

Plan Estratégico 2015-2018

Plan de Acción 2017

Informe de Ejecución corte a Septiembre de 2017

Octubre de 2017



- 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 30 de Septiembre de 2017

SEP.

A Dic 2017

Compras de Activos
20%

COMPRA DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 27,750	\$ 29,900
	Ejecución	\$ 2,692	\$ 2,692
	% Cumplimiento	10%	9%
COMPRA DE CARTERA (Saldo de Capital)	Presupuesto	\$ 278,980	\$ 416,660
	Ejecución	\$ 211,226	\$ 211,226
	% Cumplimiento	76%	51%

Calificación
A Sep 30
43%

Nuevo Inventario de comercialización inmuebles 5%

CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN	Presupuesto	\$ 68,750	\$ 75,700
	Ejecución	\$ 3,011	\$ -
	% Cumplimiento	4%	0%
CONTRATOS DE COMERCIALIZACIÓN SAE	Presupuesto	\$ 69,178	\$ 84,000
	Ejecución	\$ 151,284	\$ 151,284
	% Cumplimiento	219%	180%

Calificación
A Sep 30
52%

Líneas de Negocio no tradicionales 5%

ADMINISTRACIÓN DE INMUEBLES	Presupuesto	\$ 1,300	\$ 1,400
	Ejecución	\$ 7,946	\$ 7,946
	% Cumplimiento	611%	568%
ADMINISTRACIÓN DE CARTERA	Presupuesto	\$ 145,633	\$ 206,433
	Ejecución	\$ 651,140	\$ 651,140
	% Cumplimiento	447%	315%
GESTIÓN DE INMUEBLES (FONVIVIENDA)	Presupuesto	\$ 1,900	\$ 3,200
	Ejecución	\$ 10,380	\$ 10,380
	% Cumplimiento	546%	324%
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	\$ 9,400	\$ 10,800
	Ejecución	\$ 3,543	\$ 3,543
	% Cumplimiento	38%	33%

Calificación
A Sep 30
91%
(no se ponderan sobreejecuciones)

Promesa y escrituración:
35%

Promesas	Presupuesto	\$ 105,867	\$ 156,935
	Ejecución	\$ 53,583	\$ 53,583
	% Cumplimiento	51%	34%
Escrituración	Presupuesto	\$ 119,113	\$ 173,397
	Ejecución	\$ 39,430	\$ 39,430
	% Cumplimiento	33%	23%

Calificación
A Sep 30
42%

Recaudo de Cartera
35%

Recaudo	Presupuesto	\$ 22,228	\$ 31,686
	Ejecución	\$ 22,804	\$ 22,804
	% Cumplimiento	103%	72%

Calificación
A Sep 30
100%

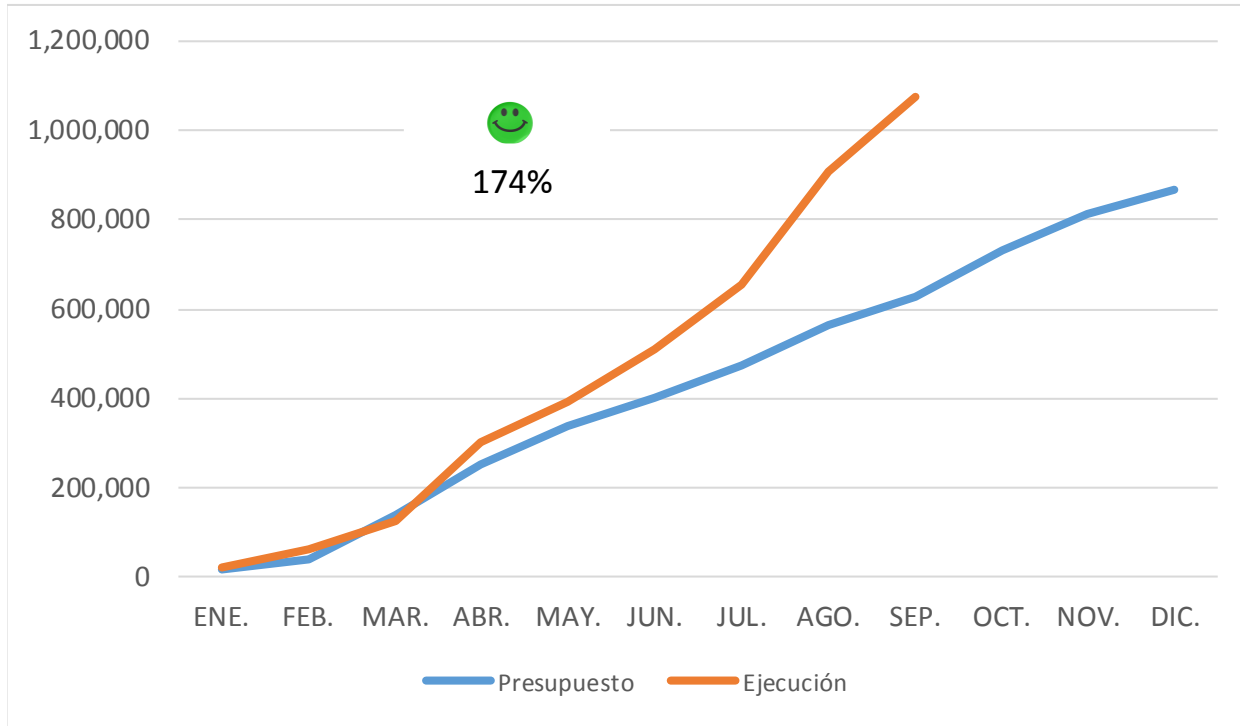
Calificación Ponderada de la Gestión de Cisa

1er Trimestre 71%
2do Trimestre 60%
3er Trimestre 65%

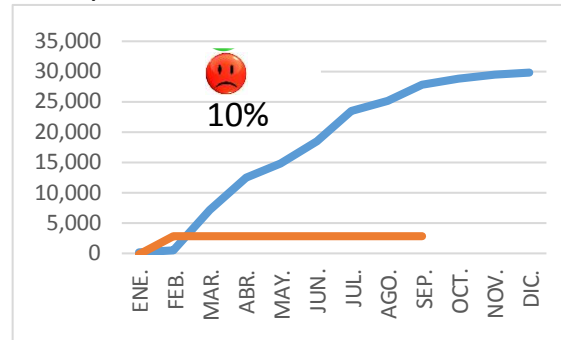


Cumplimiento Metas Presupuesto a Septiembre 30 de 2017

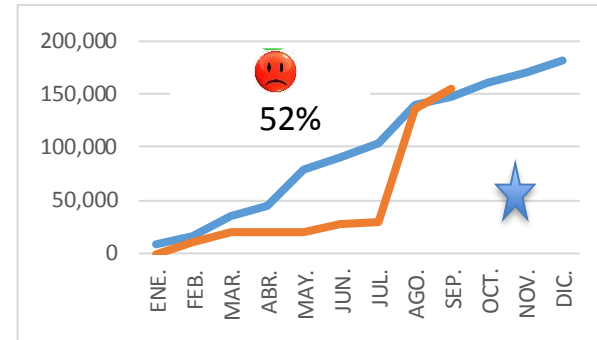
Movilización de Activos



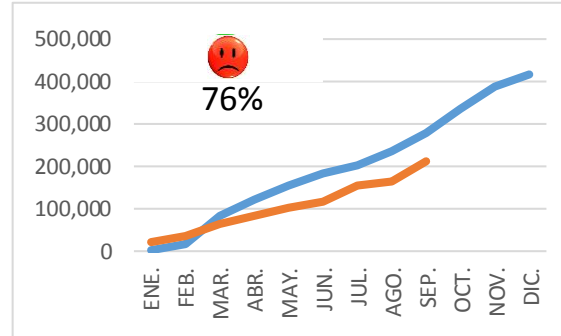
Compra de Inmuebles



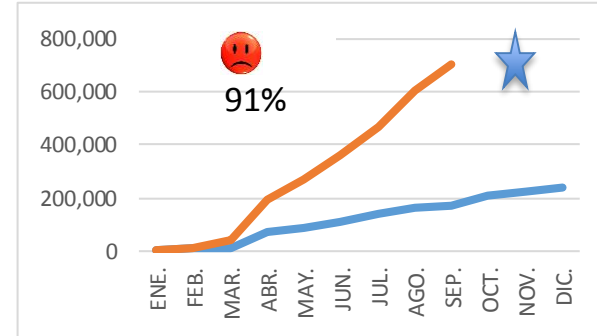
Contratos de Comercialización



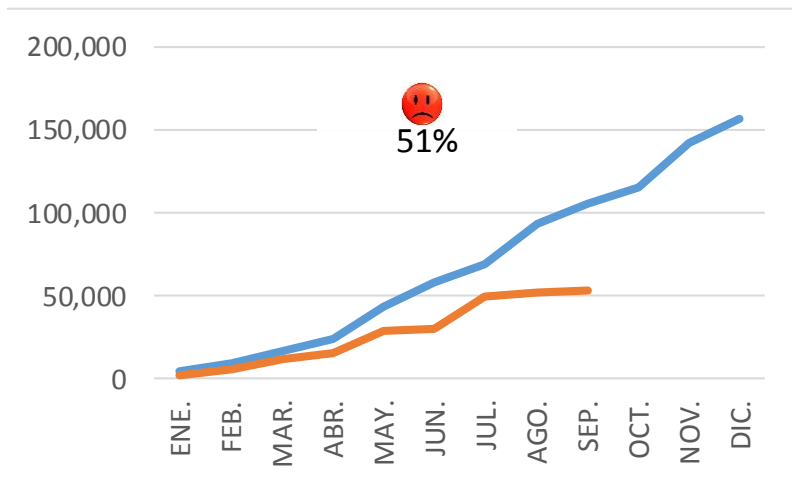
Compra de Cartera



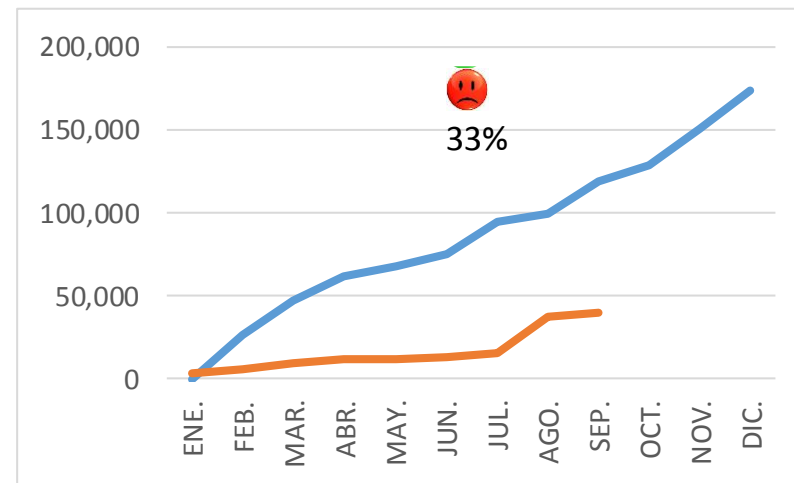
Contratos Otras Líneas



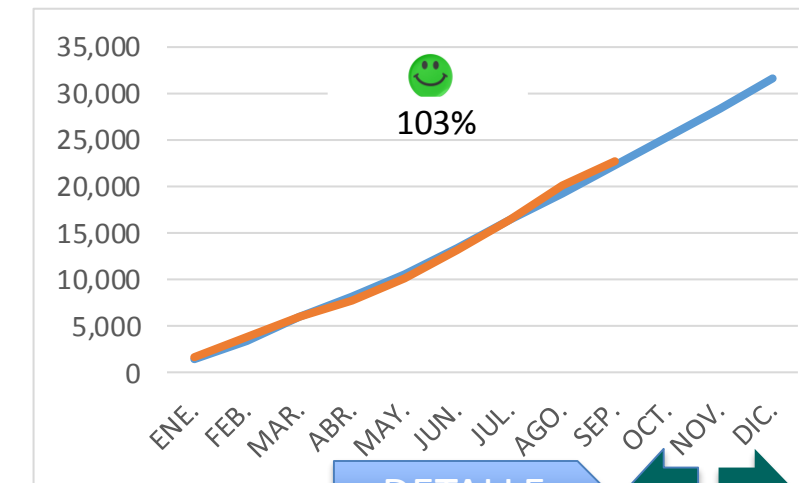
Promesas



Escrituración

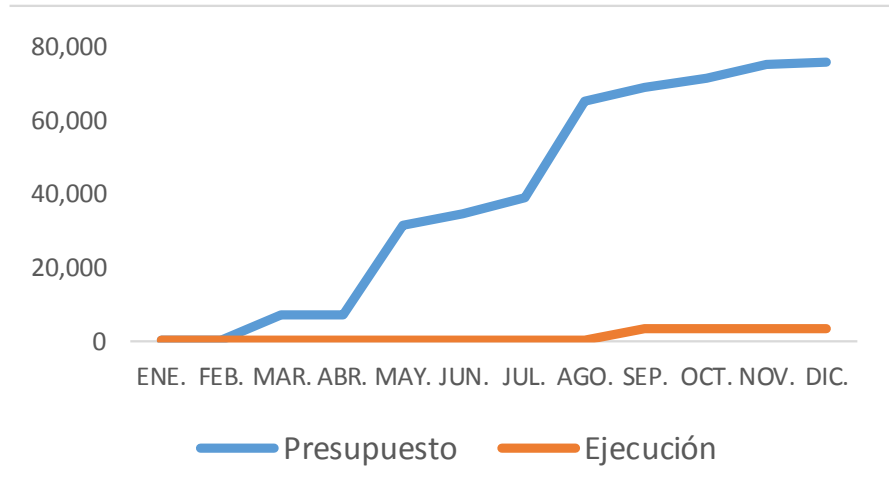


Recaudo

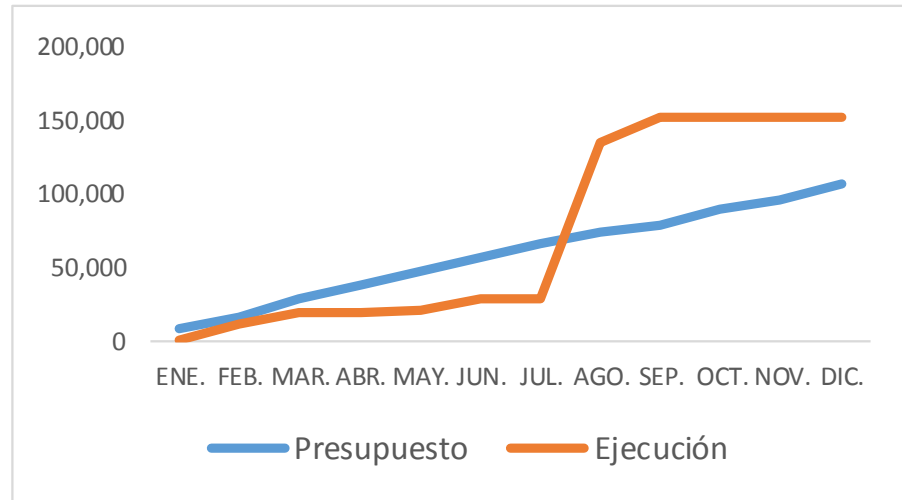


Detalle Contratos Comercialización

Contratos Comercialización

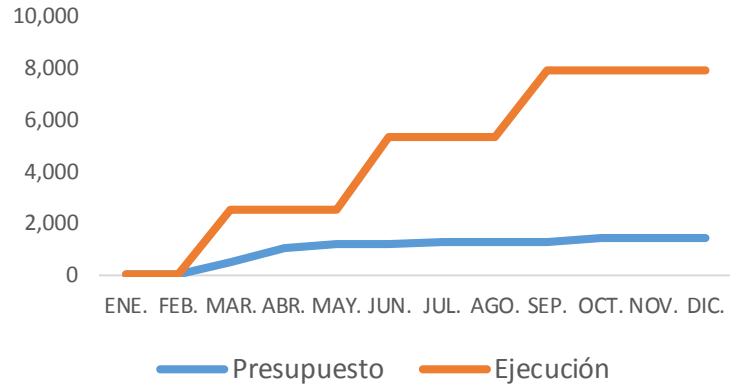


Contratos Comercialización SAE

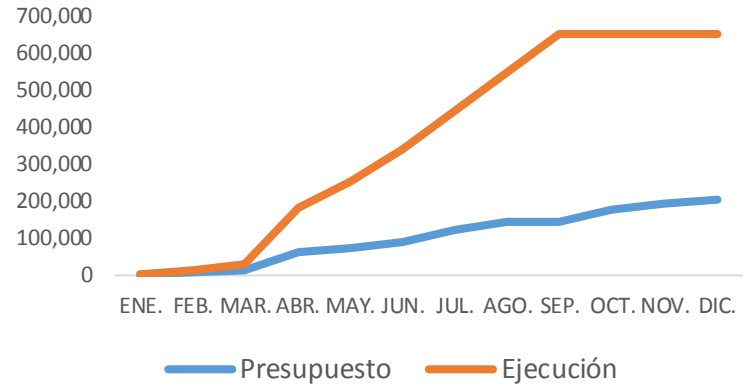


Detalle Contratos Otras Líneas de Negocio

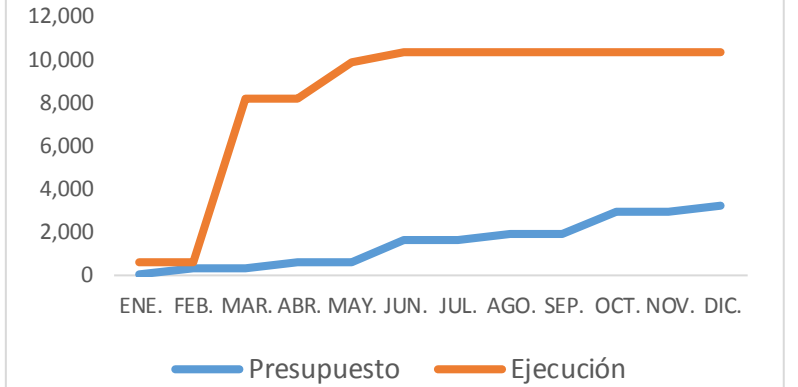
Administración Inmuebles



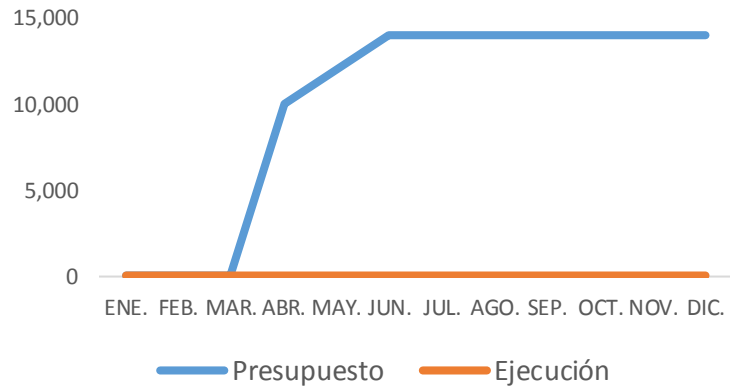
Administración Cartera



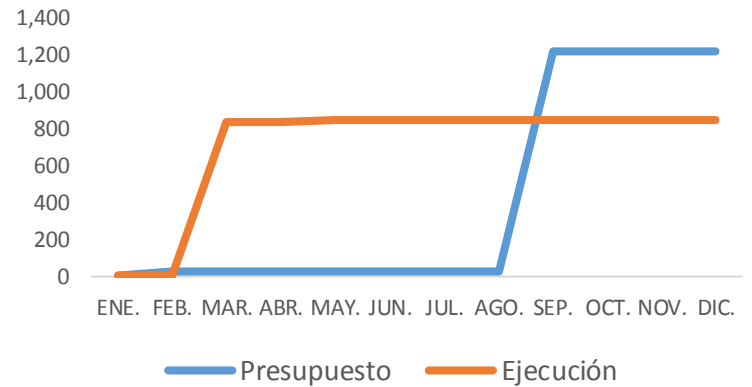
Gestión de Inmuebles (FonVivienda)



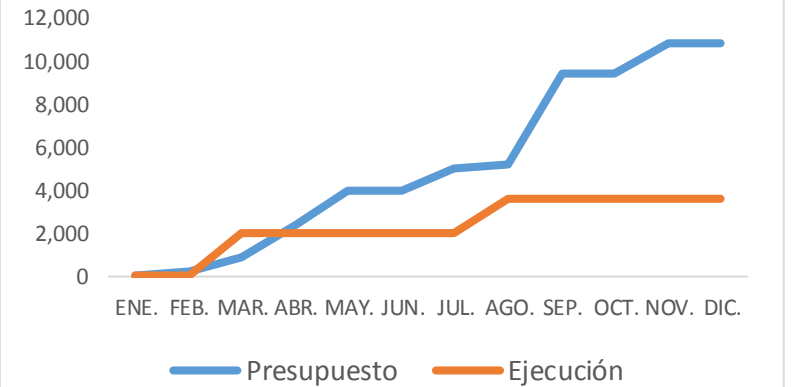
Levantamiento de Información



Software Estado



Subasta Electrónica



MES **SEP.**

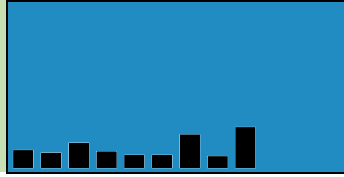
Movilización

Monetización

Ppto

Ejec

Adquisición de \$416,660 millones en Cartera



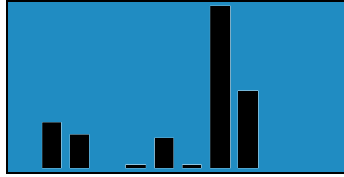
Ppto Mes	\$ 44,600
Ejec mes	45,095
% Cump	101%
Ppto Acum	\$ 278,980
Ejec Acum	\$ 211,226
% Cump	76%
Ppto Año	\$ 416,660
Ejec Año	\$ 211,226
% Cump	51%

Adquisición de \$29,900 millones en Inmuebles



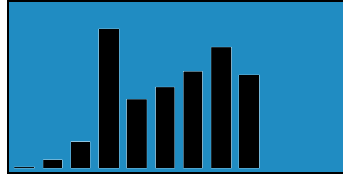
Ppto mes	\$ 2,700
Ejec mes	\$ 0
% Cump	0%
Ppto Acum	\$ 27,750
Ejec Acum	\$ 2,692
% Cump	10%
Ppto Año	\$ 29,900
Ejec Año	\$ 2,692
% Cump	9%

Firma de contratos de comercialización por \$159,700 millones



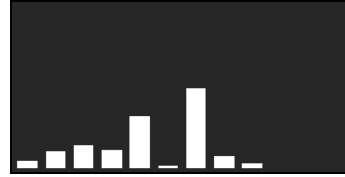
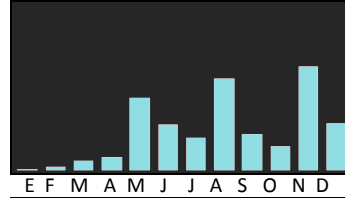
Ppto mes	\$ 9,247
Ejec mes	\$ 19,039
% Cump	206%
Ppto Acum	\$ 147,943
Ejec Acum	\$ 154,295
% Cump	104%
Ppto Año	\$ 159,700
Ejec Año	\$ 154,295
% Cump	97%

Firma de Contratos - Otras líneas de negocio por \$237,053 millones



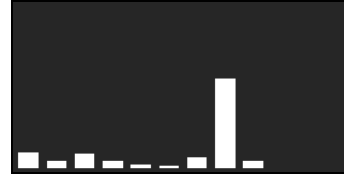
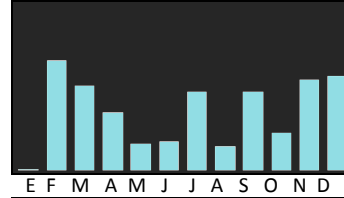
Ppto mes	\$ 9,400
Ejec mes	\$ 103,232
% Cump	1098%
Ppto Acum	\$ 173,453
Ejec Acum	\$ 707,353
% Cump	408%
Ppto Año	\$ 237,053
Ejec Año	\$ 707,353
% Cump	298%

Promesas por \$159,935 millones en inmuebles



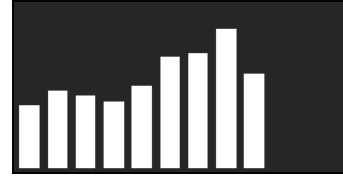
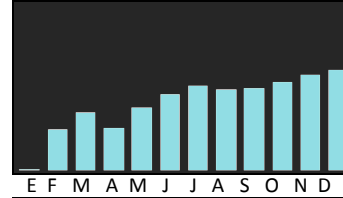
Ppto mes	\$ 12,174
Ejec mes	\$ 1,312
% Cump	11%
Ppto Acum	\$ 105,867
Ejec Acum	\$ 53,583
% Cump	51%
Ppto Año	\$ 156,935
Ejec Año	\$ 53,583
% Cump	34%

Escrituración de \$173,397 millones en Inmuebles



Ppto mes	\$ 19,225
Ejec mes	\$ 1,885
% Cump	10%
Ppto Acum	\$ 119,113
Ejec Acum	\$ 39,430
% Cump	33%
Ppto Año	\$ 173,397
Ejec Año	\$ 39,430
% Cump	23%

Recaudo de \$31,686 millones de cartera



Ppto mes	\$ 2,927
Ejec mes	\$ 2,634
% Cump	90%
Ppto Acum	\$ 22,228
Ejec Acum	\$ 22,804
% Cump	103%
Ppto Año	\$ 31,686
Ejec Año	\$ 22,804
% Cump	72%



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 Sep 30
43%

Calificación
A Sep 30
52%

Calificación
A Sep 30
91%
(no se ponderan
sobreejecuciones)

Calificación
A Sep 30
42%

Calificación
A Sep 30
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

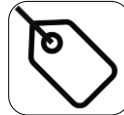
Iniciativas
1. Fortalecimiento red comercial
2. Modificación de políticas y atribuciones.
3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de inmuebles
4. Focalizar actividades para la movilización del pareto (12 inmuebles de p y g)
5. Optimización de la movilización del remante

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



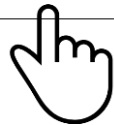
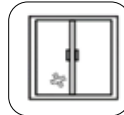
FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



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.



Gracias por su Atención



PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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 Septiembre se logró la ejecución de \$167,366 millones, obteniendo así un cumplimiento del 254%.
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.	El inmueble de COLCIENCIAS quedo registrado en las escrituras y en el certificado de tradición y libertad a nombre de la Universidad del Bosque el 4 de septiembre de 2017. Con el propósito de determinar la utilidad generada para CISA, Se están analizando todos los gastos incurridos y así iniciar el calculo de la utilidad generada para CISA. Se tiene programado conocer esta utilidad en noviembre de 2017. En el mes de noviembre se tiene programado enviar una propuesta de estrategia gana a gana a la entidad ERU en relación al negocio de compra de inmueble.



Clic para
Detalle





PLAN INTEGRAL DE COMPRAS

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos – Septiembre 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.	No se presentaron avances adicionales en el periodo.



Clic para
Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre 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 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 30 de septiembre 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 septiembre de 2017.</p>	<p>P</p>												
				<p>E</p>												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre 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 efectivas.	En el tercer trimestre del año 2017 se logró un cumplimiento de visitas del 96%. En donde Dirección General cumplió en un 100% , sucursal Cali un 122% , sucursal Barranquilla un 117% , sucursal Medellín un 100% y sucursal Bogotá un 31%	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 Julio, Agosto y Septiembre se solicitaron 232 fichas de las cuales se han realizado 214, logrando una ejecución del 92%.	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 septiembre de 2017. A continuación se relaciona el cumplimiento del mes. • Septiembre 254%	P												

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre 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.	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.	El inmueble de COLCIENCIAS quedo registrado en las escrituras y en el certificado de tradición y libertad a nombre de la Universidad del Bosque el 4 de septiembre de 2017. Con el propósito de determinar la utilidad generada para CISA nos encontramos a la espera de contemplar todos los gastos con los que cisa halla incurrido, (Servicios Públicos de acueducto y energía) de esta manera se puede iniciar el calculo de la utilidad generada para CISA. Se tiene programado conocer esta utilidad en noviembre de 2017. En el mes de noviembre se tiene programado enviar una propuesta de estrategia gana a gana a la entidad ERU en relación al negocio de compra de inmueble.	P E																		



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Seguimiento y evaluación.	Se realizará seguimiento semestral a los resultados de la estrategia, con el fin de determinar el número de negocios realizados y las utilidades generadas para CISA, mediante dicho mecanismo de negociación.	Negocios realizados y Utilidades generadas con dicho mecanismo de negociación.	Ejecución de la actividad de acuerdo a cronograma.	P E														



Revisión de la política de valoración de la cartera prescrita

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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.	No se presentan avances adicionales a los mencionados en el seguimiento al segundo trimestre. Se ejecuta de acuerdo a cronograma	P E													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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.	No se presentan avances adicionales a los mencionados en el seguimiento al segundo trimestre. Se ejecuta de acuerdo a cronograma	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.	Ejecución de la actividad de acuerdo a cronograma.	P														
				E														





NUEVAS OFERTAS DE SERVICIO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos a Septiembre 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, se espera que para el mes de octubre se tenga el resultado del estudio planteado. Se presenta la oferta comercial a CASUR del acta 1 y 2.
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.	Se inicio el proceso contractual para la gestión documental de la cartera coactiva con el proveedor IMPRENTA NACIONAL. El día 25 de septiembre se suscribió el Contrato Marco Interadministrativo de Compraventa de Cartera CM-024-2017 con la Superintendencia de Salud. La Registraduría Nacional se encuentra en revisión del contrato marco de cartera junto con el acta de incorporación N° 1, a la espera de concretar negociaciones.



Clic para
Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 30 de Septiembre de 2017	P/ E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D		
Ejecución del plan piloto.	Definición jurídica, técnica y financiera de: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. - Negociación y firma de los convenios. - Puesta en marcha de plan piloto. - Medición y seguimiento del plan piloto.	Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periódico de ejecución. Informe de cierre.	Se encuentra en estudio los conceptos técnicos y comerciales de valoración, se espera que para el mes de octubre se tenga el resultado del estudio planteado. Se presenta la oferta comercial a CASUR del acta 1 y 2.	P														
				E														
Evaluación del plan piloto	Revisión periódica de desempeño del proyecto. Levantamiento y análisis de acciones correctivas. Análisis de resultados. Levantamiento y análisis de lecciones aprendidas. Medición de satisfacción del cliente. Elaboración de plan de mejora.	Evaluación de seguimiento. Evaluación de cierre. Plan de mejora y recomendaciones.	Una vez suscrita la primera acta con valor, podremos comenzar a realizar las evaluaciones y seguimiento de esa primera negociación que definamos como plan piloto.	P														
				E														



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 desempeño. Informe viabilidad financiera. Manual del proyecto.	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017														
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D			
Ejecución del plan piloto.	Definición jurídica, técnica y financiera de: - Oferta de solución. - Convenio y anexos. - Negociación y firma de los convenios. - Puesta en marcha de plan piloto. - Medición y seguimiento del plan piloto.	Oferta de servicio aceptada. Convenio y sus anexos suscritos. Informe periódico de ejecución. Informe de cierre.	Se inicio el proceso contractual para la gestión documental de la cartera coactiva con el proveedor IMPRENTA NACIONAL. El día 25 de septiembre se suscribió el Contrato Marco Interadministrativo de Compraventa de Cartera CM-024-2017 con la Superintendencia de Salud. La Registraduría Nacional se encuentra en revisión del contrato marco de cartera junto con el acta de incorporación N° 1, a la espera de concretar negociaciones	P E															
Evaluación del plan piloto.	Revisión periódica de desempeño del proyecto. Levantamiento y análisis de acciones correctivas. Análisis de resultados. Levantamiento y análisis de lecciones aprendidas. Medición de satisfacción del cliente. Elaboración de plan de mejora.	Evaluación de seguimiento. Evaluación de cierre. Plan de mejora y recomendaciones.	Una vez suscrita la primera compra de cartera coactiva, podremos comenzar a realizar las evaluaciones y seguimiento de esa primera negociación que definamos como plan piloto.	P E															



FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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	Para efectos de la Difusión de este objetivo al interior de la Entidad, en el Boletín interno CISA al día abril 17 al 21 del presente año, se informaron las recomendaciones que la Misión Corea realizó con altos funcionarios de CISA y el Ministerio de Hacienda en el mismo mes. Así mismo, se realizaron Mesas de Trabajo los días 09, 13 y 15 de junio de 2017 con la Gerencia Proyectos Especiales, Gerencia de Inmuebles y Vicepresidencia de Soluciones para el Estado, respectivamente, en las cuales se socializó la experiencia obtenida en Corea y en la reunión interinstitucional de abril de 2017 antes mencionada. Se elaboraron las correspondientes memorias con el respectivo registro de asistencia. se adjuntan soportes.



Clic para Detalle





FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO



Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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 30 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>Para junio 30 de 2017: (i) se realizó un análisis escrito del documento "Propuesta de Políticas para el refuerzo de las funciones de CISA" aportado por Gerencia de Planeación, y (ii) se realizaron Mesas de Trabajo los días 09, 13 y 15 de junio de 2017 con la Gerencia Proyectos Especiales, Gerencia de Inmuebles y Vicepresidencia de Soluciones para el Estado, respectivamente, mediante las cuales los colaboradores de las áreas mencionadas expresaron sus propuestas, desde su experiencia práctica en CISA, para que sean incluidas en un proyecto de ley de Gestión de Activos.</p> <p>Para Septiembre 30 de 2017 se realizó el análisis escrito de las problemáticas planteadas por los diferentes procesos de la Entidad en las Mesas de Trabajo, respecto a las recomendaciones encaminadas a facilitar la gestión de movilización de activos públicos, frente a los cuales se indicó la respectiva vía jurídica para su eventual solución.</p>



FORTALECIMIENTO JURÍDICO Y NORMATIVO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 2017
Desarrollos Normativos	Para optimizar la gestión de los activos públicos del Estado	Necesidades de Desarrollo debidamente cubiertas	<p>Para el 30 de junio se actualizó la circular normativa 117 y para el 28 de septiembre se publicó por parte del Sistema Integrado de Gestión. Esta circular contiene las políticas y procedimientos para realizar reportes de información, a cargo de CISA, frente a otras entidades públicas.</p> <p>Para el 30 de septiembre se realizó la presentación de un proyecto de reforma al Manual de Contratación - Circular Normativa 44, incluyendo, entre otros, los acuerdos marcos de precios y la Adquisición de bienes y/o servicios de características técnicas uniformes.</p> <p>Así mismo se creó al interior de la Vicepresidencia Jurídica de CISA, una unidad compartida de conocimiento en la cual se han unificado conceptos jurídicos, de manera que sean utilizados como línea unificada de acción, incluyendo jurisprudencia nacional.</p>



Clic para
Detalle



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 KAMCO generado.	Tarea terminada en el primer trimestre	P E														
Difusión de Recomendaciones	Difusión de los resultados del Análisis comparativo al interior y exterior de CISA.	Conferencias y Eventos de difusión realizados	Para efectos de la Difusión de este objetivo al interior de la Entidad, en el Boletín interno CISA al día abril 17 al 21 del presente año, se informaron las recomendaciones que la Misión Corea realizó con altos funcionarios de CISA y el Ministerio de Hacienda en el mismo mes. Así mismo, se realizaron Mesas de Trabajo los días 09, 13 y 15 de junio de 2017 con la Gerencia Proyectos Especiales, Gerencia de Inmuebles y Vicepresidencia de Soluciones para el Estado, respectivamente, en las cuales se socializó la experiencia obtenida en Corea y en la reunión interinstitucional de abril de 2017 antes mencionada.	P E														



Bench Marking Gestores de Activos Inmobiliarios

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 y generado	No se logró contar con la traducción de la información generada a través del convenio con KAMCO, sin embargo se generó un archivo digital con la información generada y se realizaron mesas de trabajo con las Vicepresidencias Misionales en las cuales se socializó , divulgó y se obtuvieron recomendaciones sobre las necesidades de la entidad en materia normativa para mejorar la operación 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																		



Ley de Gestión de Activos Públicos

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Análisis Kamco- Cisa	Análisis de las recomendaciones del ejercicio de Bench marking con Corea	Análisis del Documento presentado en desarrollo de la consultoría realizado.	Tarea terminada en segundo trimestre	P E																		
Prefactibilidad Ley de Gestión de Activos Públicos	Análisis del desarrollo normativo en Colombia y evaluación de la necesidad de generar una Ley de Gestión de Activos	Análisis de pre factibilidad de la formulación de la Ley realizado y plan de trabajo definido.	<p>Para marzo 30 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>Para junio 30 de 2017: (i) se realizó un análisis escrito del documento "Propuesta de Políticas para el refuerzo de las funciones de CISA" aportado por Gerencia de Planeación, y (ii) se realizaron Mesas de Trabajo los días 09, 13 y 15 de junio de 2017 con la Gerencia Proyectos Especiales, Gerencia de Inmuebles y Vicepresidencia de Soluciones para el Estado, respectivamente, mediante las cuales los colaboradores de las áreas mencionadas expresaron sus propuestas, desde su experiencia práctica en CISA, para que sean incluidas en un proyecto de ley de Gestión de Activos.</p> <p>Para Septiembre 30 de 2017 se realizó el análisis escrito de las problemáticas planteadas por los diferentes procesos de la Entidad en las Mesas de Trabajo, respecto a las recomendaciones encaminadas a facilitar la gestión de movilización de activos públicos, frente a los cuales se indicó la respectiva vía jurídica para su eventual solución. Se adjuntan entregables escritos.</p>	P E																		



Ley de Gestión de Activos Públicos

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
					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	Documentación presentada ante la Vicepresidencia Jurídica	P													
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	Se elaboró documento. Pendiente definir la conveniencia de implementar las recomendaciones de las vicepresidencias.	P																		



Desarrollos Normativos

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	Para junio 30 de 2017 se realizó un análisis escrito del documento "Propuesta de Políticas para el refuerzo de las funciones de CISA" aportado por Gerencia de Planeación.	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.	Se elaboró documento contentivo con las necesidades normativas de la Entidad.	Prog Ejec																		
Realización de los Desarrollos normativos	Implementación del Plan de Trabajo formulado	Plan ejecutado	Documentos elaborado.-Definir viabilidad de su implementación	Prog Ejec																		





GESTIÓN DE CARTERA

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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 \$1.915.020 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 una política de cartera diferencial por antigüedad de compra, en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitieron un recaudo del tercer trimestre de 2017 fuera de \$9.482 MM que equivalen al 108% 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 analizó con la Gerencia de Cobranza con las sucursales y el Departamento de comunicaciones de CISA, la implementación de una brigada donde CISA visitara los clientes, mediante oficinas móviles durante el mes de noviembre de 2017



Clic para Detalle





GESTIÓN DE CARTERA

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 2017
Venta masiva de cartera	Para incrementar el recudo y cumplimiento del presupuesto	Procesos de venta ejecutados/ Procesos de Venta Programados	En el mes de octubre se realizara el análisis de las gestión del tercer trimestre del 2017
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	En el mes de octubre se realizara el análisis de las gestión del tercer trimestre del 2017



Clic para Detalle



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 las carteras.	Se analizó la cartera global con saldos de capital de \$1.915.020 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 una política de cartera diferencial por antigüedad de compra, en donde los descuentos fueron acordes con la morosidad de los paquetes comprados. Esta estrategia permitieron un recaudo del tercer trimestre de 2017 fuera de \$9.482 MM que equivalen al 108% 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 continuo 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 septiembre/17 se cumpliera al 104% (\$23.192 MM vs. la meta de \$22.228 MM)	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	No se realizaron visitas a los clientes, teniendo en cuenta que en el ultimo trimestre del 2017 se realizara la brigada de cartera "CISA MOVIL" que permitirá realizar la visita masiva de clientes.	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 elaboro contrato con FENALCO y en el ultimo trimestre se realizara la gestión de localización con esta central de riesgo.	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 remitió base de datos a Fenalco, para que en el ultimo trimestre entregue datos de contacto de los clientes ilocalizados de CISA.	P E																		

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 consolidaron y actualizaron las bases de Centrales de riesgo de las obligaciones reportadas por CISA: En CIFIN se actualizaron los registros mes a mes, de enero de 2016 a agosto de 2017. Y en Datacrédito se realizó la eliminación de la base total y se remite la base actualizada a la fecha. Por otra parte, se realiza la consolidación final de la base del total de las obligaciones de CISA pendiente por reportar, determinando si se cumple con los requisitos de Ley de habeas data para el envío de las comunicaciones correspondientes.	P E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	Se analizó con la Gerencia de Cobranza con las sucursales y el Departamento de comunicaciones de CISA, la implementación de una brigada donde CISA visitara los clientes, mediante oficinas móviles durante el mes de noviembre de 2017	P E																		
Diseño de Brigada	Diseñar conjuntamente con los Gerentes regionales la brigada y las políticas a aplicar.	propuesta de brigada para presentar en comité de presidencia	Se están evaluando en la Gerencia de Cartera, la brigada(último trimestre del 2017), la política y el descuento a aplicar para ser presentado en el Comité de Vicepresidencia el 17 de octubre de 2017	P E																		



Brigadas de Cartera

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017													
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	
Implementación de la brigada	Desarrollo de la brigada de cartera	realización de la brigada	Se realiza actividad de acuerdo a cronograma. Próximo reporte en el ultimo trimestre de 2017	P														
				E														
Resultado de la Brigada	analizar los resultados de la brigada	informe de resultados	Se realiza actividad de acuerdo a cronograma. Próximo reporte en el ultimo trimestre de 2017	P														
				E														



Venta Masiva de Cartera

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	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	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		
conformación base de venta	estructurar la base solicitada por valoración	base de valoración	Tarea terminada en el segundo trimestre	P E																		
valoración	Establecer el valor mínimo de venta, mediante análisis de la base enviada, los conceptos comerciales y jurídicos	informe de valoración	La Gerencia de Valoración presento informe de valoración para presentar al comité de Presidencia	P E																		
presentación comité	presentar resultados de valoración en comité respectivo	presentación en comité	En el mes de septiembre se presento la venta de cartera al comité de Vicepresidencia y en el mes de octubre se presenta a comité de Presidencia y de Junta	P E																		
diseño de términos referencia	Diseño conjuntamente con jurídica de los términos del proceso de venta	documento de términos de venta	Una vez se conozca la decisión del comité de junta en el mes de octubre de 2017 se continuara con esta actividad	P E																		



Venta Masiva de Cartera

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	P/E	2017																	
					E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D						
Apertura cuarto de datos	iniciar proceso de venta y apertura del cuarto de datos a los posibles inversionistas	cronograma de venta	Actividad Pendiente de iniciación	P																		
				E																		
Ejecución proceso de venta	Ejecución y análisis del proceso	realización proceso de venta	Actividad Pendiente de iniciación	P																		
				E																		



Proyecto Piloto Tercerización Cartera

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	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	Tareas terminada en el segundo trimestre	P E															
Definición de contratación para prueba piloto	Escogencia del tercero que realizara la prueba piloto de recaudo de cartera	Tercero seleccionado	Tareas terminada en el primer trimestre	P E															
Entrega de Cartera	Entrega e la cartera a los gestores de CISA y al tercero	Asignación portafolio	Tareas terminada en el segundo trimestre	P E															
Seguimiento	Realizar seguimiento a los resultados de recaudo	Informe de seguimiento	Se esta a la espera del análisis del los resultados para el mes de octubre	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 - Septiembre 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)	La Vicepresidencia establece Plan de Choque y seguimiento a los compromisos con cada uno de los Gerentes de las Sucursales, en aras de lograr un buen cierre y cumplimiento presupuestal.
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 - Septiembre 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 30 de Septiembre de 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																		
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 seguimiento de agendas semanales y fichas implementado	La Vicepresidencia establece Plan de Choque y seguimiento a los compromisos con cada uno de los Gerentes de las Sucursales, en aras de lograr un buen cierre y cumplimiento presupuestal.	P																		
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																		



1. Fortalecimiento Red Comercial

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 30 de Septiembre de 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	No ha comenzado la ejecución de la actividad	P E														



3. Mejorar los tiempos de alistamiento y saneamiento de Inmuebles

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	En desarrollo de la estrategia de Re potencialización se procedió a contratar a la Ingeniera Luz Dary León quien avanza en el análisis y viabilidad de re potencialización de los bienes considerados como de Decisión comercial.	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 30 de Septiembre de 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 han surtido reuniones con Catastro e IGAC. Se suscribió el contrato con el IGAC nueva vigencia.	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 30 de Septiembre de 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 30 de Septiembre de 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	Se determinó producto del análisis de cada uno de los inmuebles donde se comparte la propiedad, que ningún comunero le asiste interés de vender a CISA.	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 16 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 continua en la revisión conjunta con las Sucursales de los inmuebles	P												
				E												





POSICIONAMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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>Respecto al tema de la página web, con el cambio de administración se solicitó una cita para recibir orientación frente al tema, validando la posibilidad de incluir en el presupuesto para 2018 recursos para el proyecto de transformación digital.</p> <p>Boletín interno: llegamos a la edición 21 y se definieron dos formatos para montaje y difusión: PDF y SWA.</p> <p>Marca: 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. El formato de publicidad se está aplicando para la salida de campañas inmobiliarias.</p> <p>La ejecución de campañas y planes implementados durante el período fueron debidamente informados a la Vicepresidencia de negocios.</p>



Clic para Detalle





POSICIONAMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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>La campaña de posicionamiento se encuentra lista y se están haciendo los ajustes internos para la debida atención de solicitudes que se vana a generar con la misma.</p> <p>El Presidente de CISA la socializó con las gerencias y jefaturas. Se prevé lanzamiento en medios para la ultima semana de octubre.</p> <p>Está en la etapa de producción de piezas y ajustes tecnológicos. Se tiene ya definido un plan de medios digital y una estrategia de relaciones públicas consistente en organizar visitas a los medios nacionales y regionales (donde están sucursales) para que le presidente personalmente presente a la entidad.</p> <p>Se levantó la base de datos digital del Directorio Despachos públicos, el cual es la base de trabajo para el news letter que lanzaremos dentro del espectro de la campaña de posicionamiento</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>El levantamiento fotográfico y de video están entregados a las sucursales de Bogotá, Barranquilla. Medellín. Falta entregarlo a Cali.</p> <p>La iniciativa con FCM: la presidencia solicitó una espera con el ánimo de tener todos los ajustes relacionados con el software para levantamiento de la información y así poder emprender la campaña para posicionar este nuevo servicio que CISA va a ofrecer a las entidades del Estado.</p> <p>Respecto a la participación en el gran salón inmobiliario y otros eventos, fue dedición de los interesados no participar, sin embargo para estas se adelantaron propuestas de participación con activación de marca.</p>



Clic para Detalle



Mejora de los canales de comunicación e información

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 reformuló la política de comunicaciones que dio soporte al diseño del plan interno y se aprobó de nuevo por la presidencia. La campaña de valores llega a su fin en el mes de octubre con los dos últimos valores: Respeto y confidencialidad. El gran cierre se hará entre noviembre y diciembre.	P												
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Internas por parte de la Alta Dirección de CISA	Se han realizado a la fecha 21 boletines internos. Se rediseñaron las carteleras digitales y su implementación a partir de septiembre con una nueva estructura, basada en temas de negocio y "de puertas para adentro".	E												
		Implementación del Plan de Comunicaciones Internas	Se caracterizó e implementó el canal de comunicaciones@cisa.gov.co. Y se le da permanente apoyo en diseño y comunicación a todas las actividades de la gerencia de Recursos.	P												
			Se comenzó con el rediseño de la intranet, proyecto cuya primera etapa es de 8 semanas y cuya expectativa es tener al aire en el mes de enero de 2018.	E												
			Se realizó semanalmente campaña de seguridad de la información y apoyo a todas las áreas en el proceso de información y gestión de temas en el sitio web. Así mismo se atendieron todas las responsabilidades de la área en el plan anticorrupción, gel y matriz de cumplimiento de la LEY 1712.													



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	En virtud de la nueva política de comunicaciones, se diseñó un plan con tres líneas estratégicas: la Comunicación interna, la comunicación externa y las RRPP.	P														
		Aprobación del Plan de Comunicaciones Externas por parte de la Alta Dirección de CISA	El plan de comunicación externa se aprobó y se ha venido implementando sobre todo en el tema de la marca y la formulación, planeación y salida de la campaña de posicionamiento de CISA.	E														
		Implementación del Plan de Comunicaciones Externas	Adicionalmente se encuentra levantada la información para el sondeo de mercado de la transformación digital de la página web. El diseño de un plan de visita a medios y presentación de la entidad que genera visibilidad, conocimiento y confianza de la entidad frente a sus grupos de interés.	P														
				E														



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	Portafolio de inmuebles CISA-SAE, articulado y socializado con la base de inmobiliarios aportada por la VPN. Se propone un nuevo formato para difundirlo con información direccionada para que los grupos de interés abran y vean directamente lo que es nuevo del portafolio. (mejora en la comunicación)	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 adquirió la base de datos del Directorio de Despachos públicos y sobre este la estrategia, enmarcada en la campaña de posicionamiento, consiste en la elaboración de un news letter con información oportuna para las entidades y casos de éxito de CISA. Se encuentra en formulación la estrategia y plan de medios y presupuesto para la brigada de cartera de fin de año. Se atendió la formulación y ejecución del plan de medios de cuatro inmuebles de la SAE (Barranquilla(1), Bogotá (1) y Medellín (2) que a la fecha se encuentran en ejecución.	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 encuentra en la definición de responsabilidades y obligaciones de las diferentes áreas para atender la demanda que originará la campaña, al generar tráfico y necesidades de información de nuestra entidad. Se definirá el control y seguimiento a los contactos generados.	P																			
				E																			



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	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	La nueva imagen está renovada y aprobada por el comité de presidencia, el cual debe dar la autorización para la implementación por etapas y aplicación en la campaña de posicionamiento de la entidad. Manual de usos y aplicación, guía de marcarse encuentran disponibles. El proyecto de implementación de la intranet ya está ordenado y demora 8 semanas la primera etapa.	P														
		Nueva imagen		E														
		Guía de Marca																
		Manual de usos y aplicación de marca																
		Implementación por etapas: web		E														
		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.	Una vez se obtenga la autorización para implementar el manual se procederá a la socialización y actualización en intranet para su respectiva aplicación por parte de los funcionarios	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	Fecha propuesta de lanzamiento para la "última semana de octubre.	P														
E																		





ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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	Se han vinculado todos los trabajadores con cumplimiento de perfil en el proceso de vinculación masiva y demás cargos llevados a comité de Gobierno
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	<p>Se han realizado 6 procesos internos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Técnico de Alistamiento de Activos 2. Apoyo Administrativo VP Financiera 3. Apoyo Administrativo VP Jurídica 4. Analista Jurídico DG 5. Jefe Jurídico Sucursal Medellín 6. Gerente de Valoración <p>Procesos Externos realizados:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Jefe Jurídico Cali 2. Analista Técnico de Inmuebles Cali 3. Analista de Planeación 4. Gestor de Cobranza Medellín 5. Analista Comercial Cali 6. Gestor de Cobranza Bogotá <p>Mixtos en proceso de selección:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gerente de Cobranza 2. Abogado del Negocio <p>Externos en proceso:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Analista Técnico de Inmuebles Medellín



Clic para Detalle





ESTRUCTURA EJECUTIVA Y DE CONOCIMIENTO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 2017
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	Teniendo en cuenta la recomendación del Comité de Gobierno, se hizo revisión y análisis de la pertinencia de contratar con el proveedor Finx la medición de desempeño por competencias. Se sugirió por parte del Comité hacer un nuevo sondeo de mercado no vinculante, resultado que se presentará nuevamente para aprobación de contratación. en este sondeo se incluyeron propuesta de los proveedores elempleo.com y Franklyn Covey. Se re agenda para el último trimestre la medición.



Clic para
Detalle



Atracción del Talento Humano

Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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 30 de Septiembre de 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	Se han ejecutado convocatorias internas permitiendo el desarrollo y crecimiento de los trabajadores: 1. Gerente de Valoración 2. Jefes Jurídicos de Medellín y Cali 3. Gerente de cobranza	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"	En proceso de preparación para la medición de Felicidad corporativa 2017 con la firma consultora Ido Consulting	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 procedió con apoyo del área de Comunicaciones a realizar la campaña de fortalecimiento enfocada a los valores corporativos	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 2017	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 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 atractivo y retador para los colaboradores	Se continúan revisando los objetivos individuales conforme a alineación estratégica y nos encontramos en análisis de alternativas a proponer en el comité de Gobierno frente a la contratación de esta consultoría	P												
				E												
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 entregó a la Gerencia de Proyectos el borrador del manual de cobro coactivo. Continuamos con el levantamiento de la matriz de gestión de conocimiento del proceso de administrativa y suministro	P												
				E												
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 humano tercerizado. Ya no contamos con contratista de personal.	P												
				E												



Actividad	Descripción	Producto/ Hito	Avance en la iniciativa al 30 de Septiembre de 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	Teniendo en cuenta la recomendación del Comité de Gobierno, se hizo revisión y análisis de la pertinencia de contratar con el proveedor Finx la medición de desempeño por competencias. Se sugirió por parte del Comité hacer un nuevo sondeo de mercado no vinculante, resultado que se presentará nuevamente para aprobación de contratación. en este sondeo se incluyeron propuesta de los proveedores elempleo.com y Franklyn Covey. Se re agenda para el último trimestre la medición.	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	Por agenda se traslada taller de lideres para el mes de octubre o noviembre (Taller del Chef)	P E																	





PLANES DE GOBIERNO

Iniciativas	Objetivos	Indicador de Éxito	Acciones Realizadas y Resultados Obtenidos - Septiembre 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