



CENTRAL DE INVERSIONES S.A.

**PLAN ESTRATEGICO CORPORATIVO
AÑO 2008**

Visión y Misión CISA 2008 - 2010

Misión

Gestionar eficientemente como colector los Activos adquiridos y/o administrados a las Entidades Públicas, maximizando el retorno económico y social al Estado, ofreciendo la mejor opción de inversión y normalización a nuestros clientes.

Visión

Ser EL aliado estratégico de las entidades del estado para optimizar la gestión de sus activos improductivos y la mejor opción de negocio para nuestros clientes e inversionistas.

Objetivos Corporativos

1. CAPACIDAD FINANCIERA

Garantizar el flujo de los recursos para el desarrollo de los nuevos negocios de la compañía y la eficiencia en la utilización de los mismos.



2. SATISFACCION DEL CLIENTE

Lograr el conocimiento de los clientes del nuevo mercado objetivo para diseñar productos, servicios y canales de comunicación, con propuestas de valor agregado que brinde opciones de solución y/o satisfaga sus necesidades.

5. DESARROLLO CAPITAL HUMANO

Contar con un recurso humano altamente calificado y motivado que garantice un alto desempeño de la Entidad.



**MISIÓN – VISIÓN
2008 - 2010**

4. FORTALECIMIENTO TECNOLOGICO

Actualizar las herramientas tecnológicas para facilitar el control y la gestión con el fin de garantizar la disponibilidad de la información de manera oportuna y confiable, apoyándose en aplicativos y recursos tecnológicos eficientes.



3. MEJORAMIENTO CONTINUO

Generar en la organización la capacidad de autoajustarse a las condiciones del entorno, a través de la revisión y optimización permanente de las políticas, procesos y herramientas, y de la implementación de mecanismos de control de riesgo, seguimiento y retroalimentación, apoyada en el sistema integrado de gestión.



Estrategias Corporativas

5. DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

- ❖ Desarrollo del recurso humano con competencias alineadas al nuevo negocio
- ❖ Continuar con el fortalecimiento ético de interiorización de los principios y valores organizacionales
- ❖ Cultura HSE



4. FORTALECIMIENTO TECNOLÓGICO

- ❖ Suministrar herramientas tecnológicas integradas y eficientes
- ❖ Ofrecer información en tiempo real a clientes proveedores
- ❖ Facilitar la interacción con proveedores de servicio y clientes



1. CAPACIDAD FINANCIERA

- ❖ Obtener los recursos necesarios para el desarrollo de los nuevos negocios.
- ❖ Asegurar y maximizar el nivel de ingresos dentro del nuevo modelo de negocio
- ❖ Racionalizar los gastos totales de la organización



ESTRATEGIAS 2008

3. MEJORAMIENTO CONTINUO

- ❖ Redefinir marco jurídico y políticas de la compañía
- ❖ Enfoque por procesos
- ❖ Innovar con efectividad – Implementar nuevos productos y servicios
- ❖ Optimizar costos
- ❖ Identificar y mitigar riesgos, incluidos riesgos jurídicos

2. SATISFACCION DEL CLIENTE

Cliente Proveedor

- ❖ Conocer el mercado potencial y los competidores de CISA
- ❖ Divulgación nueva CISA al mercado objetivo
- ❖ Crear portafolio de productos y/o servicios
- ❖ Oportunidad y calidad en las respuestas

Cliente Final.

- ❖ Redefinir la microsegmentación
- ❖ Generar posicionamiento de marca y opciones para los clientes
- ❖ Generación de confianza a través de Oportunidad y calidad en las respuestas
- ❖ Crear canales eficientes de comunicación



Formas de Competir

Modelo de Negocio

- **Negocios basados en relaciones y no en transacciones. Acompañar integralmente a nuestros clientes desde el inicio del negocio hasta el cierre y el servicio post-venta**
- **Propender por seguridad jurídica, conveniencia económica y transparencia en las negociaciones.**
- **Relación de confianza y transparencia**
- **Cobertura nacional al tener presencia en todo el país.**
- **Amplio portafolio de productos y servicios**
- **Amplia red de inmobiliarios especializados y red de operadores de cartera**

Factores de Exito

Modelo de Negocio

- **Mantener y asegurar nuestra red de aliados estratégicos (Red de operadores, abogados adscritos, outsourcing e inmobiliarios), que permitan un mayor cubrimiento geográfico.**
- **Construcción y consolidación de una red de clientes proveedores que nos permita sostener nuestra operación actual y que a futuro se convierta en un proveedor constante.**
- **Diseñar mecanismos financieros eficientes para poder movilizar la mayor cantidad de activos de manera ágil y oportuna.**
- **Contar con un estudio de mercado que permita tener mayor conocimiento del mismo, para enfocar la estrategia.**

Competencias Básicas

Modelo de Negocio

- **Adaptarse a las diferentes clases de activos, que permita el conocimiento ágil y oportuno de los nuevos negocios.**
- **Enfoque al trabajo en equipo.**
- **Habilidad para conocer al cliente respecto de sus necesidades y expectativas.**
- **Enfoque hacia la gestión y hacia los resultados.**
- **Capital humano idóneo, eficiente y productivo.**
- **Flexibilidad de estructura, de procesos y de tecnología.**

Foco de Mercado – Propuesta de Mercado

CLIENTE PROVEEDOR

- **Entidades de la Nación descritas en los Estatutos de CISA**
- **Entidades en liquidación**
- **Entidades en funcionamiento**
 - ✓ **Seleccionar los clientes proveedores priorizando aquellos cuyos activos registren mayor expectativa de ingreso y rentabilidad.**
 - ✓ **Seleccionar los clientes que otorguen las mejores condiciones financieras para la compra de activos**

CLIENTE FINAL

- ✓ **Inversionistas, constructores y otros**
- ✓ **Usuarios - deudores**
- ✓ **Entidades estatales**

Foco de Mercado – Estrategia Comercial

CLIENTE PROVEEDOR

- **Consolidar una red de ejecutivos de alto perfil para la atención directa e integral de los clientes.**
- **Posicionar a CISA, dentro de las entidades públicas como su comprador natural.**
- **Usar canales de comunicación directos e institucionales (Ministerio de Hacienda y Fogafín) que generen confianza en cuanto a la función de Estado, orientada a nuestro propósito societario.**
- **Soluciones personalizadas y a su medida**

CLIENTE FINAL

- **Llegar asertivamente al cliente utilizando medios idóneos, teniendo en cuenta factores sociodemográficos de nuestros clientes**
- **Soluciones ajustadas a cada cliente (Políticas comerciales soportadas en la microsegmentación).**
- **Fortalecer una red comercial por segmentos altamente especializada en la gestión de cobro de cartera y venta de inmuebles.**
- **Efectuar ventas a largo plazo con hipoteca o cualquier garantía y vender la hipoteca o la garantía a cartera**
- **Seguir promoviendo el desarrollo del mercado de activos improductivos entre los clientes inversionistas**

Foco de Mercado – Propuesta de Valor

C ONFIABILIDAD

Modelos de valoración técnicamente elaborados y avalados en varias transacciones.

I NTEGRALIDAD

Diseñamos soluciones integrales y adecuadas a sus necesidades

S EGURIDAD

Propender por la integridad jurídica, la conveniencia económica y su imagen institucional.

A GILIDAD

Soluciones ágiles y eficientes.

CLIENTE FINAL

Claridad en las condiciones jurídicas, técnicas y administrativas con que se realizan todos nuestros negocios.

Objetivo 1 - Capacidad Financiera

	DESCRIPCION	META
Recursos para el desarrollo de los Nuevos Negocios	Evaluar las diferentes alternativas de financiación existentes tanto en el mercado local, como externo, que sean compatibles con el marco regulatorio aplicable a la entidad y proceder a contratar la mejor opción (es).	Cubrir necesidades de caja de \$450.000 millones
Cumplir los indicadores acordados con el Accionista	Evaluar el comportamiento de los indicadores de eficiencia, con el fin de medir su resultado y tomar medidas correctivas tendientes a lograr su cumplimiento.	Cumplir los indicadores de eficiencia que se convengan con Minhacienda
Ventas, compras, Administración y saneamiento de inmuebles	Identificar y contactar las empresas más representativas del mercado de las entidades públicas, para ofrecer el portafolio de servicios	Ventas \$58.000 MM Compras \$124.000 mill (1000 Inmuebles) Ingresos admón \$2.339 millones
Transferencia masiva de inmuebles a CGA	Cumplir con lo establecido en el contrato de compraventa y los acuerdos que se logren con el comprador para el cumplimiento del cronograma de transferencia masiva de inmuebles a CGA	Cumplir el cronograma de entrega

Objetivo 1 - Capacidad Financiera

	DESCRIPCION	META
Arriendos de Inmuebles	Promover el arriendo de inmuebles, con el fin de reducir y optimizar gastos.	Presupuesto arriendos \$1.500 millones
Estructuración del plan de recaudos de cartera	Diseñar las nuevas políticas de cobranza que se ajusten a las características de la nueva cartera adquirida y rediseñar el esquema actual de seguimiento e impulso procesal	Presupuesto recaudo \$56.607 millones
Plan de negocios de Cartera	Seleccionar los clientes proveedores que tengan las mejores condiciones financieras para compra de cartera, priorizando aquellos con mayor expectativa de recaudo.	Cumplir presupuesto de compras de \$500.000 millones
Evaluación del sistema de aseguramiento	Evaluar el sistema de aseguramiento de la operación comercial y de funcionamiento para determinar la mejor alternativa de amparo, teniendo en cuenta criterios técnicos, jurídicos y financieros.	Presentar al órgano directivo pertinente, la alternativa de amparo más favorable para su aprobación

Objetivo 2 - Satisfacción del Cliente : Cliente Proveedor/ Final

	DESCRIPCION	META
Portafolio de productos y servicios (Cliente Proveedor)	Conocer mercado potencial y la competencia para crear un portafolio de productos y servicios que satisfagan las necesidades del Cliente Proveedor	Portafolio de productos y servicios.
Relación Cliente Proveedor	Consolidar la relación con el Cliente Proveedor para garantizar la sostenibilidad del negocio.	Nivel de Satisfacción del Cliente de 90%
Segmentación de Clientes (Cliente Final)	Conocer inventario para definir estrategias comerciales que permitan llegar al Cliente Individual e Inversionista	Políticas y estrategias comerciales por segmento
Generación de Confianza y Opciones para el Cliente Final	Cumplir con la propuesta de valor de la entidad, fidelizando y cautivando al cliente.	Tiempo de respuesta 10 días Efectividad de 90%

Objetivo 3 - Mejoramiento Continuo

DESCRIPCION

META

Sistema Integrado de Gestión "SIG"

Implementar el Sistema de Gestión de Calidad, (NTCGP 1000) y el Modelo Estandar de Control Interno, MECI 1000.

Fase 1 – Planeación: Junio-08
Fase 2 – Implementación: Dic- 08
Fase 3 – Certificación: Mar - 09

Modelo de Costeo ABC

Implementar un modelo que permita conocer los componentes del costo por cada actividad del negocio, facilitar su análisis con el fin de lograr mayor eficiencia y de definir tarifas.

Implementación: Oct - 08

Fuerza comercial Integral

Conformar la fuerza ventas unificada acorde con el nuevo esquema comercial

Conformar fuerza de ventas integral a abril/08

Modelos de Valoración

Contar con modelos de valoración adaptados a las nuevas necesidades de la compañía y los diferentes productos.

Actualizar modelos de valoración de inmuebles y diferentes tipos de cartera, acompañados de una estructura de costos.

Nuevo modelo de valoración para bienes muebles.

Confiabledad de la información

Enriquecimiento integral de la información de los activos que se compran, mediante verificación jurídica y técnica.

Calificación y actualización del 100% de las activos que por costo-beneficio ameriten su recepción

Objetivos 4 y 5 - Fortalecimiento Tecnológico, Desarrollo Recurso Humano

	DESCRIPCION	META
Suministrar Herramientas Tecnológicas Integradas Y Eficientes	Migrar los aplicativos Centauro, Vigila, Cobra, Prac-Cisa, Pool XXI, Concilia, Corre) de Visual Studio 6.0 a Microsoft Visual 2005 y a bases de datos SQL SERVER 2005 modernizando la plataforma y minimizando riesgos de interoperatividad.	Cumplir cronograma
Competencias Organizacionales	Definir, evaluar y desarrollar los conocimientos, habilidades y actitudes (nuevas competencias) necesarias en nuestros colaboradores para obtener los resultados proyectados en los objetivos del negocio.	Implementación del Modelo de competencias
Vive los Valores desde el Principio	Interiorizar los Valores y Principios de la entidad, como marco de conducta y referente interno y externo de CISA, que definen, desde lo ético, hasta el accionar de la compañía.	Cronograma V&P