

PLAN DE ACCIÓN 2018

V1. 31 de enero de 2018



CISA formuló su Plan Estratégico Institucional para el periodo 2015-2018, con el objetivo de garantizar su sostenibilidad en el mediano y largo plazo atendiendo su objeto social.

En la formulación del Plan se revisó la misión y visión y se incorporaron los lineamientos impartidos a través de la Junta Directiva, para posteriormente definir la MEGA del periodo y los objetivos estratégicos los cuales se desarrollan a través de los Proyectos Estratégicos que se incorporan en cada Plan Anual de Acción.



* Para detalle de cada Elemento haga Click en el Circulo correspondiente



MISIÓN



Ofrecemos soluciones efectivas para la gestión de activos del Estado

Descripción de su ser y hacer



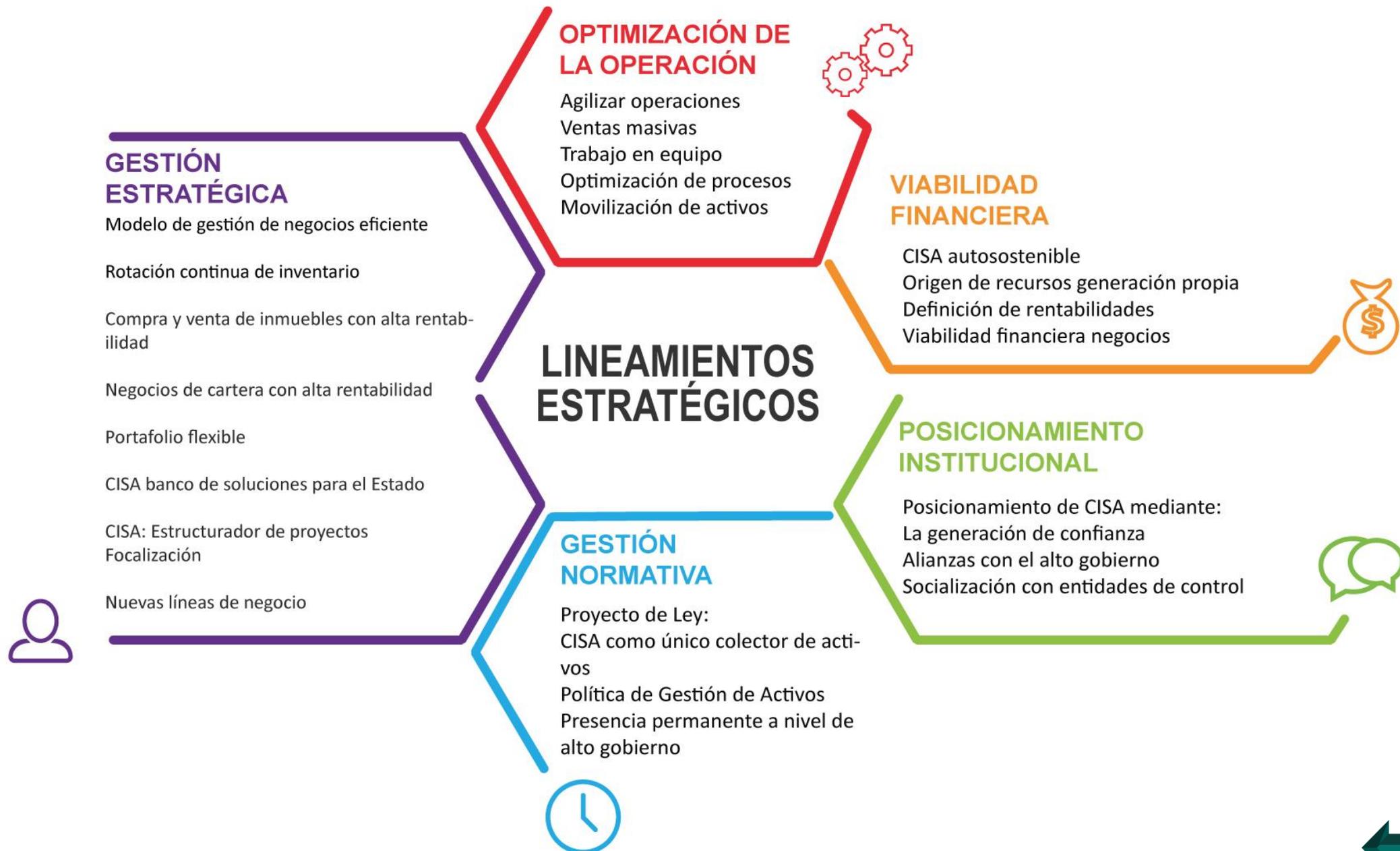
VISIÓN

En el 2018, CISA será reconocida como el Aliado Estratégico de las entidades del Estado en la gestión rentable de activos públicos, altos estándares de servicio y transparencia

Su enfoque hacia el futuro

2018





Nuestra MEGA: *

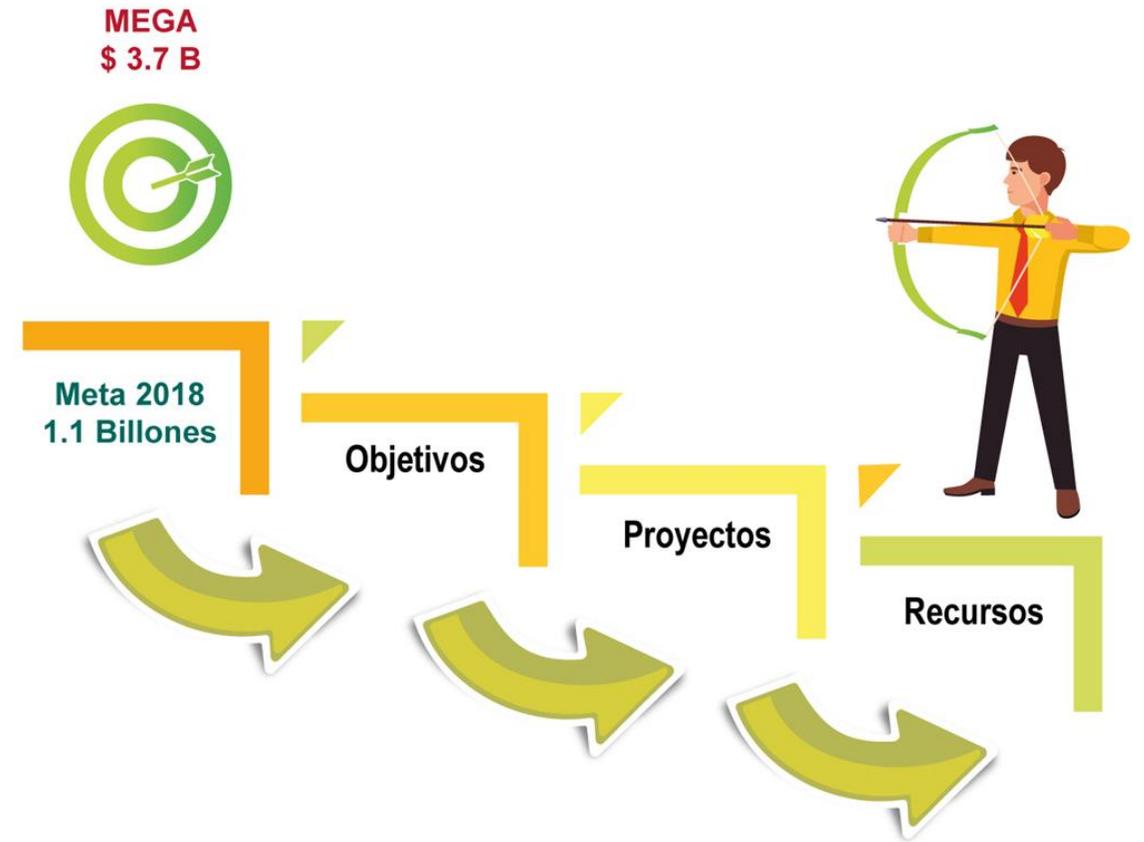
Movilizar \$ 3,7 Billones de activos en el Periodo



Desempeño del Plan a Diciembre de 2017.

P= Planeado

E= Ejecutado



Para lograr la MEGA, es necesario desplegar la estrategia a través de objetivos, los cuales se materializan mediante la formulación y ejecución proyectos que alinean adecuadamente los recursos disponibles (Financieros, humanos, tecnológicos, etc).



NUESTROS CLIENTES

- Generar los pilares para consolidar a CISA como único colector de activos y posicionarlo ante el alto gobierno
- Diseñar e implementar soluciones para la gestión eficiente de activos públicos que atiendan los requerimientos de las Entidades

- Establecer y mantener la estructura y los procedimientos que aseguren la oferta de un portafolio de negocios efectivo
- Garantizar la calidad y oportunidad de la información de CISA y de los activos públicos

NUESTROS PROCESOS

NUESTRO APRENDIZAJE

- Garantizar una organización que trabaje en equipo con altos estándares de servicio y transparencia



PROYECTOS ESTRATÉGICOS

NUESTROS CLIENTES



- Diseño y propuesta del marco normativo para la ley de gestión de activos públicos.
- Diseño y propuesta del marco normativo para el Plan Nacional de Desarrollo.
- Dinamizar nuevas líneas de Negocio
- Optimización del modelo de costos de la fábrica de software CISA

1

PROYECTOS ESTRATÉGICOS

NUESTROS PROCESOS



- Revisión, análisis y ajuste del modelo de negocio de CISA
- Consolidación de Cartera Coactiva
- Fortalecimiento de las líneas de negocio tradicionales
- Optimización Movilización de Inmuebles
- Optimizar el esquema de saneamiento de inmuebles
- Optimización del recaudo de cartera

2

PROYECTOS ESTRATÉGICOS

NUESTRO APRENDIZAJE



- Diseñar el Modelo de Gestión del Talento Humano para CISA
- Fortalecer el liderazgo basado en la confianza

3

* Para detalle de cada proyecto haga Click en la viñeta correspondiente



Diseño y propuesta del marco normativo para la ley de gestión de activos públicos.

Justificación	Es necesario contar una ley que empodere a CISA como el colector de activos públicos del estado y unificar las disposiciones en materia de gestión de activos estatales. Actualmente existe dispersión de normas que impide un manejo eficiente y centralizado de los activos públicos.
Objetivo	Contar con herramientas jurídicas que consoliden a CISA como único colector de activos del estado colombiano
Descripción	Propender por diseñar un marco normativo de gestión de activos públicos, buscando consolidar en un solo cuerpo normativo las disposiciones en materia de movilización de activos (cartera e inmuebles) y colector de activos estatales.
Responsable	Todas las vicepresidencias de la entidad - coordina la vicepresidencia jurídica.

Indicador	Generación Proyecto de Ley de Gestión de Activos públicos aprobada ante las instancias internas de CISA			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	0	0	0	1



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Realizar mesas de trabajo internas	Mesa de trabajo con Gerente de Cobranzas y Otros Activos (Tema cartera y coactivo). Mesa de trabajo con Gerente Contable y Operativo (Tema beneficios tributarios venta inmuebles a terceros y necesidades específicas).	Acta de las mesas de trabajo	Vicepresidente Jurídica	02/01/2018	28/03/2018
Realizar reuniones interinstitucionales	Sensibilizar al Ministerio de Hacienda y Crédito Público sobre el resultado de las mesas de trabajo adelantadas y necesidades puntuales de CISA para incluirlas en el proyecto de Ley.	Informe de la reunión	Vicepresidente Jurídica	02/04/2018	29/06/2018
Analizar Ley de Gestión de Activos de Korea	Análisis de la Ley de Gestión de Activos de Corea traducida.	Informe contentivo del análisis de la ley	Vicepresidente Jurídica	03/07/2018	31/12/2018
Generar proyecto de Ley	Contar con el proyecto de articulado de Ley de Gestión de Activos Públicos y sensibilizar al Ministerio de Hacienda y Crédito Público sobre el mismo.	Documento contentivo del proyecto	Vicepresidente Jurídica	03/07/2018	31/12/2018



Diseño y propuesta del marco normativo para el Plan Nacional de Desarrollo.

Justificación	Se requiere reglamentar las necesidades internas en materia de gestión de activos públicos. Igualmente es procedente complementar aquella normatividad vigente, de acuerdo a los requerimientos de las áreas misionales.
Objetivo	Contar con herramientas jurídicas que permitan a la entidad fortalecer las líneas de negocio actuales. (Cartera, inmuebles y venta de participación minoritaria de acciones de la nación.)
Descripción	Focalizar el diseño y propuesta del marco normativo del Plan Nacional de Desarrollo, respecto a la movilización de activos (cartera, inmuebles y venta de participación minoritaria de acciones de la nación.) Se instrumentará un proyecto de articulado para incluir los siguientes aspectos: a) cobro coactivo - condonación de intereses, b) beneficios tributarios en la movilización de inmuebles con particulares.
Responsable	Todas las vicepresidencias de la entidad - coordina la vicepresidencia jurídica

Indicador	Generación Proyecto articulado para el proyecto de ley del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	0	0	0	1



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Realizar mesas de trabajo internas	Mesa de trabajo con Gerente de Cobranzas y Otros Activos (Tema cartera y coactivo). Mesa de trabajo con Gerente Contable y Operativa (Tema beneficios tributarios venta inmuebles a terceros y necesidades específicas). Público, respecto a la interpretación de la forma de pago de los inmuebles movilizados por PND	Actas de mesas de trabajo	Vicepresidente Jurídica	02/01/2018	29/06/2018
Analizar respuestas del MHCP - PND	Conforme el resultado de las mesas de trabajo y del análisis de las respuestas del Ministerio de Hacienda y Crédito Público, estructurar un proyecto de articulado para que sea incluido en las bases del Plan Nacional de Desarrollo, con los siguientes temas, entre otros: a. Posibilidad de ofrecer en venta inmuebles mediante la activación de subasta o puja al 100% del avalúo comercial, con rondas de ofrecimientos sucesivos con descuentos del 10% del valor del inmueble hasta un máximo del 50% de descuento. b. Permitir la donación de bienes que no generen rentabilidad a CISA a otras entidades públicas para que sean destinados a proyectos de reparación de las víctimas del conflicto armado. c. cobro coactivo - condonación de intereses, d. beneficios tributarios en la movilización de inmuebles con particulares.	Documento contentivo del proyecto de articulado a incluir en el PND	Vicepresidente Jurídica	02/01/2018	29/06/2018
Realizar reuniones de sensibilización el MHCP	Reunión de sensibilización con el Ministerio de Hacienda y Crédito Público respecto del proyecto trabajado de PND.	Acta de reunión	Vicepresidente Jurídica	03/07/2018	31/12/2018
Generar borrador articulado para PND	Preparar proyecto de articulado a incluir en la el proyecto de ley del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022	Documento contentivo del proyecto de articulado en la Ley de PND	Vicepresidente Jurídica	03/07/2018	31/12/2018



Dinamizar nuevas líneas de Negocio

Justificación	Con el animo de asegurar la sostenibilidad financiera de la Entidad, se requiere buscar alternativas adicionales a las líneas tradicionales
Objetivo	Incrementar la participación de las nuevas líneas de negocio en el P&G de la Entidad
Descripción	Generar para cada línea de servicio no tradicional, la ejecución de actividades que permitan generar nuevos negocios rentables
Responsable	Vicepresidente de Negocios/Gerente de Proyectos

Indicador	% de Cumplimiento de Presupuesto acumulado para líneas de negocio no tradicionales			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	95%	95%	95%	95%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Posicionar a CISA ante Fonvivienda	Optimizar la prestación de servicios a Fonvivienda con el objetivo de lograr la ampliación del alcance de los contratos que se encuentran vigentes	Contrato y ampliaciones Firmadas	Vicepresidente de Negocios/Gerente de Proyectos	01/01/2018	01/02/2018
Ampliar convenio de comercialización de inmuebles con la Policía Nacional	Ampliación del convenio Marco con Policía Nacional (inmuebles por valor de \$4.400 millones).	Convenio Ampliado	Vicepresidente de Negocios	01/01/2018	31/03/2018
Comercializar Zonas Francas	Realizar gestiones ante el Ministerio de Comercio orientadas a lograr la comercialización de las zonas francas a través de CISA	Convenio Firmado	Vicepresidente de Negocios	01/01/2018	01/02/2018
Realizar un estudio de mercado para el servicio de Software Estado	Identificar las entidades potenciales para la comercialización del servicio de Software Estado	Estudio de mercado realizado	Gerente de Proyectos	01/02/2018	01/04/2018
Capacitar a ejecutivos en venta de Software Estado	Fortalecer las capacidades del equipo de la VSE a fin que tengan las herramientas necesarias para la comercialización del servicio Software Estado	Ejecutivos capacitados - Listas de asistencia	Vicepresidente de Negocios/Gerente de Tecnología	01/03/2018	01/04/2018
Reestructurar el servicio de venta de bienes muebles	Realizar un diagnostico con el estado actual del proceso de subasta de bienes muebles identificando los aspectos operativos, administrativos y financieros más relevantes que afectan su efectividad y definir la forma en que se deberá prestar el servicio.	Diagnostico y reestructuración realizado	Gerente de Proyectos	01/03/2018	01/05/2018



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Estructurar servicio de vitrina permanente para la venta de bienes muebles	Determinar la viabilidad financiera y operativa del servicio y de ser viable, Incorporarlo dentro del servicio de subasta de bienes muebles	Estructuración y servicio en operación	Gerente de Proyectos	01/01/2018	01/07/2017
Desarrollar la plataforma para subastas de bienes muebles	Desarrollar software necesario para la puesta en marcha de subastas electrónicas si el estudio de reestructuración del servicio así lo amerita	Plataforma en funcionamiento	Gerente de tecnología	01/04/2018	01/12/2018
Realizar un estudio de mercado para el servicio de Enajenación de Participaciones Accionarias	Identificar las entidades potenciales para la comercialización del servicio de enajenación de participaciones accionarias	Estudio de mercado realizado	Gerente de Proyectos	01/03/2018	15/05/2018
Estructurar el servicio de participaciones accionarias	Estructurar el servicio de participaciones accionarias bajo la metodología de Gerente por proyectos	Servicio estructurado	Gerente de Proyectos	01/02/2018	01/07/2018
Determinar necesidades de recursos para proyectos de gestión inmobiliaria.	Realizar un diagnostico y estructuración del servicio de proyectos de gestión inmobiliaria, determinando como primer componente las necesidades de recursos que se requieren.	Documento de necesidades levantado	Gerente de Proyectos	01/06/2018	01/10/2018



Optimización del modelo de costos de la fábrica de software CISA

Justificación	La rentabilidad de los negocios de base tecnológica debe calcularse con base en servicios y no en proyectos, CISA debe contar con un modelo de costos de TI a partir de la proyección de la demanda de cada servicio y los costos asociados a cada uno de éstos. Con base en lo anterior, debe definir un conjunto de tarifas unitarias por transacción/unidad representativas de cada servicio. (Drivers de comportamiento fijo y variable, Variables estándar del Cliente y Costos X Actividad)
Objetivo	Refinar el cálculo de los gastos operacionales de la fábrica de software para mejorar la rentabilidad esperada de los proyectos de Software Estado y de los demás proyectos de base tecnológica que se respalden en las capacidades técnicas de la Gerencia.
Descripción	El modelo a definir se aplicara para: Proyectos de Software como Servicio (SaaS) de aplicaciones CISA - Software Estado Proyectos de Software por Demanda para Entidades del Estado Proyectos de Infraestructura como Servicio (IaaS) para Entidades del Estado y Clientes de SW Estado/SW X Demanda Proyectos de Gobierno de Datos (Analítica de datos)
Responsable	Gerente de Tecnología y Sistemas de Información

Indicador	Porcentaje de implementación del Modelo de Costos Fábrica de Software			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	60%	80%	100%	100%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Parte 1: modelo conceptual de costos Definir de las bases del modelo	Reconocimiento del grado de madurez de la operación tecnológica de CISA, los servicios a prestar (actuales y nuevos en el portafolio) y demás premisas a considerar para el diseño.	Documento de Definición del modelo de costos de la fábrica de SW CISA	Gerente de Tecnología	15/01/2018	15/02/2018
Parte 1: modelo conceptual de costos Diseñar el modelo de costos	Diseño y construcción del modelo general de costos Definición de parámetros y drivers para la operación del modelo.	Modelo Conceptual de Costos	Gerente de Tecnología/Gerente de Valoración	15/02/2018	15/03/2018
Parte 2: cálculo de tarifas y operación Calcular las tarifas	Mapeo del Catálogo de servicios e identificación de la información histórica requerida. Estimación de consumos futuros y proyección de costos asociados. Cálculo de tarifas según el modelo de costos	Lista de tarifas por tipo de servicio	Gerente de Tecnología/Gerente de Valoración	01/03/2018	30/03/2018
Parte 2: cálculo de tarifas y operación Medir	Recopilar información de volúmetrías de consumo. Recopilar información de costos reales (contabilidad) Análisis de comportamiento del modelo en función de la rentabilidad real vs. la esperada.	Informe de comportamiento del modelo de costos en función de la rentabilidad real vs. rentabilidad esperada.	Gerente de Tecnología/Gerente de Valoración	01/03/2018	30/06/2018
Parte 2: cálculo de tarifas y operación Cobrar al cliente	Revisar condiciones pactadas en Acuerdos de Niveles de Servicio con los clientes. Recalculo de precios a cobrar según volúmenes, costos, márgenes, modelo de precios y esquema de cobro seleccionado.	Informe de modificaciones al modelo de acuerdo a las nuevas condiciones reveladas e integradas al modelo de costos.	Gerente de Tecnología/Gerente de Valoración	01/07/2018	30/08/2018



Consolidación de Cartera Coactiva

Justificación	Una vez obtenida en 2016 la facultad de cobro coactivo, se requiere establecer una estrategia que permita traer negocios de este tipo de acuerdo a las proyecciones presupuestales definidas
Objetivo	Consolidar la cartera coactiva como una línea de negocio rentable para la Entidad
Descripción	Diseñar estrategia para determinar el mercado objetivo, el esquema de acercamiento para la nueva administración nacional y para cumplir las metas de adquisición de cartera coactiva
Responsable	Vicepresidente de Negocios

Indicador	% de Cumplimiento de Presupuesto acumulado de Cartera Coactiva a adquirir			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	95%	95%	95%	95%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Definir y segmentar mercado objetivo Primer Semestre	Realizar una priorización del mercado objetivo para efectuar negociaciones con entidades con convenios firmados antes que comience a operar la ley de garantías.	Cronograma de visitas programado	Vicepresidente de Negocios	01/01/2018	15/02/2018
Definir y segmentar mercado objetivo Segundo Semestre	Realizar una segmentación del mercado para definir entidades objetivo para el segundo semestre del año	Cronograma de visitas programado	Vicepresidente de Negocios	01/08/2018	01/09/2019
Elaborar plan de visitas y estrategia de acercamiento nuevo gobierno	Definir una estrategia para realizar acercamientos a los nuevos mandatarios nacionales y establecer un plan de visitas para el segundo semestre del año, posterior a sus posesiones	Estrategia y plan de visitas diseñado	Vicepresidente de Negocios	01/08/2018	01/09/2018
Ejecutar la estrategia de acercamiento	Con base en la estrategia definida y el plan de visitas planteado, ejecutar las acciones correspondientes para lograr el acercamiento esperado	Visitas realizadas	Vicepresidente de Negocios	08/08/2018	31/12/2018



Fortalecimiento de las líneas de negocio tradicionales

Justificación	La generación de inventario de inmuebles y cartera no ha correspondido con las expectativas institucionales en los últimos años, afectando el cumplimiento de las metas de movilización
Objetivo	Focalizar la gestión de la Vicepresidencia de Negocios en la adquisición de activos con mejor proyección de recuperación
Descripción	Segmentar los mercados objetivos tanto para cartera como para inmuebles. Analizar oportunidades a partir de la generación de las propuestas de gobierno del presidente electo
Responsable	Vicepresidente de Negocios

Indicador	% de Cumplimiento de adquisición acumulada de inmuebles y cartera			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	95%	95%	95%	95%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Diseñar estrategia de acercamiento a universidades y clientes especiales de cartera	Definir una estrategia que permita el acercamiento efectivo a universidades y entidades con vocación de generación de cartera.	Estrategia de acercamiento diseñada	Vicepresidente de Negocios	15/01/2018	15/02/2018
Implementar la estrategia de generación de cartera	Ejecutar la estrategia definida para el acercamiento a los clientes definidos	Visitas realizadas	Vicepresidente de Negocios	15/02/2018	30/06/2018
Elaborar plan de visitas y estrategia de acercamiento nuevo gobierno	Definir una estrategia para realizar acercamientos a los nuevos mandatarios nacionales y establecer un plan de visitas para el segundo semestre del año, posterior a sus posesiones	Estrategia y plan de visitas diseñado	Vicepresidente de Negocios	01/08/2018	01/09/2018
Analizar e identificar oportunidades para CISA en el PND 2018-2022 propuesto	Análisis del plan de gobierno del presidente electo para la generación de esquemas de acercamiento a fin de incorporar en el nuevo PND herramientas legales que permitan mejorar la gestión de CISA	Documento de análisis de oportunidades	Vicepresidente de Negocios /Gerente de Proyectos	07/08/2018	31/12/2018
Generar borrador de Modificación del Articulado - Ley de Presupuesto	Preparar proyecto de articulado a incluir en la Ley de Presupuesto 2019, consistente en la posibilidad de devolver a las entidades los recursos provenientes de la venta de los inmuebles.	Documento contentivo del proyecto de articulado en la Ley de Presupuesto	Vicepresidente Jurídica	03/07/2018	31/12/2018



Optimización Movilización de Inmuebles

Justificación	<ol style="list-style-type: none"> Las acciones realizadas en los planes de acción de años anteriores no han permitido cerrar la brecha entre lo presupuestado y lo ejecutado en lo correspondiente a movilización de inmuebles La Estrategia utilizada no esta generando los resultados esperados y cada vez se aumenta el tiempo del inventario remanente en la Entidad.
Objetivo	Cumplir el presupuesto de movilización de inmuebles.
Descripción	A partir de la implementación de las acciones se busca la movilización del inventario de inmuebles mejorando los tiempos de comercialización.
Responsable	Vicepresidente de Negocios / Gerente de Inmuebles

Indicador	% de cumplimiento de Presupuesto acumulado de inmuebles			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	95%	95%	95%	95%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Generar alianzas con Entidades Financieras	Realizar alianzas con diferentes entidades financieras, que permitan a los clientes tener opciones de financiación para la adquisición de los inmuebles en CISA.	Alianzas realizadas y establecidas en la circular 69.	Gerente de Inmuebles y Otros Activos	01/02/2018	30/04/2018
Realizar ferias inmobiliarias en cada sucursal	Diseñar un cronograma de ferias operadas por CISA, donde cada sucursal promocione el portafolio a nivel nacional.	Cronograma diseñado	Gerente de Inmuebles y Otros Activos	01/03/2018	31/10/2018
Incentivar a los Agentes externos inmobiliarios	Aplicar la costumbre comercial del 3% de comisión para todas las ventas en bien urbano y 5% en bien rural durante el primer semestre del año 2018.	Plan de incentivos generado y operando	Gerente de Inmuebles y Otros Activos	15/01/2018	30/01/2018
Focalizar esfuerzos comerciales en sucursales	Generar un esquema de seguimiento y control, segmentando del portafolio en las sucursales entre Gerente y Analista.	Esquema de seguimiento diseñado e implementado	Gerente de Inmuebles y Otros Activos	15/01/2018	30/03/2018
Ajustar política de precios de venta	Ajuste en Política orientada a ventas por P & G. Publicación de precios mínimos de venta para todo el portafolio de manera permanente.	Política de precios ajustada, difundida e implementada	Gerente de Inmuebles y Otros Activos	15/01/2018	15/03/2018



Optimizar el esquema de saneamiento de inmuebles

Justificación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario disminuir el tiempo de alistamiento de los inmuebles, lo que permita optimizar la movilización de los mismos. 2. La Estrategia utilizada no esta generando los resultados esperados y cada vez se aumenta el tiempo del remanente en la Entidad.
Objetivo	Aumentar la disponibilidad de inventario comercializable
Descripción	A partir de un diagnostico sobre la totalidad de los inmuebles en proceso de saneamiento, definir e implementar acciones que permitan aumentar el número de bienes con posibilidad de comercialización.
Responsable	Vicepresidente de Saneamiento

Indicador	% de inmuebles saneados			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	1	12	29	7



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Realizar el diagnostico del estado de saneamiento de inmuebles de CISA	Efectuar un inventario de la totalidad de los inmuebles en saneamiento que contenga como mínimo: a) El alcance de saneamiento requerido. b) La tipificación de situaciones de gestión por saneamiento. c) El tiempo promedio por tipologías para el saneamiento. d) Definición de insumos que se requieren para lograr el saneamiento.	Inventario de inmuebles por sanear actualizado con tiempos estimados	Vicepresidente de Saneamiento	15/01/2018	30/03/2018
Segmentar y priorizar el universo de inmuebles a sanear	Con base en el diagnostico, segmentar y priorizar los inmuebles de acuerdo un criterio establecido, fijando un plan de choque. Unificación de plan de acción a partir del diagnóstico realizado por grupo de inmuebles.	Inmuebles priorizados para ejercicio de saneamiento	Vicepresidente de Saneamiento	15/01/2018	30/03/2018
Implementar el saneamiento para los inmuebles priorizados	Realizar el saneamiento de los inmuebles de acuerdo a la segmentación y priorización realizada.	Inmuebles saneados	Vicepresidente de Saneamiento	15/01/2018	30/12/2018
Realizar capacitaciones técnicas en saneamiento	Realizar ejercicios de capacitación para los siguientes usuarios: a) Técnicos de inmuebles DG. b) Coordinadores de Inmuebles en sucursales en temas técnicos. c) Con funcionarios responsables de saneamiento en diferentes entidades públicas, con miras a la consolidación de red institucional.	Listas de asistencia a capacitaciones realizadas	Vicepresidente de Saneamiento	01/02/2018	30/10/2018
Proponer ajustes normativos externos que permitan la optimización de tiempos de saneamiento	Gestionar con las entidades competentes, la expedición de lineamientos que den prelación a los trámites que gestione CISA, como Colector de Activos Públicos en función de la monetización de recursos para el Estado.	lineamientos expedidos	Vicepresidente Jurídica	01/02/2018	31/07/2018



Revisión, análisis y ajuste del modelo de negocio de CISA

Justificación	Desde 2012 CISA ha venido realizando acciones orientadas a la optimización del retorno de activos, sin embargo, la dinámica de las líneas de negocio tradicionales no ha permitido asegurar la auto sostenibilidad de la entidad, por lo tanto, es necesario realizar una revisión del modelo de negocio
Objetivo	Orientar a CISA hacia unas condiciones de auto sostenibilidad financiera
Descripción	Realizar un análisis interno y externo a través de una consultoría que considere los lineamientos impartidos por el MHCP como accionista mayoritario de la entidad, así como de los miembros de junta directiva como responsables del direccionamiento de la Entidad. De este modo, generar recomendaciones para optimizar el modelo e incorporarlas en el plan estratégico 2019-2022
Responsable	Presidente y Gerente de Planeación

Indicador	Documentos generados			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	0	0	0	3



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Contratar consultoría para Revisión Modelo de Negocio y Plan Estratégico CISA	Realizar el proceso de contratación para la consultoría de revisión, análisis y ajuste del modelo de negocio una vez terminada la ley de garantías	Contrato suscrito	Gerente de Planeación	01/06/2018	31/07/2018
Realizar análisis con participación de Externos, Equipo Directivo y JD	Realizar los análisis en desarrollo de la consultoría	Actas de reunión	Gerente de Planeación	01/08/2018	30/11/2018
Generar recomendaciones y ajustes al Modelo de Negocio de CISA	Realizar los análisis en desarrollo de la consultoría	Documento final de consultoría	Gerente de Planeación	01/08/2018	30/11/2018
Identificar posibles proyectos para el Plan Estratégico 2019-2022	Generar posibles proyectos de acuerdo a las recomendaciones planteadas por la consultoría como insumo para la generación del plan estratégico institucional 2019-2022	Proyectos identificados	Gerente de Planeación	01/12/2018	31/12/2018



Optimización del recaudo de cartera

Justificación	CISA considera que es posible aumentar el recaudo de cartera optimizando actividades propias de la gestión de cartera
Objetivo	Aumentar el recaudo de cartera
Descripción	Realizar actividades en diversos frentes de la gestión de cartera con el fin de optimizar la gestión de cobranza Realizar las acciones requeridas para fortalecer la capacidad institucional para la gestión de cartera coactiva, en lo concerniente a sistemas de información y notificación.
Responsable	Gerente de Cobranza

Indicador	% de Cartera recaudada acumulada			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	95%	95%	95%	95%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Diseñar un nuevo esquema de seguimiento y control	Diseñar un nuevo esquema de seguimiento y control que permita realizar el seguimiento oportuno a las sucursales en lo referente a la cobranza Pre-jurídica, Jurídica y procesos concursales en DG	Procedimiento ajustado	Gerente de Normalización de Cartera	01/02/2018	31/03/2018
Optimizar herramientas para la localización de deudores	Implementar Procedimiento de Localización	Procedimiento definido y formalizado	Gerente de Normalización de Cartera	01/01/2018	30/06/2018
Localizar deudores con apoyo de terceros	Convocar y estudiar a empresas interesadas para trabajar con CISA en la localización de clientes Contratar con empresas especializadas en localización	Contratos formalizados	Gerente de Normalización de Cartera	01/04/2018	31/07/2018
Implementar esquema de visitadores	Diseñar e implementar el procedimiento de visitas a los clientes	Procedimiento definido y formalizado	Gerente de Normalización de Cartera	01/02/2018	30/06/2018
Realizar ventas de cartera	Analizar el portafolio a vender y Efectuar ventas cada tres meses	4 procesos de ventas de cartera realizados	Vicepresidente de Saneamiento	01/01/2018	31/12/2018
Ampliar la red de aliados	Implementar Procedimiento de adscripción de Aliados Convocar y estudiar a empresas interesadas en la cobranza de la cartera de CISA	Adscripciones formalizadas	Gerente de Normalización de Cartera	01/01/2018	30/06/2018



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Proveer servicios básicos necesarios para la gestión de cartera de coactiva	Realizar la estructuración y puesta en funcionamiento de los contratos para el software de cobro coactivo y servicio de correspondencia	Contrato firmado	Gerente de Proyectos/Gerente de Recursos	15/01/2018	30/04/2018
Determinar necesidades de interoperabilidad	Determinar, mediante un diagnostico, las necesidades de información para el funcionamiento adecuado del cobro de cartera coactiva.	Documento de necesidades levantado	Gerente de Proyectos	01/02/2018	01/03/2018
Suscribir convenios de interoperabilidad	Realizar los acercamientos con diferentes entidades a nivel nacional y territorial (Catastros independientes, DIAN, Min Salud, Min Transporte, Cámaras de Comercio, Agremiaciones.)que puedan suministrar información de acuerdo a las necesidades de CISA y generar convenios de interoperabilidad	Convenios de interoperabilidad suscritos	Vicepresidente de Negocios /Gerente de Proyectos	02/03/2018	31/12/2018



Diseñar el Modelo de Gestión del Talento Humano para CISA

Justificación	CISA a la fecha no cuenta con un modelo de gestión humana armonizado con altos estándares que le permita manejar de manera eficiente el talento humano.
Objetivo	Implementar un Modelo de Gestión Humana, adaptado a las necesidades de la entidad que le permita operar con personal que cuente con las competencias integrales para garantizar el cumplimiento de los objetivos institucionales
Descripción	Analizar los procesos de selección por competencias, Gestión del desarrollo humano y profesional, gestión de la compensación y gestión del desempeño, con el fin de formular un modelo adaptable a la entidad, con políticas claras y mediciones precisas.
Responsable	Gerencia de Recursos

Indicador	% de mejora en la calificación de gestión del desempeño organizacional			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	0%	0%	0.4%	0%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Redefinir competencias tipo de los colaboradores de CISA alineadas a la estrategia	Ajuste y actualización del Proceso de Selección por Competencias	Competencias organizacionales documentadas y formalizadas	Gerente de Recursos	01/01/2018	31/07/2018
Adecuar el proceso selección de personal con base en las competencias definidas	Ajuste y actualización del Proceso de Selección por Competencias	Circular 24 ajustada	Gerente de Recursos	01/01/2018	31/07/2018
Analizar los gaps en lo referente a las competencias integrales tanto por área como por persona y Generar el plan individual de desarrollo y desempeño	Proceso: Gestión del desarrollo humano y profesional	Plan Individual formulado	Gerente de Recursos	01/01/2018	31/03/2018
Formular e implementar el plan anual de capacitaciones	Proceso: Gestión del desarrollo humano y profesional	PAC ejecutado	Gerente de Recursos	01/04/2018	30/09/2018
Realizar evaluaciones de desempeño y toma de acciones	Proceso: Gestión del desarrollo humano y profesional	Informe gerencial de desempeño	Gerente de Recursos	01/10/2018	31/12/2018



Fortalecer el liderazgo basado en la confianza

Justificación	Se han percibido debilidades en la manera como los líderes direccionan a la Entidad en todos sus niveles, perdiendo la inspiración que debe generar en los colaboradores de la organización
Objetivo	Fortalecer competencias de liderazgo que permitan generar confianza en la alta dirección
Descripción	Realizar una análisis de los resultados sobre liderazgo en la institución, basado en esto, diseñar acciones que permitan fortalecer el liderazgo basado en la confianza.
Responsable	Gerencia de Recursos

Indicador	% de mejora en la percepción de líderes			
Metas	1 Trimestre	2 Trimestre	3 Trimestre	4 Trimestre
	0%	0%	0.6%	0%



Actividad	Descripción	Entregable	Responsable de la Actividad	Fecha Inicio	Fecha Finalización
Generar diagnóstico sobre liderazgo	El diagnostico se elabora basado en los resultados de la encuesta de felicidad corporativa, evaluación de riesgo psicosocial y evaluación del desempeño	Diagnóstico elaborado	Gerente de Recursos	01/01/2018	15/02/2018
Realizar actividades de liderazgo	Realizar actividades enfocadas en el desarrollo de competencias de liderazgo basadas en la confianza	Actividades desarrolladas	Gerente de Recursos	01/02/2018	31/08/2018
Realizar la medición de control y toma de decisiones	Realizar medición de felicidad corporativa, evaluación de riesgo psicosocial y evaluación del desempeño	Informe gerencial de liderazgo	Gerente de Recursos	01/10/2018	31/12/2018



Gracias por su Atención