñar y/o ajustar el modelo acorde con la realidad del negocio y los perfiles y redefinir e implementar planes de medición de la gestión individual. | Implementación del Modelo de Gestión por Competencias | Feb-Dic | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estrategia Sucursales | Definir una estrategia que determine el rol de las sucursales en la gestión de la entidad en términos de estructura y apoyo requerido. | Análisis | Ene-Mar | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Formación en Comunicación | Retomar los programas de formación para cierre de brechas de los niveles de comunicación de la alta y media gerencia. | Formaciones realizadas | Abr-Sep | Prog | | | | | | | | | | | | | | | | |





PLANES DE GOBIERNO

| Iniciativas | Objetivos | Indicador de Éxito | Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Formulación e Implementación de Planes | Avanzar en el Fortalecimiento Institucional Dictado por el DAFP. | Oportunidad en la Formulación y ejecución de los planes. | Planes Formulados e iniciando su ejecución |



Formulación e Implementación de Planes

| Actividad | Descripción | Producto/ Hito | Fecha Entrega | P/E | 16 | 2017 | | | | | | | | | | | | 2018 | |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------|--------------|----|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
| | | | | | N | D | E | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E |
| Formulación de los Planes de Desarrollo Administrativo asociados al MIPG | Formulación de: Plan de Desarrollo Administrativo Sectorial /Plan de Acción 2017 / Plan de Participación Ciudadana / Plan Anticorrupción y de Atención al Ciudadano / Plan GEL. | Formulación Oportuna de Planes 2017. | Ene | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Seguimiento permanente a la ejecución de los Planes Formulados | Seguimiento permanente a la ejecución de los Planes a través del Comité de PDA. | Seguimiento y Control a los Planes en Ejecución | Ene-Dic | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |
| Generación de reportes trimestrales de cumplimiento de los Planes formulados. | Generación de informes de avance e identificación de toma de acciones ante eventuales desvíos. | Informes de Avance de los Planes para eventuales ajustes. | Ene, Abr, Jul, Oct | Prog Ejec | | | | | | | | | | | | | | | |



Gracias por su Atención