



CENTRAL DE INVERSIONES S.A.
RESULTADOS
PLAN ESTRATEGICO CORPORATIVO
AÑO 2008

Fecha Presentación: 19-Ene-2008

Visión y Misión CISA 2008 - 2010

Misión

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

Visión

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

Objetivos Corporativos

1. CAPACIDAD FINANCIERA

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

5. DESARROLLO CAPITAL HUMANO

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

2. SATISFACCION DEL CLIENTE

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

**MISIÓN – VISIÓN
2008 - 2010**

4. FORTALECIMIENTO TECNOLOGICO

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

3. MEJORAMIENTO CONTINUO

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

Estrategias Corporativas

5. DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

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

4. FORTALECIMIENTO TECNOLÓGICO

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

1. CAPACIDAD FINANCIERA

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

ESTRATEGIAS 2008

3. MEJORAMIENTO CONTINUO

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

2. SATISFACCION DEL CLIENTE

Cliente Proveedor

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

Cliente Final.

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

Estrategias Corporativas

1. CAPACIDAD FINANCIERA

Se definieron 13 estrategias.
Procesos misionales: 8
Procesos de apoyo: 5

2. SATISFACCION DEL CLIENTE

Se definieron 5 estrategias
para los procesos misionales

ESTRATEGIAS 2008

5. DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

Se definieron 9 estrategias.
Procesos misionales: 4
Procesos de apoyo: 5

4. FORTALECIMIENTO TECNOLOGICO

Se definieron 3 estrategias.
Procesos misionales: 1
Procesos de apoyo: 2

3. MEJORAMIENTO CONTINUO

Se definieron 20 estrategias.
Procesos misionales: 9
Procesos de apoyo: 3
Procesos estratégicos: 3
Procesos de control: 5



Para 2008: 50 estrategias
Procesos misionales: 27
Procesos de apoyo: 15
Procesos estratégicos: 3
Procesos de control: 5

Estrategias Corporativas – CUMPLIMIENTO

1. CAPACIDAD FINANCIERA

De las 13 estrategias definidas:

Cumplidas: 7

Con resultados inferiores al 100% : 4

Aplazadas o replanteadas: 2

2. SATISFACCION DEL CLIENTE

De las 5 estrategias definidas:

Cumplidas: 4

Con resultados inferiores al 100% : 1

5. DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO

De las 9 estrategias definidas.

Cumplidas: 7

Aplazadas o replanteadas: 2

**ESTRATEGIAS
2008**

4. FORTALECIMIENTO TECNOLOGICO

De las 3 estrategias definidas.

Cumplidas: 1

Aplazadas o replanteadas: 2

3. MEJORAMIENTO CONTINUO

De las 20 estrategias definidas:

Cumplidas: 14

Con resultados inferiores al 100% : 3

Aplazadas o replanteadas: 3



Cumplidas: 33

Con resultados inferiores al 100% : 8

Aplazadas o replanteadas: 9

Estrategias Corporativas – INCUMPLIDAS

VPC-01

Plan de recaudos de Cartera

Diseñar las nuevas políticas de cobranza que se ajusten a las características de la nueva cartera adquirida y rediseñar el esquema actual de seguimiento e impulso procesal

Presupuesto de recaudo de \$56.607 millones

43.69%

Incumplimiento por la no realización de compras de cartera presupuestadas, correspondientes a 46.773 obligaciones con un saldo a capital total de \$1.03 billones

VPI-01

Ventas, compras Admón. y Saneamiento de Inmuebles

Identificar y contactar las empresas más representativas del mercado de las entidades públicas, para ofrecer el portafolio de servicios

Ventas \$58.000 mill
Compras \$124.000 mill
(1000 Inmuebles)
Ingresos administración
\$2.339 mill

177.22%
Administración
Diciembre/08

69.58% Ventas
Diciembre/08

VPI-02

Recuperación de Saldos pendientes de Inmuebles

Recuperar saldos pendientes correspondientes a proindivisos, prorratas, ventas, arrendamientos y demás conceptos.

Recuperar el 80% de la cartera de cada mes

82%

Valor a Recuperar a Diciembre/08: \$1.599mill
Recuperado: \$1.310 mill

Estrategias Corporativas – INCUMPLIDAS

GN-01

Plan de negocios

Seleccionar los clientes proveedores que tengan las mejores condiciones financieras para compra de cartera, priorizando aquellos con mayor expectativa de recaudo.

Cumplir presupuesto de compras

SOBRE EL PRESUPUESTO APROBADO POR LA JUNTA DIRECTIVA EN SEPTIEMBRE DE 2008 EL CUMPLIMIENTO A DICIEMBRE 15 ES: PARA CARTERA DEL 26% (VALOR COMPRADO \$185.369 MM VS UNA META DE \$717.232 MM) PARA INMUEBLES DEL 22% (VALOR INMUEBLES COMPRADOS \$53.187 VS VALOR INMUEBLES META\$242.628)

GN-02

Conocimiento del mercado

Conocer mercado potencial y la competencia para crear un portafolio de productos y servicios que satisfagan las necesidades del Cliente Proveedor

Crear portafolio de productos y servicios

25%

Se realizó estudio de mercado, sin embargo no fue posible presentar los resultados a la Presidencia de la Compañía debido a la disponibilidad de tiempo del Presidente

VPI-09

Gestión de Planes Inmuebles

Plan de Mejoramiento
Plan de Fortalecimiento

Cumplir el Plan de Mejoramiento y Plan de Fortalecimiento

99%

Pendiente una acción de fortalecimiento: automatización de comités

Estrategias Corporativas – INCUMPLIDAS

GN-05

Transferencia
Masiva de
Inmuebles

Cumplir con lo establecido en el contrato de compraventa y los acuerdos que se logren con el comprador para el cumplimiento del cronograma de transferencia masiva de inmuebles a CGA

Cumplir el cronograma de entrega

99%

Al Corte de Diciembre: 3.975 Inmuebles a entregar, 3.934 Inmuebles entregados (Hasta Acta No. 16). Diferencia 41 Inmuebles. Plazo para transferir hasta marzo/09 acuerdo con las externalidades y los Proceso de Venta a terceros, contemplados en el Cuaderno de Ventas

GP-01

Gestión de
planes

Liderar la administración de los planes de la compañía, (Estratégico, Riesgos, Desarrollo Administrativo y Mejoramiento). Cumplir con los compromisos adquiridos en los mismos y efectuar retroalimentación a las áreas.

Cumplimiento del 100% de los planes (realizar las acciones determinadas en cada plan en las fechas previstas)

99%

Pendiente acción de fortalecimiento de inmuebles

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
VPO-01 Recursos para el desarrollo de los Nuevos Negocios	<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 (es).</p>	<p>Cubrir necesidades de caja.</p>	<p>100%</p>
VPO-02 Medición de indicadores acordados con el Accionista	<p>Evaluar el comportamiento de los indicadores de eficiencia, con el fin de medir su resultado e informar al comité de Presidencia.</p>	<p>Calcular (Medir) los indicadores que se convengan con Min Hacienda</p>	<p>100%</p> <p>Con relación a los nuevos indicadores se aclara que no se presentaron ni se acordaron nuevos indicadores con el actual accionista. En cuanto a La medición mensual se continuo efectuando con los indicadores acordados en años anteriores con el anterior accionista (Fogafin).</p>
VPO-03 Incursionar en Nuevas operaciones De Tesorería	<p>Evaluar nuevas opciones de inversión dentro de la normatividad aplicable a la entidad y dentro de su política de riesgo.</p>	<p>Obtener la Mejor rentabilidad de los excedentes de liquidez dentro de las condiciones del mercado (esta cifra dependerá del tipo de operaciones autorizadas)</p>	<p>100%</p>

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
VPO-04 Adecuar modelo Contable a nuevas exigencias de la compañía	Efectuar los cambios necesarios al sistema contable con el fin de atender las necesidades comerciales de las áreas misionales	Cumplir el 100% de las actividades del cronograma según necesidad de las áreas	N.A. Este punto debe ser replanteado para el 2009 y excluido del presente plan estratégico dado que no se ha presentado hasta la fecha requerimientos por parte de las áreas
VPC-01 Plan de recaudos de Cartera	Diseñar las nuevas políticas de cobranza que se ajusten a las características de la nueva cartera adquirida y rediseñar el esquema actual de seguimiento e impulso procesal	Presupuesto de recaudo de \$56.607 millones	43.69% Incumplimiento por la no realización de compras de cartera presupuestadas, correspondientes a 46.773 obligaciones con un saldo a capital total de \$1.03 billones
VPC-02 Racionalidad y Razonabilidad de Costos de Admón. De Cartera	Optimizar la ejecución del presupuesto de gastos, principalmente mediante la aceleración de la rotación de cartera	Presupuesto de gastos de \$28.564 millones	380.55% De acuerdo con información suministrada por Presupuesto y Control Financiero, al corte del 31 de diciembre de 2008 se ejecutaron gastos por valor de \$7.506 millones

DESCRIPCION

META

CUMPLIMIENTO

VPI-01

Ventas, compras
Admón. y Saneamiento
de Inmuebles

Identificar y contactar las
empresas más
representativas del
mercado de las entidades
públicas, para ofrecer el
portafolio de servicios

Ventas \$58.000 mill
Compras \$124.000 mill
(1000 Inmuebles)
Ingresos administración
\$2.339 mill

177.22%

Administración
Diciembre/08
69.58% Ventas
Diciembre/08

VPI-02

Recuperación de
Saludos pendientes
de Inmuebles

Recuperar saldos
pendientes
correspondientes a
proindivisos, prorratas,
ventas, arrendamientos
y demás conceptos.

Recuperar el 80% de la
cartera de cada mes

82%

Valor a Recuperar a
Diciembre/08:
\$1.599mill
Recuperado: \$1.310
mill

VPI-03

Arriendos

Promover el arriendo
de inmuebles, con el
fin de reducir y
optimizar gastos.

Cumplir ppto. arriendos
de \$1.500 mill

234%

\$ 1.500 mill presupuesto
\$ 2.927 millones de
Ingresos a Diciembre/08

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>VPI-04</p> <p>Optimización de Costos y Gastos</p>	<p>Optimizar los costos y gastos de administración de los inmuebles, analizando, evaluando y ajustando los procesos administrativos.</p>	<p>Cumplir ppto gastos de vigilancia, impuestos y servicios públicos \$14.226 mill</p>	<p>202 % Cumplimiento Octubre: Vigilancia: 163.74% Impuestos: 244.40% SS PP: 202.07%</p>
<p>VPI-05</p> <p>Optimizar la Rotación del inventario</p>	<p>Optimizar la rotación de los inmuebles que sean viables comercializar en un período de 6 meses.</p>	<p>Rotar en promedio de 180 días inmuebles PEP's</p>	<p>N.A. Se están estructurando Subastas Públicas para comercializar los siguientes inmuebles: Charrascal, Locales 100St, Bodega Nepomuceno Cartagena y Clínica de los Andes</p>
<p>GN-01</p> <p>Plan de negocios</p>	<p>Seleccionar los clientes proveedores que tengan las mejores condiciones financieras para compra de cartera, priorizando aquellos con mayor expectativa de recaudo.</p>	<p>Cumplir presupuesto de compras</p>	<p>SOBRE EL PRESUPUESTO APROBADO POR LA JUNTA DIRECTIVA EN SEPTIEMBRE DE 2008 EL CUMPLIMIENTO A DICIEMBRE 15 ES: PARA CARTERA DEL 26% (VALOR COMPRADO \$185.369 MM VS UNA META DE \$717.232 MM) PARA INMUEBLES DEL 22% (VALOR INMUEBLES COMPRADOS \$53.187 VS VALOR INMUEBLES META \$242.628)</p>

DESCRIPCION**META****CUMPLIMIENTO****100%****VPJ-01****Evaluación del
Sistema de
aseguramiento**

Evaluar el sistema de aseguramiento de la operación comercial y de funcionamiento para determinar la mejor alternativa de amparo, teniendo en cuenta criterios técnicos, jurídicos y financieros.

Presentar al órgano directivo pertinente, la alternativa de amparo más favorable para su consideración

Los resultados del proyecto de evaluación del sistema de aseguramiento se presentarán en diciembre. No obstante, un avance de este, muestra que se realizaron las visitas de inspección de las sedes de D.G. y Suc. Cali, (muestreo aleatorio). Así mismo se revisaron las condiciones generales y particulares de las pólizas objeto de este estudio (vida deudores, incendio activos y todo riesgo daño material). Con estas actividades se dio inicio al análisis de riesgos, como base para la presentación de los escenarios de amparo más favorable para los bienes y activos de la entidad. Paralelamente, este acopio de información generó acciones de mejoramiento en la reorganización física de elementos inflamables en lugares de alto riesgo, así como la revisión y actualización de valores asegurados de algunos activos. Se elaboró la matriz de riesgos y se generaron los modelos de aseguramiento. Se elaboró la evaluación del sistema de aseguramiento de Central de Inversiones, el cual se encuentra impreso. Están pendientes de presentar al Comité de presidencia las diferentes alternativas sobre el sistema de aseguramiento

Objetivo 2

Satisfacción del Cliente: Cliente Proveedor/Final

DESCRIPCION

META

CUMPLIMIENTO

VPC-03

Microsegmentación de Cartera

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

Diseño de Políticas Comerciales

100%

VPC-04

Generación de Confianza y Opciones para clientes

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

Cumplir con los tiempos de respuesta a los Clientes (15 días)

196%

Durante el periodo comprendido entre el 1ro de enero y el 31 de diciembre de 2008, el tiempo promedio de atención de clientes de cartera fue de 7.67 días hábiles.

VPI-06

Oportunidad y Calidad en las respuestas

Generar confianza y opciones para los clientes de inmuebles.

Cumplir tiempos de respuesta de 10 días

152%

Atención de requerimientos en promedio 5.18 días hábiles

Cumplir efectividad del 90% (a abril)

110%

La efectividad alcanzada en el mes de abril/2008 fue del 99%

Objetivo 2

Satisfacción del Cliente: Cliente Proveedor/Final

DESCRIPCION

META

CUMPLIMIENTO

VPI-07

Formalización de Ventas

Perfeccionar el proceso de formalización de ventas

Lograr el 90% del cumplimiento de la fecha de escrituración pactada

100%

A Diciembre:
1807 Escrituras pactada
1666 Escrituras firmadas dentro de las fechas pactadas (92%)

GN-02

Conocimiento del mercado

Conocer mercado potencial y la competencia para crear un portafolio de productos y servicios que satisfagan las necesidades del Cliente Proveedor

Crear portafolio de productos y servicios

25%

Se realizó estudio de mercado, sin embargo no fue posible presentar los resultados a la Presidencia de la Compañía debido a la disponibilidad de tiempo del Presidente

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>VPC-05</p> <p>Modelos de Valoración Cartera</p>	<p>Ajustar, redefinir o diseñar modelos de valoración que se ajusten a las características de la cartera a adquirir.</p>	<p>Modelos de valoración adaptados a las nuevas necesidades de la compañía.</p>	<p>100%</p>
<p>VPC-06</p> <p>Confiabilidad de La Información</p>	<p>Generar confiabilidad en la información para acelerar los procesos de negociación con deudores o venta de cartera en paquetes</p>	<p>Calificación y actualización de mínimo el 80% de las obligaciones adquiridas y en gestión</p>	<p>100%</p>
<p>VPC-07</p> <p>Optimización del Proceso de Valoración de Cartera</p>	<p>Mejorar el proceso de valoración de la cartera a fin de ajustar los modelos de valoración con indicadores de confiabilidad de la información.</p>	<p>Implementar esquema de validación en cada compra</p>	<p>100%</p>

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
VPC-08 Gestión de Planes Cartera	Plan de Mejoramiento Plan de Fortalecimiento	Cumplir el Plan de Mejoramiento y Plan de Fortalecimiento	100%
VPI-08 Modelo de Valoración Inmuebles	Contar con modelos de valoración adaptados a las nuevas necesidades de la compañía y los diferentes productos.	Actualizar modelos de valoración de inmuebles, acompañados de una estructura de costos. Nuevo modelo de valoración para bienes muebles.	100%
VPI-09 Gestión de Planes Inmuebles	Plan de Mejoramiento de Plan de Fortalecimiento	Cumplir el Plan de Mejoramiento y Plan de Fortalecimiento	99% Pendiente una acción de fortalecimiento: automatización de comités

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
GN-05 Transferencia Masiva de Inmuebles	<p>Cumplir con lo establecido en el contrato de compraventa y los acuerdos que se logren con el comprador para el cumplimiento del cronograma de transferencia masiva de inmuebles a CGA</p>	<p>Cumplir el cronograma de entrega</p>	<p>99% Al Corte de Diciembre: 3.975 Inmuebles a entregar, 3.934 Inmuebles entregados (Hasta Acta No. 16). Diferencia 41 Inmuebles. Plazo para transferir hasta marzo/09 acuerdo con las externalidades y los Proceso de Venta a terceros, contemplados en el Cuaderno de Ventas</p>
GN-03 Nuevo esquema Comercial	<p>Conformar la fuerza ventas unificada acorde con el nuevo esquema comercial</p>	<p>Conformar fuerza de ventas integral a abril/08</p>	<p>100%</p>
GN-04 Gestión de Planes Gerencia de Negocios	<p>Plan de Fortalecimiento Plan de Mejoramiento</p>	<p>Cumplimiento de los planes</p>	<p>100%</p>

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>VPO-05</p> <p>Sistema Integrado De Gestión "SIG"</p>	<p>Implementar el Sistema de Gestión de Calidad, (NTCGP 1000) y el Modelo Estándar de Control Interno, MECI 1000.</p>	<p>Planeación: Junio 08</p> <p>Implementación: Diciembre 08</p>	<p>100%</p>
<p>VPO-06</p> <p>Modelo de costeo ABC</p>	<p>Implementar un modelo que permita una mayor exactitud en la asignación de los costos, conocer los componentes del costo por cada actividad del negocio, y facilitar su análisis con el fin de lograr mayor eficiencia.</p>	<p>Implementar modelo de costeo ABC</p>	<p>El proyecto se esta cumpliendo según cronograma y se encuentra en un avance del 70%.</p>
<p>AI-01</p> <p>Auditoría a las Sucursales y oficinas</p>	<p>Mediante trabajo de campo efectuado directamente en las Sucursales evaluar el sistema de control interno, y verificar que se cumplan los controles definidos en las áreas misionales y de apoyo. Con la ejecución de este proyecto se da cumplimiento a los literales b), c), d), e), f), g), h), j), k), del artículo 12 de la Ley 87 de 1993 (Funciones del Auditor)</p>	<p>Auditar 100% de las sucursales</p>	<p>100%</p>

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>AI-02</p> <p>Seguimiento a Planes</p>	<p>Mediante pruebas de auditoría evaluar el cumplimiento de los diferentes Planes institucionales. Con la ejecución de este proyecto se da cumplimiento al literal e) del artículo 12 de la Ley 87 (Funciones del Auditor)</p>	<p>100%</p>	<p>100%</p>
<p>AI-03</p> <p>Seguimiento Proceso de entrega de activos al comprador</p>	<p>Verificar que los inmuebles vendidos se haya entregado al comprador de acuerdo con los términos del contrato</p>	<p>A diciembre 31 de 2008 haber presentado informe a la Presidencia sobre la entrega de inmuebles vendidos</p>	<p>NO SE REALIZÓ</p>
<p>AI-04</p> <p>Seguimiento Proceso de Implementación del "SIG"</p>	<p>Verificar que el cronograma de implementación del SIG se haya cumplido y no tener complicaciones a diciembre 8 de 2008.</p>	<p>A octubre 31 de 2008 haber presentado informe a la Presidencia sobre el avance de implementación del SIG</p>	<p>100%</p> <p>El informe de seguimiento se presentó en el Comité Coordinador de Control Interno de 29 OCT 2008</p>

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>AI-05</p> <p>Presentación de Informes a Entes externos</p>	<p>Entre los principios de gestión de la calidad se incluyen las relaciones mutuamente beneficiosas y la transparencia, que buscan facilitar el control social, a través de un proceso que garantice el acceso a la información; los cuales deben ser controlados por parte de los Jefes de Auditoría Interna</p>	<p>100%</p>	<p>100%</p>
<p>GP-01</p> <p>Gestión de planes</p>	<p>Liderar la administración de los planes de la compañía, (Estratégico, Riesgos, Desarrollo Administrativo y Mejoramiento). Cumplir con los compromisos adquiridos en los mismos y efectuar retroalimentación a las áreas.</p>	<p>Cumplimiento del 100% de los planes (realizar las acciones determinadas en cada plan en las fechas previstas)</p>	<p>99%</p> <p>Pendiente acción de fortalecimiento de inmuebles</p>
<p>GP-02</p> <p>Cultura de planeación</p>	<p>Mantener la cultura de planeación y seguimiento a los resultados en CISA.</p>	<p>Trimestralmente presentar informe de resultados PE/08</p>	<p>N.A.%</p> <p>No se hizo seguimiento trimestral al plan estratégico</p>

DESCRIPCION

META

CUMPLIMIENTO

GP-04

Suministro de Información al Público

Promover y generar espacios que garanticen la intervención de los ciudadanos

Publicar mensualmente información de la gestión y rendición de cuentas en la página web

N.A.

Se publicó mensualmente el dato presupuestal, no se cumplió con la periodicidad del plan estratégico

VPJ-02

Nuevo marco Jurídico

Redefinir el nuevo marco jurídico de la compañía, implementando y/o actualizando la normatividad existente

Implementar la nueva normatividad

100%

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
<p>VPC-09</p> <p>Soluciones Tecnológicas</p>	<p>Diseñar soluciones tecnológicas de acuerdo con las necesidades establecidas</p>	<p>Implementar desarrollos solicitados</p>	<p>100%</p>
<p>VPO-07</p> <p>Suministrar Herramientas Tecnológicas Integradas y eficientes</p>	<p>Migrar los aplicativos Centauro, Vigila, Cobra, Prac-Cisa, Pool XXI, Concilia, Corre) de Visual Studio 6.0 a Microsoft Visual 2005 y a bases de datos SQL SERVER 2005 modernizando la plataforma y minimizando riesgos de interoperatividad.</p>	<p>Cumplir cronograma</p>	<p>Migración de servidores: 100%</p> <p>Migración de aplicativos debe ser replanteado por el cambio de estrategia de ejecución definida por Junta Directiva (llave en mano)</p>
<p>VPO-08</p> <p>Metodología de Implementación de Soluciones tecnológicas</p>	<p>Implementar metodología que optimice los procesos de soluciones tecnológicas, estandarizando roles y actividades necesarias para garantizar la satisfacción del usuario.</p>	<p>Cumplir al 100% las acciones programadas</p>	<p>N.A.</p> <p>Debe ser replanteado para el 2009</p>

Objetivo 5

Desarrollo del capital humano

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
VPC-10 Capacitación	Capacitar a los funcionarios y aliados estratégicos en temas referentes a la organización y sus nuevas necesidades.	Capacitar al 100% de la población objetivo	100%
VPC-11 Gestión Integral Actividades de La VPC	Elaborar un concurso de gestión integral de las actividades de la Vicepresidencia.	Diseñar y ejecutar concurso	0% No se cumplió por la no realización de compras de cartera presupuestadas, correspondientes a 46.773 obligaciones con un saldo a capital total de \$1.03 billones
VPI-11 Capacitación Inmuebles	Diseñar y crear un Plan de capacitación para los funcionarios de la Vicepresidencia, para el conocimiento de la organización y funcionamiento de las entidades del Estado y su naturaleza jurídica y técnica.	Capacitar 100% Población Objetivo	100%

Objetivo 5

Desarrollo del capital humano

DESCRIPCION

META

CUMPLIMIENTO

GN-05

Nuevo esquema comercial

Efectuar capacitación en temas necesarios y acorde con las nuevas funciones a desempeñar

A diciembre cumplir el programa de capacitación

100%

VPJ-03

Competencias organizacionales

Definir, evaluar y desarrollar los conocimientos, habilidades y actitudes (nuevas competencias) necesarias en nuestros colaboradores para obtener los resultados proyectados en los objetivos del negocio.

Tener el modelo de competencias definido para CISA

100%

VPJ-04

Formación nuevo reto

Identificar las necesidades de capacitación requeridas por las diferentes áreas de la compañía, con el fin de fortalecer y alinear el capital humano y así poder asumir con éxito el nuevo reto de CISA.

Programa de Formación Cumplido al 100%

N.A.

Este objetivo se venía cumpliendo pero con el cambio de administración quedó suspendido.

Objetivo 5

Desarrollo del capital humano

	DESCRIPCION	META	CUMPLIMIENTO
VPJ-05 Vive los valores Desde el principio	Este programa Funcionarios V&P, busca continuar con la interiorización y trascendencia de los Valores y Principios, como marco de conducta y referente interno y externo de CISA, el crecimiento permanente de la organización, y la recordación de los valores y principios que definen, desde lo ético, el accionar de la compañía.	Cronograma V&P al 100%	100%
VPJ-06 Sensibilización Salud ocupacional	Estimular en cada uno de los colaboradores de CISA un cambio de comportamiento frente a la cultura de HSE.	Cumplimiento de Cronograma de Salud Ocupacional	100%
VPJ-07 Mi compromiso Ambiental (PIGA)	Promover acciones ambientales dinamizadoras de la gestión institucional, orientándolas hacia la animación de prácticas ambientales ejemplares y la construcción de líneas estratégicas ambientales desde sus objetivos misionales	Cumplimiento de Cronograma PIGA	100%

GRACIAS.