

Plan Estratégico 2015-2018

Plan de Acción 2017

Informe de Ejecución Junio 2017

JULIO de 2017

Metas Presupuesto 2017:

Desglose:

PESO EN LA CALIFICACIÓN



Compras de Activos
por \$446.560

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles \$159.700

Líneas de Negocio no
tradicionales por
\$237.053

Promesas: \$156.935 y
escrituración:
\$173.397

Recaudo de Cartera:
\$31.686

COMPRAS DE INMUEBLES Y CARTERA

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

COMERCIALIZACIÓN

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

LÍNEAS DE NEGOCIO NO TRADICIONALES

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

GESTIÓN DE INMUEBLES

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

CARTERA

RECAUDO: \$31.686

Compras de Activos
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 a Junio 30 de 2017

Compras de Activos
20%

Nuevo Inventario de
comercialización
inmuebles 5%

Líneas de Negocio no
tradicionales 5%

Promesa y
escrituración:
35%

Recaudo de Cartera
35%

		JUN.	A Dic 2017
COMPRA DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 18,400	\$ 29,900
	Ejecución	\$ 2,692	\$ 2,692
	% Cumplimiento	15%	9%
COMPRA DE CARTERA (Saldo de Capital)	Presupuesto	\$ 184,380	\$ 416,660
	Ejecución	\$ 115,640	\$ 115,640
	% Cumplimiento	63%	28%
CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN	Presupuesto	\$ 34,650	\$ 75,700
	Ejecución	0	-
	% Cumplimiento	0%	0%
CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN SAE	Presupuesto	\$ 49,195	\$ 84,000
	Ejecución	\$ 27,937	\$ 27,937
	% Cumplimiento	57%	33%
ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 1,200	\$ 1,400
	Ejecución	\$ 5,365	\$ 5,365
	% Cumplimiento	447%	383%
ADMINISTRACIÓN DE CARTERA	Presupuesto	\$ 86,833	\$ 206,433
	Ejecución	\$ 342,994	\$ 342,994
	% Cumplimiento	395%	166%
GESTIÓN DE INMUEBLES (FONVIVIENDA)	Presupuesto	\$ 1,600	\$ 3,200
	Ejecución	\$ 10,380	\$ 10,380
	% Cumplimiento	649%	324%
LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 14,000	\$ 14,000
	Ejecución	\$ -	\$ -
	% Cumplimiento	0%	0%
SOFTWARE ESTADO	Presupuesto	\$ 20	\$ 1,220
	Ejecución	\$ 850	\$ 850
	% Cumplimiento	4249%	70%
SUBASTA ELECTRONICA DE BIENES MUEBLES	Presupuesto	\$ 4,000	\$ 10,800
	Ejecución	\$ 1,994	\$ 1,994
	% Cumplimiento	50%	18%
Promesas	Presupuesto	\$ 57,976	\$ 156,935
	Ejecución	\$ 29,588	\$ 29,588
	% Cumplimiento	51%	19%
Escrituración	Presupuesto	\$ 74,962	\$ 173,397
	Ejecución	\$ 12,785	\$ 12,785
	% Cumplimiento	17%	7%
Recaudo	Presupuesto	\$ 13,454	\$ 31,686
	Ejecución	\$ 13,130	\$ 13,130
	% Cumplimiento	98%	41%

Calificación
A Junio 30
39%

Calificación
A Junio 30
28%

Calificación
A Junio 30
100%
(no se ponderan
sobreejecuciones)

Calificación
A Junio 30
34%

Calificación
A Junio 30
98%

Calificación
Ponderada de la
Gestión de Cisa

A Mayo 31

62.2%

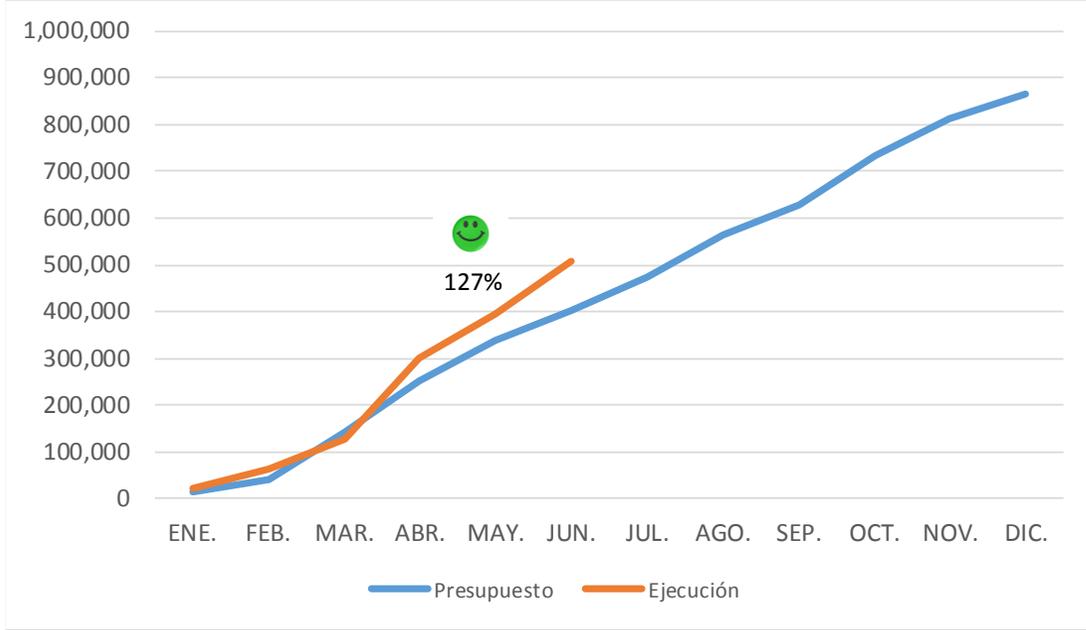
A Junio 30

60%

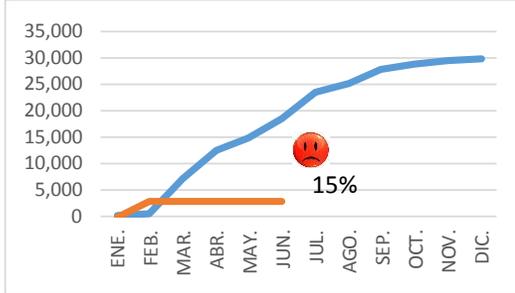


Cumplimiento Metas Presupuesto a Mayo 31 de 2017

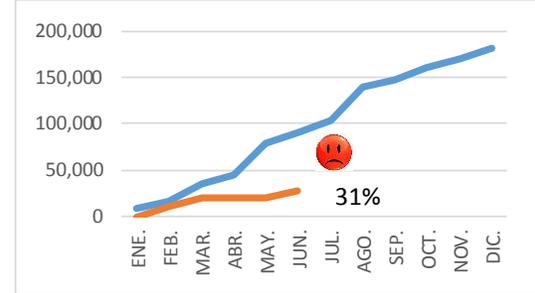
Movilización de Activos



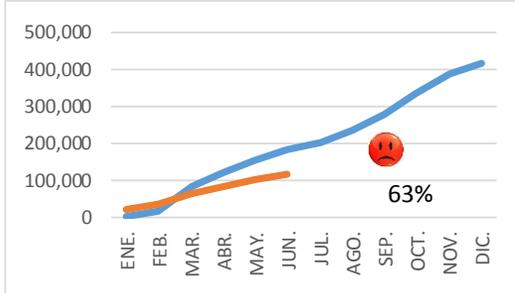
Compra de Inmuebles



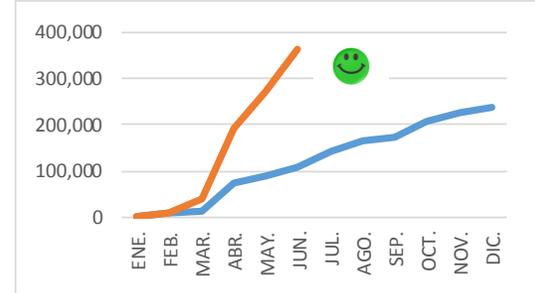
Contratos de Comercialización



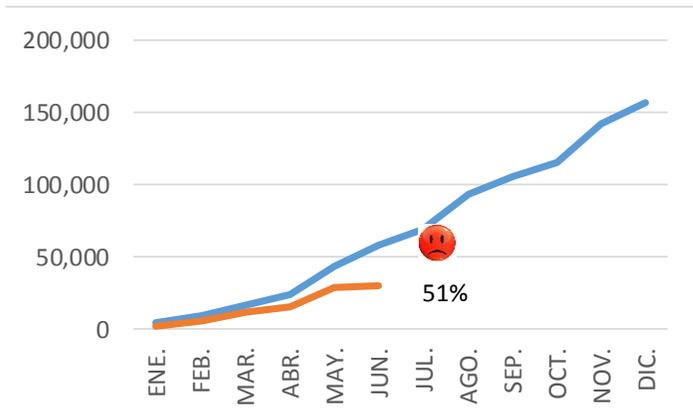
Compra de Cartera



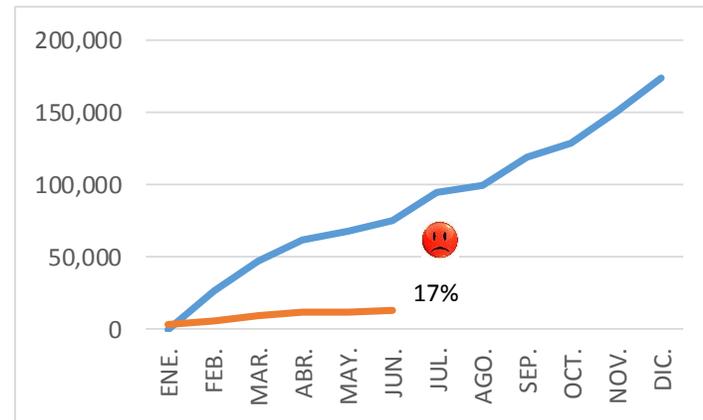
Contratos Otras Líneas



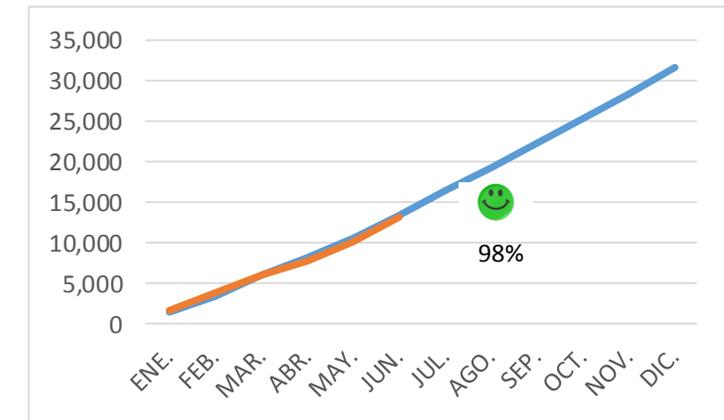
Promesas



Escrituración



Recaudo



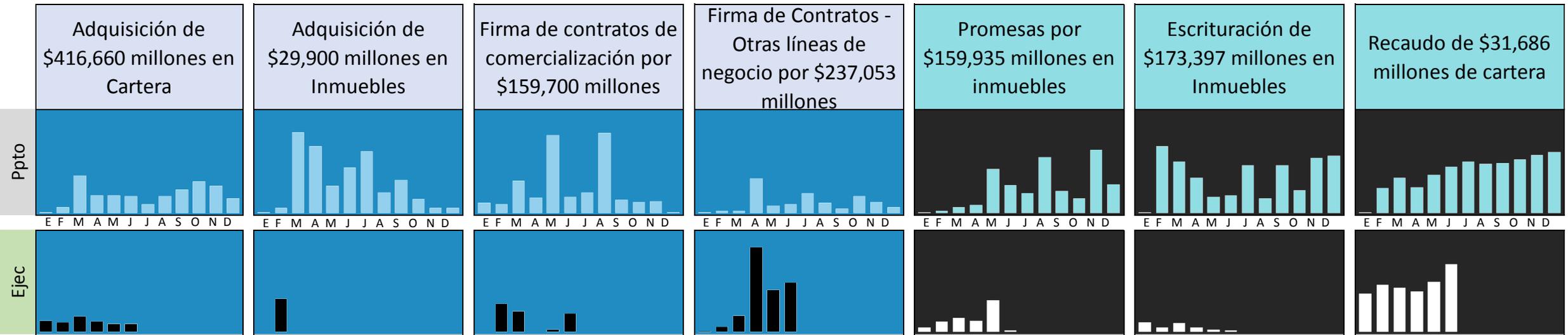
DETALLE



MES **JUN.**

Movilización

Monetización



	Adquisición de \$416,660 millones en Cartera	Adquisición de \$29,900 millones en Inmuebles	Firma de contratos de comercialización por \$159,700 millones	Firma de Contratos - Otras líneas de negocio por \$237,053 millones	Promesas por \$159,935 millones en inmuebles	Escrituración de \$173,397 millones en Inmuebles	Recaudo de \$31,686 millones de cartera
Ppto Mes	\$ 32,010	Ppto mes \$ 3,700	Ppto mes \$ 10,164	Ppto mes \$ 17,400	Ppto mes \$ 14,399	Ppto mes \$ 6,951	Ppto mes \$ 2,806
Ejec mes	15,225	Ejec mes \$ 0	Ejec mes \$ 7,592	Ejec mes \$ 90,663	Ejec mes \$ 674	Ejec mes \$ 590	Ejec mes \$ 3,077
% Cump	48%	% Cump 0%	% Cump 75%	% Cump 521%	% Cump 5%	% Cump 8%	% Cump 110%
Ppto Acum	\$ 184,380	Ppto Acum \$ 18,400	Ppto Acum \$ 90,639	Ppto Acum \$ 107,653	Ppto Acum \$ 57,976	Ppto Acum \$ 74,962	Ppto Acum \$ 13,454
Ejec Acum	\$ 115,640	Ejec Acum \$ 2,692	Ejec Acum \$ 27,937	Ejec Acum \$ 361,583	Ejec Acum \$ 29,588	Ejec Acum \$ 12,785	Ejec Acum \$ 13,130
% Cump	63%	% Cump 15%	% Cump 31%	% Cump 336%	% Cump 51%	% Cump 17%	% Cump 98%
Ppto Año	\$ 416,660	Ppto Año \$ 29,900	Ppto Año \$ 159,700	Ppto Año \$ 237,053	Ppto Año \$ 156,935	Ppto Año \$ 173,397	Ppto Año \$ 31,686
Ejec Año	\$ 115,640	Ejec Año \$ 2,692	Ejec Año \$ 27,937	Ejec Año \$ 361,583	Ejec Año \$ 29,588	Ejec Año \$ 12,785	Ejec Año \$ 13,130
% Cump	28%	% Cump 9%	% Cump 17%	% Cump 153%	% Cump 19%	% Cump 7%	% Cump 41%



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 mayo 31
2%

Calificación
A mayo 31
24%

Calificación
A mayo 31
100%
(no se ponderan
sobreejecuciones)

Calificación
A mayo 31
42%

Calificación
A mayo 31
Trim
94%

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

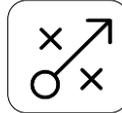
PLAN INTEGRAL DE COMPRAS



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.



Gracias por su Atención



PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Junio 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 Junio se logró la ejecución de \$113,480 millones, obteniendo así un cumplimiento del 179%.
Estrategia comercial Gana-Gana.	Materializar realización de negocios que nos permitan cumplimiento a las metas de generación de inventario y mejorar la imagen de CISA	Al menos 2 negocios celebrados aplicando la estrategia de compartir utilidades.	. De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, para el mes de julio se tiene programado realizar el seguimiento a la negociación de compra del inmueble a COLCIENCIAS, con el fin de verificar la generación de utilidades para CISA y los beneficios obtenidos con ese modelo de negocio. En efecto, el 21 de julio finaliza el plazo inicial establecido para la presentación de las ofertas, habiéndose recibido ya una oferta razón por la cual en el mes de julio culminaremos esa negociación para poder determinar la utilidad generada para CISA.

Click para Detalle





PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos – Junio 2017
<p>Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita.</p>	<p>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.</p>	<p>Al menos 4 negocios celebrados aplicando la política de valoración de la cartera prescrita.</p>	<p>El día 27 de Junio se llevó a Comité de Presidencia la presentación con el resultado semestral del comportamiento del recaudo de cartera prescrita de la Universidad Nacional. El día 28 de Junio de 2017 se envió la presentación del análisis de la cartera prescrita a la Dra. Fany Maria Gonzalez, Vicepresidente Jurídico de CISA, para la presentación a Junta Directiva. Posteriormente, en Comité de Presidencia realizado el día 4 de julio de 2017 se tomo la decisión de continuar con el seguimiento semestral del comportamiento del recaudo de la cartera prescrita de la Universidad Nacional, sin que haya necesidad de llevarlo a la Junta Directiva. En la medida en que se tenga información histórica de recaudo de cada cartera, se podrá tener en cuenta esa información para realizar la valoración de la misma y esos resultados se presentarán en cada caso a consideración de las instancias decisorias correspondientes.</p>



Click para Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en La Iniciativa al 30 de Junio de 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
<p>Actualizar la base de datos con la información general (nit, creación, objeto social, datos de ubicación, ejecutivo asignado, información financiera con corte al 31 de diciembre 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 desoluciones 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 30 de junio 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 30 de junio de 2017.</p>	<p>P</p>												
				<p>E</p>												



Actividad	Descripción	Producto/Hito	Avance en La Iniciativa al 30 de Junio de 2017	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Elaborar trimestralmente el cronograma de visitas a realizar discriminado mes a mes.	La VSE elaborará el cronograma de visitas de la Dirección General y los Gerentes de la Sucursales elaborarán el cronograma de visitas a nivel regional, el cual deberá quedar incluido dentro de su Plan de Acción Trimestral, y se hará seguimiento al cumplimiento de los mismos de manera mensual, a través del cuadro de gestión comercial.	Cantidad de visitas programadas VS visitas afectivas.	Durante el mes de Junio se ha logrado un cumplimiento de visitas del 91%. En donde Dirección General cumplió en un 92% y las sucursales en un 111%.	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 Abril, Mayo y Junio se solicitaron 282 fichas de las cuales se han realizado 128, logrando una ejecución del 45%.	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 realizara seguimiento mensual al cumplimiento de la ejecución del presupuesto de la Dirección General y de las Sucursales, discriminando el mes a mes, el acumulado trimestral, por línea de negocio, por ejecutivo o gerente asignado.	Presupuesto asignado por línea de negocio VS Ejecución.	El seguimiento mensual del cumplimiento y ejecución del presupuesto de la VSE se encuentra actualizado al 30 de junio de 2017. A continuación se relaciona el cumplimiento del mes. • Junio 179%	P												
				E												

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en La Iniciativa al 30 de Junio de 2017	P/ E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Definir la estrategia que permita compartir utilidades en las negociaciones de compra de cartera e inmuebles con las entidades públicas.	Se elaborará una propuesta para ser presentada ante los órganos de dirección correspondientes, tendiente a establecer la posibilidad de compartir utilidades con las entidades públicas, buscando alternativas de una mejor negociación y generar beneficios mutuos entre las entidades.	Propuesta para compartir utilidades.	El 4 de mayo se realizó la socialización del documento preliminar para compartir utilidades, con las áreas internas correspondientes. Si hicieron unas observaciones que serán tenidas en cuenta para definir el documento final a presentar tanto a Comité de Presidencia como a la Junta Directiva.	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 generación de utilidades del negocio del inmueble de COLCIENCIAS.	De acuerdo con lo establecido en el Plan de Acción, para el mes de julio se tiene programado realizar el seguimiento a la negociación de compra del inmueble a COLCIENCIAS, con el fin de verificar la generación de utilidades para CISA y los beneficios obtenidos con ese modelo de negocio. En efecto, el 21 de julio finaliza el plazo inicial establecido para la presentación de las ofertas, habiéndose recibido ya una oferta razón por la cual en el mes de julio culminaremos esa negociación para poder determinar la utilidad generada para CISA.	P E														

Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en La Iniciativa al 30 de Junio de 2017	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													
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.	El día 27 de Junio se llevó a Comité de Presidencia la presentación con el resultado semestral del comportamiento del recaudo de cartera prescrita de la Universidad Nacional. El día 28 de Junio de 2017 se envió la presentación del análisis de la cartera prescrita a la Dra. Fany Maria Gonzalez, Vicepresidente Jurídico de CISA, para la presentación a Junta Directiva. Posteriormente, en Comité de Presidencia realizado el día 4 de julio de 2017 se tomo la decisión de continuar con el seguimiento semestral del comportamiento del recaudo de la cartera prescrita de la Universidad Nacional, sin que haya necesidad de llevarlo a la Junta Directiva. En la medida en que se tenga información histórica de recaudo de cada cartera, se podrá tener en cuenta esa información para realizar la valoración de la misma y esos resultados se presentarán en cada caso a consideración de las instancias decisorias correspondientes.	P													

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en La Iniciativa al 30 de Junio de 2017	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 realice CISA.	Se implementará la valoración de la cartera prescrita en los procesos de valoración que realice CISA.	Implementación de la política.		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.		P												
				E												

1. Iniciativa Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita.

Actividad: Se realizará el seguimiento y evaluación semestral a los recaudos de las carteras prescritas adquiridas por CISA, clasificadas por grupo de cartera al cual pertenezca, con el fin de actualizar semestralmente el porcentaje de compra que reconocerá CISA en las compras de cartera que realice a futuro, respecto del grupo a que pertenezca.

Cambio: Se cambió la programación del seguimiento y evaluación del mes de junio para el mes de diciembre

Justificación: Teniendo en cuenta que hasta ahora estamos realizando los análisis de la información histórica de recaudo de la cartera prescrita o en riesgo de prescripción de la Universidad Nacional, la cual se definió como prueba piloto, y no tenemos nuevas carteras para realizar el seguimiento y evaluación semestral correspondiente, continuaremos con dicha gestión semestral de la cartera ya mencionada. En la medida que adquiramos nuevas carteras, procederemos a efectuar los análisis del recaudo de aquella clasificada como prescrita o en riesgo de prescripción, y posteriormente les realizaremos los seguimientos semestralmente, con el fin de poder contar con esa información para las valoraciones de cartera que a futuro adquiera CISA.

Solicitud de Ajuste:





NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos a Junio 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.	"Estamos gestionando la suscripción de un Otrosí al Contrato Interadministrativo Marco para la Gestión de activos Públicos Inmobiliarios con la Policía Nacional (CM-012-2017), mediante el cual se determinen los inmuebles de la Policía Nacional que entrarán a desarrollarse en el marco del contrato ya celebrado. Ya se presentó la oferta de servicio a CASUR, se han expedido 2 comunicaciones de alcance precisando la oferta presentada. Estamos a la espera de la decisión de CASUR en relación con la aceptación o no de nuestra oferta."
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.	Nos encontramos ajustando las variables de costos a tener en cuenta para la valoración de las carteras coactivas que podamos adquirir, y adicionalmente presentamos en el mes de junio, tanto a Comité de Presidencia como a Junta Directiva, el avance de la gestión y la propuesta para comenzar la operación bajo el esquema de un Plan Piloto que nos minimice el riesgo de las inversiones tecnológicas que deben realizarse para su implementación. Las anteriores gestión debemos culminarlas en el mes de agosto, para comenzar con las primeras negociaciones, tal como sería el caso de la cartera coactiva de la Registraduría Nacional.


Click para Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Ejecución Iniciativa a Junio 30	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.	Actividad Cumplida	P																		
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.	Estamos gestionando la suscripción de un Otrosí al Contrato Interadministrativo Marco para la Gestión de activos Públicos Inmobiliarios con la Policía Nacional (CM-012-2017), mediante el cual se determinen los inmuebles de la Policía Nacional que entrarán a desarrollarse en el marco del contrato ya celebrado. Ya se presentó la oferta de servicio a CASUR, se han expedido 2 comunicaciones de alcance precisando la oferta presentada. Estamos a la espera de la decisión de CASUR en relación con la aceptación o no de nuestra oferta.	P																		

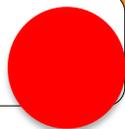


Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Ejecución Iniciativa a Junio 30	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Identificación de oportunidades.	Estudiar y Definir mercado objetivo.	Listado de entidades para ofrecer la solución. Presupuesto de ventas.	Terminado en el Primer Trimestre	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.	El 30 de mayo se presentó a la Junta Directiva el avance de la estructuración de la línea de compra de cartera coactiva, en donde se propuso la ejecución de un plan piloto que nos permita ir haciendo seguimiento al comportamiento de estas negociaciones, de manera previa a la definición de necesidades concretas de inversión.	P E																		





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos
Bench marking Gestores de Activos Inmobiliarios	Para identificar buenas prácticas , incorporarlas al conocimiento de CISA y eventualmente implementarlas una vez adaptadas al entorno de la Entidad.	Conocimientos de Experiencias, Difusión al Interior de CISA y Gestión del Conocimiento Generado	En el mes de abril se llevó a cabo la presentación de las recomendaciones del estudio realizado conjuntamente entre CISA y KAMCO al cual se invitó a los miembros del Comité de Presidencia y de la Junta Directiva de CISA.
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.	Se circular izaron lasa recomendaciones de Política y se encuentran en análisis por parte de la Vicepresidencia Jurídica de CISA.
Desarrollos Normativos	Para optimizar la gestión de los activos públicos del Estado	Necesidades de Desarrollo debidamente cubiertas	Sin reporte a la fecha; aún no inician las actividades programadas.



Click para Detalle



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Mayo	P/E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Realización Análisis Comparativo con el Gestor de Corea - KAMCO	Recopilación de Información de CISA, análisis por parte de KAMCO, visita a las instalaciones de KAMCO, consolidación de recomendaciones.	Documento de Conocimiento y Recomendación de KAMCO generado.	Actividad realizada en el ultimo trimestre de 2016 y primer trimestre de 2017.	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 realizó el Taller de recomendaciones finales a donde se invitó a los miembros de la Junta Directiva así como a los principales líderes de la organización. En la mesa de trabajo se amplió la discusión sobre la problemática, así como la participación futura del ministerio de hacienda en el desarrollo del proyecto de ley y el futuro apoyo del gobierno de Corea del Sur.	P E														



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Mayo	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		Se definió el plan de trabajo a realizar por parte de CISA encaminado a la formulación del Análisis de Impacto normativo que permita la generación de documentos entregables sobre la formulación de la problemática, las políticas a definir y la participación de diferentes instancias e interesados. En el Mes de Julio se espera tener el documento traducido al español del análisis realizado en desarrollo de la cooperación con Corea.	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	Se han realizado acercamientos con INDAABIN de México para una eventual participación de CISA en la reunión anual de gestores de activos en octubre en México.	P E														



Ley de Gestión de Activos Públicos

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



Desarrollos Normativos

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 31 de Mayo	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 realizó una actualización de la información jurídica en el marco del Proyecto de Ley existente al interior de CISA.	Prog Ejec																		
Priorización de necesidades y definición de esquema para la realización de los desarrollos normativos	Priorización de las debilidades, estructuración de equipo de trabajo y formulación de Plan de Trabajo	Documento con Debilidades normativas y estrategia para su implementación.	Sin actividades en el Periodo	Prog Ejec																		
Realización de los Desarrollos normativos	Implementación del Plan de Trabajo formulado	Plan ejecutado	Sin actividades en el Periodo	Prog Ejec																		





GESTIÓN DE CARTERA

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
<p>Gestión del portafolio de Cartera</p> <p>Click para Detalle</p>	<p>Para lograr el cumplimiento de las metas de recaudo de cartera adquirida</p>	<p>svr. recaudo/valor presupuesto</p>	<p>Se analizó la cartera global al corte del mes de junio de 2017, con saldos de capital de \$1.868.781 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 22% en Dirección General y un 50% a los gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín y Cali, junto con esta asignación se implementó una política de cartera diferencial por antigüedad de compra (Política de Brigada Junio/17), en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitieron un recaudo acumulado al corte del mes de Junio de \$10,670 MM que equivalen al 102% de la meta comercial de la compañía.</p>
<p>Brigadas de Cartera</p>	<p>Para buscar un incremento en el recaudo y ofrecer alternativas especiales de normalización de cartera.</p>	<p>Brigadas realizadas/ Brigadas Programadas</p>	<p>En el mes de brigada se atendieron 376 clientes y se realizaron acuerdos de pago de \$ 4.439.759.473 para el 2o. semestre de 2017 y 1er semestre de 2018, donde se concluye:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se logró incrementar el promedio de recaudo mensual de 2.000 a 3.000 MM 2. Se posicionó la marca "EN CISA SOMOS TODO OÍDOS" 3. El mayor impacto de la brigada se obtuvo en las carteras con rangos de capital inferiores a \$50 MM 4. Se evidenció el respaldo por parte de los Aliados Estratégicos mejorando la comunicación entre ellos y CISA. 5. Agilidad frente al trámite para la aprobación de los acuerdos, incrementando las negociaciones realizadas. 6. Disminución de la carga Operativa de Comité de Vicepresidencia y Sucursal





GESTIÓN DE CARTERA

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
<p>Venta masiva de cartera</p> <p>Click para Detalle</p>	Para incrementar el recudo y cumplimiento del presupuesto	Procesos de venta ejecutados/ Procesos de Venta Programados	<p>Se estructura y se conforma la base de venta de obligaciones FNG adquirida en el periodo 2008 y 2009, entregando al Dpto. de Valoración la información con corte al 30 de junio/2017 así: total obligaciones 13,043, saldo de capital \$89.167.233.622 y saldo en valor de compra por \$5.964.725.561</p> <p>Se radica el 30/junio/2017 el Zeus No. 292292 a la Gerencia de Valoración para iniciar el trámite de estudio de venta de cartera. (Agosto 31 de 2017)</p>
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	Si bien en el primer trimestre de 2017 se seleccionó una cartera para ser gestionada por parte de Call Center y de Aliados para comparar su desempeño contra la gestión de CISA (Cartera de Universidad Nacional) , en el segundo trimestre del año ante el retiro de los gestores de cartera de la Sucursal de Cali, se decidió asignar el portafolio de esa Sucursal a un Aliado de cartera y así comparar los resultados contra los meses anteriores y contra otras sucursales.



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Análisis de bases de las carteras	Identificar los datos demográficos, su composición, recaudo y gestiones realizadas	Política por cartera, en la medida que se adquiera las carteras.	Se analizó la cartera global al corte del mes de junio de 2017, con saldos de capital de \$1.868.781 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 22% en Dirección General y un 50% a los gestores internos de CISA, distribuidos en las Sucursales de Barranquilla, Bogotá, Medellín y Cali, junto con esta asignación se implementó una política de cartera diferencial por antigüedad de compra (Política de Brigada Junio/17), en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitieron un recaudo acumulado al corte del mes de Junio de \$10,670 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 implementó 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, por otro lado se dio a conocer 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 estableció 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 en el mes de junio/17 se cumpliera al 110% (\$3.080 MM vs. la meta de \$2,806 MM) para un cumplimiento acumulado del 102%.	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017												
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Visitas a clientes	Realizar visitas a los clientes más representativos de cada sucursal, revisión conjunta con los gerentes	Informe de visita	Con la realización de la Brigada de Cartera realizada en el mes de junio de 2017, se aprovechó el desplazamiento de los gestores de CISA a las diferentes ciudades donde no se tiene presencia permanente, para visitar a los clientes más representativos, como fruto de esta labor se logró establecer contactos con varias gobernaciones, en donde se lograron acercamiento para negociar la cartera oficial.	P													
				E													
Contratar empresa de localización de clientes	Efectuar análisis y contratar empresa que proporcione datos de localización de clientes.	Contrato con la empresa	Se recibió propuesta de FENALCO Antioquia, y nos encontramos a la espera de las propuestas de CIFIN y DATACREDITO (Julio/17) para determinar cuál le dará mayor valor agregado a CISA. Por otro lado, con el fin aprovechar las herramientas de VUR, RUNT y RUES se habilitó por medio de VPN el acceso a los gestores, Aliados y Call center para que puedan realizar consultas de localización de forma REMOTA, las cuales no tienen ningun costo para CISA.	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 recibió propuesta de FENALCO Antioquia, y nos encontramos a la espera de las propuestas de CIFIN y DATACREDITO (Julio/17) para determinar cuál le dará mayor valor agregado a CISA.	P													
				E													

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	<p>Se definió procedimiento con las centrales de riesgo (CIFIN y DATACREDITO) para actualizar el reporte actual, y dar cumplimiento a la normatividad vigente.</p> <p>Se continúa con la validación de las bases de datos de compra de la cartera, para determinar que obligaciones cumplen con los requisitos para ser reportados por ley Habeas Data (título valor y autorización).</p> <p>Se solicitó a Gestión Humana, 2 practicantes SENA y/o Universitarios para iniciar con la notificación a los deudores antes de reportarlos, dando cumplimiento a lo exigido por la ley de Habeas Data, labor que se espera estar culminando en el mes de Octubre de 2017.</p>	P E													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017												
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Análisis de portafolio	Realizar análisis del portafolio conjuntamente con los gerentes regionales.	informe de análisis	Actividad Realizada en el primer trimestre.	Prog													
				Ejec													
Diseño de Brigada	Diseñar conjuntamente con los Gerentes regionales la brigada y las políticas a aplicar.	propuesta de brigada para presentar comité de presidencia	Actividad realizada en el mes de Abril	Prog													
				Ejec													



Venta Masiva de Cartera

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017																
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D					
Análisis de portafolio	Definición Conjunta, con VPs y Gerentes de las carteras objeto de venta	base datos de cartera a vender	Se determinó que la cartera a vender son los paquetes 1 y 2 del FNG, adquiridos en el 2008 y 2009, que a la fecha presentan saldos de capital de \$78.100 millones con 9.161 clientes.	P E																	
conformación base de venta	estructurar la base solicitada por valoración	base de valoración	Se estructura y se conforma la base de venta de obligaciones FNG adquirida en el periodo 2008 y 2009, entregando al Dpto. de Valoración la información con corte al 30 de junio/2017 así: total obligaciones 13,043, saldo de capital \$89.167.233.622 y saldo en valor de compra por \$5.964.725.561 Se radica el 30/junio/2017 el Zeus No. 292292 a la Gerencia de Valoración para iniciar el trámite de estudio de venta de cartera. (Agosto 31 de 2017)	P E																	
valoración	Establecer el valor mínimo de venta, mediante análisis de la base enviada, los conceptos comerciales y jurídicos	informe de valoración	Actividad Pendiente de iniciación	P E																	
presentación a comité	presentar resultados de valoración en comité respectivo	presentación en comité	Actividad Pendiente de iniciación	P E																	
diseño de términos referencia	Diseño conjuntamente con jurídica de los términos del proceso de venta	documento de términos de venta	Actividad Pendiente de iniciación	P E																	



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Análisis de base a distribuir	Analizar la base de cartera que será gestionada por los gestores de CISA y el tercero	Escogencia de la base a gestionar	Si bien en el primer trimestre de 2017 se seleccionó una cartera para ser gestionada por parte de Call Center y de Aliados para comparar su desempeño contra la gestión de CISA (Cartera de Universidad Nacional) , en el segundo trimestre del año ante el retiro de los gestores de cartera de la Sucursal de Cali, se decidió asignar el portafolio de esa Sucursal a un Aliado de cartera y así comparar los resultados contra los meses anteriores y contra otras sucursales.	P E																		
Definición de contratación para prueba piloto	Escogencia del tercero que realizara la prueba piloto de recaudo de cartera	Tercero seleccionado	El Aliado de Cobranzas seleccionado fue FINANCREDITOS, teniendo en cuenta que tiene presencia física en esta ciudad	P E																		
Entrega de Cartera	Entrega e la cartera a los gestores de CISA y al tercero	Asignación portafolio	Se asignará a FINANCREDITOS en el mes de Julio/2017, un portafolio de 2.161 clientes con saldos de capital de \$ 83 mil Millones, distribuidos en cartera con y sin garantía hipotecaria y procesos concursales.	P E																		
Seguimiento	Realizar seguimiento a los resultados de recaudo	Informe de seguimiento	El seguimiento de los resultados de esta prueba piloto se estará evaluando trimestralmente.	P E																		
Análisis de resultados	Elaborar informe de resultados de la gestión del tercero Vrs la gestión de CISA	Informe de resultados	El análisis de los resultados se efectuara al finalizar el año	P E																		





GESTIÓN DE INMUEBLES

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
 1. Fortalecimiento red comercial Click para Detalle	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 presentó propuesta de venta de la Clínica Sogamoso al Comité Comercial y de Operaciones, sin embargo, se solicitó realizar gestión comercial con el cliente para que mejore su oferta hasta \$7.500 mm.
2. Modificación de políticas y atribuciones.	Agilizar la movilización de los activos disponibles, sobretodo los de difícil comercialización	Presentar al menos dos propuestas de modificación de política en el año	Se redactó la política de N agotado para ser incluida dentro de la 69, así mismo se está construyendo el flujo de esta metodología. Se entregará la publicación en el mes de julio.
3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles	Cumplir con el presupuesto	Incremento en el volumen del Inventario Disponible	Se continua realizando seguimiento a los saneamientos, para lo cual se solicita a los Coordinadores de Inmuebles indicar prioridades alineando con la parte comercial en el sentido que son de apetito en el mercado.





GESTIÓN DE INMUEBLES

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g)	Dar cumplimiento al presupuesto	% de Inmuebles del Pareto comercializados	Se continúa realizando seguimiento detallado a cada uno de los inmuebles, por parte de la Vicepresidencia de Negocios
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	Durante este período se presentó la Clínica Sogamoso que presenta N agotado.



Click para Detalle



1. Fortalecimiento Red Comercial

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017														
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
Fortalecimiento del equipo comercial mediante agentes comerciales permanentes	Realización de plan piloto mediante la contratación de 2 asesores comerciales en Bogotá, quienes deben realizar 3 visitas diarias	asesores contratados	Se presentó propuesta de venta de la Clínica Sogamoso al Comité Comercial y de Operaciones, sin embargo, se solicitó realizar gestión comercial con el cliente para que mejore su oferta hasta \$7.500 mm. El Comité Corporativo autorizó ampliar el plazo del plan piloto 6 meses más.	P E															
Optimización el seguimiento y control de la gestión de sucursales	Optimización e implementación de ficha comercial para cada inmueble donde el comercial defina la estrategia de venta de manera individual. Afinar control y seguimiento a través de manejo de agendas semanales de todos los comerciales	Control y seguimiento de agendas semanales y fichas implementado	La Vicepresidencia de Negocios realiza seguimiento a las Agendas de los Gerentes e inmuebles Top de SAE.																
Capacitaciones de fuerzas de ventas	Realizar capacitaciones dirigidas a la fuerza comercial buscando un enfoque orientado a resultados	Fuerza comercial capacitada	Se planteó a la Gerencia de Recursos el plan de capacitación el cual se encuentra en estudio.	P E															



1. Fortalecimiento Red Comercial

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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 período	P													
Campaña de Recordación de Marca	Implementación de las Actividades resultantes del proyecto de Posicionamiento 2017	---	Esta campaña es liderada por el área de comunicaciones.	P													
Mejorar la señalización de todos los inmuebles	Identificar los inmuebles que necesitan una mejor señalización	Vallas y letreros en inmuebles bien puestos y mejor señalizados	Esta campaña es liderada por el área de comunicaciones.	P													
				E													



2. Modificación de Políticas y Atribuciones

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	Esta actividad finalizó en marzo	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 Estrategías 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 efectuar 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 debe realizar un seguimiento a los mismos.	Resultados de las estrategias nuevas y su implementación	Actividad a realizar en Agosto	P E														



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
<p>Terceización de Saneamientos complejos.</p>	<p>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</p>	<p>Saneamientos complejos tercerizados</p>	<p>En desarrollo de la estrategia de Re potencialización se reciben los alcances y propuestas por parte de la Ingeniera Geodesta Luz Dary León de los inmuebles de Laguna y Múcura. Se presentará a Junta el tema de laguna teniendo en cuenta los tiempos de duración del estudio tendiente a la re potencialización para su definición.</p>	<p>P</p> <p>E</p>												
<p>Estudio de viabilidad de venta por títulos los inmuebles que presentan diferencias de áreas.</p>	<p>Realizar un convenio con la SNR con el objetivo de analizar que inmuebles permitirían la venta por títulos.</p>	<p>Realizar el convenio con la SNR para la venta de ciertos inmuebles donde se permita la venta por títulos</p>	<p>Se revisó al interior de la Vicepresidencia las diferencias de áreas y se clasifico éstas por tamaño en aras de cuantificar cuales se consideran que deberán ser revisadas de manera conjunta con la SNR de cara a establecer la viabilidad del Convenio.</p>	<p>P</p> <p>E</p>												



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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 expedidos más	Para el trimestre se surtieron las reuniones con Catastro e Igac. Sin perjuicio de lo anterior se avanza en la suscripción del nuevo contrato con el 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	Se realizó capacitación con los Coordinadores de Inmuebles el 16 de Junio teniendo como alcance tema de avalúos, gastos, aspectos comerciales e inventarios comercializables y No comercializables.	p Ej													



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

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio		2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Presentar el estatus de los 12 inmuebles que mas peso tienen en el py g a comité de presidencia	Se identificará los 12 inmuebles y se presentarán conjuntamente con su estatus	Informe de los doce inmuebles con su estatus jurídico, técnico y comercial	Actividad realizada previamente	Prog Ejec																		
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	Se hace seguimiento por parte de la Vicepresidencia de Negocios al Top 12 de cada sucursal tendiente a identificar y diseñar estrategias.	Prog Ejec																		
Seguimiento a la reformulación de las estrategias de sucursales	Evaluación trimestral de las propuestas comerciales para dar una mejor orientación estratégica y solución de problemáticas de fondo	Seguimientos realizados	Actividad a realizarse en Julio	Prog Ejec																		



5. Optimización de la Movilización del Remanente

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avances y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	Se hace seguimiento a las Sucursales frente al avance de negociaciones de participaciones.	P												
				E												
Revisión de ejecución de políticas de venta para revisión de n-bayesiano agotado	Retomar negociaciones anteriores donde los valores de oferta no activaron la puja y realizar oferta con nuevos valores de venta.	Retoma de ofertas y/o venta de inmuebles remanentes	En lo corrido del año se han presentado a Junta Directiva 11 negocios con n bayesiano agotado	P												
				E												
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 determinó un grupo de inmuebles y se analizan al interior de la Vicepresidencia sus condiciones para determinar sobre los cuales se estudiará eventuales entregas a la luz de la viabilidad jurídica que se de.	P												
				E												





POSICIONAMIENTO



Click para Detalle

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
<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 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se elaboró el estudio de mercado para encontrar la mejor solución en el proceso de transformación digital a través de la página web para que se convierta en la herramienta principal de apoyo a la labro de mercadeo y comercial del portafolio de servicios de CISA. Con el resultado obtenido de este estudio se hará una revisión del tema antes de pasar a comité de compras. 2. El boletín interno CISA al DÍA continuación con su emisión semanal y se está trabajando en dos formatos: PDF y SWA, sin embargo el acuerdo con tecnología es destinar horas de trabajo para el desarrollo de la INTRANET de tal manera que se convierta en la herramienta interna de comunicación y el apoyo para la sensibilización de las campañas y temas de carácter no solo obligatorio sino necesario. 3. Se aprobó la nueva imagen de CISA y se empezó a trabajar el manual de marca.- Se realizaron sesiones individuales y en grupo para la definición del portafolio de servicios y se llegó a un acuerdo de manejo conceptual que permitirá avanzar en el manual. 4. Se adelanta el proceso de subasta del edificio de Colciencias en el cual comunicaciones presta todo el soporte de comunicación y publicidad al proceso. 5. El formato de solicitud de publicidad se parametrizó y continua en pruebas.





POSICIONAMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
Diseño e Implementación de estrategia de 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.	La campaña de posicionamiento se encuentra en fase preparatoria y su lanzamiento se hará conjuntamente con la reunión corporativa de cierre de semestre.
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.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se suplió la etapa de la sucursal Bogotá y ya se realizó la capacitación en todas las sucursales para que cuando reciban el material de video y fotografía comiencen a subirlo a las diversas plataformas. 2. Ya se cuenta con una propuesta para el manejo de las redes sociales y de toda la estrategia de posicionamiento que será digital de acuerdo con la propuesta presenta a la presidencia del Plan de comunicaciones para 2017 y que fue aprobada. 3. Se encuentra en preparación el lanzamiento de la campaña de posicionamiento para el segundo semestre que estará enmarcada en la reunión de balance del primer semestre y que tendrá lugar en la tercera o cuarta semana de julio cuando dichos resultados sean socializados con la junta directiva. Respecto de la propuesta de participación en el gran salón inmobiliario la decisión conjunta SAE-CISA fue no participar y pensar en un evento de solo las dos entidades donde entren todo el portafolio de las dos entidades expresado en inmobiliario y muebles.



Click para Detalle



Mejora de los canales de comunicación e información

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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 presentó la estrategia de comunicaciones junto con el plan de acción para las comunicaciones internas y externas, RRPP y publicidad.	Prog				x													
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Internas por parte de la Alta Dirección de CISA	Se programó y se lanzó la campaña de valores y cultura, y se programó como actividad hasta diciembre-	Ejec																	
		Implementación del Plan de Comunicaciones Internas	Se siguió editando semanalmente el boletín interno CISA Al Día	Prog																	
			Se encontró que los televisores de que dispone la entidad para comunicar entre otros estados financieros, contratos vigentes e info de carácter interno no tiene la tecnología mínima para pasar videos.: Se propone entonces hacer un cambio con los TV de las vicepresidencias que son más modernos y que son utilizados solamente para proyección de PPT.	Ejec																	
Elaboración e implementación de un Plan de Comunicaciones Externo, que incluya ATL, BTL, etc.	Un Plan de Comunicaciones Externo que permita a las diferentes entidades del Estado entender los beneficios de CISA y su capacidad de gestionar eficientemente los activos públicos.	Diseño del Plan Comunicaciones Externas	Presentación del plan semana del 5 al 9 de junio	Prog				x													
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Externas por parte de la Alta Dirección de CISA	Elaboración campaña de posicionamiento CISA, ajustes semana del 5 al 9.	Ejec																	
		Implementación del Plan de Comunicaciones Externas	Elaboración campaña de Cartera Informe comportamiento redes, elaboración campaña Colciencias, elaboración estrategia de participación en el gran salón inmobiliario	Prog																	
			Culminación de la primera etapa de fotografía y video de los inmuebles	Ejec																	



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	La labor de divulgación del portafolio es permanente. (En junio se socializó el portafolio una vez por semana)	P														
				E														
Elaboración de información crítica para el acceso a clientes potenciales	Elaborar un listado que contenga la información completa, de las Entidades seleccionas, sus Directores, datos de contacto; así como información relevante que permita adelantar una adecuada gestión de relacionamiento.	Fichas de acercamiento elaboradas con definición de estándares de aproximación definidos por presidencia (quienes deben hacer qué la labor comercial)	En proceso de desarrollo y estrategia de lanzamiento, levantamiento de las bases de datos teniendo en cuenta que la campaña es digital.	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	En desarrollo. La actividad es permanente	P														
				E														



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017												
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	
Contratar la renovación de Identidad Corporativa	Contratar una agencia de publicidad que se encargue de proponer distintas alternativas para la nueva imagen de la entidad, en línea con su visión estratégica de negocio	Contratar la agencia de publicidad	Se avanza en la construcción del manual de identidad. SE realizaron sesiones individuales y se llevó a comité		x												
		Nueva imagen.	de presidencia la discusión sobre el portafolio de servicios de la entidad y se llegó a un acuerdo que deberá reflejarse en el manual.					x									
		Guía de Marca			X	x	x										
		Manual de usos y aplicación de marca	Se tiene ya el estudio de mercado para el desarrollo del sitio web y se expondrá a presidencia y comités respectivos para estudio y definiciones.		X	x	x										
		Implementación por etapas: web	Se acordó con el área de tecnología horas de trabajo para que un desarrollador comience a trabajar sobre el joomla en el que está montada la intranet con el objeto de ir optimizando esta estrategia.														
		Implementación Intranet															
		Señalética y papelería															
		Material pop															
Socilización e implementación del Manual de la nueva Identidad Corporativa al interior de la Entidad	Garantizar la implementación del manual en todas las dependencias de la Entidad y sus respectivos usos	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.	El manual se encuentra en desarrollo en la etapa de arquitectura de marca, para lo cual se hizo la investigación en la definición del portafolio de servicios de la entidad con el fin de que se vea reflejado en dicho manual.	Prog													
Lanzamiento público de nueva Identidad Corporativa	Ejecución de la propuesta de lanzamiento diseñada por la agencia de publicidad contratada	Propuesta de Lanzamiento	Por decisión del comité de presidencia el lanzamiento público de la nueva identidad se hará cuando así lo determine dicho comité.	Prog													
				Ejec													
				Ejec													

Posicionamiento de marca.

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Aprovechando el lanzamiento de la nueva Identidad Corporativa, producir material publicitario e informativo del Entidad y sus servicios. Adicionalmente, para el caso de inmuebles diseñar un brochure con información de los inmuebles más representativos e importantes a comercializar	Diseño y elaboración del material publicitario y del brochure de inmuebles	Material publicitario y brochure	La imagen fue aprobada en comité de presidencia, pero el mismo comité debe definir la manera como va a socializar el cambio con la junta directiva. Por lo tanto en este punto no se presenta avance.	Prog Ejec																		
Realización de Encuesta de Percepción de marca	Diseño y elaboración de la encuesta que medirá el rediseño, percepción y posicionamiento de marca	Encuesta de Percepción	Este tema se ejecuta una vez se haga el lanzamiento de la nueva imagen, pero se tendrá en cuenta la campaña de posicionamiento.	Prog Ejec	x	x	x	x	x													





ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio
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. Medición indicadores del periodo de prueba
Retención del Talento Humano	Para tener siempre a los mejores candidatos trabajando en la entidad y que ésta alcance su máximo nivel.	No de personas clave con programa de carrera/No. Total de de personas clave	A 28 de junio existen 15 vacantes, no hay avance, esperando aprobación del comité de Gobierno
Desarrollo del Talento Humano	Para alinear el talento humano de la entidad con la estrategia del negocio.	% Población con plan de mejoramiento de Gestión por Competencias en ejecución	En proceso de contratación del proveedor aprobado por el comité de compras "Finxs" Realización de evaluaciones de desempeño por competencias en agosto de 2017



Click para Detalle



Atracción del Talento Humano

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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.	100% de las actividades ejecutadas	Prog																			
				Ejec																			
Decisiones de Vinculación Laboral	Definición e implementación de un riguroso esquema de vinculación a CISA que responda a las necesidades del negocio independiente de su forma de vinculación.	Candidatos vinculados acorde con el perfil establecido para cada proceso o cargo	100% de las actividades ejecutadas	Prog																			
				Ejec																			



Retención del Talento Humano

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	La política de gestión del talento, incluye la participación del personal a través de concursos interno. A la fecha no se puede avanzar en ningún proceso hasta tanto el comité de gobierno de su avala. Los planes individuales de desarrollo se tendrán para el último trimestre, allí se identificarán los segundo a bordo.	Prog													
				Ejec													
Conciliación, calidad de vida e incentivos	Ofrecer un esquema de prácticas efectivas de conciliación y calidad de vida y un programa de incentivos para fomentar la innovación.	Diseño e implementación de un programa de calidad de vida Diseño e implementación de un programa de Incentivos	El plan de se esta ejecutando, se mantienen los beneficios EFR, igualmente se inicio la medición de las actividades para determinar la influencia y eficiencia de los planes	Prog													
				Ejec													
Ambiente laboral	Desarrollar planes y programas que fortalezcan el ambiente laboral y los niveles de felicidad en el trabajo.	Mantenimiento de resultados de ambiente laboral en nivel de "desarrollo avanzado"	Pendiente sondeo de proveedor de clima organizacional, ambiente laboral, felicidad corporativa. Medición en el último trimestre	Prog													
				Ejec													
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		Prog													
				Ejec													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	P/E	2017											
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Compensación variable	Diseñar e implementar un esquema de compensación variable que asegure la competitividad, equidad y ajuste al cumplimiento de las metas corporativas e individuales.	Fortalecimiento del modelo de objetivos estratégicos para pago de la meta individual. Garantizar un modelo de compensación variable y atractivo y retador para los colaboradores	Se han redefinido los objetivos individuales acordes con la estrategia. En sondeo no vinculante de un consultor para re definición del modelo de compensación variable y posterior presentación a la junta. A la fecha contamos con tres propuestas pendientes de decisiones.	Prog												
				Ejec												
Gestión del conocimiento	Controlar la rotación de los cargos clave y críticos y generar un esquema de trabajo orientado hacia una adecuada gestión el conocimiento.	Implementación de un programa piloto para un área core del negocio	Se ha trabajado en el proyecto de cobro coactivo en el levantamiento de un procedimiento como parte de la gestión del conocimiento. Al igual que el cronograma de plan de acción para administrativa y suministros	Prog												
				Ejec												
Tercerización de procesos	Revisar la viabilidad de optimizar recursos y procesos mediante la tercerización comprensible de servicios.	Presentar los resultados de factibilidad en conjunto con el líder del proceso potencialmente tercerizable	Este objetivo no es responsabilidad del área. Se determina la inviabilidad de continuar con el talento human tercerizado. Ya no contamos con contratista de personal.	Prog												
				Ejec												

Desarrollo del Talento Humano

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos al 30 de Junio	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	En proceso de contratación del proveedor aprobado por el comité de compras "Finxs"	Prog Ejec																		
Estrategia Sucursales	Definir una estrategia que determine el rol de las sucursales en la gestión de la entidad en términos de estructura y apoyo requerido.	Análisis	Se realizó visitas a las sucursales, en donde se identificaron su participación a la estrategia y se redefinieron los objetivos individuales alineados a la misma	Prog Ejec																		
Formación en Comunicación	Retomar los programas de formación para cierre de brechas de los niveles de comunicación de la alta y media gerencia.	Formaciones realizadas	Análisis de propuesta de proveedor que suministraría formación en liderazgo	Prog Ejec																		





PLANES DE GOBIERNO

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

Click 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	Prog Ejec															
Seguimiento permanente a la ejecución de los Planes Formulados	Seguimiento permanente a la ejecución de los Planes a través del Comité de PDA.	Seguimiento y Control a los Planes en Ejecución	Ene-Dic	Prog Ejec															
Generación de reportes trimestrales de cumplimiento de los Planes formulados.	Generación de informes de avance e identificación de toma de acciones ante eventuales desvíos.	Informes de Avance de los Planes para eventuales ajustes.	Ene, Abr, Jul, Oct	Prog Ejec															

La Entidad formuló oportunamente los Planes de Desarrollo Administrativo y el Plan Anticorrupción y de Atención al Ciudadano; se ha realizado seguimientos a través del Comité de PDA y por parte de la Auditoría Interna; con base en los resultados de dichos seguimientos se han realizado ajustes a los mismos y se continua con su ejecución.



Gracias por su Atención