



CENTRAL DE INVERSIONES S.A.

**PLAN ESTRATEGICO
ESTRATEGIA COMERCIAL
2009**

Visión y Misión CISA 2008 - 2010

Misión

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

Visión

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



Objetivos Corporativos 2009



Objetivos Corporativos 2009

1. OBJETIVO CAPACIDAD FINANCIERA

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

5. OBJETIVO DESARROLLO CAPITAL HUMANO

Mantener un talento humano altamente calificado y motivado que garantice un alto desempeño de la Entidad.

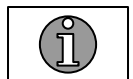
**MISIÓN – VISIÓN
2008 - 2010**

2. OBJETIVO COMERCIAL

Con el conocimiento del mercado objetivo, diseñar productos y servicios, con propuestas de valor agregado que brinde soluciones a los Clientes.

3. OBJETIVO MEJORAMIENTO CONTINUO

Generar en la organización la capacidad de autoajustarse a las condiciones del entorno, a través de la revisión y optimización permanente de las políticas, procesos y herramientas de gestión, dentro de los lineamientos del sistema integrado de gestión “SIG”.



Mercado Objetivo

Central de Inversiones S.A. se enfocará principalmente en la adquisición o administración de portafolios de activos de propiedad de entidades estatales de difícil recuperación o realización y considerados no estratégicos por parte de las entidades titulares de los mismos.

Igualmente, Central de Inversiones S.A. apoyará a las entidades del Estado que requieran la estructuración de procesos y otras actividades, que se encuentren alineadas con el marco normativo y estratégico definido en el párrafo anterior para optimizar el manejo de los activos del Estado.



PRODUCTOS > Foco de Mercado

Productos

FOCO

Compra de Activos

- 1) Compra de Cartera
- 2) Compra Fideicomisos de Cartera
- 3) Compra de Cartera a PAR
- 4) Compra de Inmuebles
- 5) Compra de Fideicomisos de Inmuebles
- 6) Compra de Inmuebles a PAR
- 7) BRP's Recibidos de Cartera

Administración a Terceros

- 8) Administración y Comercialización de Inmuebles
- 9) Administración de Cartera

Servicios a Terceros

- 10) Estructuración Ventas de Cartera
- 11) Estructuración Ventas de Inmuebles

Entidades del Estado

Entidades Financieras
Públicas

Entes Territoriales

Entidades Públicas en
Liquidación

Liquidaciones ESE's

Patrimonios
Autónomos de
Remanentes (PAR)



Mercado Objetivo

1. INTERIOR Y DE JUSTICIA

1. Departamento Nacional de Estupefacientes

2. Súper Notariado y Registro

2. HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

1. DIAN

2. Fiduciaria la Previsora

3. FOGACOOP

4. FOGAFIN

5. BANESTADO EN LIQUIDACION

3. DEFENSA NACIONAL

1. Fuerza Aérea Colombiana - FAC

2. Caja Promotora de Vivienda Militar y de Policía

4. AGRICULTURA Y DESARROLLO TERRITORIAL

1. Instituto Colombiano Agropecuario
ICA

2. INCODER/
UNAT

3. Banco
Agrario

4. Finagro

Siguiente...

Mercado Objetivo

5. PROTECCION SOCIAL

1. Sena
2. Instituto Colombiano de Bienestar Familiar - ICBF
3. E.S.E Luis Carlos Galán
4. E.S.E Francisco de Paula Santander
5. E.S.E Rita Arango
6. E.S.E Policarpa Salavarrieta

6. MINAS Y ENERGIA

1. Electrificadoras en Liquidación

7. COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO

1. IFI en Liquidación
2. Fondo Nacional de Garantías

Siguiente...

Mercado Objetivo



Retos a cumplir en el año 2009

- ✓ **Desarrollar el foco de mercado, mejorando la eficiencia en el manejo de los activos de las entidades del Estado.**
- ✓ **Mantener y optimizar la eficiencia en el manejo de los costos.**
- ✓ **Eficiencia y reducción en los tiempos de respuesta para los clientes.**
- ✓ **Preservar los niveles de transparencia en la compañía como principio fundamental en las relaciones comerciales y actividades que CISA desarrolla.**
- ✓ **Obtener la certificación del Sistema de Gestión de Calidad.**



	DESCRIPCION	META
<p>Vice-Comercial</p> <p>Plan de Negocios</p>	<p>Diseñar y aplicar Plan de negocios cartera e inmuebles: compra, administración, saneamiento, estructuración de compra venta de activos.</p>	<p>Presupuesto 2009</p> <p>Compras de Activos: (Vr. del Activo)</p> <p>Cartera: \$462.433 Millones</p> <p>Inmuebles: \$303.279 Millones</p> <p>Administración de Activos</p> <p>Cartera: 54.000 Obligaciones</p> <p>Inmuebles: 162</p>
<p>Vice Administrativa y Financiera.</p> <p>Recursos para el desarrollo de los Nuevos Negocios</p>	<p>Evaluar las diferentes alternativas de financiación existentes tanto en el mercado local, como externo que sean compatibles con el marco regulatorio aplicable a la entidad y la situación financiera de la misma para proceder a contratar la mejor opción.</p>	<p>Cubrir necesidades de caja.</p>
<p>Todas las Vicepresidencias Controla Vice-Administrativa y Financiera</p> <p>Convenio celebrado con el accionista</p>	<p>Cumplir el convenio celebrado con el accionista correspondiente a indicadores de eficiencia y suministro de información</p>	<p>Calcular (Medir) los indicadores que se convengan con el accionista</p>



DESCRIPCION**META****Vice- Comercial****Plan de recaudos de Cartera**

Cumplir con el plan de recaudos de Cartera ,Diseñando nuevas políticas de cobranza que se ajusten a las características de la nueva cartera y rediseñar el esquema actual de seguimiento e impulso procesal

Presupuesto de Recaudo de \$35.827 millones

Vice- Comercial**Ventas de Inmuebles**

Lograr la venta de los Inmuebles, correspondiente al Inventario Remanente, las ESES y otras fuentes (Compras, Daciones y Remates, etc.)

Ventas:

- Inventario Remanente: \$34.947 millones
- ESES: \$21.937 Millones
- Otras Fuentes (Compras, Daciones y Remates, etc.): \$107.571 millones
- TOTAL: \$164.455 Millones



DESCRIPCION

META

Vice- Comercial

Portafolio
de Productos y
Servicios

Diseñar Portafolio de
productos y servicios que
puede ofrecer CISA

Documento a presentar a las
entidades

Vice- Comercial

Microsegmentación
de Cartera

Conocer el inventario para definir
estrategias comerciales que
permitan llegar al cliente
individual e inversionista
(segmentación)

Diseño de Políticas
Comerciales, de acuerdo con
los tipos de cartera adquirida
y las oportunidades de
negocio

Vice- Comercial
Vice-Operación de Activos

Confianza
para los clientes

Cumplir con la propuesta de
valor, fidelizando y cautivando al
cliente

Cumplir con los indicadores de
Eficacia , Eficiencia y Efectividad
de Servicio al Cliente



Objetivo 2 Objetivo Comercial

DESCRIPCION

META

Vice-Comercial

Oportunidades de Mercado

Profundizar en las oportunidades de mercado a nivel regional y sectorial

Portafolio de entidades susceptibles de negociaciones a nivel regional. (Documentos en marzo y septiembre)

Vice-Comercial

Posicionar Marca CISA

Definir medios, canales y estrategias para lograr el posicionamiento de marca a nivel Nacional, siempre y cuando se realicen campañas de publicidad y exista inventario para comercializar

Mantener un conocimiento del 10% de CISA frente a los ciudadanos en general.



DESCRIPCION**META****Vice-Administrativa y Financiera****Certificado de Calidad**

Fortalecer la implementación del "SIG" con el modelo de mejoramiento continuo de acuerdo con la normatividad establecida por el Gobierno Nacional

Obtener certificado de calidad bajo las normas ISO 9001 y NTCGP-1000 .

Vice-Comercial**Modelos de Valoración**

Ajustar, redefinir o diseñar modelos de valoración que se ajusten a las características de los activos a adquirir

Modelos de valoración adaptados a las nuevas necesidades de la Compañía

Vice-Comercial**Confiabilidad de la Información**

Generar confiabilidad en la información para acelerar los procesos de negociación con deudores o venta de cartera en paquetes

Calificación y actualización de mínimo el 80% de las obligaciones adquiridas y en gestión



DESCRIPCION**META**

Vice- Comercial
Vice- Operación de Activos

Operación de
Negocios Fiduciarios

Implementar modelo de operación para la administración y comercialización de los Negocios Fiduciarios

Diseñar y crear el Modelo de operación del área de Negocios Fiduciarios

Vice- Administrativa y Financiera

Herramientas
Tecnológicas

Actualizar las herramientas tecnológicas creadas en la compañía a unas herramientas que permitan mejor interoperabilidad con clientes y proveedores externos así como un manejo eficiente de los recursos tecnológicos existentes

Migrar los aplicativos Cobra XXI, Prac-Cisa, Vigila, Corre, Presupuesto, Rafa a lenguaje de programación Visual Studio 2008.

Vice- Administrativa y Financiera

Plan de Protección
y Recuperación
Proceso
Tecnológico

Implementar Plan de Protección y Recuperación del Proceso de Infraestructura Tecnológica ante situaciones imprevistas.

Plan de Protección y Recuperación Implementado



DESCRIPCION**META****Vice-Administrativa y Financiera****Desarrollo
competencias**

Desarrollar y/o fortalecer las competencias definidas en el modelo,

Disminuir la brecha en las competencias a fortalecer y/o desarrollar (30% de la población debe demostrar una mejora)

Vice- Administrativa y Financiera**Compensación
variable**

Implementar el programa de compensación variable para el equipo directivo (vicepresidentes y gerentes) de Central de Inversiones S.A.

Implementar el programa de compensación variable dic /09



GRACIAS.

