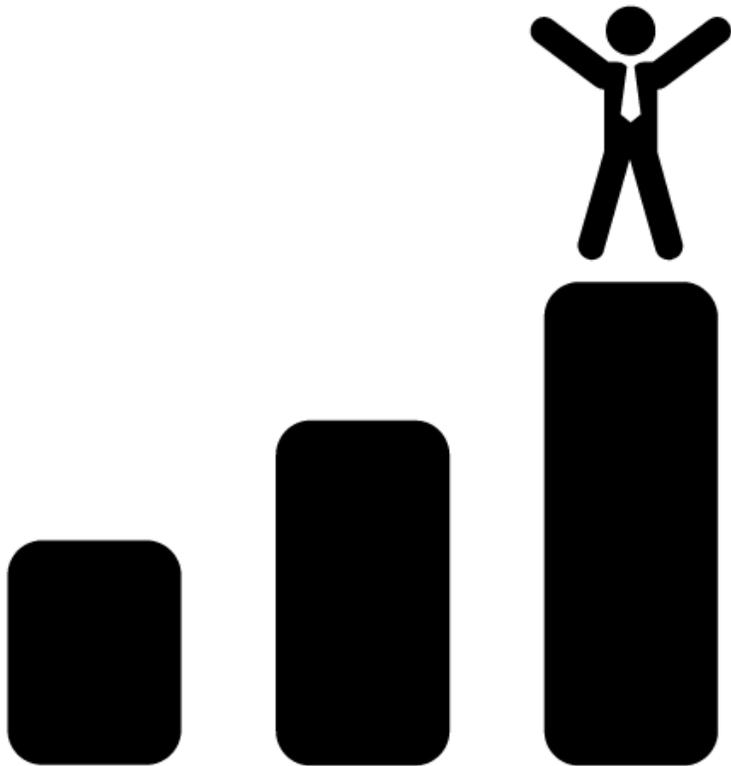




Reporte de Avance Plan de Acción 2016

Corte a Junio 30 de 2016

Metas financieras 2016



Movilización de activos \$841.740 millones

Promesas de inmuebles \$270.441 millones

Escrituras de inmuebles \$202.463 millones

Recaudo de cartera \$27.271 millones

Adquisición de
368,540 millones en
Cartera

Adquisición de
\$16,100 millones en
Inmuebles

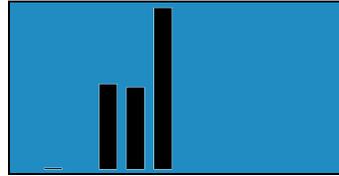
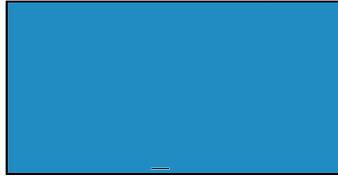
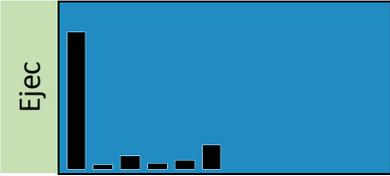
Firma de contratos
de comercialización
por \$211,500
millones

Firma de Contratos -
Otras líneas de
negocio por \$245,690
millones

Promesas por
\$270,441 millones en
inmuebles

Escrituración de
\$202,463 millones en
Inmuebles

Recaudo de \$27,271
millones de cartera



Ppto Mes	\$ 55,100
Ejec mes	27,537
% Cump	50%
Ppto Acum	\$ 207,550
Ejec Acum	\$ 217,733
% Cump	105%
Ppto Año	\$ 368,450
Ejec Año	\$ 217,733
% Cump	59%

Ppto mes	\$ 1,700
Ejec mes	13
% Cump	1%
Ppto Acum	\$ 11,300
Ejec Acum	\$ 13
% Cump	0%
Ppto Año	\$ 16,100
Ejec Año	\$ 13
% Cump	0%

Ppto mes	\$ 26,542
Ejec mes	52,042
% Cump	196%
Ppto Acum	\$ 101,589
Ejec Acum	\$ 93,659
% Cump	92%
Ppto Año	\$ 211,500
Ejec Año	\$ 93,659
% Cump	44%

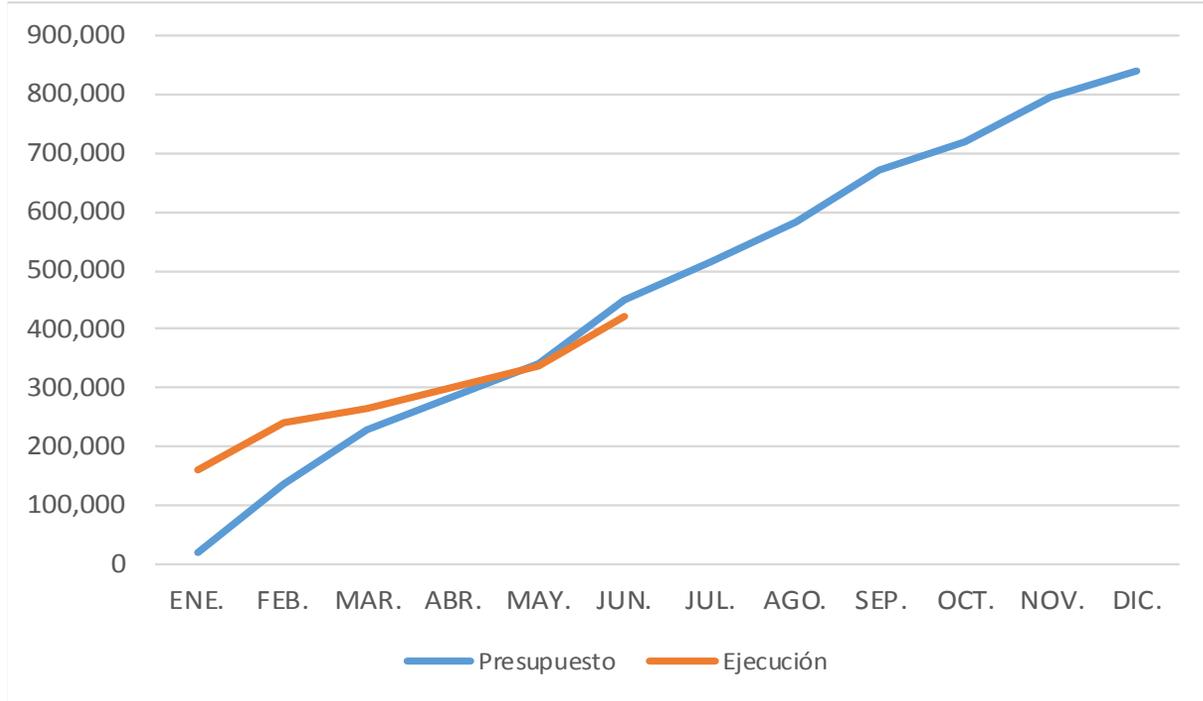
Ppto mes	\$ 26,159
Ejec mes	7,510
% Cump	29%
Ppto Acum	\$ 129,336
Ejec Acum	\$ 111,061
% Cump	86%
Ppto Año	\$ 245,690
Ejec Año	\$ 111,061
% Cump	45%

Ppto mes	\$ 16,451
Ejec mes	7,355
% Cump	45%
Ppto Acum	\$ 94,474
Ejec Acum	\$ 21,277
% Cump	23%
Ppto Año	\$ 270,441
Ejec Año	\$ 21,277
% Cump	8%

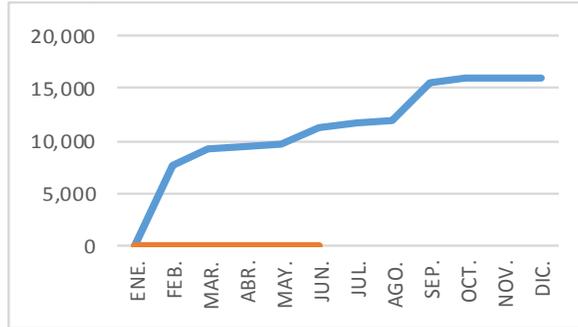
Ppto mes	\$ 9,525
Ejec mes	1,973
% Cump	21%
Ppto Acum	\$ 59,386
Ejec Acum	\$ 17,854
% Cump	30%
Ppto Año	\$ 202,463
Ejec Año	\$ 17,854
% Cump	9%

Ppto mes	\$ 2,135
Ejec mes	2,108
% Cump	99%
Ppto Acum	\$ 10,038
Ejec Acum	\$ 11,249
% Cump	112%
Ppto Año	\$ 27,271
Ejec Año	\$ 11,249
% Cump	41%

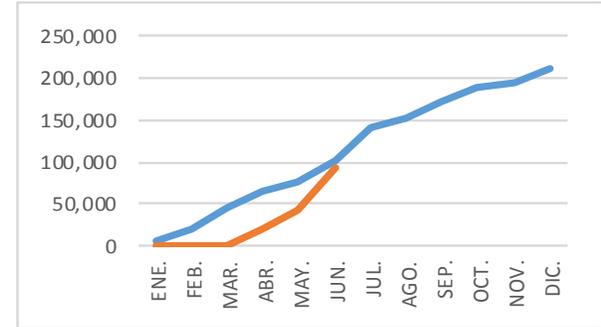
Movilización de Activos



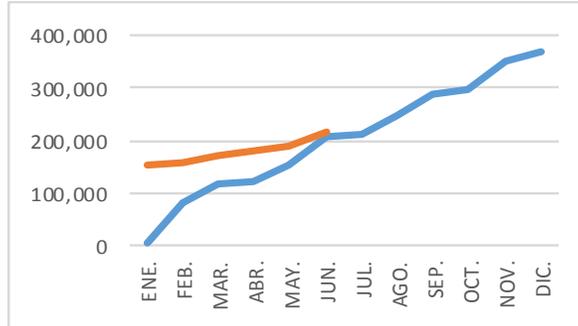
Compra de Inmuebles



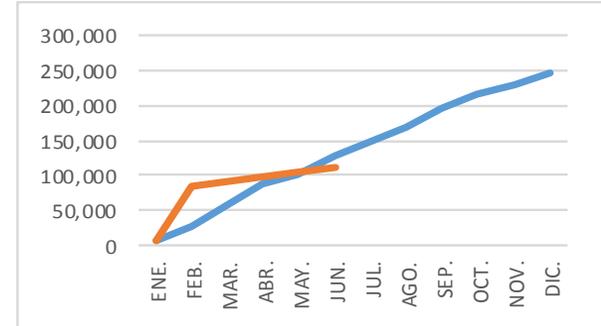
Contratos de Comercialización



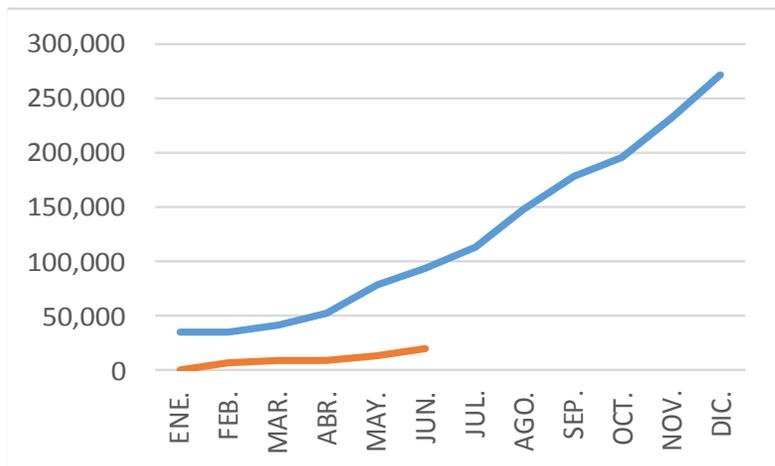
Compra de Cartera



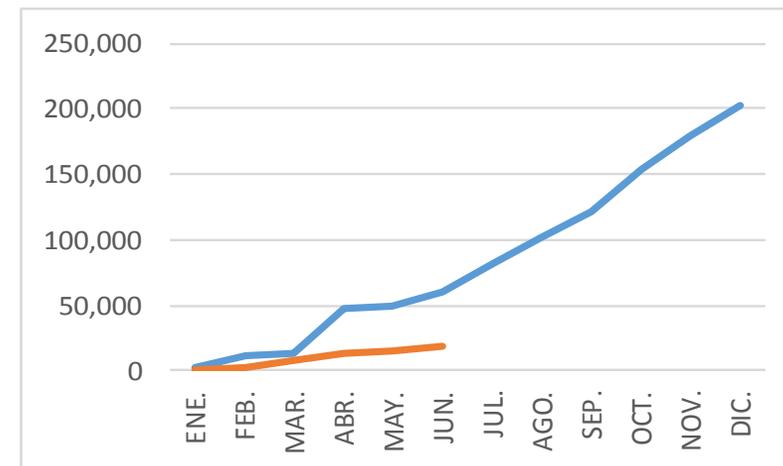
Contratos Otras Líneas



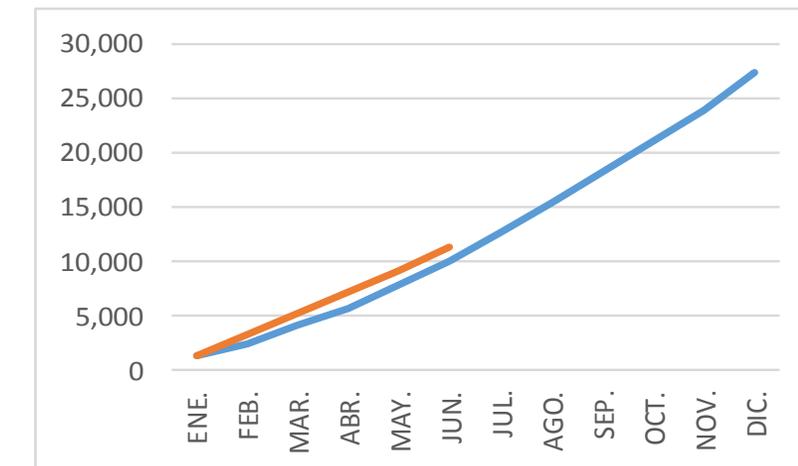
Promesas



Escrituración



Recaudo



P. Misionales

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

NUEVO MODELO DE CARTERA

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

OPTIMIZACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS

P. De Apoyo

Investigación y
Desarrollo

Gerencia por
Proyectos

Distribución
de Gastos –
Rentabilidad
de activos

Sistema de
información
gerencial para
la toma de
decisiones

Cultura de
resultados y
servicio

Planes de
Desarrollo
Administrativo

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

Diseñar e implementar una estrategia para generar propuestas de valor a entidades del Estado, consolidando el papel de CISA como gestor de activos públicos y logrando el cumplimiento de las metas definidas para el 2016.

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

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

NUEVO MODELO DE CARTERA

Modernización de la gestión de recuperación de la cartera y la organización de la estructura de cobranza que responda a la rentabilidad de cada portafolio adquirido por CISA.

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

Optimizar los tiempos de comercialización de los inmuebles mediante el diseño e implementación de estrategias que permitan reducir el inventario

OPTIMIZACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS

Optimizar el proceso de valoración mediante la incorporación de elementos que permitan una mayor certeza respecto a los ingresos y gastos proyectados.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

Diseñar e implementar el proceso de investigación y desarrollo en CISA que permita el análisis sistémico de las oportunidades que surgen en el mercado de activos del País.

GERENCIA POR PROYECTOS

Implementar la metodología de Gerencia por Proyectos como metodología estándar para la gestión de Proyectos en la Entidad.

DISTRIBUCIÓN DE GASTOS – RENTABILIDAD DE ACTIVOS

Lograr una asignación real de gastos directos por activo, a través de políticas operacionales de asignación por especialidad y modelos simples de registro efectivo en línea.

SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES

Implementar el Sistema de Información Gerencial para la toma de decisiones con base en el tablero de control definido a Diciembre 2015.

CULTURA DE RESULTADOS Y SERVICIO

Implementar esquema de Gestión del Talento Humano que promueva una cultura orientada a trabajo en equipo, resultados y servicio al cliente.

PROYECTO

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

RESPONSABLE

Vicepresidente de Soluciones para el Estado

OBJETIVO

Diseñar e implementar una estrategia para generar propuestas de valor a entidades del Estado, consolidando el papel de CISA como gestor de activos públicos y logrando el cumplimiento de las metas definidas para el 2016.

Lineamientos a tener en cuenta

- Revisión de la estructura RRHH de soluciones (perfiles y capacidades)
 - Benchmarking de soluciones
 - Generación de ideas de negocio mediante la lectura de necesidades del mercado
 - Integración de soluciones y el desarrollo de nuevos productos
 - Construcción de la propuesta de valor para cada solución Propuesta y modelo de precio
 - Mejorar la segmentación de Clientes y Activos (Foco)
 - Evaluación de las lecciones aprendidas de negocios cerrados y no cerrados o no perfeccionados (qué pasa con nuestra propuesta de valor o modelo de venta)
 - Revisar modelo de rentabilidad por negocio/cliente y línea de negocio (financiero)
- 

PROYECTO

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de junio de 2016
Formulación de plan de acción para mitigar las limitantes al crecimiento del inventario de CISA.	Junio 2016	Se realizó la identificación de 25 clientes VIP en el marco del ejercicio de “fortalecimiento de líneas tradicionales de negocio” presentado a la Junta Directiva en el mes de abril de 2016. Dentro de las cuales la adquisición de activos de cartera e inmuebles.
Segmentación de Clientes y Activos (Foco)	Diciembre 2016	Del total de 25 entidades fueron visitadas 15 entidades de las cuales se identifico las siguientes oportunidades de negocio. * Compra de inmuebles: Se realizó la compra de 2 inmuebles al SENA por un valor de \$12.968.094 y un valor de compra de \$2.405.945 * Y en otras líneas se firmo contrato de Software Estado Olympus con la Agencia Nacional de Infraestructura por un valor de \$200.000.000.
Revisar modelo de rentabilidad	Agosto 2016	
Evaluación de lecciones aprendidas	Septiembre 2016	
Integración de soluciones y el desarrollo de nuevos productos	Diciembre 2016	Estructuración de la línea de gestión inmobiliaria para la Alcaldía de Barranquilla, con el fin de contar con el modelo de tarifas en agosto de 2016

PROYECTO

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de junio de 2016																																								
Ejecución presupuestal	Diciembre 2016	<p>Presupuesto de adquisición de activos (compra de cartera e inmuebles)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presupuesto \$348.550 millones • Ejecución \$217.744 millones • Cumplimiento del 57% <p>Detalle de cada uno:</p> <table border="1" data-bbox="1531 654 2214 965"> <thead> <tr> <th colspan="3">INMUEBLES</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">PND</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 10,600</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ 13</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">NO PND</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 5,500</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ -</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">TOTAL</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 16,100</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ 13</td> </tr> <tr> <td>CUMPLIMIENTO</td> <td>0%</td> </tr> </tbody> </table> <table border="1" data-bbox="1156 986 1839 1290"> <thead> <tr> <th colspan="3">CARTERA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">PND</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 38,950</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ 400</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">NO PND</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 329,500</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ 217,331</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">TOTAL</td> <td>PRESUPUESTO</td> <td>\$ 368,450</td> </tr> <tr> <td>EJECUCIÓN</td> <td>\$ 217,731</td> </tr> <tr> <td>CUMPLIMIENTO</td> <td>59%</td> </tr> </tbody> </table>	INMUEBLES			PND	PRESUPUESTO	\$ 10,600	EJECUCIÓN	\$ 13	NO PND	PRESUPUESTO	\$ 5,500	EJECUCIÓN	\$ -	TOTAL	PRESUPUESTO	\$ 16,100	EJECUCIÓN	\$ 13	CUMPLIMIENTO	0%	CARTERA			PND	PRESUPUESTO	\$ 38,950	EJECUCIÓN	\$ 400	NO PND	PRESUPUESTO	\$ 329,500	EJECUCIÓN	\$ 217,331	TOTAL	PRESUPUESTO	\$ 368,450	EJECUCIÓN	\$ 217,731	CUMPLIMIENTO	59%
INMUEBLES																																										
PND	PRESUPUESTO	\$ 10,600																																								
	EJECUCIÓN	\$ 13																																								
NO PND	PRESUPUESTO	\$ 5,500																																								
	EJECUCIÓN	\$ -																																								
TOTAL	PRESUPUESTO	\$ 16,100																																								
	EJECUCIÓN	\$ 13																																								
	CUMPLIMIENTO	0%																																								
CARTERA																																										
PND	PRESUPUESTO	\$ 38,950																																								
	EJECUCIÓN	\$ 400																																								
NO PND	PRESUPUESTO	\$ 329,500																																								
	EJECUCIÓN	\$ 217,331																																								
TOTAL	PRESUPUESTO	\$ 368,450																																								
	EJECUCIÓN	\$ 217,731																																								
	CUMPLIMIENTO	59%																																								

PROYECTO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

RESPONSABLE

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.

Lineamientos a tener en cuenta

- Facility Management & Propuesta de valor para convertir pasivos urbanos en activos urbanos
 - Estructurar y emprender rápidamente la ejecución de un Proyecto Piloto de “Facility Management” que se convierta en un gran HITO para el Estado Colombiano generando rápidamente el Nuevo Modelo Operativo de Gestión y Gerenciamiento de Activos Públicos y actividades colaterales.
 - Desarrollo de APP's
 - APP por iniciativa pública o privada
 - APP mediante compraventa
 - Inmobiliarios bajo esquemas de fiduciacia, cambio de uso del suelo
 - Generar negocios con la participación de integrantes del mapa de actores definido.
 - Participación en asociaciones público-privadas
 - CISA como único ente de valoración de Activos del Estado
 - CISA como conciliador de deudas del Estado
- 

PROYECTO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Identificar nuevas oportunidades en líneas de negocio no tradicionales.	Primer trimestre 2016	Se conformó un grupo interdisciplinario que evaluó posibilidades de negocio en: Facility & Asset Management Call Center de Cobranza Software Hacendario Optimización de uso Edificio CISA
Estructurar planes de negocio para las líneas definidas como viables	Junio 2016	Se presentó del análisis realizado ante JD en el mes de abril recibiendo instrucciones sobre la focalización en 4 de las opciones: Líneas de Negocio Tradicionales, Optimización del uso Edificio CISA, Facility & Asset Management, y Administración Cartera.



PROYECTO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>Estructurar planes de negocio para las líneas definidas como viables</p>	<p>Junio 2016</p>	<p>Proyecto de Facility se tiene el siguiente avance: Se definieron los requerimientos para la contratación de una asesoría profesional especializada para la planificación, diseño, implementación y seguimiento de un modelo estándar CISA de Gestión de activos (Asset Management) Estatales que incluya una metodología para la gestión de instalaciones públicas (Facility Management). Se presentó dicho levantamiento al Comité de Presidencia el 10 de mayo y se solicitaron cotizaciones para la contratación de la asesoría, las cuales tienen plazo para ser entregadas el viernes 24 de junio.</p> <p>En relación con la optimización del uso del Edificio de CISA se avanza en la definición del mejor esquema entre remodelación o demolición toda vez que los asesores externos en Ingeniería han planteado que podría resultar muy costosa la remodelación por la incertidumbre de los imprevistos que puedan surgir.</p>



PROYECTO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Inicio de implementación de planes piloto para líneas de negocio viables.	Septiembre 2016	Pendiente definición de planes piloto para líneas de negocio viables.
Realización de segunda fase de exploración de nuevas líneas de negocio por parte del área de I&D.	Segundo semestre 2016	Pendiente definición de Planes Piloto para línea de negocio viables.



PROYECTO

NUEVO MODELO DE CARTERA

RESPONSABLE

Vicepresidente de Negocios

OBJETIVO

Modernización de la gestión de recuperación de la cartera y la organización de la estructura de cobranza que responda a la rentabilidad de cada portafolio adquirido por CISA.

Lineamientos a tener en cuenta

- Establecer estrategia inmediata de outsourcing de cartera (en gestión, irrecuperable, excluida)
 - Establecer estrategia constante de venta de cartera
 - Establecer estrategia de manejo de acuerdos de pago
 - Establecer modernización de herramienta de cobranza (Inteligencia de cobranza, skiptracing, gestión electrónica de cartera, re-bancarización. Medición de la gestión
 - Realizar procesos de segmentación de cartera por tipo
 - Realizar los procesos de asignación de gestores por portafolio
 - Minimizar efectos de alta concentración de ingresos en pocas entidades
 - Establecer nuevos modelos de remuneración de los gestores.
 - Aumentar gestión y ser mas efectivos en términos de mayor contactabilidad, mayor localización y seguimiento, mayor trabajo en especialización de gestores por portafolio.
 - Establecer políticas y segmentaciones del portafolio de activos y servicios para la toma de decisiones
 - Liderazgo en conocimiento de los deudores públicos en Colombia
- 

PROYECTO

NUEVO MODELO DE CARTERA

Resultados / Hitos del Proyecto	Descripción	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Entrega de cartera a aliados estratégicos y medición de resultados	Enero: \$115,000 millones Marzo: \$100,000 millones Junio: \$150,000 millones Crecimiento estimado del recaudo 1.5% al año. Flujo de ingresos mensual: de \$ 144 mm al primer trimestre, \$179 mm al segundo trimestre \$456 mm en tercer trimestre y \$608 mm para el último trimestre.	Enero – diciembre	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó la adscripción de 6 aliados estratégicos, se entregó cartera en el mes de enero de 2016, por valor de \$115 mil millones, Para el mes de abril se entregaron 85 mil millones de cartera mas comprendida con una mejor expectativa de recuperación. Para el mes de mayo se entregó 77 mil millones mas, para un total de 277 mil millones El ingreso de esta cartera hasta el mes de mayo de 2016 es de \$270 millones.
Optimización Esquema de seguimiento de acuerdos de pago	Mejora del cumplimiento de los acuerdos de pago generando un cumplimiento mínimo del 75% del valor del acuerdo a partir de Marzo de 2016.	Febrero	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó revisión del proceso en el seguimiento de los acuerdos de pago, determinándose la especialización de un gestor de cobranza que se encargue de este proceso a nivel nacional, el cual estará contratado por intermedio del Outsourcing de call center, proceso que se encuentra en trámite. Para el mes de mayo se inicia con el seguimiento centralizado de los acuerdos de pago, y se evaluará en el cierre del mes de junio de 2016.



PROYECTO

NUEVO MODELO DE CARTERA

Resultados / Hitos del Proyecto	Descripción	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Especialización de gestores y seguimiento	Asignación de Paquetes de Cartera por Gestor de Cobranza y Aliados Estratégicos con su correspondiente tabla de remuneración. Resultados esperados: Control del Ingreso y Gasto y Resultados de Recaudo.	Abril - diciembre	<ul style="list-style-type: none"> Se realizó especialización de gestores en la cobranza por paquetes adquiridos, se asignó nueva cartera a los aliados estratégicos con el objeto de tener un mejor control de gasto y se realizará seguimiento de las metas establecidas y del gasto a partir del mes de abril de 2016. Para el mes abril se da cumplimiento del 135% de la meta establecida de recaudo, para el mes de mayo se alcanza un cumplimiento del 92% de la meta.
Modernización de minería de datos y estrategias skiptracing	Con el fin de lograr un perfil del cliente de CISA se realizará trimestralmente minería de datos logradas desde el Data Mining del Call Center, por otro lado se evaluará el costo beneficio en el montaje de un grupo experto en realizar localización de clientes deudores. Entregables: minerías de datos trimestrales y proyecto de localizadores con el fin de Incrementar Recaudo.	Junio	<ul style="list-style-type: none"> Se determina la creación de un área que se encargará de la localización de bases de datos e información de clientes, la cual estará localizada en el Outsourcing de call center, proceso que se encuentra en trámite de contratación de la persona que realizará esta labor. Para el mes de mayo se inicia con el localizador, iniciando con clientes de Outsourcing este proceso se revisara en el mes de junio de 2016.



PROYECTO

NUEVO MODELO DE CARTERA

Resultados / Hitos del Proyecto	Descripción	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Estructuración Venta Masiva de Cartera.	Mediante la evaluación de TIR por paquete determinará que paquetes de cartera pueden ser objeto de venta masiva en el mes de Junio de 2016.	Agosto	<ul style="list-style-type: none"> • En el mes de marzo de 2016, se realizó evaluación de la cartera vigente y se determinó estructurar la venta masiva de la cartera adquirida en los años 2008 al 2010, y toda aquella cartera con marca de excluida de gestión, paquete de \$400 mil millones de saldos a capital. • Para el mes de Mayo realiza la consecución de la información y se estructura la base necesaria para iniciar el proceso de valoración.
Estrategia cartera concursales		Febrero	<p>Se estableció un plan de trabajo para los procesos concursales el cual consta de las siguientes etapas a nivel nacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realizará la depuración del portafolio de clientes con procesos concursales durante el mes de abril. • Se asignará a los abogados concursales regionales únicamente el portafolio que presente alguna expectativa de recuperación, a partir del mes de mayo 2016. • Se realizará proceso de contratación de una firma persona natural o jurídica que se encargue de la administración de los clientes concursales que en la evaluación no se determine posibilidad de recuperación a partir del mes de junio de 2016.



PROYECTO

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

RESPONSABLE

Vicepresidente de Negocios

OBJETIVO

Optimizar los tiempos de comercialización de los inmuebles mediante el diseño e implementación de estrategias que permitan reducir el inventario

Lineamientos a tener en cuenta

- Diferenciar en los inventarios, proyecciones y presupuestos los inmuebles propios de los inmuebles de comercialización (esfuerzo comercial, ingresos y rentabilidad) – (líneas de negocio)
 - Establecer nuevas políticas de venta para inmuebles calificados en 'd', inmuebles con gastos superiores al 50% de los avalúos o con VPN negativo.
 - Establecer nuevos mecanismos de venta, herramientas digitales, tecnología de punta.
 - Generar planes de trabajo y acciones que permitan agilizar el alistamiento y tránsito de los inmuebles que CISA tiene actualmente en el inventario
 - Incorporación del proceso de movilización de activos con las nuevas soluciones para el estado que se diseñen en el año 2016
 - Crear red comercial con portafolio de inversionistas
 - Establecer políticas y segmentaciones del portafolio de activos y servicios para la toma de decisiones
- 

PROYECTO

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Implementación de FAO electrónica	Diciembre 2016	La información de esta actividad se presenta dentro de las actividades de la optimización de modelos de valoración
Ofrecimiento a entidades que están interesadas en vendernos inmuebles el servicio de saneamiento técnico y jurídico de los mismos inmuebles.	Abril 2016	<p>*Se está realizando un estudio de viabilidad para un proyecto en concreto con el Banco de la República donde ofrecemos el servicio integral de diagnóstico de los inmuebles, saneamiento técnico y jurídico además de facilitarles la plataforma tecnológica de información de inmuebles OLYMPUS y coordinación de avalúos. Nos encontramos en reuniones previas para ver la viabilidad del proyecto., al 31 de mayo el Banco se encuentra en la estructuración del modelo de Contratación a realizar con CISA.</p> <p>*Se avanza en la estructuración de un contrato de diagnóstico y comercialización de inmuebles con Colpensiones para ver los tiempos de ejecución y viabilidad del mismo.</p> <p>*Se va a presentar a la Alcaldía de Barranquilla el servicio de diagnóstico técnico del estado actual de inmuebles</p>
Implementación de Estrategias específicas para la movilización los inmuebles de difícil comercialización de conformidad con las sugerencias de consultoría contratada en CISA	Mayo 2016	<p>Se presentó a Junta Directiva del mes de febrero de 2016 el top 10 de las estrategias de los inmuebles de difícil comercialización.</p> <p>Se envió una serie de información frente a la totalidad del inventario de Cisa para que la Consultoría presente las estrategias a aplicar en los inmuebles de difícil comercialización.</p>

PROYECTO

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Realización de proyectos y nuevos negocios bajo el esquema de FACILITY MANAGEMENT	Julio 2016	La información del avance de este proyecto se encuentra en el Proyecto de Nuevas Líneas de Negocio.
Establecer convenios con constructoras, fondos de inversión y fiducias con el objetivo de desarrollar proyectos y hacer parte de los mismos	Junio 2016	<p>En el Primer trimestre se realizó un primer acercamiento con la Secretaría del hábitat y Secretaría de planeación para estudiar la viabilidad de realizar un proyecto en uno de nuestros lotes.</p> <p>En Mayo se solicitó modificar la actividad por : Analizar la posibilidad de realizar convenios con constructoras, fondos de inversión o fiducias con el objetivo de poder desarrollar proyectos en lotes de Cisa y realizar todas las actividades como el acercamiento a diferentes empresas para lograr la consecución de los mismos” con fecha</p> <p>*Se solicitó un concepto de viabilidad jurídica frente a la posibilidad de realizar convenios con constructoras, fondos de inversión a la Gerencia Legal de Cisa.</p>



PROYECTO

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>Proponer en los inmuebles que están invadidos , a los invasores una estrategia de arriendo con opción de compra con tasas favorables, con el objetivo de normalizar los inmuebles y generar rentabilidad en los mismos</p>	<p>Abril 2016</p>	<p>Se está trabajando en la identificación de cada uno de los conflictos al interior de cada inmueble para presentarle a la Consultoría esta información con el objetivo de crear la estrategia para ellos.</p> <p>Se va a realizar una reunión con el área de comunicaciones para implementar una campaña publicitaria con esta estrategia.</p> <p>*Se implantó una estrategia publicitaria para los inmuebles invadidos en inmuebles que no superan en promedio un valor de \$200 millones de pesos para que sus mismos invasores legalicen su situación y adquieran el mismo, mediante la compra a Cisa.</p> <p>Para la realización de esta estrategia se crearon unas piezas publicitarias las cuales se enviaron impresas a cada uno de los invasores para tener un acercamiento directo con ellos.</p>



PROYECTO

OPTIMIZACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS

RESPONSABLE

Gerente de Valoración

OBJETIVO

Optimizar el proceso de valoración mediante la incorporación de elementos que permitan una mayor certeza respecto a los ingresos y gastos proyectados.

Lineamientos a tener en cuenta

- Incluir gastos proyectados según portafolio (ALE, DEL)
 - Revisión del modelo actual de valoración de cartera. Flexibilidad. Participación de áreas en decisiones de compra y venta. Reducción de tiempos. Retroalimentación de cálculo de presupuestos. Responsabilidad de rentabilidad.
 - Revisión de modelo de calificación de inmuebles y los “n” calculados en el modelo que no favorecen la comercialización.
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
1. NUEVO MODELO DE VALORACIÓN DE CARTERA		
Etapa 1: Desarrollo modelo en Excel – Gerencia de Valoración	08/11/2016	Se identificaron las alternativas de desarrollo del modelo, incluyendo al actual proveedor, con análisis beneficio / costo, resultando viable y adecuado su desarrollo internamente. La PMO – Gerencia de Tecnología, realizó la EDT señalando las principales actividades y recomendando efectuar primero el desarrollo del modelo primero en Excel.
Modulo de ingresos	07/05/2016	La Gerencia de Valoración inició el desarrollo del modelo en Excel, incluyendo el módulo de ingresos.
Modulo de costos	20/06/2016	Se continuó con el desarrollo del modelo adicionando el módulo de costos
Rentabilidad	12/09/2016	
Modulo de venta	08/11/2016	
Pruebas al modelo en Excel	15/12/2016	
Documentación y entrega de los módulos a la Gerencia de Tecnología	27/01/2017	
Etapa 2: Desarrollo tecnológico del modelo – Gerencia de Tecnología		



Resultados/Hitos del Proyecto	Fecha Terminación Documentación	Días de Desarrollo	Fecha Terminación Desarrollo
2. AUTOMATIZACION MODELO INMUEBLES FAO A			
Cálculo de parámetros y de Ns			
1. Homologación de tipos de inmuebles	16/06/2016	4	23/06/2016
2. Cálculo tiempo comercialización de cada inmueble	16/06/2016	8	23/06/2016
3. Pruebas y ajustes		4	9/9/2016
4. Selección de la muestra	24/06/2016	47	
5. Medidas de tendencia central	29/07/2016	6	8/8/2016
6. Bajar campos para calculo conglomerados en SPSS	12/08/2016	6	23/8/2016
7. Cálculo de bayesianos	31/08/2016	30	14/10/2016
LA FAO			
1. Algoritmos de evaluación de ofertas	16/09/2016		
1.1 General inmuebles CISA	30/09/2016	20	1/11/2016
1.2 Inmuebles con condiciones especiales	14/10/2016	10	1/11/2016
1.3 Comercialización de terceros	17/11/2016	15	12/12/2016
2. Parámetros (Tasa descuento, IPC, tasa financiación 10 parámetros)	31/10/2016	8	11/11/2016



Resultados/Hitos del Proyecto	Fecha Terminación Documentación	Días de Desarrollo	Fecha Terminación Desarrollo
3. Información Cualitativa (concepto jurídico, inf. Gral. 30 parámetros)	04/11/2016	20	7/12/2016
4. VPN Inmueble (General Inmuebles CISA e Invadidos)	13/01/2017		
4.1 VPN Ingresos Proyectados (2 variables)		20	3/2/2017
4.2 VPN Egresos Proyectados (10 variables)		20	3/2/2017
5. VPN Oferta (1 usuario)	13/02/2017		
5.1 VPN Ingresos Proyectados		18	8/3/2017
5.1.1 Amortización sin interés de financiación		9	24/2/2017
5.1.2 Amortización Abono Fijo a Capital		9	24/2/2017
5.1.3 Amortización Abono Variable a Capital		9	24/2/2017
5.1.4 Deudas Administrativas que Asume el cliente		4	1/03/2017
5.1.5 Deudas Jurídicas que Asume el Cliente		4	1/3/2017
5.2 VPN Egresos Proyectados	17/02/2017	18	17/03/2017
5.2.1 Gastos Hasta Registro		20	19/03/2017
5.2.2 Comisiones de Venta		20	19/03/2017
6. Usuarios (perfiles)	24/02/2017	5	6/3/2017
7. Reportes (5)	17/03/2017	25	24/4/2017



PROYECTO

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

RESPONSABLE

Gerente de Valoración

OBJETIVO

Diseñar e implementar el proceso de investigación y desarrollo en CISA que permita el análisis sistémico de las oportunidades que surgen en el mercado de activos del País.

Lineamientos a tener en cuenta

- Definición de servicios para el mercado objetivo.
- Generar líneas de negocios para venta de acciones, venta de empresas.
- Definir estrategias que incluyan inteligencia de información, especialización, medición de rentabilidad por portafolio y alineación de la estructura.
- Establecer metodología para consultar la información de CHIP.



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>Generar líneas de negocios para venta de acciones, venta de empresas.</p>	<p>09/02/2016</p>	<p>Servicio definido, con requerimientos de información, entregables y tarifa. Se presentó a la SAE el costo del servicio de valoración y diagnóstico de compañías y participaciones accionarias.</p>
<p>Planes de Negocio Identificación del mercado potencial y objetivo Segmentación en entidades prioritarias de gestión</p>	<p>29/03/2016</p>	<p>Presentado al Comité Comercial de Junta de abril 5, estudio de investigación de mercado potencial y objetivo y definición de nuevos servicios.</p>
<p>Planes de Negocio - Estructuración de nuevos negocios: "Fortalecimiento líneas tradicionales y nuevas líneas de negocio 2016" Identificación del mercado potencial y objetivo Segmentación en entidades prioritarias de gestión</p>	<p>29/03/2016</p>	<p>Presentación a Junta Directiva de abril 26 del estudio Planes de Negocio, con investigación de mercado potencial y objetivo y definición de nuevos servicios, que incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Líneas tradicionales Compra de Cartera e Inmuebles: definición del mercado potencial y objetivo en entidades PND y no PND, con estimativo de utilización de patrimonio y rentabilidad. - Servicio de Facility Management - Proyecto para construcción del edificio CISA - Servicio de Administración de Cartera - Contact Center
<p>Establecer mecanismos de alimentación automática de la información de las entidades, como base para las áreas de investigación y soluciones para el estado.</p>	<p>30/12/2016</p>	



PROYECTO

GERENCIA POR PROYECTOS

RESPONSABLE

Gerente de Tecnología

OBJETIVO

Implementar la metodología de Gerencia por Proyectos como metodología estándar para la gestión de Proyectos en la Entidad.

Lineamientos a tener en cuenta

- Difusión y conocimiento empezando por los líderes y luego a toda la organización
- Implementar métodos de seguimiento para efectuar a tiempo posibles correcciones
- Realizar al menos 2 pilotos de implementación de Gerencia por Proyectos en el año 2016
- Implementar la metodología para el desarrollo de nuevas líneas de negocio



PROYECTO

GERENCIA POR PROYECTOS

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	
Gestionar el segundo ciclo de capacitaciones en la Metodología de Gestión de proyectos en toda Organización, con alcance Sucursales y los Directores de Proyecto.	Junio de 2016	<p>Se ejecutó capacitación en Gestión de proyectos, áreas del conocimiento Gestión del Alcance y Gestión de Riesgos.</p> <p>Se encuentra pendiente socialización en Gestión de proyectos – Socialización de la Circular 127, normativa que reglamenta la Gestión de proyectos en CISA.</p> <p>1 capacitación programada (alcance y riesgos)/ 2 capacitación planeada para programar (alcance y riesgos – socialización 127).</p> <p>1/ 2 = 50%</p>
Definir, socializar e implementar la Metodología de Gestión de Proyectos en CISA.	Marzo de 2016	<p>La metodología de gestión de proyectos, quedó definida en la versión 9 de la Circular 127 con vigencia 8 de febrero de 2016. Se socializa a través de las capacitaciones del ítem 1 y se encuentra en implementación.</p> <p>100% hito cumplido.</p>



PROYECTO

GERENCIA POR PROYECTOS

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de junio de 2016
Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	
Implementar la Gestión de costos por proyecto.	Marzo de 2016.	La gestión de costos por proyecto, requiere de una automatización y por ende un desarrollo que impacta los aplicativos, PAC, Zeus y Concisa; igualmente cambio en el proceso de radicación de facturas y gestión con los proveedores. Debido a lo anterior, se radicó una solicitud de desarrollo de Software ante la Gerencia de Tecnología, que se encuentra en la actividad de especificación de requisitos de Software. El proyecto se encuentra en etapa de especificación de requerimientos de Software de acuerdo con el radicado Zeus numero 192349.
Implementar la Metodología de Gestión de Proyectos en 2 proyectos Piloto : Supersalud y Finagro.	Primer Semestre 2016	La metodología de gestión de proyectos, se está implementando en los proyectos Supersalud y Finagro. 2/2 =100%
Circular 123 articulada a la nueva Metodología de Gestión de Proyectos CISA.	Junio de 2016	Se realizó el análisis y modificaciones propuestas a la Circular 123 y se remite a Mejoramiento continuo para su articulación, quienes han realizado modificaciones a la Circular teniendo en cuenta su articulación con la Metodología de gestión de proyectos. Igualmente se modificó la Circular 127 para la Gestión de proyectos en CISA, articulando la gestión de la Gerencia de proyectos especiales.



PROYECTO

DISTRIBUCIÓN DE GASTOS – RENTABILIDAD DE ACTIVOS

RESPONSABLE

Vicepresidente Financiero & Administrativo

OBJETIVO

Lograr una asignación real de gastos directos por activo, a través de políticas operacionales de asignación por especialidad y modelos simples de registro efectivo en línea.

Lineamientos a tener en cuenta

- Establecer la rentabilidad real de cada uno de los activos en gestión para lograr una adecuada administración de los recursos disponibles y establecer una rentabilidad mínima aceptable para cada negocio.
 - Construcción de las curvas de rentabilidad de los Tableros de Gestión y Resultados
 - Establecer el monto real de gasto directo por portafolio,
 - Modelos de valoración de compra de las carteras se realicen con cálculos reales de la gestión de recuperación (gestores, correos, visitas, brigadas, etc.).
 - En cuanto a los indirectos y los corporativos, se recomienda ajustar el modelo de participaciones para obtener distribuciones cada vez mas cercanas a la realidad operativa y administrativa.
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>Construcción de las curvas de rentabilidad de los Tableros de Gestión y Resultados</p>	<p>Dic. 2016 & 2017 Sujeto a implementación de tableros por parte de las vicepresidencias</p>	<p>Los resultados de las curvas de rentabilidad se diseñaron con la firma BALIZA, se encuentra en ajustes por parte de los procesos de Cartera e inmuebles.</p> <p>La gerencia financiera está generando la información para que las áreas interesadas puedan segmentar sus gastos y definir el estado de rentabilidad de los activos en los diferentes tableros definidos. Esta información estará sujeta a mejoras incrementales en la medida en que se implemente el proyecto PMO “GESTION DE COSTOS E INGRESOS POR PROYECTO”</p>
<p>Establecer el monto real de gasto directo por portafolio</p>	<p>Fase 1:Diciembre 2016 Implementación 2017</p>	<p>Objetivos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Cargar para cada proyecto interno o externo de CISA, sus costos a centros de costo o cuentas contables asociadas. 2.Asignar los ingresos de proyectos externos a las cuentas contables correspondientes. 3.Mensualmente obtener la ejecución presupuestal de cada proyecto ingresos reales al corte/ ingresos presupuestados al corte, costos reales al corte / costos presupuestados al corte. 4.Determinar la rentabilidad de los proyectos y comparar dicha rentabilidad con la presupuestada en el modelo de valoración. 5.Registrar o consultar el presupuesto de cada proyecto según el modelo financiero o de valoración elaborado. 6.Controlar los costos de proyectos de inversión internos que no generan ingresos, tan solo costos, ya que el beneficio solo se ve a largo plazo, ejemplo el proyecto subastas electrónicas y/o procesamiento de cartera, los costos de éstos proyectos también deberían ser controlados bajo cuentas contables o centros de costo correspondientes <p>El proyecto se encuentra en etapa de especificación de requerimientos de Software y hace parte del plan de acción “Gerencia por Proyectos”.</p>



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>En cuanto a los gastos indirectos y los corporativos, se recomienda ajustar el modelo de participaciones para obtener distribuciones cada vez mas cercanas a la realidad operativa y administrativa.</p>	<p>Implementado.</p>	<p>Los gastos indirectos se definieron con la participación de los procesos de Cartera e Inmuebles, su ajuste dependerá de la ejecución de los mismos.</p> <p>La gerencia financiera está generando la información para que las áreas interesadas puedan segmentar sus gastos y definir el estado de rentabilidad de los activos en los diferentes tableros definidos. Esta información estará sujeta a mejoras incrementales en la medida en que se implemente el proyecto PMO “GESTION DE COSTOS E INGRESOS POR PROYECTO”</p>



PROYECTO

SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES

RESPONSABLE

Gerencia de Tecnología / Gerencia de Planeación

OBJETIVO

Implementar el Sistema de Información Gerencial para la toma de decisiones con base en el tablero de control definido a Diciembre 2015.

Lineamientos a tener en cuenta

- Coordinar la generación de información en línea
 - Automatizar el cargue de datos para la lectura de información a tiempo real
 - Presentar periódicamente los indicadores al comité de presidencia
 - Alinear e integrar a las diferentes áreas de la organización focalizando a indicadores de eficiencia, resultados, control del gasto y optimización del recurso humano.
 - Contar con la medición de rentabilidad de los portafolios. Comparación con presupuestos de valoración, portafolios e inmuebles no productivos.
 - Nuevos Indicadores de información gerencial
 - Establecer distribución de gastos por portafolio e inmueble
 - Establecer distribución de gastos de funcionamiento por unidades de negocio, portafolio e inmuebles.
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Inicio	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Recepción de información del Inventario de CISA para la estructuración de los Tableros de Presidencia.	1/8/2016	31/8/2016	<p>Durante el primer trimestre las áreas interesadas han venido realizando las adecuaciones y estructuración de bases de la información requerida.</p> <p>Las áreas responsables informan que entregarán la información en la primera semana de abril.</p>
Definición y entrega de Datos por la Gerencia de Cobranza y Otros Activos y Gerencia de inmuebles para el tablero de Vicepresidencia	1/9/2016	30/11/2016	
Desarrollo del tablero de Vicepresidencia.	1/12/2016	31/12/2016	
Definición y Entrega de datos por la Gerencia de Cobranza y Otros Activos y Gerencia de Inmuebles para los 2 tableros de las Gerencias	1/12/2016	31/1/2017	
Desarrollo de los 2 tableros del grupo Activos Deficitarios y Productivos.	1/2/2017	28/2/2017	



PROYECTO

CULTURA DE RESULTADOS Y SERVICIO

RESPONSABLE

Gerente de Gestión Humana y Mejoramiento Continuo

OBJETIVO

Implementar esquema de Gestión del Talento Humano que promueva una cultura orientada a trabajo en equipo, resultados y servicio al cliente.

Lineamientos a tener en cuenta

- Optimización de tiempos de respuesta
- Evaluación constante de los mecanismos de prestación de servicios
- Formulación de procesos diferenciados para estrategias diferenciadas . Work flow que acompañe
- Crear estructura de remuneración por resultados
- Esquema de remuneración enfocado al cumplimiento de objetivos



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Revisión permanente de flujos de trabajo. Seguimiento semestral.	31/12/2016	<p>En el mes de abril se desarrollaron las capacitaciones del nuevo Zeus Web a nivel nacional. DG y Sucursal Bogotá presencial y Medellín, Cali y Barranquilla por Videoconferencia.</p> <p>La decisión de salida a producción del nuevo aplicativo, corresponde a la gerencia de Tecnología.</p>
Seguimiento mensual y directo por parte de la Gerencia de GH y MC, a todas las personas que tengan 2 o más flujos vencidos comprometiendo el servicio.	31/12/2016	<p>Pendiente el desarrollo de nuevas alertas que entrarán en funcionamiento con la versión 2.0 del gestor documental.</p> <p>Se continua con la solicitud de informes mensuales para identificar cuellos de botella en la gestión y cierre de flujos en Zeus.</p>
Análisis de la volumetría y de los recursos asignados a cada proceso para evidenciar optimización.	31/03/2016	De acuerdo a lo convenido, se actualizó el mapa de procesos con base en el re-ajuste organizacional.
Presentación de propuesta para modificar el actual esquema de remuneración variable de CISA.	29/02/2016	La Junta Directiva en la sesión de junio 8, aprobó la propuesta de modificación del modelo de compensación variable a implementar a partir del 1 de enero de 2017.



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
<p>Implementación del proyecto de cambio cultural organizacional.</p> <p>Definición de atributos culturales y plan de trabajo para cada uno de ellos, basado en diagnóstico de cultura. Seguimiento trimestral.</p>	<p>31/12/2016</p>	<p>* Una vez revisado el proyecto en Presidencia, se decidió suspender temporalmente el contrato 030-2015 con todas sus actividades, a través del acta de suspensión No. 1. Su continuidad será sometida a consideración del nuevo presidente.</p>
<p>Implementación de planes de acción para seguimiento a las áreas respecto de los resultados de la medición de Felicidad Corporativa de 2015. Seguimiento trimestral.</p> <p>Segundo trimestre: Fortalecimiento y estructuración de compromisos con áreas críticas.</p> <p>Tercer trimestre: Trabajo paralelo con áreas críticas y no críticas identificadas</p> <p>Cuarto trimestre: Trabajo paralelo con áreas críticas y no críticas identificadas</p>	<p>31/12/2016</p>	<p>* Entre los meses de abril y mayo se adelantaron los fortalecimientos de las principales áreas críticas, con los líderes y los equipos de trabajo y se envió el informe al vicepresidente, acordando continuar con la formulación de un plan de trabajo a convenir con los líderes.</p>
<p>Plan de comunicación enfocado al fortalecimiento de la cultura de sinergia y trabajo en equipo, potenciando los canales de comunicación internos.</p>	<p>31/12/2016</p>	<p>Se ha continuado con la ejecución permanente del plan de comunicación definido para 2016, a través del correo electrónico y las carteleras.</p>



PROYECTO

PLANES DE DESARROLLO ADMINISTRATIVO

RESPONSABLE

Presidente comité de PDA / Vicepresidente Financiero y Administrativo

OBJETIVO

Coordinar el diseño e implementación de los planes administrativos definidos en el marco del modelo integrado de Planeación y Gestión (MIPG)

Lineamientos a tener en cuenta

Planes del modelo Integrado de Planeación y Gestión:

- Plan Administrativo Sectorial
- Plan anticorrupción y de Atención al Ciudadano
- Plan de Participación Ciudadana y Rendición de Cuentas
- Gobierno en Línea

Plan de Austeridad

Implementación de Ley de Transparencia

Planes del Sistema Integrado de Gestión y Mejoramiento continuo.



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 30 de Junio 2016
Formulación y publicación de los Planes asociados al Modelo Integrado de Planeación y Gestión	31/01/2016	Documentos Formulados a 31 de Enero de 2016 y publicados en Pagina Web de la Entidad. El Plan Anticorrupción se publicó el 31 de Marzo atendiendo modificaciones introducidas en el Decreto 124 del 26 de Enero. Se inició su ejecución de los planes una vez se surtió su publicación.
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	30/04/2016	Se ha realizado la ejecución acorde con lo planeado con seguimiento de la G Planeación y del Comité de PDA y reporte al Ministerio de Hacienda.
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/07/2016	
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/10/2016	
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/01/2017	

