

# Plan de Estratégico 2015-2018

## Plan de Acción 2017

Enero 31 de 2017



**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

• ADMIN. CARTERA: \$ 2.536  
 • LEVANT. DE INFO: \$ 0  
 • SUBASTAS: \$ 321  
 • GESTIÓN INMUEBLES: \$ 9.572  
 • ADMIN. INMUEBLES: \$ 1.249  
 • SOFT. ESTADO: \$ 176  
 • Otros // levant. hipotecas \$ 225  
 • Otros \$ 21

• PROPIOS: \$ 14.184  
 • PND & LEY PPTO: \$ 11.718  
 • COMERC.: \$ 3.807

• RECAUDO: \$ 31.686  
 • COBRO COACTIVO: \$ 1.999

• DIVIDENDOS: \$ 3.614

• TOTAL INGRESOS: \$ 81.111

PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

GESTIÓN DE CARTERA

GESTIÓN DE INMUEBLES

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

POSICIONAMIENTO

ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

PLANES DE GOBIERNO

# PROYECTOS DEL PLAN DE ACCIÓN 2017

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





## HOJA DE VIDA PROYECTO

HOJA 1 DE 2

### 1. IDENTIFICACION

**Nombre del Proyecto**

Plan Integral de Compras

**Lider del Proyecto**

Vicepresidente de Soluciones para el Estado

**Objetivo**

Dar cumplimiento a las metas de generación de inventario, asegurando la viabilidad financiera de la entidad.

**Iniciativas**

| Nombre   | Peso |
|--|------|
| Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales.                    | 60%  |
| Estrategia comercial Gana-Gana.                                | 20%  |
| Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita. | 20%  |
|  |      |

100%



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Plan Integral de Compras   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales.</b>   | <b>Lider</b> Vicepresidente de Soluciones para el Estado   |
| <b>Descripción</b>                          | Consiste en implementar diversos mecanismos de ayuda para facilitar la realización de un seguimiento oportuno y eficaz a la gestión comercial, que permita tomar los correctivos para garantizar el cumplimiento de las metas establecidas, logrando así la generación de inventario que asegure la viabilidad financiera de la entidad.   |  |
| <b>Justificación</b>                        | Porque toda la actividad de generación de nuevos negocios debe estar precedida de una adecuada planeación y ello se logra manteniendo la información de los contactos actualizada, estableciendo un cronograma de visitas, verificando el cumplimiento de dicho cronograma, haciendo seguimiento a las ofertas presentadas y verificando el cumplimiento de la ejecución del presupuesto programado. |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Para lograr materializar la realización de los negocios que nos permitan dar cumplimiento a las metas de generación de inventario.   |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | Cumplimiento del 100% de las metas del presupuesto al finalizar el año 2017.   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>  |
|   | Se requiere un cambio en la entidad, dirigido a lograr una mayor dedicación de tiempo por parte de las Sucursales, orientado a la consecución de nuevos negocios - generación de inventario.   | Limitaciones en la reorganización de la estructura de la VSE, que nos impidan contar con el recurso humano necesario para lograr una mayor gestión en la Dirección General y que desde allí podamos apoyar mas eficientemente a las Sucursales en la consecución de los nuevos negocios. |



| Actividad  | Descripción   | Producto/ Hito   | P/E        | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|--|---|--|------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|  |   |  |            | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |
| 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 presupuestadas, 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. | Se realizará una actualización permanente de la base de datos y se revisará con la alta dirección los nombres de los directivos de las principales entidades para gestionar los acercamientos correspondientes.   | Base de datos con la información de las entidades  | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 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.   | 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. | Cuadro de seguimiento a gestión comercial.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 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.                                    | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 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. | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Verificar el seguimiento mensual a la ejecución del presupuesto previsto para el año 2017, tanto de la Dirección General como de las Sucursales.   | Se realizará 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.                                  | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Proyecto</b>                             | Plan Integral de Compras   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Estrategia comercial Gana-Gana.</b>   | Lider Vicepresidente de Soluciones para el Estado |
| <b>Descripción</b>                          | Consiste en presentar una propuesta ante la instancia correspondiente, tendiente a establecer la posibilidad de compartir utilidades con las entidades públicas con las cuales se realicen operaciones de compra de cartera e inmuebles.   |   |
| <b>Justificación</b>                        | Porque necesitamos buscar alternativas para aumentar los negocios y los inventarios de activos de CISA, ofreciendo un mejor incentivo para llevarlos a cabo, enfatizando en los beneficios mutuos que se adquieren y posicionando a CISA como un aliado de las entidades públicas en la movilización de sus activos.   |   |
| <b>Objetivo</b>                             | Para lograr materializar la realización de los negocios que nos permitan dar cumplimiento a las metas de generación de inventario, asegurando la viabilidad financiera de la entidad, generando un incentivo adicional significativo en la toma de decisiones para la venta de activos a CISA, al igual que mejorar la imagen de CISA colector de activos del Estado.  |   |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | Al menos 2 negocios celebrados aplicando la estrategia de compartir utilidades.  |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>                                   |
|   | <p>Por tratarse de un mecanismo que casi no ha sido utilizado en CISA, implementarlo como herramienta de negociación puede resultar complejo, atendiendo las particularidades de cada negocio.</p> <p>Se requiere un trabajo conjunto con la Vicepresidencia Financiera y Administrativa - Gerencia de Valoración, a efectos de poder realizar los análisis necesarios que nos permitan validar el diseño y estructuración de la estrategia.</p> |   |



| Actividad  | Descripción  | Producto/ Hito  | 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.  | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |
| 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 de COLCIENCIAS. | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |
| 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.    | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |





|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Plan Integral de Compras  |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita.</b>   | <b>Lider</b> Vicepresidente de Soluciones para el Estado |
| <b>Descripción</b>                          | Consiste en realizar una revisión de la política de valoración de la cartera prescrita, teniendo en cuenta el comportamiento histórico del recaudo de la misma en CISA.   |  |
| <b>Justificación</b>                        | Por que es necesario hacer un análisis de fondo, con fundamento en las estadísticas de recuperación de ese tipo de cartera, que permita determinar la procedencia de valorar dicha cartera de una manera objetiva, diferente a como se realiza en la actualidad.  |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Para poder valorar la cartera prescrita con base en criterios objetivos y que nos 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. |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | Al menos 4 negocios celebrados aplicando la política de valoración de la cartera prescrita.   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>  |
|   | Deficiencias en la información histórica de los recaudos de la cartera prescrita adquirida por CISA.<br>Se requiere un trabajo conjunto con la Vicepresidencia Financiera y Administrativa - Gerencia de Valoración, a efectos de poder realizar los análisis necesarios que nos permitan validar el diseño y estructuración de la estrategia.  |  |



| Actividad  | Descripción   | Producto/ Hito  | P/E                     | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |  |
|--|---|---|-------------------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|--|
|  |   |   |                         | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |  |
| 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.  | Programado<br>Ejecutado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |  |
| 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. | Programado<br>Ejecutado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |  |
| 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.  | Programado<br>Ejecutado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |  |
| 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.         | Programado<br>Ejecutado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |  |





## NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

### 1. IDENTIFICACION

**Nombre del Proyecto**

**Nuevas Ofertas de Servicio**

**Lider del Proyecto**

**Vicepresidente de Soluciones para el Estado**

**Objetivo**

Estructurar, diseñar y ofrecer soluciones en materia de gestión de activos públicos, posicionando a CISA como el gestor de soluciones para el Estado.

**Iniciativas**

| Nombre                      | Peso |
|-----------------------------|------|
| Estructuración de Proyectos | 34%  |
| Compra de Cartera Coactiva  | 66%  |
|                             |      |
|                             |      |
|                             | 100% |



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>   | Nuevas Ofertas de Servicio   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                                      | <b>Estructuración de Proyectos</b>   | <b>Lider</b> <b>Vicepresidente de Soluciones para el Estado</b>                |
| <b>Descripción (¿Qué es?)</b>                                       | Consiste en la implementación de la metodología de gerencia de proyectos definida en 2016, para la estructuración de proyectos de gestión inmobiliaria.  |  |
| <b>Justificación (¿Por qué?)</b>                                    | Porque se requiere aprovechar los cambios normativos que logramos efectuar en el año 2016, con el fin de incrementar la generación de inventario para dar cumplimiento a las metas establecidas para el año 2017. Surge de una necesidad del mercado para emprender proyectos con la tranquilidad de blindar el patrimonio del Estado y contribuir a la productividad del mismo. Capitalización de la experiencia. |  |
| <b>Objetivo (¿Para qué?)</b>  | 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 en el mediano y largo plazo. Construir un proceso debidamente documentado y estructurado para la prestación de la solución.   |  |
| <b>Indicador de Éxito (cómo mido éxito del proyecto?)</b>           | Al menos dos proyectos de gestión inmobiliaria suscritos y en ejecución en el año 2017.  |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                         | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>  |
|   | Posibles demoras en la conformación de los equipos de trabajo.   | Definición de alcances en la gestión frente a las responsabilidades de la ANIM |
|   | Dificultades en el agendamiento y coordinación para la realización del trabajo conjunto con todas las áreas y procesos de la compañía, a efectos de poder realizar los análisis necesarios que nos permitan validar el diseño y estructuración de la iniciativa.   | Cambios en ciclos políticos que afecten la continuidad de los proyectos.       |
| Realización de proyectos donde CISA no se apropia del conocimiento. | Dispersión jurídica en temas de gestión inmobiliaria.  |  |



| Actividad                        | Descripción   | Producto/ Hito   | P/E        | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|----------------------------------|---|--|------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|                                  |   |  |            | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| Identificación de oportunidades. | Estudiar y Definir mercado objetivo.  | Listado de entidades para ofrecer la solución.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |   | Presupuesto de ventas.<br>Informe de mercado.  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Estructuración de Proyectos.     | Definición del proyecto y sus partes.<br>Identificación de recursos.<br>Establecimiento de Hitos, Tareas y Actividades (Ruta crítica).<br>Definición de riesgos.<br>Identificación de herramientas de medición y seguimiento.<br>Análisis financiero.         | Ficha técnica del proyecto (Contiene Identificación y Recursos).   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |   | Cronograma de actividades.<br>Matriz de riesgos.<br>Indicadores de planeación, ejecución y evaluación desempeño.<br>Informe viabilidad financiera.<br>Manual del proyecto. | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Ejecución del plan piloto.       | Definición jurídica, técnica y financiera de:<br>- Oferta de solución.<br>- Convenio y anexos.<br>Negociación y firma de los convenios.<br>Puesta en marcha de plan piloto.<br>Medición y seguimiento del plan piloto.  | Oferta de servicio aceptada.<br>Convenio y sus anexos suscritos.<br>Informe periodico de ejecución.<br>Informe de cierre.  | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Evaluación del plan piloto       | Revisión periódica de desempeño del proyecto.<br>Levantamiento y análisis de acciones correctivas.<br>Análisis de resultados.<br>Levantamiento y análisis de lecciones aprendidas.<br>Medición de satisfacción del cliente.<br>Elaboración de plan de mejora. | Evaluación de seguimiento.<br>Evaluación de cierre.<br>Plan de mejora y recomendaciones.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |   |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Proyecto</b>  | Nuevas Ofertas de Servicio   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>Compra de Cartera Coactiva</b>  | <b>Lider</b> <b>Vicepresidente de Soluciones para el Estado</b>  |
| <b>Descripción (¿Qué es?)</b>                              | Consiste en la implementación de la metodología de gerencia de proyectos definida en 2016, para la estructuración de la línea de negocio de compra de cartera coactiva, así como la definición de la estructura operativa y comercial que hará de esta oportunidad de negocio un ejercicio viable. |  |
| <b>Jusfiticación (¿Por qué?)</b>                           | Porque se requiere aprovechar el fortalecimiento Jurídico para CISA alcanzado en 2016, con el fin de incrementar la generación de inventario para dar cumplimiento a las metas establecidas para el año 2017.  |  |
| <b>Objetivo (¿Para qué?)</b>                               | Para 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.  |  |
| <b>Indicador de Éxito ( cómo mido éxito del proyecto?)</b> | Al menos 4 negocios de Compra de Cartera Coactiva.   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>  |
|  | Falta de experiencia frente a la novedad del producto.   | Presión por la pronta implementación de cartera coactiva en CISA |
|  | No participación de áreas críticas de la organización en las definiciones clave  | Riesgos jurídicos dentro de los procesos.                        |
|  | No existe modelo de valoración, ni información historica suficiente para contar con un modelo con bajos indices de supuestos.  | Deficiencias en la información que manejan las entidades.        |
|  | Debilidades en los procesos de levantamiento de información.   |  |



| Actividad                        | Descripción  | Producto/ Hito   | P/E        | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|----------------------------------|--|--|------------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|                                  |  |  |            | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| Identificación de oportunidades. | Estudiar y Definir mercado objetivo.   | Listado de entidades para ofrecer la solución.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |  | Presupuesto de ventas.   | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| 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 de desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto. | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |  |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Ejecución del plan piloto.       | Definición jurídica, técnica y financiera de:<br>- Oferta de solución.<br>- Convenio y anexos.<br>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.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |  |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| 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.   | Programado |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                                  |  |  | Ejecutado  |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |





## FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

**Nombre del Proyecto**

**Fortalecimiento Jurídico y Normativo**

**Lider del Proyecto**

**VP Soluciones / Jurídica y G Planeación**

**Objetivo**

Generar , desde CISA, las propuestas de desarrollos normativos que fortalezcan la posición de la Entidad para el cumplimiento de su misión y visión.

**Iniciativas**

| <b>Nombre</b>  | <b>Peso</b> |
|--|-------------|
| <b>Bench marking Gestores de Activos Inmobiliarios</b> | <b>30%</b>  |
| <b>Ley de Gestión de Activos</b>                       | <b>40%</b>  |
| <b>Desarrollos Normativos</b>                          | <b>30%</b>  |

**100%**





|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Proyecto</b>   | Fortalecimiento Jurídico y Normativo  |  |
| <b>Línea de Negocio</b>                                   |   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Bench marking Gestores de Activos Inmobiliarios</b>  | <b>Lider</b> VP Soluciones / Jurídica y G Planeación |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Realizar acercamiento a Entidades similares a CISA de otros países con el fin de conocer sus experiencias y hacer análisis comparativos con ellas.  |  |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                          | Porque a nivel nacional no hay experiencias similares de gestión que puedan complementar la visión del negocio.                                     |  |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para identificar buenas prácticas, incorporarlas al conocimiento de CISA y eventualmente implementarlas una vez adaptadas al entorno de la Entidad. |  |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Conocimientos de Experiencias, Difusión al Interior de CISA y Gestión del Conocimiento Generado   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>                                      |
|   | Ausencia de recursos para la realización es estas actividades.  |  |
|   | Disponibilidad del recursos para la realización de las actividades en el día a día.   |  |

| Actividad   | Descripción  | Producto/ Hito                                       | Fecha Entrega | P/E  | 16 |   | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|---|--|--|---------------|------|----|---|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
|   |  |  |               |      | N  | D | 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 Recomendaciones de KAMCO | Abr           | 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        | Jul           | 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                         | Ago           | 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                                | Dic           | Prog |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |  |  |               | Ejec |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |



|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Proyecto</b>   | Fortalecimiento Jurídico y Normativo  |  |
| <b>Línea de Negocio</b>                                   |   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Ley de Gestión de Activos</b>  | <b>Lider</b> VP Soluciones / Jurídica y G Planeación |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Avanzar en la definición de elementos a incorporar en una Ley de Gestión de Activos Públicos para Colombia  |  |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                           | Porque hoy en día no existe una Ley que unifique los lineamientos para la gestión de los Activos del Estado |  |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para optimizar la Gestión de Activos Públicos del Estado Colombiano   |  |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Proyecto de ley o de decreto, si del estudio o de las mesas de trabajo así se evidencia.                    |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>                                      |
|   | CISA no es un Gestor de Políticas ni de Leyes , sin embargo requiere de desarrollos normativos              |  |
|   |   |  |

| Actividad   | Descripción   | Producto/ Hito  | Fecha Entrega | 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 consultoría realizado.                  | Jul           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |   |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Prefactibilidad Ley de Gestión de Activos Públicos                                | Análisis del desarrollo normativo en Colombia y evaluación de la necesidad de generar una Ley de Gestión de Activos   | Análisis de prefactibilidad de la formulación de la Ley realizado y plan de trabajo definido. | Sep           | 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  | Presentaciones realizadas   | Sep           | 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  | Dic           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |   |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>   | Fortalecimiento Jurídico y Normativo   |  |
| <b>Línea de Negocio</b>                                   |  |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Desarrollos Normativos</b>  | <b>Lider</b> VP Soluciones / Jurídica y G Planeación |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Identificación de las necesidades de desarrollos normativos que requiera CISA para la optimización de su gestión y generación de los mismos. |  |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                           | Porque en muchos casos las entidades requieren de una norma u obligación para entregar sus activos a CISA                                    |  |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para optimizar la gestión de los activos publicos del Estado   |  |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Necesidades de Desarrollo debidamente cubiertas  |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>                                      |
|   | CISA no es un Gestor de Politicas ni de Leyes , sin embargo requiere de desarrollos normativos   |  |
|   |  |  |

| Actividad   | Descripción  | Producto/ Hito  | Fecha Entrega | 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                                      | May           | 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. | Jul           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |  |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Realización de los Desarrollos normativos   | Implementación del Plan de Trabajo formulado   | Plan ejecutado  | Ago-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|   |  |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |





## GESTIÓN DE CARTERA

**Nombre del Proyecto**

Gestión de Cartera

**Líder del Proyecto**

Gerente de Cobranzas y Otros activos

**Objetivo**

Definición de estrategias que permitan a la organización cumplir con el recaudo de cartera presupuestado.

**Iniciativas**

| Nombre                                | Peso | Indicador  | Rangos Aceptación |
|---------------------------------------|------|--|-------------------|
| Gestión del portafolio de Cartera     | 40%  | vr. recaudo/valor presupuesto                                    | >80%              |
| Brigadas de Cartera                   | 15%  | Brigadas realizadas/ Brigadas                                    | >90%              |
| Venta masiva de cartera               | 15%  | Procesos de venta ejecutados/ Procesos                           | >90%              |
| Proceso de inteligencia de cobranzas  | 10%  | Crear estrategias de cartera a partir de la                      | 100%              |
| Proyecto Piloto tercerización Cartera | 20%  | Informe del recaudo de los gestores de CISA Vrs la tercerización | 100%              |

100%



|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Proyecto</b>   | Gestión de Cartera   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Gestión del portafolio de Cartera</b>   | <b>Líder Gerente de Cobranzas y Otros activos</b>                         |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Desarrollar actividades que permitan una gestión eficiente del portafolio de cartera adquirida       |   |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                          | Para analizar los portafolios y establecer estrategias y políticas de cobranza.                      |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para lograr el cumplimiento de las metas de recaudo de cartera adquirida                             |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | vr. recaudo/valor presupuesto  |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|   | Localización de los clientes; estructura de la gerencia de cobranza                                  | Entorno económico del país; no adquisición de las carteras presupuestadas |
|   | Seguimiento a los gestores y aliados en actividades del portafolio; herramienta de análisis de datos |   |

| Actividad  | Descripción  | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | 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 adquiriera las carteras. | Ene-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Seguimiento a los gestores y aliados en actividades del portafolio | Realizar seguimiento de los portafolios asignados  | Informe de gestiones realizadas                                    | Ene-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Visitas a clientes   | Realizar visitas a los clientes más representativos de cada sucursal, revisión conjunta con los gerentes                                   | Informe de visita  | Ene-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Contratar empresa de localización de clientes                      | Efectuar análisis y contratar empresa que proporcione datos de localización de clientes.   | Contrato con la empresa  | Feb.          |      |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               |      |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 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  | Sept          |      |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               |      |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Reporte centrales de Riesgo  | Efectuar revisión de los clientes que cumplen requisitos de ley de habeas data para reporte a centrales de riesgo                          | Clientes reportados en centrales                                   | Feb-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Proyecto</b>   | Gestión de Cartera  |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Brigadas de Cartera</b>  | <b>Lider Gerente de Cobranzas y Otros activos</b> |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Convocar a los clientes de cisa en jornadas de normalización de cartera, con diseño de políticas especiales por un tiempo determinado |   |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                           | Incentivar a los clientes a normalizar sus obligaciones estableciendo políticas especiales a las normales.                            |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para buscar un incremento en el recaudo y ofrecer alternativas especiales de normalización de cartera.                                |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Brigadas realizadas/<br>Brigadas Programadas  |   |

| Actividad                    | Descripción   | Producto/ Hito                                   | Fecha Entrega | P/E  | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|------------------------------|---|--|---------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|                              |   |  |               |      | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| Análisis de portafolio       | Realizar análisis del portafolio conjuntamente con los gerentes regionales.             | informe de análisis                              | Mar-Ago       | 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 | Abr-Sep       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                              |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Implementación de la brigada | Desarrollo de la brigada de cartera   | realización de la brigada                        | Jun-Dic       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                              |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Resultado de la Brigada      | analizar los resultados de la brigada   | informe de resultados                            | Ago-Ene       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|                              |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Proyecto</b>   | Gestión de Cartera  |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | Venta masiva de cartera   | Líder Gerente de Cobranzas y Otros activos |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Determinar paquetes de venta masiva de cartera según lineamientos de la metodología proyecto punto de venta |  |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                          | para dinamizar portafolios y optimizar los recursos en la gestión de cobranza                               |  |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Para incrementar el recudo y cumplimiento del presupuesto   |  |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Procesos de venta ejecutados/ Procesos de Venta Programados   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>                            |
|   | Calidad de la Cartera; deficiencias documentales  | Falta de interés de los inversionistas     |
|   | composición de paquetes de venta,   | entorno económico del país.                |

| Actividad                        | Descripción  | Producto/ Hito                 | Fecha Entrega | 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 | marzo y mayo  | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| conformación base de venta       | estructurar la base solicitada por valoración  | base de valoración             | junio         | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| valoración                       | Establecer el valor mínimo de venta, mediante análisis de la base enviada, los conceptos comerciales y jurídicos | informe de valoración          | julio         | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| presentación a comité            | presentar resultados de valoración en comité respectivo  | presentación en comité         | agosto        | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| diseño de términos de referencia | Diseño conjuntamente con jurídica de los términos del proceso de venta   | documento de términos de venta | septiembre    | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| apertura cuarto de datos         | iniciar proceso de venta y apertura del cuarto de datos a los posibles inversionistas                            | cronograma de venta            | octubre       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Ejecución proceso de venta       | Ejecución y análisis del proceso   | realización proceso de venta   | noviembre     | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|                                  |  |                                |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |



|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Proyecto</b>   | Gestión de Cartera  |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | Proceso de inteligencia de cobranzas  | Líder Gerente de Cobranzas y Otros activos                          |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Procedimiento que permite extraer información relevante y encontrar patrones de comportamiento de los datos; para posteriormente utilizar esta información relevante, en un análisis descriptivo y predictivo de los datos. |   |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                          | Encontrar comportamientos de pago de los deudores de CISA, con detalles como relación de los pagos con las gestiones ejecutadas (llamadas, correo, visitas, gestión electrónica)  |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Crear estrategias de cartera a partir de la minería de datos aplicada y el scoring de cartera desarrollado.   |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | viabilidad de la herramienta  |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>   |
|   | Falta de recurso humano, financiero; falta de herramienta tecnología  | inconsistencias o carencia de información de entidades originadoras |
|   | inconsistencias de información  |   |

| Actividad                                | Descripción   | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | P/E  | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|--|---|--|---------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|
|  |   |  |               |      | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D |  |
| Definición de variables                  | definición de las variables y datos que se deben tener en cuenta en el modelo             | Documento con variables  | mayo          | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Revisión aplicativo de gestión           | Revisar y analizar el impacto en el aplicativo, modificaciones y nuevos desarrollos       | Informe  | junio         | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Diseño de nuevo árbol de gestión de CISA | Determinar conjuntamente con los Gerentes y Gestores de cartera las tipologías de gestión | Documento con árbol de gestión                                     | agosto        | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| Definición de Drivers de riesgo          | Definir parámetros de análisis  | Documento con drivers definidos                                    | septiembre    | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| viabilidad de la herramienta             | determinar la viabilidad del desarrollo y construcción de la herramienta                  | solicitud de modificaciones o desarrollos al aplicativo de gestión | octubre       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |





|   |   |   |
|---|---|---|
| <b>Proyecto</b>   | Gestión de Cartera  |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                            | <b>Proyecto Piloto tercerización Cartera</b>  | <b>Líder Gerente de Cobranzas y Otros activos</b> |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                             | Comparar los resultados del recaudo e un tercero Vrs los gestores de CISA           |   |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                          | Para validar quien es mas efectivo en el recaudo de cartera                         |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                              | Evaluar cual es el modelo de recaudo que mas le conviene a CISA                     |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> (cómo mido éxito del proyecto?) | Evaluación de un análisis comparativo de la eficiencia de recaudo contra un tercero |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>               | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>                                   |
|   | Controlar las mismas condiciones para el tercero y los gestores de CISA             | Condiciones del mercado                           |

| Actividad                                     | Descripción   | Producto/ Hito                    | Fecha Entrega | P/E  | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|---|---|-----------------------------------|---------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|   |   |                                   |               |      | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| Análisis de base a distribuir                 | Analizar la base de cartera que sera gestionada por los gestores de CISA y el tercero | Escogencia de la base a gestionar | enero         | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |                                   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Definición de contratación para prueba piloto | Escogencia del tercero que realizara la prueba piloto de recaudo de cartera           | Tercero seleccionado              | febrero       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |                                   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Entrega de Cartera                            | Entrega e la cartera a los gestores de CISA y al tercero                              | Asignación portafolio             | febrero       | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |                                   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Seguimiento                                   | Realizar seguimiento a los resultados de recaudo                                      | Informe de seguimiento            | trimestral    | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |                                   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Análisis de resultados                        | Elaborar informe de resultados de la gestión del tercero Vrs la gestión de CISA       | Informe de resultados             | semestral     | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |                                   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |





## GESTIÓN DE INMUEBLES

**Nombre del Proyecto**

**GESTIÓN DE INMUEBLES**

**Lider del Proyecto**

**Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles**

**Objetivo**

Realizar las acciones orientadas al cumplimiento de movilización de Inmuebles del presupuesto.

**Iniciativas**

| <b>Nombre</b>   | <b>Peso</b> |
|---|-------------|
| <b>1. Fortalecimiento red comercial</b>   | <b>30%</b>  |
| <b>2. Modificación de políticas y atribuciones.</b>                                     | <b>10%</b>  |
| <b>3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles</b>                | <b>20%</b>  |
| <b>4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g)</b> | <b>30%</b>  |
| <b>5. Optimización de la movilización del remante</b>                                   | <b>10%</b>  |

**100%**



|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES   |   |
| <b>Línea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>1. Fortalecimiento red comercial</b>  | <b>Lider</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Es ampliar y mejorar la red comercial existente para la oferta del portafolio de CISA  |   |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                            | Se han evidenciado debilidades en la actual red comercial que afectan el cumplimiento del presupuesto                        |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Cisa necesita robustecer su red comercial para ampliar su cobertura de venta de activos y asegurar el cumplimiento de metas. |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> ( cómo mido éxito del proyecto?) | Incremento del número del número de ofertas presentadas a CISA contra línea base (semestral)                                 |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|  | No contar actualmente con una red coherente con el tipo de activos en el mercado inmobiliario                                |   |
|  | Calidad y condiciones del inventario de inmuebles de CISA  |   |

| Actividad   | Descripción   | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | P/E  | 2017     |   |   |                  |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|---|---|--|---------------|------|----------|---|---|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|   |   |  |               |      | E        | F | M | A                | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| 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   | Mar           | 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.<br><br>Afinar control y seguimiento a través de manejo de agendas semanales de todos los comerciales | Control y seguimiento de agendas semanales y fichas implementado | Abr           | Prog | diseño █ |   |   | implementación █ |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |  |               | Ejec |          |   |   |                  |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Capacitaciones de fuerzas de ventas   | Realizar capacitaciones dirigidas a la fuerza comercial buscando un enfoque orientado a resultados  | Fuerza comercial capacitada                                      | May           | Prog | █        |   |   |                  |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |  |               | Ejec |          |   |   |                  |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES   |   |
| <b>Línea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>1. Fortalecimiento red comercial</b>  | <b>Lider</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Es ampliar y mejorar la red comercial existente para la oferta del portafolio de CISA  |   |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                            | Se han evidenciado debilidades en la actual red comercial que afectan el cumplimiento del presupuesto                        |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Cisa necesita robustecer su red comercial para ampliar su cobertura de venta de activos y asegurar el cumplimiento de metas. |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> ( cómo mido éxito del proyecto?) | Incremento del número del número de ofertas presentadas a CISA contra línea base (semestral)                                 |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|  | No contar actualmente con una red coherente con el tipo de activos en el mercado inmobiliario                                |   |
|  | Calidad y condiciones del inventario de inmuebles de CISA  |   |

| Actividad                                      | Descripción  | Producto/ Hito  | Fecha Entrega | P/E  | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|--|--|---|---------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|  |  |   |               |      | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| Adscripción de nuevos inmobiliarios            | Fortalecimiento de la red de ventas de Cisa mediante adscripción de Inmobiliarios  | Nuevos inmobiliarios adscritos                                  | Dic           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|  |  |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Campaña de Recordación de Marca                | Implementación de las Actividades resultantes del proyecto de Posicionamiento 2017 | ---   | Dic           | 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 | Jul           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|  |  |   |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES  |   |
| <b>Línea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.  |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>2. Modificación de políticas y atribuciones.</b>   | <b>Líder</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Ajustar las políticas para atender las condiciones particulares de determinados tipos de inmuebles del portafolio |   |
| <b>Justificación</b> (¿Por qué?)                           | En algunos casos las políticas vigentes dificultan la movilización del inventario                                 |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Agilizar la movilización de los activos disponibles, sobretodo los de difícil comercialización                    |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> (¿cómo mido éxito del proyecto?) | Presentar al menos dos propuestas de modificación de política en el año   |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>   |
|  | Con las actuales políticas no se ha podido gestionar la totalidad del inventario demonimado remanente             |   |

| Actividad  | Descripción  | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | 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                                    | May           | 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                                   | May           | 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                      | Jul           | 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 | Ago           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
|  |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |



|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES   |   |
| <b>Línea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles</b>   | <b>Lider</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Reducir los tiempos de alistamiento y saneamiento para poder comercializar los inmuebles.                                |   |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                            | Porque al tener mayor inventario comercializable se puede realizar mayor gestión de ventas                               |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Cumplir con el presupuesto   |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> ( cómo mido éxito del proyecto?) | Incremento en el volumen del Inventario Disponible   |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|  | Existen muchos cuellos de botella y dependemos de los tiempos de las Entidades para poner los inmuebles comercializables |   |

| Actividad   | Descripción  | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | 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  | Dic           | 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 | Abr           | 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  | Dic           | 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   | May           | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |  |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |



|  |   |   |
|--|---|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES  |   |
| <b>Linea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.  |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g)</b>                           | <b>Lider</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Cisa necesita realizar actividades para la comercialización del pareto de los inmuebles mas importantes en el pyg |   |
| <b>Jusfificación</b> (¿Por qué?)                           | Al controlar y gestionar el pareto se asegura el cumplimiento del presupuesto                                     |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Dar cumplimiento al presupuesto   |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> ( cómo mido éxito del proyecto?) | % de Inmuebles del Pareto comercializados   |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>   |
|  | Algunos de los inmuebles se encuentran en alistamiento y saneamiento complejo                                     |   |
|  |   |   |

| Actividad   | Descripción   | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | P/E  | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|---|---|--|---------------|------|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|   |   |  |               |      | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| 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 | enero         | 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   | abril         | 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  | Mayo          | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|  |  |   |
|--|--|---|
| <b>Proyecto</b>  | GESTIÓN DE INMUEBLES   |   |
| <b>Línea de Negocio</b>                                    | Proyecto de Apoyo a proyectos y procesos misionales.   |   |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>5. Optimización de la movilización del remante</b>  | <b>Líder</b> Vicepresidente de Negocios / Gerente Inmuebles |
| <b>Descripción</b> (¿Qué es?)                              | Definición de una estrategia orientada a la movilización de Inmuebles que llevan mucho tiempo en el inventario |   |
| <b>Jusificación</b> (¿Por qué?)                            | Los Inmuebles del remanente generan gastos   |   |
| <b>Objetivo</b> (¿Para qué?)                               | Para poder movilizar el inventario y reducir los gastos asociados  |   |
| <b>Indicador de Éxito</b> ( cómo mido éxito del proyecto?) | Incremento del Número de Inmuebles del Remanente vendidos respecto a 2016                                      |   |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|  |  |   |
|  |  |   |

| Actividad   | Descripción   | Producto/ Hito   | Fecha Entrega | 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 |               | 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  |               | 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 | Presentación de propuestas de movilización   |               | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |  |               | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |







# POSICIONAMIENTO

**Nombre del Proyecto**

**Posicionamiento**

**Lider del Proyecto**

**Presidencia**

**Objetivo**

Lograr el posicionamiento de la Entidad ante el Gobierno Nacional, el Ministerio de Hacienda, los potenciales Clientes Generadores y la SAE.

**Iniciativas**

| Nombre   | Peso |
|--|------|
| Mejora de los canales de comunicación e información.       | 30%  |
| Diseño e Implementación de estrategia relaciones públicas. | 30%  |
| Posicionamiento de marca.                                  | 40%  |

**100%**



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Posicionamiento  |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Mejora de los canales de comunicación e información.</b>  | <b>LiderPresidencia</b>  |
| <b>Descripción</b>                          | Establecer canales de comunicación e información eficientes tanto internas como externas, para que CISA sea conocido adecuadamente por lo que hace y reconocido como un actor importante del Estado.   |  |
| <b>Justificación</b>                        | En una estrategia clave en el posicionamiento de la Entidad  |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Lograr posicionar a CISA ante los clientes externos como una 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. 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. |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplir al 100% con la implementación de las campañas de comunicación e información aprobadas por la Alta Dirección.</li> <li>- Definición de línea base: Conocimiento Interno de la Entidad mediante encuesta (Diciembre 2017 / Año 0)</li> <li>- Mejora en los resultados de la encuesta de posicionamiento</li> </ul>                              |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>  |
|   | Limitaciones de presupuesto (falta de continuidad en las campañas de comunicación y posicionamiento de marca - compras de estudios de mercados, medios y bases de datos del mercado objetivo, etc.).   | Que existan reestructuraciones de fondo en el sistema actual y el Estado defina una ruta de manejo de activos distinta (comercialización directa de los activos por parte de cada entidad propietaria) |
|   | Limitaciones tecnológicas (CRM).   |  |



| Actividad   | Descripción  | Producto/ Hito  | 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   | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  | Aprobación del Plan de Comunicaciones Internas por parte de la Alta Dirección de CISA | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  | Implementación del Plan de Comunicaciones Internas                                    | 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   | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  | Aprobación del Plan de Comunicaciones Externas por parte de la Alta Dirección de CISA | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  | Implementación del Plan de Comunicaciones Externas                                    | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |
|   |  |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |



|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Proyecto</b>                | Posicionamiento  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b> | <b>Diseño e Implementación de estrategia relaciones públicas.</b> <span style="float: right;"><b>Presidencia</b></span>  |
| <b>Descripción</b>             | Es una metodología que busca incentivar la generación de nuevos negocios, mediante el contacto directo con los distintos clientes objetivo de CISA                             |
| <b>Jusfiticación</b>           | Se requiere dar a conocer, al nivel adecuado dentro de las entidades del Estado, los servicios de CISA y su capacidad para gestionar de manera eficiente los activos públicos. |
| <b>Objetivo</b>                | Lograr que las diferentes entidades del Estado vean a CISA como su aliado estratégico e indispensable para la gestión de sus activos públicos.                                 |
| <b>Indicador de Éxito</b>      | Lograr establecer contacto directo con el 100% de las Entidades seleccionadas para adelantar esta gestión.   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>   |
|   | Oportunidad en la Entrega de Información para el éxito del proyecto        | Que las Entidasobjetivo cierren definitivamente las puertas para que sea CISA el gestor de los activos públicos |
|   | Desinterés por parte de los eventuales contactos hacia la gestión de CISA. |   |

| Actividad   | Descripción   | Producto/Hito   | 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   | Prog |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |
|   |   |   | Ejec |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |
| Elaboración de Información crítica para el acceso a clientes potenciales  | Elaborar un listado que contenga la información completa, de las Entidades seleccionas, 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 |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |



|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Proyecto</b>  | Posicionamiento   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>                             | <b>Posicionamiento de Marca</b>   | <b>Presidencia</b>   |
| <b>Descripción (¿Qué es?)</b>                              | Posicionar a CISA como una entidad efectiva y eficiente en la gestión de activos públicos   |  |
| <b>Jusficación (¿Por qué?)</b>                             | Por la necesidad de dar a conocer los servicios de la Entidad y mejorar la percepción de los usuarios frente a la eficiencia de la Entidad  |  |
| <b>Objetivo (¿Para qué?)</b>                               | Para que CISA en el 2018 sea reconocida como un aliado estratégico en la gestión de activos públicos y una Entidad seria y confiable en la prestación de sus servicios                      |  |
| <b>Indicador de Éxito ( cómo mido éxito del proyecto?)</b> | Resultados de la Encuesta de Percepción de Marca.   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b>                | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>  |
|  | Múltiples presentaciones de la Identidad Corporativa de CISA, desconociendo los lineamientos establecidos en el Manual de Identidad Corporativa   | Posibilidad de perder fuerza en el mercado por la entrada de nuevos actores que desarrollen una gestión similar a la de CISA |
|  | Desconocimiento de un porcentaje muy alto de la población de la existencia de la Entidad y los servicios que ésta ofrece  |  |
|  | Existencia de un deficiente archivo fotográfico de inmuebles o en algunas oportunidades la inexistencia del mismo, lo que hace que el impacto de las piezas publicitarias no sea el deseado |  |
|  | Falta de fuerza e impacto de la Identidad Corporativa   |  |



| Actividad   | Descripción  | Producto/ Hito   | P/E  | 16 |   | 2017 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 2018 |   |
|---|--|--|------|----|---|------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|------|---|
|   |  |  |      | N  | D | E    | F | M | A | M | J | J | A | S | O | N | D | E    | F |
| 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   | Prog |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |  |  | Ejec |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |  | Nueva imagen con el Manual de uso y aplicación de la marca. Propuesta de lanzamiento de la nueva imagen. | Prog |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |  |  | Ejec |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Socilización 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   | Nueva imagen implementada de acuerdo con todos sus usos  | Prog |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |  |  | Ejec |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
| Lanzamiento al público de nueva Identidad Corporativa   | Ejecución de la propuesta de lanzamiento diseñada por la agencia de publicidad contratada  | Lanzamiento  | 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   | 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   | Prog |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |
|   |  |  | Ejec |    |   |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



## ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

**Nombre del Proyecto**

**Estructura ejecutiva y de Conocimiento**

**Líder del Proyecto**

**Gerente de Gestión Humana y Mejoramiento Continuo**

**Objetivo**

Implementar un esquema de gestión para atraer, retener y desarrollar el Talento Humano, que promueva una cultura orientada al trabajo en equipo, los resultados y el servicio al cliente.

**Iniciativas**

| <b>Nombre</b>                        | <b>Peso</b> |
|--------------------------------------|-------------|
| <b>Atracción del Talento Humano</b>  | 20%         |
| <b>Retención del Talento Humano</b>  | 40%         |
| <b>Desarrollo del Talento Humano</b> | 40%         |

**100%**



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Estructura ejecutiva y de Conocimiento   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Atracción del Talento Humano</b>  | <b>Líder Gerente de Gestión Humana y M C</b> |
| <b>Descripción</b>                          | Conjunto de actividades y procesos que se realizan para conseguir un número suficiente de candidatos potencialmente calificados. |  |
| <b>Justificación</b>                        | La entidad debe conocer sus cualidades distintivas para lograr atraer a los candidatos que requiere y así alcanzar las metas.    |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Seleccionar los candidatos que cumplan las expectativas y necesidades de la entidad y que apoyen la estrategia.                  |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | No. Personas vinculadas que cumplan mínimo el 90% del perfil definido/No. Total de vinculaciones del periodo                     |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>                              |
|   | Diferentes tipos de vinculación laboral.   |  |
|   | Cambios organizacionales.  |  |

| 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    |
| 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 |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |
|                                   |   |  |               | Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |
| 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       | Prog |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |
|                                   |   |  |               | Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |



|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Estructura ejecutiva y de Conocimiento  |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Retención del Talento Humano</b>   | <b>LiderGerente de Gestión Humana y MC</b> |
| <b>Descripción</b>                          | Conjunto de actividades y procesos que se realizan para mantener a los colaboradores estimulados hacia el progreso y la evolución personal y profesional en la entidad.   |  |
| <b>Jusificación</b>                         | Permite al colaborador combinar retos, oportunidades de desarrollo, balance entre vida laboral, personal y familiar, ambiente estimulante, felicidad en el trabajo y cultura de confianza y oportunidades de crecimiento. |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Para tener siempre a los mejores candidatos trabajando en la entidad y que ésta alcance su máximo nivel.  |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | No de personas clave con programa de carrera/No. Total de de personas clave   |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>  | <b>Amenazas</b>                            |
|   |   |  |
|   |   |  |

| 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 |
| 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<br>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<br>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<br>Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |   |



| 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 |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |



|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Proyecto</b>                             | Estructura ejecutiva y de Conocimiento   |  |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Desarrollo del Talento Humano</b>   | <b>LíderGerente de Gestión Humana y MC</b> |
| <b>Descripción</b>                          | Conjunto de actividades y procesos que permiten el desarrollo de los colaboradores para conseguir resultados estratégicos. |  |
| <b>Justificación</b>                        | El desarrollo del talento humano se convierte en ventaja competitiva para la entidad.                                      |  |
| <b>Objetivo</b>                             | Para alinear el talento humano de la entidad con la estrategia del negocio.  |  |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | % Población con plan de mejoramiento de Gestión por Competencias en ejecución  |  |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>                            |
|   |  |  |

| 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<br>Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |   |
| 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<br>Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |   |
| 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<br>Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |   |





# PLANES DE GOBIERNO

**Nombre del Proyecto**

**Planes de Gobierno de Obligatorio Cumplimiento**

**Líder del Proyecto**

**Comité PDA / Gerencia de Planeación**

**Objetivo**

Dar cumplimiento a las Directrices del Gobierno Nacional en relación con la formulación y ejecución de los Planes Administrativos definidos en el marco del Modelo Integrado de Planeación y Gestión (MIPG)

**Iniciativas**

| Nombre                                 | Peso | Indicador                                   | Rangos Aceptación                                 |
|--|------|---|---|
| Formulación e Implementación de Planes | 100% | Planes Formulados Oportunamente.            | Formulación antes de la Fecha Limite              |
|  |      | Ejecución oportuna de Actividades Definidas | Ejecución de Actividades antes de la Fecha Limite |
|  |      |   |   |
|  |      |   |   |
|  |      |   |   |

**100%**



|   |  |                                     |
|---|--|-------------------------------------|
| <b>Proyecto</b>                             | Planes de Gobierno de Obligatorio Cumplimiento   |                                     |
| <b>Nombre de la Iniciativa</b>              | <b>Formulación e Implementación de Planes</b>  | Comité PDA / Gerencia de Planeación |
| <b>Descripción</b>                          | Dar cumplimiento a las Directrices del Gobierno Nacional y la Ley en cuanto a la formulación de Planes de Obligatorio Cumplimiento . |                                     |
| <b>Justificación</b>                        | Es una obligación y es la forma de avanzar en el fortalecimiento Institucional de CISA basada en los requerimientos del Estado.      |                                     |
| <b>Objetivo</b>                             | Para avanzar en el Fortalecimiento Institucional Dictado por el DAFP.  |                                     |
| <b>Indicador de Éxito</b>                   | Oportunidad en la Formulación y ejecución de los planes.   |                                     |
| <b>Debilidades y amenazas identificadas</b> | <b>Debilidades</b>   | <b>Amenazas</b>                     |
|   | Disponibilidad de los líderes para la formulación y ejecución de los proyectos que no son misionales.                                |                                     |

| 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 |
| 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<br>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<br>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<br>Ejec |    |      |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |      |   |   |



# Gracias por su Atención