

Plan Estratégico 2015-2018

Plan de Acción 2017

Informe de Ejecución corte a Diciembre de 2017

Enero de 2018

Metas Presupuesto 2017:

Desglose:

PONDERACIÓN PARA CALIFICACIÓN



Compras de Activos
por \$446.560

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles \$159.700

Líneas de Negocio no
tradicionales por
\$237.053

Promesas: \$156.935 y
escrituración:
\$173.397

Recaudo de Cartera:
\$31.686

COMPRAS DE INMUEBLES Y CARTERA

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

COMERCIALIZACIÓN

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

LÍNEAS DE NEGOCIO NO TRADICIONALES

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

GESTIÓN DE INMUEBLES

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

CARTERA

RECAUDO: \$31.686

Compras de Activos
20%

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles 5%

Líneas de Negocio no
tradicionales 5%

Promesa y
escrituración:
35%

Recaudo de Cartera
35%

Evaluación de la Gestión con corte al 31 de Diciembre de 2017

DIC.

A Dic 2017

Compras de Activos
20%

COMPRA DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 29,900	\$ 29,900
	Ejecución	\$ 3,897	\$ 3,897
	% Cumplimiento	13%	13%
COMPRA DE CARTERA (Saldo de Capital)	Presupuesto	\$ 416,660	\$ 416,660
	Ejecución	\$ 405,948	\$ 405,948
	% Cumplimiento	97%	97%

Calificación
A Dic 31
55%

Nuevo Inventario de comercialización inmuebles 5%

CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN	Presupuesto	\$ 75,700	\$ 75,700
	Ejecución	\$ 8,452	\$ 8,452
	% Cumplimiento	11%	11%
CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN SAE	Presupuesto	\$ 84,000	\$ 84,000
	Ejecución	\$ 165,439	\$ 165,439
	% Cumplimiento	197%	197%

Calificación
A Dic 31
56%

Líneas de Negocio no tradicionales 5%

ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 1,400	\$ 1,400
	Ejecución	\$ 10,580	\$ 10,580
	% Cumplimiento	756%	756%

ADMINISTRACIÓN DE CARTERA	Presupuesto	\$ 206,433	\$ 206,433
	Ejecución	\$ 881,907	\$ 881,907
	% Cumplimiento	427%	427%

GESTIÓN DE INMUEBLES (FONVIVIENDA)	Presupuesto	\$ 3,200	\$ 3,200
	Ejecución	\$ 27,008	\$ 27,008
	% Cumplimiento	844%	844%

LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 14,000	\$ 14,000
	Ejecución	\$ -	\$ -
	% Cumplimiento	0%	0%

SOFTWARE ESTADO	Presupuesto	\$ 1,220	\$ 1,220
	Ejecución	\$ 850	\$ 850
	% Cumplimiento	70%	70%

SUBASTA ELECTRONICA DE BIENES MUEBLES	Presupuesto	\$ 10,800	\$ 10,800
	Ejecución	\$ 6,123	\$ 6,123
	% Cumplimiento	57%	57%

Calificación
A Dic 31
92%
(no se ponderan sobreejecuciones)

Promesa y escrituración:
35%

Promesas	Presupuesto	\$ 156,935	\$ 156,935
	Ejecución	\$ 65,489	\$ 65,489
	% Cumplimiento	42%	42%

Calificación
A Dic 31
38%

Escrituración	Presupuesto	\$ 173,397	\$ 173,397
	Ejecución	\$ 58,812	\$ 58,812
	% Cumplimiento	34%	34%

Recaudo de Cartera
35%

Recaudo	Presupuesto	\$ 31,686	\$ 31,686
	Ejecución	\$ 32,811	\$ 32,811
	% Cumplimiento	104%	104%

Calificación
A Dic 31
100%

Calificación Ponderada de la Gestión de CISA

1er Trimestre
71%

2do Trimestre
60%

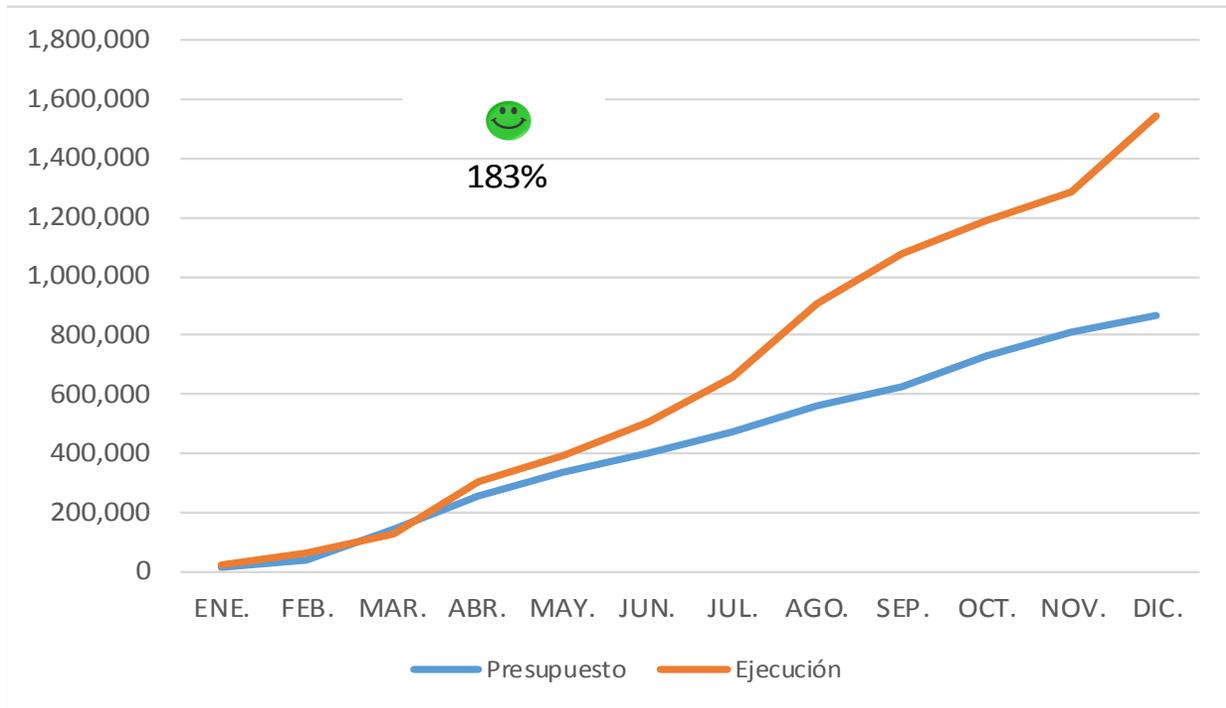
3er Trimestre
65%

4to Trimestre
67%

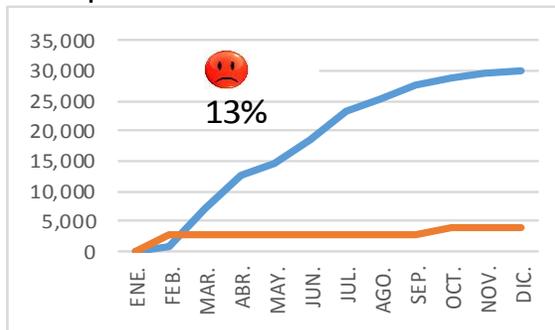


Cumplimiento Metas Presupuesto a Diciembre 31 de 2017

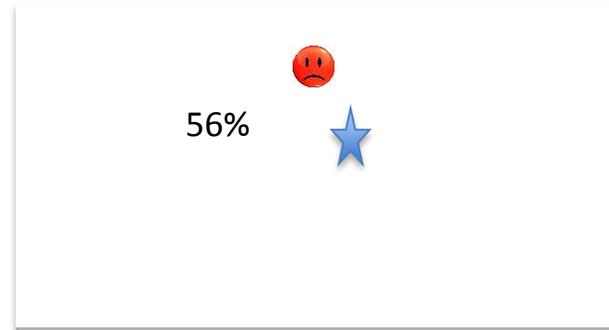
Movilización de Activos



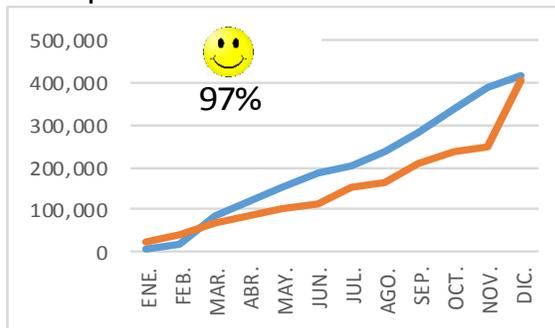
Compra de Inmuebles



Contratos de Comercialización



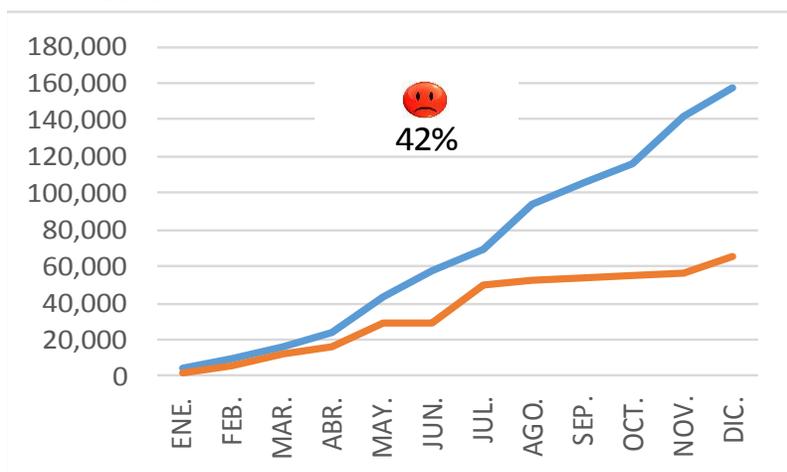
Compra de Cartera



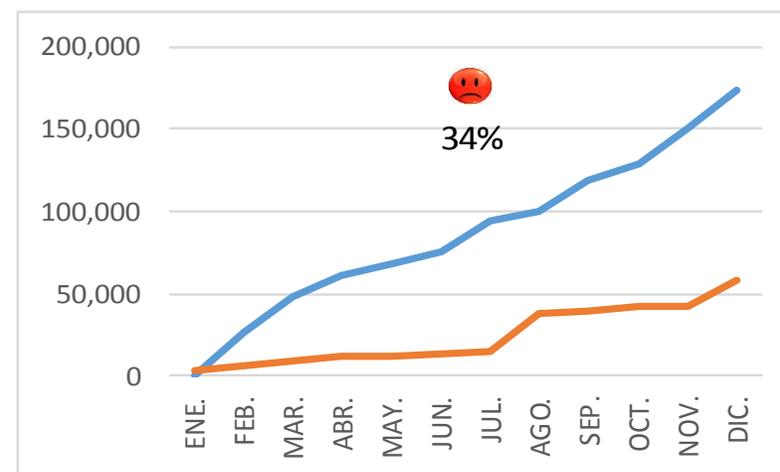
Contratos Otras Líneas



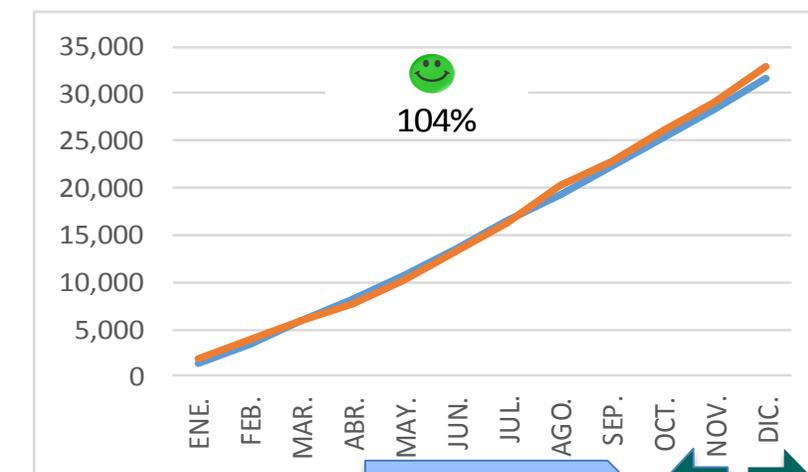
Promesas



Escrituración



Recaudo



Iniciativas estratégicas Asociadas a las Metas del Negocio

Compras de Activos
10%

Nuevo Inventario de comercialización inmuebles 10%

Líneas de Negocio no tradicionales 10%

Promesa y escrituración:
35%

Recaudo de Cartera
35%

Calificación
A Dic 31
55%

Calificación
A Dic 31
56%

Calificación
A Dic 31
92%
(no se ponderan sobreejecuciones)

Calificación
A Dic 31
38%

Calificación
A Dic 31
100%

PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

GESTIÓN DE INMUEBLES

GESTIÓN DE CARTERA

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

Iniciativas
Estructuración de Proyectos
Compra de Cartera Coactiva

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

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



PROYECTOS

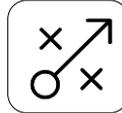
PLAN INTEGRAL DE COMPRAS



NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO



FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



GESTIÓN DE CARTERA



GESTIÓN DE INMUEBLES



POSICIONAMIENTO



ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO



PLANES DE GOBIERNO Y OBLIGATORIO CUMPLIMIENTO



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

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



Cumplimiento Actividades por Iniciativa

Proyecto	Proyecto	Iniciativas	Actividades	Cumplimiento Hitos
1	Plan Integral de Compras	Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales	5	100%
		Estrategia Comercial Gana-Gana	3	100%
		Revisión Política Valoración Cartera Prescrita	4	25%
2	Nuevas Ofertas de Servicio	Estructuración de proyectos	4	25%
		Compra de Cartera Coactiva	4	100%
3	Fortalecimiento Jurídico y Normativo	Bench Marking Gestores Activos Inmobiliarios	4	75%
		Ley de Gestión de Activos	4	75%
		Desarrollos Normativos	3	67%
4	Gestión de Cartera	Gestión del Portafolio de Cartera	6	100%
		Brigadas de Cartera	4	100%
		Venta masiva de Cartera	7	100%
		Proyecto Piloto de Tercerización	5	100%
5	Gestión de Inmuebles	Fortalecimiento Red Comercial	6	83%
		Modificación políticas y atribuciones	4	100%
		Mejorar los tiempos de alistamiento	4	25%
		Focalizar actividades para la movilización del PARETO	3	67%
		Optimización de la movilización del remanente	3	100%
6	Posicionamiento	Mejora en los canales de comunicación e información	2	100%
		Diseño e implementación de estrategia de relaciones públicas	3	100%
		Posicionamiento de marca	5	80%
7	Estructura Ejecutiva y de Conocimiento	Atracción del Talento humano	2	100%
		Retención del talento humano	7	71%
		Desarrollo del talento humano	3	67%
8	Planes de Gobierno de Obligatorio Cumplimiento	Oportunidad en la formulación y ejecución de los planes	3	100%
TOTALES			98	82%



Gracias por su Atención



PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Gestión Estratégica de la VSE y Sucursales	Materializar realización de negocios que nos permitan cumplimiento a las metas de generación de inventario.	Cumplimiento del 100% de las metas del presupuesto al finalizar el año 2017.	En el mes de Diciembre se logró la ejecución de \$256,578 millones, obteniendo así un cumplimiento del 575%.
Estrategia comercial Gana-Gana.	Materializar realización de negocios que nos permitan cumplimiento a las metas de generación de inventario y mejorar la imagen de CISA	Al menos 2 negocios celebrados aplicando la estrategia de compartir utilidades.	En diciembre se firma el primer contrato de compraventa de cartera y acta de incorporación con la Registraduría Nacional de Estado Civil implementando la estrategia gana gana



Clic para
Detalle





PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos – Diciembre 2017
Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita.	Poder valorar la cartera prescrita con criterios objetivos y que permitan realizar ofertas mas ajustadas a la posibilidad de recuperación de dicha cartera, facilitando con ello la realización de este tipo de negociaciones, incrementando así el inventario de cartera y el cumplimiento de metas presupuestales, que nos encaminen a la viabilidad financiera de CISA.	Al menos 4 negocios celebrados aplicando la política de valoración de la cartera prescrita.	Conforme a los compromisos, el seguimiento se hará semestralmente debiendo realizarse en enero del 2018. Estamos en espera de la respuesta por parte de la Gerencia de Cobranza respecto a la información del histórico de recaudo de la cartera prescrita de la universidad Nacional para realizar la valoración de la misma.



Clic para
Detalle



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



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Elaborar trimestralmente el cronograma de visitas a realizar discriminado mes a mes.	La VSE elaborará el cronograma de visitas de la Dirección General y los Gerentes de la Sucursales elaborarán el cronograma de visitas a nivel regional, el cual deberá quedar incluido dentro de su Plan de Acción Trimestral, y se hará seguimiento al cumplimiento de los mismos de manera mensual, a través del cuadro de gestión comercial.	Cantidad de visitas programadas VS visitas efectivas.	En el cuarto trimestre del año 2017 se logró un cumplimiento de visitas del 55%.	P												
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.	En el periodo comprendido entre el mes de Octubre, Noviembre y Diciembre se solicitaron 102 fichas de las cuales se realizaron 102, logrando una ejecución del 100%.	P												
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.	El seguimiento mensual del cumplimiento y ejecución del presupuesto de la VSE se encuentra actualizado al 31 de diciembre de 2017. A continuación se relaciona el cumplimiento del mes. • Octubre 114%, Noviembre 121%, Diciembre 575%	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P / E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Definir la estrategia que permita compartir utilidades en las negociaciones de compra de cartera e inmuebles con las entidades públicas.	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.	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		
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.	Resultado del ejercicio realizado por la venta del inmueble comprado a COLCIENCIAS y una vez deducidos los gastos generados, la utilidad compartida para: COLCIENCIAS fue de \$2,543,309,172 (40%) y para CISA de \$3,824,443,051 (60%). En noviembre se firmó contrato marco con la Fiduciaria Colpatria que representa a la Empresa de Renovación y Desarrollo Urbano de Bogotá ERU, con quienes se implementará la estrategia Gana Gana, una vez se conozca los resultados de la valoración de los inmuebles a comprar y se dé la aprobación respectiva, se suscribirá la correspondiente el acta de incorporación. En diciembre se suscribió el primer contrato de compraventa de cartera y acta de incorporación con la Registraduría Nacional de Estado Civil implementando la estrategia gana gana.	P E																		

Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Solicitar a la Gerencia de Valoración, realizar un estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera.	Se solicitará la realización de un estudio que permita determinar la viabilidad de valorar la cartera prescrita de las entidades públicas, con fundamento en los recaudos históricos de ese tipo de cartera.	Solicitud realizada.	Actividad terminada en el primer trimestre	P E														
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.	Conforme a los compromisos, el seguimiento se hará semestralmente debiendo realizarse en enero del 2018. Estamos en espera de la respuesta por parte de la Gerencia de Cobranza respecto a la información del histórico de recaudo de la cartera prescrita de la universidad Nacional para realizar la valoración de la misma.	P E														



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017														
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
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.	Durante el último trimestre se adquirieron carteras de las siguientes entidades: 1. Ministerio de Salud acta de incorporación No. 1 \$4.979 millones, 2. Superintendencia de Sociedades contrato marco, 3. Superintendencia de Economía Solidaria contrato marco 4. Superintendencia de Puertos y Transportes contrato marco 5. Registraduría Nacional acta de incorporación No. 1 \$12.958 millones, 6. Coljuegos acta de incorporación No. 2 \$89.427 millones; sobre las cuales se deberá hacer seguimiento semestral del comportamiento de recaudo de la cartera prescrita	P															
				E															
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.	El seguimiento respecto al comportamiento del histórico de recaudo de las carteras prescritas adquiridas en el último trimestre del año 2017, se realizará finalizando el primer semestre del año 2018	P															
				E															



NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos a Diciembre 2017
Estructuración de Proyectos	Brindar soluciones a las entidades del Estado para la disposición de sus bienes inmuebles. Ampliar el portafolio de servicios de CISA para aportar a la sostenibilidad de la entidad. Construir un proceso debidamente documentado y estructurado para la prestación de la solución.	Al menos dos proyectos de gestión inmobiliaria suscritos y en ejecución en el año 2017.	Se encuentra en estudio los conceptos técnicos y comerciales de valoración, el área de valoración se comprometió a entregar el informe en el mes de enero de 2018 por lo tanto nos encontramos a la espera de recibir el concepto jurídico en donde se determine la viabilidad de apoyar a la Policía Nacional en la constitución de una fiducia para el manejo de los recursos derivados de la comercialización de los inmuebles de su propiedad.
Compra de Cartera Coactiva	Alcanzar la meta de compra de cartera en 2017, mejorar la generación de inventario y obtener mayores utilidades que nos permitan ser una entidad financieramente viable.	Al menos 4 negocios de Compra de Cartera Coactiva.	En el último trimestre se suscribieron los siguientes contratos de compra de cartera coactiva con : 1. Registraduría Nacional CM-041-2017 suscrito el día 13 de diciembre de 2017 y Acta N° 1 de incorporación por un valor de capital de \$12,957 millones, 2. Superintendencia de Puertos y Transportes contrato marco CM-040-2017 del 6 de diciembre de 2017, 3. COLJUEGOS acta de incorporación No. 2 del 4 de diciembre de 2017 por valor de \$89.427 millones de pesos. 4. Superintendencia de Sociedades Contrato marco CM-037-2017 del 10 de noviembre de 2017.



Clic para
Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/ E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Identificación de oportunidades.	de Estudiar y Definir mercado objetivo.	Listado de entidades para ofrecer la solución. Presupuesto de ventas. Informe de mercado.	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		
Estructuración de Proyectos.	de Definición del proyecto y sus partes. Identificación de recursos. Establecimiento de Hitos, Tareas y Actividades (Ruta crítica). Definición de riesgos. Identificación de herramientas de medición y seguimiento. Análisis financiero.	Ficha técnica del proyecto (Contiene Identificación y Recursos). Cronograma de actividades. Matriz de riesgos. Indicadores de planeación, ejecución y evaluación desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto.	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Identificación de oportunidades.	Estudiar y Definir mercado objetivo.	Listado de entidades para ofrecer la solución. Presupuesto de ventas.	Tarea terminada en el primer trimestre	P E																		
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.	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Bench marking Gestores de Activos Inmobiliarios	Para identificar buenas prácticas , incorporarlas al conocimiento de CISA y eventualmente implementarlas una vez adaptadas al entorno de la Entidad.	Conocimientos de Experiencias, Difusión al Interior de CISA y Gestión del Conocimiento Generado	Se recibió la traducción del capítulo 3 del informe final de los estudios realizados con el apoyo de KDI (Korean Development Institute) denominado "Improvement of Urban Public Transport System and Public Asset Management in Colombia". El documento fue publicado en la pagina web de la Entidad para conocimiento de sus partes interesadas, así como al interior de la Entidad para su estudio y análisis.



Clic para
Detalle





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO


Clic para
Detalle

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Ley de Gestión de Activos	Para optimizar la Gestión de Activos Públicos del Estado Colombiano	Proyecto de ley o de decreto, si del estudio o de las mesas de trabajo así se evidencia.	<p>Para marzo 31 de 2017 se retomó el Proyecto de ley de Gestión de Activos Públicos y sus "Antecedentes" realizados por un asesor externo de CISA y un equipo de trabajo en el año 2015; sobre este documento se efectuaron las respectivas actualizaciones de las cifras que sirvieron como fundamento para obtener un proyecto de articulado, se incluyeron comentarios específicos sobre los temas allí abordados y se actualizó la normatividad.</p> <p>No obstante, debe destacarse que los aspectos más relevantes previstos en el proyecto de ley de gestión de activos públicos fueron incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo (Ley 1753 de 2015), tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Transferencia activos a título oneroso a CISA b. Facultad de cobro coactivo c. Venta de participaciones accionarias minoritarias de la Nación sin agotar Ley 226 <p>Por lo expuesto y por sustracción de materia, no era procedente continuar con el proyecto de articulado preparado por CISA en año 2015.</p>





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Desarrollos Normativos	Para optimizar la gestión de los activos públicos del Estado	Necesidades de Desarrollo debidamente cubiertas	Se llevó a cabo el análisis de la debilidades externas normativas en diferentes escenarios que dificultan la operación de la Entidad; se priorizaron dos oportunidades para adelantar durante el año 2018, las cuales fueron sensibilizadas al Comité de Presidencia



Clic para
Detalle



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Realización Comparativo con el Gestor de Corea - KAMCO	Análisis de Recopilación de Información de CISA, análisis por parte de KAMCO, visita a las instalaciones de KAMCO, consolidación de recomendaciones.	Documento de Conocimiento y de Recomendaciones de KAMCO generado.	Tarea terminada en el primer trimestre	P E																		
Difusión de las Recomendaciones	Difusión de los resultados del Análisis comparativo al interior y exterior de CISA.	Conferencias y Eventos de difusión realizados	Se recibió la traducción del capítulo 3 del informe final de los estudios realizados con el apoyo de KDI (Korean Development Institute) denominado "Improvement of Urban Public Transport System and Public Asset Management in Colombia". El documento fue publicado en la página web de la Entidad para conocimiento de sus partes interesadas, así como al interior de la Entidad para su estudio y análisis.	P E																		



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Gestión del Conocimiento Generado	Estructuración de esquema que permita la gestión del conocimiento generado al interior y exterior de CISA	Documento esquema generado y	Se recibió la traducción del capítulo 3 "Mejora del papel de CISA como gestor de activos públicos." del documento "Improvement of Urban Public Transport System and Public Asset Management in Colombia" el cual se encuentra publicado en la página web de la Entidad.	P E																		
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	KSP manifestó que los próximos desarrollos de Política deberán hacerse a través del Ministerio de Hacienda y no existirá ampliación de la financiación actual en el marco de la Cooperación. No fue posible la participación de CISA en el evento de Indaabin en el mes de Octubre.	P E																		



Desarrollos Normativos

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	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	Se llevó a cabo el análisis de la debilidades normativas en diferentes escenarios que dificultan la operación de la Entidad. Entre otras se encuentran las siguientes: i) Subasta de bienes muebles (SOAT), ii) Diferencia de áreas de inmuebles, iii) Adjudicación de proindiviso en procesos de liquidación, iv) Movilización de inmuebles de entes territoriales, v) Prelación de tramites del colector de activos públicos; del análisis efectuado se encontró la causa y posible solución jurídica.	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.	Del análisis efectuado se priorizó dos problemáticas que podrían tramitarse durante el año 2018. i) Procedimiento preferente para el saneamiento de áreas y linderos de inmuebles, ii) Gestionar directiva presidencial para obtener prelación en los trámite que adelante CISA.	Prog													
				Ejec													
Realización de los Desarrollos normativos	Implementación del Plan de Trabajo formulado	Plan ejecutado	Se presentó al Comité de Presidencia dos (2) propuestas de ajuste normativo para tramitar durante el 2018.	Prog													
				Ejec													





GESTIÓN DE CARTERA

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Gestión del portafolio de Cartera	Para lograr el cumplimiento de las metas de recaudo de cartera adquirida	vr. recaudo/valor presupuesto	Se analizó la cartera global con saldos de capital de \$1,975,545 millones, teniendo en cuenta la ubicación geográfica y saldos de capital, como resultado de este ejercicio, se redistribuyó el portafolio por tipo de cartera de la siguiente forma: se asignó el 23% a los Aliados Estratégicos; 5% al Call Center, un 23% en Dirección General y un 49% a los gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín y Cali, junto con esta asignación se implementó política de brigada para el último trimestre del 2017, en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitió un recaudo del cuarto trimestre de 2017 fuera de \$9.675 MM que equivalen al 102% de la meta comercial de la compañía.
Brigadas de Cartera	Para buscar un incremento en el recaudo y ofrecer alternativas especiales de normalización de cartera.	Brigadas realizadas/ Programadas	Se implementó política para la cartera con y sin garantía real, en donde se contrataron 4 vehículos equipados con los implementos necesarios para aprobar de forma inmediata arreglos de pago, los cuales recorrieron los barrios de las ciudades de Bogotá, Barranquilla, Cali y Medellín, en donde se encuentran concentrada la cartera de Central de inversiones S.A. de acuerdo al estudio de georreferenciación realizado por DATACREDITO. Con la realización de esta brigada de cartera se logró un cumplimiento de la meta del 2017 en un 104%, al lograr un recaudo acumulado al mes de diciembre de \$32,867MM de una meta de \$ 31.686 MM



Clic para
Detalle






Clic para
Detalle

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Venta masiva de cartera	Para incrementar el recudo y cumplimiento del presupuesto	Procesos de venta ejecutados/ Procesos de Venta Programados	El 21 de noviembre de 2017 se publicó venta de los paquetes de cartera del FNG cosechas 2008 y 2009, el 24 de noviembre de 2017 se recibió inscripción de la empresa CONFIGURA para participar en el proceso de venta publica, el 27 de noviembre de 2017 la empresa CONFIGURA nos informa no estar interesada en comprar esta cartera, razón por la cual se declara desierta la venta.
Proyecto Piloto tercerización Cartera	Evaluar cual es el modelo de recaudo que mas le conviene a CISA	Evaluación de un análisis comparativo de la eficiencia de recaudo contra un tercero	Terminado el 2017 se pudo observar que del recaudo de la Universidad Nacional de \$5.203MM al corte del mes de diciembre, fue de un 50% por los Aliados de Cobranza y el otro 50% fue recaudado por el Call Center. De otra parte se pudo evidenciar que el recaudo promedio de la Sucursal Cali durante los meses que fue gestionado por cobradores internos fue de un 82% que comparado con el recaudo logrado por los Aliados de 80% es muy similar, lo que nos demuestra que la mejor formula de gestión de cartera es la figura mixta, en donde se utilice la red interna de gestores, Aliados y Call Center, para aprovechar las fortalezas de cada uno.



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Análisis de bases de las carteras	Identificar los datos demográficos, su composición, recaudo y gestiones realizadas	Política por cartera, en la medida que se adquiera carteras.	Se analizó la cartera global con saldos de capital de \$1,975,545 millones, teniendo en cuenta la ubicación geográfica y saldos de capital, como resultado de este ejercicio, se redistribuyó el portafolio por tipo de cartera de la siguiente forma: se asignó el 23% a los Aliados Estratégicos; 5% al Call Center, un 23% en Dirección General y un 49% a las gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín y Cali, junto con esta asignación se implementó política de brigada para el último trimestre del 2017, en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitieron un recaudo del cuarto trimestre de 2017 fuera de \$9.675 MM que equivalen al 102% de la meta comercial de la compañía.	P												
				E												
Seguimiento a los gestores y aliados en actividades del portafolio	Realizar seguimiento de los portafolios asignados	Informe de gestiones realizadas	Se realizaron seguimientos diarios, semanales y quincenales al portafolio asignado por Sucursales, Aliados y Call Center, las cuales consistían en revisar el recaudo efectivo semanal más el proyectado de cierre vs. la meta mensual asignada; adicionalmente se continuo con el envío del ranking diario de los gestores y aliados para que todo el equipo de cartera este enterado de cómo va el recaudo día a día, de igual forma se continuo informándole al grupo de gestores internos de CISA el status semanal de gestión de cada cliente, en donde se informa con que periodicidad de tiempo se realizan las gestiones de contacto, igualmente la Gerencia de Cobranzas y Otros Activos continuó con las reuniones diarias de apertura y de cierre, en donde al comienzo de cada jornada se le solicita al equipo de trabajo indicar que clientes son los que se gestionaran en el día y al finalizar la jornada se da un informe de cierre. Estas estrategias de seguimiento lograron que el recaudo acumulado al mes de diciembre/17 se cumpliera al 104% (\$32.867 MM vs. la meta de \$31.686 MM)	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017												
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Visitas a clientes	Realizar visitas a los clientes mas representativos de cada sucursal, revisión conjunta con los gerentes	Informe de visita	Con la realización de la Brigada de Cartera se logró realizar presencia en las siguientes ciudades: Ciudad de Bogotá: Se visitaron 24 barrios con una población de deudores de 14.670 Ciudad de Cali: Se visitaron 24 barrios con una población de deudores de 3.451 Ciudad de Medellín: Se visitaron 24 barrios con una población de deudores de 4.534 Ciudad de Barranquilla: Se visitaron 20 barrios con una población de deudores de 2.238	P													
				E													
Contratar empresa de localización de clientes	Efectuar análisis y contratar empresa que proporcione datos de localización de clientes.	Contrato con la empresa	Contrato suscrito con FENALCO	P													
				E													
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	Se cruzo el portafolio de CISA con las base de FENALCO, ubicando 3.050 nuevos datos de contacto, a los cuales se les realizo gestión de contacto para ofrecer las alternativas de Brigada.	P													
				E													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
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	Se reporto la totalidad de clientes de CISA que cumplen con los requisitos de ley de Habeas Data.	P												
				E												

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017												
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Análisis de portafolio	Realizar análisis del portafolio conjuntamente con los gerentes regionales.	informe de analisis	Tarea terminada en el tercer trimestre	P													
				E													
Diseño de Brigada	Diseñar conjuntamente con los Gerentes regionales la brigada y las politicas a aplicar.	propuesta de brigada para presentar en comité de presidencia	Se diseño Brigada de cartera para llegar a las siguientes ciudades: Ciudad de Bogotá: visitar 24 barrios con una población de deudores de 14.670 Ciudad de Cali: visitar 24 barrios con una población de deudores de 3.451 Ciudad de Medellin: visitar 24 barrios con una población de deudores de 4.534 Ciudad de Barranquilla: visitar 20 barrios con una población de deudores de 2.238	P													
				E													





GESTIÓN DE INMUEBLES

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
1. Fortalecimiento red comercial	Cisa necesita robustecer su red comercial para ampliar su cobertura de venta de activos y asegurar el cumplimiento de metas.	Incremento del número del número de ofertas presentadas a CISA contra línea base (semestral)	Se realiza seguimiento de acuerdo al plan de choque establecido sin embargo no fue posible alcanzar las metas presupuestales establecidas
2. Modificación de políticas y atribuciones.	Agilizar la movilización de los activos disponibles, sobretodo los de difícil comercialización	Presentar al menos dos propuestas de modificación de política en el año	La Vicepresidencia de Negocios realiza revisión integral de la CN69, buscando el dinamismo en los procesos y efectúa ajustes a la Circular en ese sentido, lo que permite mejorar procedimientos al interior de CISA.
3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles	Cumplir con el presupuesto	Incremento en el volumen del Inventario Disponible	En desarrollo de la estrategia de Re potencialización se procedió a contratar a un externo quien avanza en el análisis y viabilidad de re potencialización de los bienes considerados como de Decisión comercial. Por otra parte, se han surtido reuniones con Catastro e IGAC. Se suscribió el contrato con el IGAC nueva vigencia.



Clic para
Detalle





GESTIÓN DE INMUEBLES

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g)	Dar cumplimiento al presupuesto	% de Inmuebles del Pareto comercializados	La Vicepresidencia revisa las estrategias de manera semanal con las sucursales
5. Optimización de la movilización del remanente	Para poder movilizar el inventario y reducir los gastos asociados	Incremento del Número de Inmuebles del Remanente vendidos respecto a 2016	En lo corrido del año se han presentado a Junta Directiva 16 negocios con n bayesiano agotado. Se continua en la revisión conjunta con las Sucursales de los inmuebles



Clic para
Detalle



1. Fortalecimiento Red Comercial

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/ E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Fortalecimiento del equipo comercial mediante agentes comerciales permanentes	Realización de plan piloto mediante la contratación de 2 asesores comerciales en Bogotá, quienes deben realizar 3 visitas diarias	asesores contratados	Tarea terminada en segundo trimestre	P	█											
				E	█											
Optimización del seguimiento y control de la gestión de sucursales	Optimización e implementación de ficha comercial para cada inmueble donde el comercial defina la estrategia de venta de manera individual. Afinar control y seguimiento a través de manejo de agendas semanales de todos los comerciales	Control y de seguimiento de agendas semanales y fichas implementado	Se realizó el seguimiento a los Compromisos efectuados por los Gerentes de Sucursales, sin embargo no se lograron cumplir.	P	█											
				E	█											
Capacitaciones de fuerzas de ventas	Realizar capacitaciones dirigidas a la fuerza comercial buscando un enfoque orientado a resultados	Fuerza comercial capacitada	Tarea terminada en segundo trimestre	P	█											
				E	█											



1. Fortalecimiento Red Comercial

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Adscripción de nuevos inmobiliarios	Fortalecimiento de la red de ventas de Cisa mediante adscripción de Inmobiliarios	Nuevos inmobiliarios adscritos	No se han adscrito en este periodo	P												
				E												
Campaña de Recordación de Marca	Implementación de las Actividades resultantes del proyecto de Posicionamiento 2017	---	El comité de presidencia definió la nueva imagen y la aprobó, posterior a su aprobación se trabajó en el manual de identidad corporativa y aplicaciones y en el proyecto de implementación del cambio por etapas. La propuesta de cambio e implementación se presentará en comité de gobierno y Junta para primero oficializar la nueva marca y decidir su implementación en la campaña de posicionamiento.	P												
				E												
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	Con el diseño de los nuevos avisos se ha desarrollado al interior de cada una de las Gerencias de Sucursal el cambio de los avisos en los inmuebles, renovando la imagen de los mismos tendiente a tocar al mercado de otra forma y generar un mayor impacto y recordación en el cliente.	P												
				E												



2. Modificación de Políticas y Atribuciones

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	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	Tarea terminada en segundo trimestre	P E													
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	A través de los Comités de seguimiento que realiza la vicepresidencia de Negocios se revisan las Estrategias con cada uno de los Gerentes de Sucursales, teniendo en cuenta micro segmentación del portafolio por condiciones similares, que permitan una aplicación de una misma estrategia.	P E													
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	La Vicepresidencia de Negocios realiza revisión integral de la CN69, buscando el dinamismo en los procesos y efectúa ajustes a la Circular en ese sentido, lo que permite mejorar procedimientos al interior de CISA.	P E													
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	Se realizó con base en la aprobación de la JD ajuste a la CN 69, en materia de comisiones a los inmobiliarios.	P E													



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	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	Con la contratación de la Ingeniera Luz Dary se avanza en la revisión de los predios de Potencialización, donde puntualmente se revisa los Lotes Laguna y se solicita a Junta autorización para salir a venta, siendo aprobada en su sesión de Diciembre	P													
				E													
Estudio de viabilidad de venta por títulos los inmuebles que presentan diferencia de áreas.	Realizar un convenio con la SNR con el objetivo de analizar que inmuebles permitirían la venta por títulos.	Realizar el convenio con la SNR para la venta de ciertos inmuebles donde se permita la venta por títulos	Se avanza en la revisión de cada una de las situaciones tendientes a segmentar y poder establecer cuales son objeto de presentar a la SNR	P													
				E													



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
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	Se surtió reunión con el IGAC de cara a poder establecer la viabilidad de realizar un contrato tendiente a la realización de levantamientos topográficos. Pendiente propuesta por parte del IGAC.	P E																		
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	Tarea terminada en segundo trimestre	P E																		



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

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017		2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Presentar el estatus de los 12 inmuebles que mas peso tienen en el pyg 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	Tarea terminada en primer trimestre	P																		
Presentación y seguimiento semanal de los 12 inmuebles con sus respectivas estrategias comerciales y de saneamiento para agilizar el portafolio	Realizar el seguimiento de los doce inmuebles en cada una de las sucursales para gestionar la comercialización del Pareto	Comercialización del Pareto	La Vicepresidencia revisa semanalmente las estrategias de manera semanal con las sucursales	P																		
Seguimiento a la reformulación de las estrategias de sucursales	Evaluación trimestral de las propuestas comerciales para dar una mejor orientación estratégica y solución de problemáticas de fondo	Seguimientos realizados	La Vicepresidencia revisa las estrategias de manera semanal con las sucursales	P																		



5. Optimización de la Movilización del Remanente

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Fortalecimiento de la participación de CISA en proindiviso para optimizar su posición de negociación	Análisis del portafolio de proindiviso para respectiva compra y reuniones permanentes con comuneros para la compra de proindiviso	Seguimiento a la gestión por parte de las sucursales del ofrecimiento para la compra de los proindiviso	Finalizada en el tercer trimestre	P												
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	Se suspendió la presentación de este tipo de negocios y se trabajo en estrategias diferentes.	P												
Incorporación del remanente a acciones del post-conflicto	Explorar acciones orientadas a la movilización del remanente en proyectos del post-conflicto involucrando a las vicepresidencias de CISA	Presentación de propuestas de movilización	Se continua en la revisión conjunta con las Sucursales de los inmuebles	P												





POSICIONAMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
<p>Mejora de los canales de comunicación e información.</p>	<p>Posicionar a CISA ante clientes externos como entidad clave para el Estado, que le permite el adecuado aprovechamiento de los recursos de la Nación mediante la correcta administración de sus activos públicos. A nivel interno, lograr que todos los funcionarios de la Entidad entiendan correctamente el alcance de la estrategia del negocio y sean capaces de replicarla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir al 100% con la implementación de las campañas de comunicación e información aprobadas por la Alta Dirección. - Definición de línea base: Conocimiento Interno de la Entidad mediante encuesta (Diciembre 2017 / Año 0) - Mejora en los resultados de la encuesta de posicionamiento 	<p>Página web: Se cerró el 2017 con la asignación presupuestal para desarrollar este proyecto entre enero y junio de 2018 y anexa al proyecto el desarrollo de la app .</p> <p>Se generaron en 2017 30 boletines y una edición final de cierre de año</p> <p>Marca: En el correo de 26 de oct de 2017 (6:45 pm), el presidente de CISA, Hernán Pardo, envió una comunicación dónde informa que el tema, por recomendación de austeridad de Min Hacienda, solicita presentar el tema a Comité de Gobierno y Junta el año 2018 y aprueba adelantar campañas con la imagen actual.</p> <p>Formato de publicidad: se adiciona el mismo para inmuebles SAE y se realiza un procedimiento para incorporar al manual 14</p> <p>La ejecución de campañas solicitadas por la VP. de Negocios y VP. de Soluciones para el Estado se cumplieron a satisfacción: las más representativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Casa Gacha • Cemerca • Colciencias • Cola del Zorro • Titos Bolos • Carlos Holguín <p>Y la de inmuebles varios que corresponden a publicaciones en redes, por palabra etc.</p>



Clic para Detalle





POSICIONAMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Diseño e Implementación de estrategia relaciones públicas.	Lograr que las diferentes entidades del Estado vean a CISA como su aliado estratégico e indispensable para la gestión de sus activos	Lograr establecer contacto directo con el 100% de las Entidades seleccionadas para adelantar esta gestión.	<p>Se hizo lanzamiento en medios internos y externos de la campaña de posicionamiento #EstaEsMiOportunidad.</p> <p>Se socializó la campaña de posicionamiento internamente en la última reunión de cuarto trimestre denominada Plan de choque, realizada en nov. en el Teatro Libre de Bogotá, la cual fue a nivel nacional, vía streaming.</p> <p>Se realizó el media tour a nivel nacional teniendo en cuenta nuestras sucursales.</p> <p>Se adquirieron las bases de datos de Fedemunicipios y del Directorio de despachos públicos.</p>
Posicionamiento de marca.	Que CISA sea reconocida como un aliado estratégico en la gestión de activos públicos y una Entidad seria y confiable en la prestación de sus servicios	Resultados de la Encuesta de Percepción de Marca.	<p>Se culminó con el levantamiento fotográfico y de video de inmuebles en todas las sucursales. sin embargo se estableció un plan de actualización con las sucursales para que con este portafolio alimenten el olimpus y la plataforma de Finca Raíz.</p> <p>Para el cierre de año la presidencia y VP. de Negocios, asistieron al congreso de Infraestructura y al Congreso colombiano de la construcción, en una feria inmobiliaria organizada por SAE a nivel nacional.</p>



Clic para
Detalle



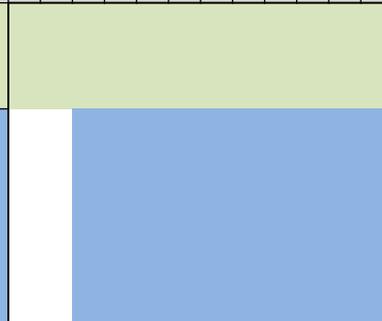
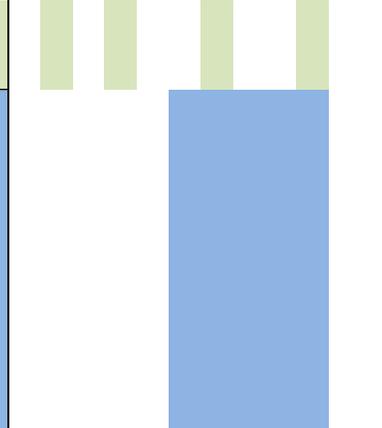
Mejora de los canales de comunicación e información

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	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	Se implementó el plan de comunicaciones internas aprobado por la presidencia. En ese sentido se hizo el cierre con la actualización quincenal de las carteleras digitales, la edición número 31 del boletín y edición especial de navidad con el recuento de las cosas más importantes del negocio en 2017. y se hizo el cierre de la campaña de valores.	P													
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Internas por parte de la Alta Dirección de CISA		E													
				P													
				E													
				P													
				E													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017																
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D					
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	Se implementó el plan de comunicaciones externas aprobado por la presidencia de la entidad. Se hizo efectivo el lanzamiento interno y a medios de la campaña de posicionamiento #EstaEsMiOportunidad cuya estrategia permitió dar visibilidad a la entidad de acuerdo con el reporte final de campaña (encuestas, landing y avisos digitales)	P																	
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Externas por parte de la Alta Dirección de CISA		E																	
		Implementación del Plan de Comunicaciones Externas		P																	
				E																	
				P																	
				E																	



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	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 esto seleccionar los clientes claves objetivos	Listado de Clientes Potenciales	Se socializó semanalmente el portafolio de CISA con agentes inmobiliarios de acuerdo con la información suministrada por la VP. de Negocios. Se acordó como mejora el seguimiento mensual a la herramienta de Finca Raíz, la definición de un usuario y clave por sucursal con el fin de tener mayor información de la gestión comercial que hace cada una y prestar un apoyo más efectivo.	P												
				E												
Elaboración de Información crítica para el acceso a clientes potenciales	Elaborar un listado que contenga la información completa, de las Entidades seleccionadas, sus Directores, datos de contacto; así como información relevante que permita adelantar una adecuada gestión de relacionamiento.	Fichas de acercamiento elaboradas con definición de estándares de aproximación definidos por presidencia (quienes deben hacer qué la labor comercial)	Se depuró y actualizó la base de datos de Fedemunicipios y Directorio de despachos y cuando se reactive la campaña de posicionamiento en 2018 se empezará a hacer la gestión directa y de producto con las entidades del Estado de acuerdo con prioridades y plan de negocio 2018 de la VP del Estado. Se realizó con éxito la brigada de cartera de fin de año llegando a cumplir la meta de recaudo. una estrategia de medios ATL, BTL y de servicio y atención al cliente.	P												
				E												
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	Se generaron reuniones periódicas de seguimiento directamente desde la presidencia con participación de Servicio Integral al Usuario, Mejoramiento-continuo, VPN, comunicaciones, Gerencia de tecnología y call center para definir las responsabilidades. La coordinación estuvo bajo la responsabilidad de comunicaciones y Servicio integral de tal manera que el call center empezó a hacer la depuración de bases de contactos interesados en nuestros productos y servicios, demandas de la campaña de posicionamiento.	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Contratar 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	<p>La nueva imagen fue aprobada en comité de presidencia el 5 de junio de 2017.</p> <p>El proyecto de implementación fue aplazado con base en la solicitud de austeridad de Minhacienda.</p> <p>El manual de usos y aplicación se ajustó conforme a la campaña de #EstaEsMiOportunidad.</p> <p>Se entregó al 100% el rediseño de la intranet en el tiempo acordado en la orden de servicio #OS-052-2017.</p> <p>El proyecto de señalética y papelería, que hacen parte de la implementación de la nueva imagen, como ya se ha informado se aplazó por solicitud de austeridad de Minhacienda, por lo tanto queda en 0%</p>	P														
		Nueva imagen		E														
		Guía de Marca																
		Manual de usos y aplicación de marca																
		Implementación por etapas: web																
		Implementación Intranet																
		Señalética y papelería																
		Material pop																
Socialización e implementación del Manual de la nueva Identidad Corporativa al interior de la Entidad	Garantizar la implementación del manual en todas las dependencias de la Entidad y sus respectivos usos	Manual de nueva imagen a disposición de los funcionarios (intranet) y un demo de cómo hacer las aplicaciones más usuales para que todos los colaboradores lo puedan consultar en la intranet.	<p>Manual: En este sentido se realizaron dos grandes tareas: Se actualizó el manual actual y ase ajustó a la campaña #EstaEsMiOportunidad y con dichos ajustes se subieron a la intranet. La capacitación quedó contemplada para feb de 2018.</p> <p>El manual junto con la nueva imagen que fue aprobada y que por solicitud de austeridad de MinHacienda quedó en stand by en espera de que sea aprobada su implementación en la junta directiva.</p>	P														
				E														
Lanzamiento al público de nueva Identidad Corporativa	Ejecución de la propuesta de lanzamiento diseñada por la agencia de publicidad contratada	Propuesta e implementación del Lanzamiento	La campaña fue lanzada oficialmente al hacer la reunión corporativa de cuarto trimestre y plan de choque.	P														
				E														





ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Atracción del Talento Humano	Seleccionar los candidatos que cumplan las expectativas y necesidades de la entidad y que apoyen la estrategia.	No. Personas vinculadas que cumplan mínimo el 90% del perfil definido/No. Total de vinculaciones del periodo	Vinculación de personal a la planta término indefinido, con lleno de los requisitos solicitados en el perfil, conforme a aprobación de la JD. Validación comité de Gobierno Corporativo.
Retención del Talento Humano	Para tener siempre a los mejores candidatos trabajando en la entidad y que ésta alcance su máximo nivel.	No de personas clave con programa de carrera/No. Total de personas clave	En el último trimestre se realizaron las siguientes convocatorias internas: 1. Analista Jurídico DG 2. Abogado del Negocio Solo se hicieron convocatorias externas cuando no se contaba con cumplimiento del perfil en CISA
Desarrollo del Talento Humano	Para alinear el talento humano de la entidad con la estrategia del negocio.	% Población con plan de mejoramiento de Gestión por Competencias en ejecución	Se contrató la medición de competencias con el proveedor PSIGMA CORP, se realizó la medición en el mes de noviembre. Los resultados a nivel general se presentaron en diciembre. El proceso de retroalimentación individual y estructuración y la estructuración de los planes se realizará en el trimestre I de 2018



Clic para Detalle



Atracción del Talento Humano

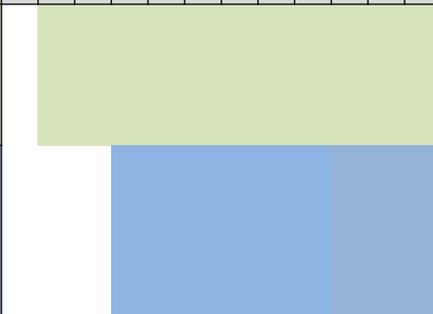
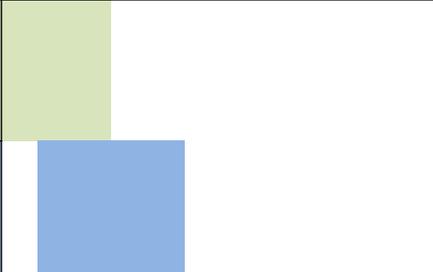
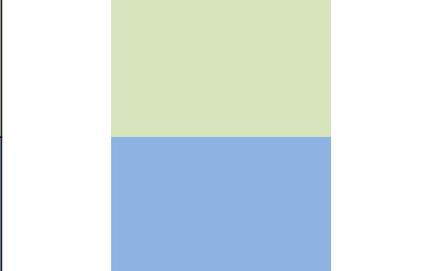
Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	16		2017											
					N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Revisión de Perfiles	Revisión y ajuste de perfiles de los cargos de CISA, acorde con el dimensionamiento que se está adelantando y con las nuevas estrategias de negocio.	Perfiles de cargo actualizados.	Se han revisado el 100% de los perfiles conforme a la distribución de la estructura organizacional aprobada por la Junta Directiva.	P														
				E														
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	Se han realizado vinculaciones con cumplimiento del 100% de los perfiles, previo visto bueno del Comité de Gobierno	P														
				E														



Retención del Talento Humano

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
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	En el último trimestre se realizaron las siguientes convocatorias internas: 1. Analista Jurídico DG 2. Abogado del Negocio Solo se hicieron convocatorias externas cuando no se contaba con cumplimiento del perfil en CISA	P												
				E												
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	Se realizó auditoria externa (ICONTEC) de tercera parte, para validar nuestro modelo EFR, logrando la recertificación sin NO CONFORMIDADES	P												
				E												
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"	Se realizó la medición de felicidad corporativa. A dic 31 se entregaron los resultados a presidencia y a los líderes en dirección general.	P												
				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	Se continuó con apoyo del área de Comunicaciones el fortalecimiento enfocado a los valores corporativos	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 31 de Diciembre 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
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	Se contrató la medición de competencias con el proveedor PSIGMA CORP, se realizó la medición en el mes de noviembre. Los resultados a nivel general se presentaron en diciembre. El proceso de retroalimentación individual y estructuración y la estructuración de los planes se realizará en el trimestre I de 2018	P												
				E												
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	Tarea terminada en el primer trimestre	P												
				E												
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	Se contrató un proceso de formación para Líderes con el Proveedor ENVIVO, el cual busca fortalecer las competencias en comunicación y liderazgo de los Vicepresidentes y Gerentes de CISA. Lo anterior se definió teniendo en cuenta los resultados de la medición de desempeño y felicidad corporativa	P												
				E												





PLANES DE GOBIERNO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Diciembre 2017
Formulación e Implementación de Planes	Avanzar en el Fortalecimiento Institucional Dictado por el DAFP.	Oportunidad en la Formulación y ejecución de los planes.	Planes formulados y en ejecución



Clic para
Detalle



Formulación e Implementación de Planes

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



Gracias por su Atención