

# 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

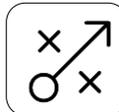
PLAN INTEGRAL DE COMPRAS



NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO



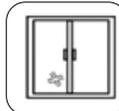
FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



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> <b>Vicepresidente de Soluciones para el Estado</b>
<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 Vicepresidente de Soluciones para el Estado</b>
<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. 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 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 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 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 Ejecutado															





## 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. Informe de mercado.	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).	Programado														
		Cronograma de actividades. Matriz de riesgos. Indicadores de planeación, ejecución y evaluación desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto.	Ejecutado														
Ejecución del plan piloto.	Definición jurídica, técnica y financiera de: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. Negociación y firma de los convenios. Puesta en marcha de plan piloto. Medición y seguimiento del plan piloto.	Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periodico de ejecución. Informe de cierre.	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														



<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: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. Negociación y firma de los convenios. Puesta en marcha de plan piloto. Medición y seguimiento del plan piloto.	Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periodico de ejecución. Informe de cierre.	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>Jusificación</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 adquiera 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/ 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	█														
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.	Control y seguimiento de agendas semanales y fichas implementado	Abr	Prog	█		█												
	Afinar control y seguimiento a través de manejo de agendas semanales de todos los comerciales			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>Jusificación</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>Jusficación</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 Ejec																
Conciliación, calidad de vida e incentivos	Ofrecer un esquema de prácticas efectivas de conciliación y calidad de vida y un programa de incentivos para fomentar la innovación.	Diseño e implementación de un programa de calidad de vida. Diseño e implementación de un programa de Incentivos	Ene- Dic	Prog Ejec																
Ambiente laboral	Desarrollar planes y programas que fortalezcan el ambiente laboral y los niveles de felicidad en el trabajo.	Mantenimiento de resultados de ambiente laboral en nivel de "desarrollo avanzado"	Ene- Dic	Prog Ejec																



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>Líder Gerente 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 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 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 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%





# Gracias por su Atención