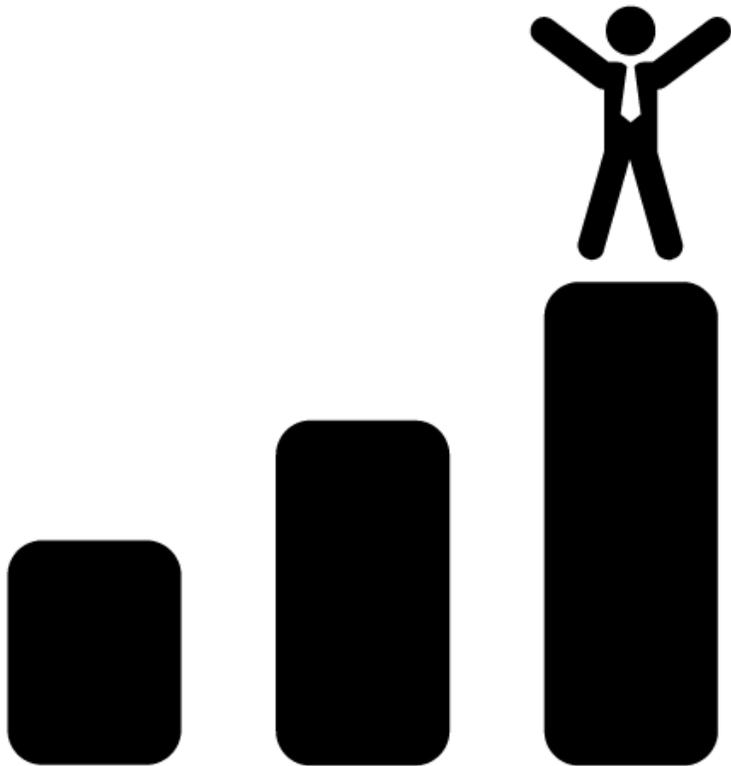




# Reporte de Avance Plan de Acción 2016 - 1er Trimestre

Abril 15 de 2016

## Metas financieras 2016



**Movilización de activos \$841.740 millones**

**Promesas de inmuebles \$270.441 millones**

**Escrituras de inmuebles \$202.463 millones**

**Recaudo de cartera \$27.271 millones**

Adquisición de  
368,540 millones en  
Cartera

Adquisición de  
\$16,100 millones en  
Inmuebles

Firma de contratos  
de comercialización  
por \$211,500  
millones

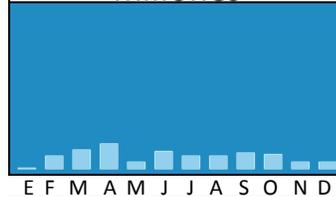
Firma de Contratos -  
Otras líneas de  
negocio por \$245,690  
millones

Promesas por  
\$270,441 millones en  
inmuebles

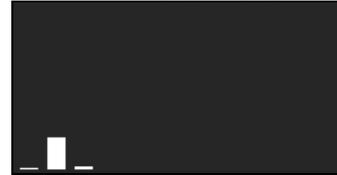
Escrituración de  
\$202,463 millones en  
Inmuebles

Recaudo de \$27,271  
millones de cartera

Ppto



Ejec



Ppto Mes	\$ 35,550
Ejec mes	15,639
% Cump	44%
Ppto Acum	\$ 115,750
Ejec Acum	\$ 172,743
% Cump	149%
Ppto Año	\$ 368,450
Ejec Año	\$ 172,743
% Cump	47%

Ppto mes	\$ 1,600
Ejec mes	0
% Cump	0%
Ppto Acum	\$ 9,300
Ejec Acum	\$ 0
% Cump	0%
Ppto Año	\$ 16,100
Ejec Año	\$ 0
% Cump	0%

Ppto mes	\$ 25,757
Ejec mes	0
% Cump	0%
Ppto Acum	\$ 46,411
Ejec Acum	\$ 24
% Cump	0%
Ppto Año	\$ 211,500
Ejec Año	\$ 24
% Cump	0%

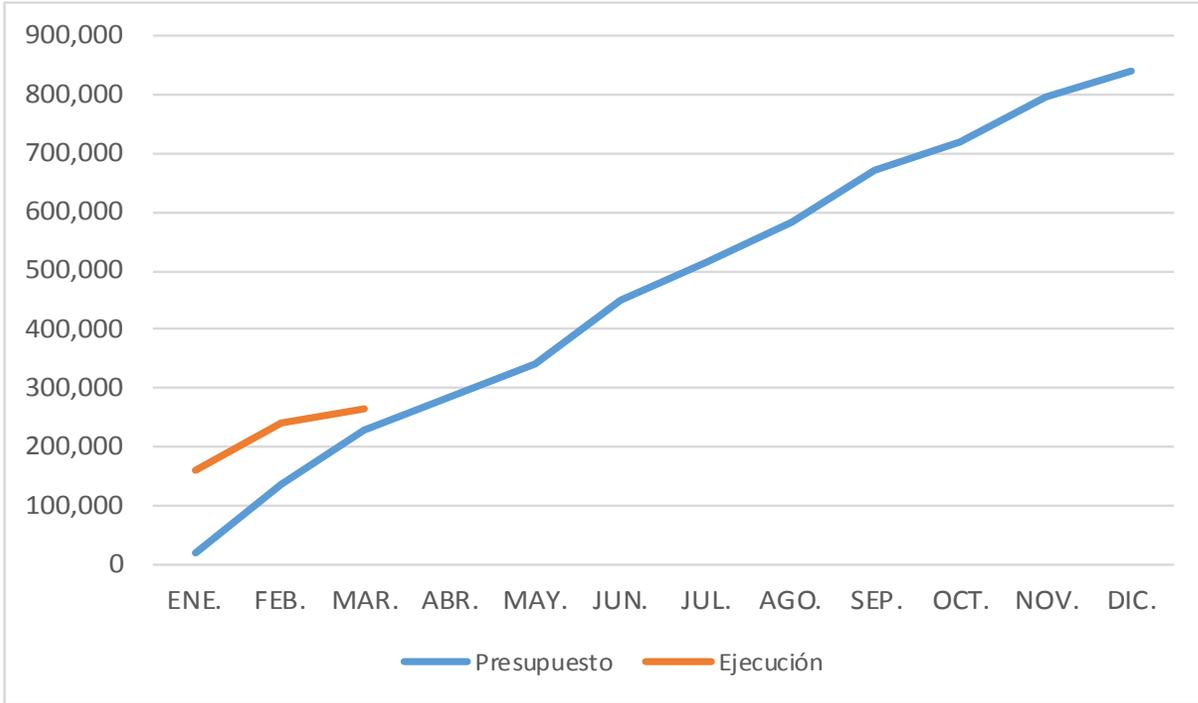
Ppto mes	\$ 28,070
Ejec mes	9,005
% Cump	32%
Ppto Acum	\$ 56,109
Ejec Acum	\$ 92,616
% Cump	165%
Ppto Año	\$ 245,690
Ejec Año	\$ 92,616
% Cump	38%

Ppto mes	\$ 5,720
Ejec mes	884
% Cump	15%
Ppto Acum	\$ 40,894
Ejec Acum	\$ 8,809
% Cump	22%
Ppto Año	\$ 270,441
Ejec Año	\$ 8,809
% Cump	3%

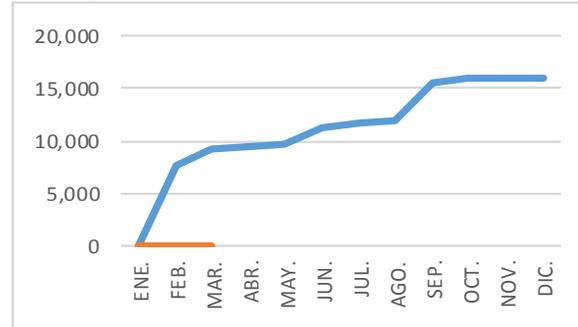
Ppto mes	\$ 3,228
Ejec mes	5,435
% Cump	168%
Ppto Acum	\$ 13,797
Ejec Acum	\$ 8,559
% Cump	62%
Ppto Año	\$ 202,463
Ejec Año	\$ 8,559
% Cump	4%

Ppto mes	\$ 1,773
Ejec mes	1,938
% Cump	109%
Ppto Acum	\$ 4,278
Ejec Acum	\$ 5,158
% Cump	121%
Ppto Año	\$ 27,271
Ejec Año	\$ 5,158
% Cump	19%

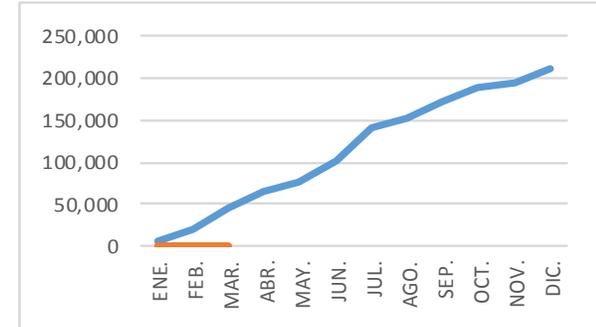
### Movilización de Activos



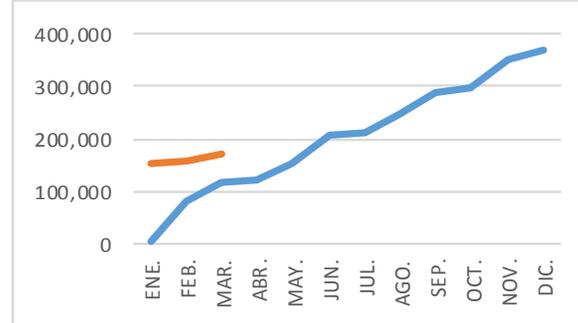
### Compra de Inmuebles



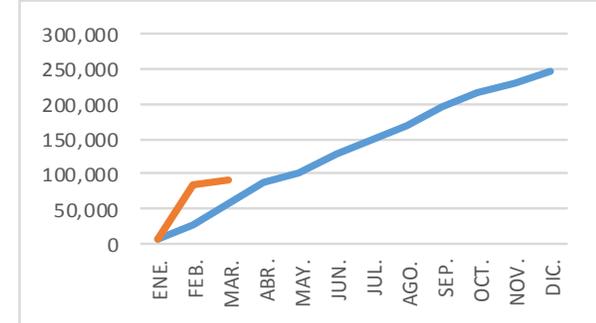
### Contratos de Comercialización



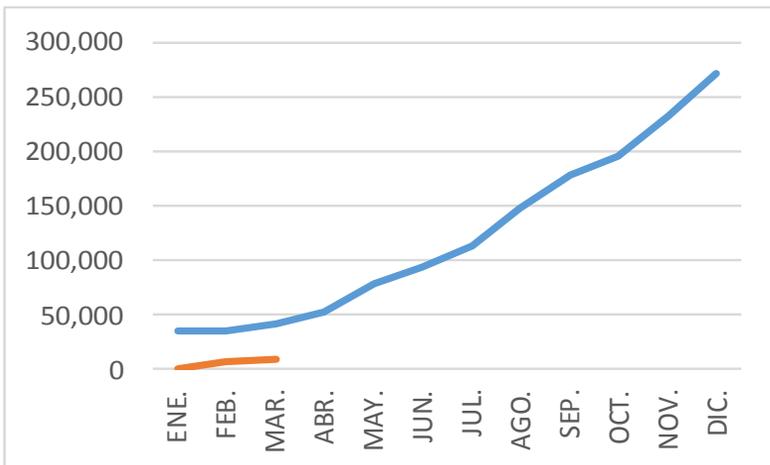
### Compra de Cartera



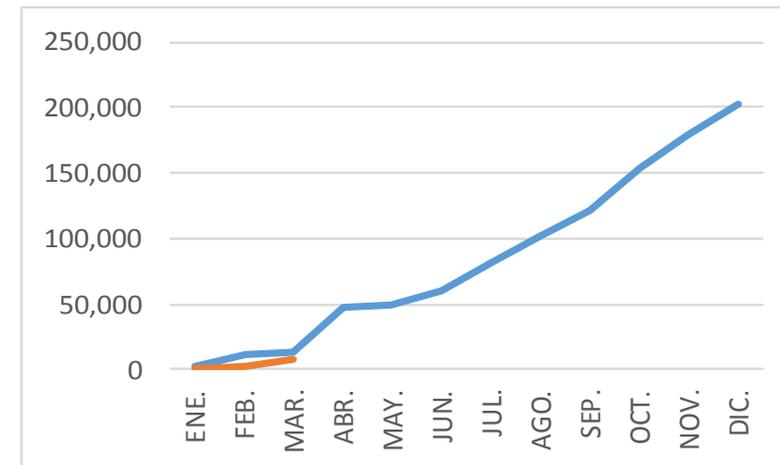
### Contratos Otras Líneas



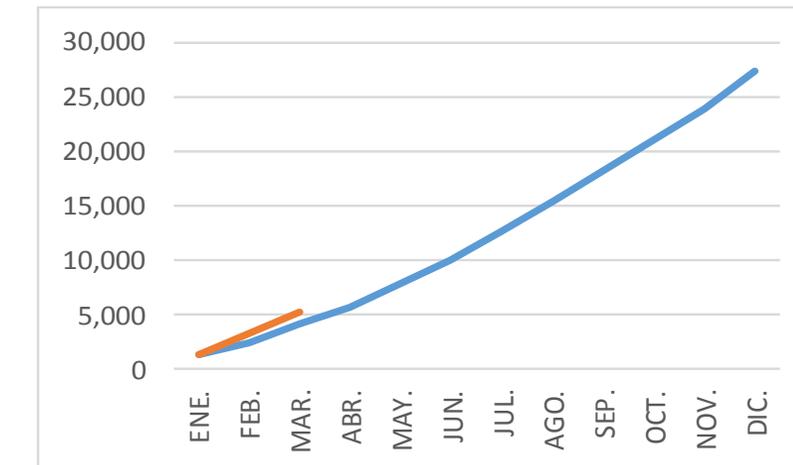
### Promesas



### Escrituración



### Recaudo



## *P. Misionales*

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

NUEVO MODELO DE CARTERA

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

OPTIMIZACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS

## *P. De Apoyo*

Investigación y  
Desarrollo

Gerencia por  
Proyectos

Distribución  
de Gastos –  
Rentabilidad  
de activos

Sistema de  
información  
gerencial para  
la toma de  
decisiones

Cultura de  
resultados y  
servicio

Planes de  
Desarrollo  
Administrativo

## PROYECTO

FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO

## RESPONSABLE

Vicepresidente de Soluciones para el Estado

## OBJETIVO

Diseñar e implementar una estrategia para generar propuestas de valor a entidades del Estado, consolidando el papel de CISA como gestor de activos públicos y logrando el cumplimiento de las metas definidas para el 2016.

## Lineamientos a tener en cuenta

- Revisión de la estructura RRHH de soluciones (perfiles y capacidades)
  - Benchmarking de soluciones
  - Generación de ideas de negocio mediante la lectura de necesidades del mercado
  - Integración de soluciones y el desarrollo de nuevos productos
  - Definición de estándares de productividad (Proceso de Negocio)
  - Construcción de la propuesta de valor para cada solución Propuesta y modelo de precio
  - Mejorar la segmentación de Clientes y Activos (Foco)
  - Evaluación de las lecciones aprendidas de negocios cerrados y no cerrados o no perfeccionados (qué pasa con nuestra propuesta de valor o modelo de venta)
  - Definir modelo de rentabilidad por negocio/cliente y línea de negocio (financiero)
- 

**PROYECTO**

**FOCALIZACIÓN DE SOLUCIONES PARA EL ESTADO**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Realizar una evaluación a las líneas tradicionales de negocio con el propósito de determinar el mercado objetivo.	Marzo 2016	Se formuló propuesta del mercado objetivo de acuerdo a las condiciones actuales del mercado.
Identificación de limitantes para el incremento del inventario de CISA en sus líneas tradicionales.	Marzo 2016	Se identificaron 4 aspectos por los cuales está limitada la generación de inventario en las líneas tradicionales que son: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a definidores (tomadores de decisiones)</li> <li>• Información de activos</li> <li>• Incentivos para la Venta a CISA</li> <li>• Precios de Compra de activos</li> </ul>
Formulación de plan de acción para mitigar las limitantes al crecimiento del inventario de CISA.	Junio 2016	
Implementación del Plan de acción	Segundo semestre 2016	



## PROYECTO

NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

## RESPONSABLE

Vicepresidente de Soluciones para el Estado

## OBJETIVO

Estructurar, diseñar y ofrecer soluciones en materia de gestión de activos públicos posicionando a CISA como el gestor de soluciones para el Estado.

## Lineamientos a tener en cuenta

- Facility Management & Propuesta de valor para convertir pasivos urbanos en activos urbanos
    - Estructurar y emprender rápidamente la ejecución de un Proyecto Piloto de “Facility Management” que se convierta en un gran HITO para el Estado Colombiano generando rápidamente el Nuevo Modelo Operativo de Gestión y Gerenciamiento de Activos Públicos y actividades colaterales.
  - Desarrollo de APP's
    - APP por iniciativa pública o privada
    - APP mediante compraventa
    - Inmobiliarios bajo esquemas de fiduciaria, cambio de uso del suelo
  - Generar negocios con la participación de integrantes del mapa de actores definido.
  - Participación en asociaciones público-privadas
  - CISA como único ente de valoración de Activos del Estado
  - CISA como conciliador de deudas del Estado
- 

**PROYECTO**

**NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Identificar nuevas oportunidades en líneas de negocio no tradicionales.	Primer trimestre 2016	Se conformó un grupo interdisciplinario que evaluó posibilidades de negocio en: Facility & Asset Management Call Center de Cobranza Software Hacendario Optimización de uso Edificio CISA
Estructurar planes de negocio para las líneas definidas como viables	Junio 2016	Se realizó una primera presentación del análisis realizado ante el comité comercial de Junta Directiva y se realizará una revisión por parte de la junta directiva en pleno en el mes de abril.
Inicio de implementación de planes piloto para líneas de negocio viables.	Septiembre 2016	
Realización de segunda fase de exploración de nuevas líneas de negocio por parte del área de I&D.	Segundo semestre 2016	



## PROYECTO

NUEVO MODELO DE CARTERA

## RESPONSABLE

Vicepresidente de Negocios

## OBJETIVO

Modernización de la gestión de recuperación de la cartera y la organización de la estructura de cobranza que responda a la rentabilidad de cada portafolio adquirido por CISA.

## Lineamientos a tener en cuenta

- Establecer estrategia inmediata de outsourcing de cartera (en gestión, irrecuperable, excluida)
  - Establecer estrategia constante de venta de cartera
  - Establecer estrategia de manejo de acuerdos de pago
  - Establecer modernización de herramienta de cobranza (Inteligencia de cobranza, skiptracing, gestión electrónica de cartera, re-bancarización. Medición de la gestión
  - Realizar procesos de segmentación de cartera por tipo
  - Realizar los procesos de asignación de gestores por portafolio
  - Minimizar efectos de alta concentración de ingresos en pocas entidades
  - Establecer nuevos modelos de remuneración de los gestores.
  - Aumentar gestión y ser mas efectivos en términos de mayor contactabilidad, mayor localización y seguimiento, mayor trabajo en especialización de gestores por portafolio.
  - Establecer políticas y segmentaciones del portafolio de activos y servicios para la toma de decisiones
  - Liderazgo en conocimiento de los deudores públicos en Colombia
- 

**PROYECTO**

**NUEVO MODELO DE CARTERA**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Entrega de cartera a aliados estratégicos y medición de resultados	Enero: \$115,000 millones Marzo: \$100,000 millones Junio: \$150,000 millones Crecimiento estimado del recaudo 1.5% al año. Flujo de ingresos mensual: de \$ 144 mm al primer trimestre, \$179 mm al segundo trimestre \$456 mm en tercer trimestre y \$608 mm para el último trimestre.	Enero – diciembre	Se realizó la adscripción de 6 aliados estratégicos, se entregó cartera en el mes de enero de 2016, por valor de \$115 mil millones, Para el mes de abril se entregará 85 mil millones de cartera mas comprendida con una mejor expectativa de recuperación. El ingreso de esta cartera en el primer trimestre fue de \$137 millones.
Optimización Esquema de seguimiento de acuerdos de pago	Mejora del cumplimiento de los acuerdos de pago generando un cumplimiento mínimo del 75% del valor del acuerdo a partir de Marzo de 2016.	Febrero	Se realizó revisión del proceso en el seguimiento de los acuerdos de pago, determinándose la especialización de un gestor de cobranza que se encargue de este proceso a nivel nacional, el cual estará contratado por intermedio del Outsourcing de call center, proceso que se encuentra en trámite.



**PROYECTO**

**NUEVO MODELO DE CARTERA**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Especialización de gestores y seguimiento	Asignación de Paquetes de Cartera por Gestor de Cobranza y Aliados Estratégicos con su correspondiente tabla de remuneración. Resultados esperados: Control del Ingreso y Gasto y Resultados de Recaudo.	Abril - diciembre	Se realizó especialización de gestores en la cobranza por paquetes adquiridos, se asignó nueva cartera a los aliados estratégicos con el objeto de tener un mejor control de gasto y se realizará seguimiento de las metas establecidas y del gasto a partir del mes de abril de 2016.
Modernización de minería de datos y estrategias skiptracing	Con el fin de lograr un perfil del cliente de CISA se realizará trimestralmente minería de datos logradas desde el Data Mining del Call Center, por otro lado se evaluará el costo beneficio en el montaje de un grupo experto en realizar localización de clientes deudores. Entregables: minerías de datos trimestrales y proyecto de localizadores con el fin de Incrementar Recaudo.	Junio	Se determina la creación de un área que se encargará de la localización de bases de datos e información de clientes, la cual estará localizada en el Outsourcing de call center, proceso que se encuentra en trámite de contratación de la persona que realizará esta labor.



**PROYECTO**

**NUEVO MODELO DE CARTERA**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Estructuración Venta Masiva de Cartera.	Mediante la evaluación de TIR por paquete determinará que paquetes de cartera pueden ser objeto de venta masiva en el mes de Junio de 2016.	Agosto	En el mes de marzo de 2016, se realizó evaluación de la cartera vigente y se determinó estructurar la venta masiva de la cartera adquirida en los años 2008 al 2010, y toda aquella cartera con marca de excluida de gestión, paquete de \$400 mil millones de saldos a capital.
Estrategia cartera concursales		Febrero	<p>Se estableció un plan de trabajo para los procesos concursales el cual consta de las siguientes etapas a nivel nacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se realizará la depuración del portafolio de clientes con procesos concursales durante el mes de abril.</li> <li>• Se asignará a los abogados concursales regionales únicamente el portafolio que presente alguna expectativa de recuperación, a partir del mes de mayo 2016.</li> <li>• Se realizará proceso de contratación de una firma persona natural o jurídica que se encargue de la administración de los clientes concursales que en la evaluación no se determine posibilidad de recuperación a partir del mes de junio de 2016.</li> </ul>



## PROYECTO

OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES

## RESPONSABLE

Vicepresidente de Negocios

## OBJETIVO

Optimizar los tiempos de comercialización de los inmuebles mediante el diseño e implementación de estrategias que permitan reducir el inventario

## Lineamientos a tener en cuenta

- Diferenciar en los inventarios, proyecciones y presupuestos los inmuebles propios de los inmuebles de comercialización (esfuerzo comercial, ingresos y rentabilidad) – (líneas de negocio)
  - Establecer nuevas políticas de venta para inmuebles calificados en 'd', inmuebles con gastos superiores al 50% de los avalúos o con VPN negativo.
  - Establecer nuevos mecanismos de venta, herramientas digitales, tecnología de punta.
  - Generar planes de trabajo y acciones que permitan agilizar el alistamiento y tránsito de los inmuebles que CISA tiene actualmente en el inventario
  - Incorporación del proceso de movilización de activos con las nuevas soluciones para el estado que se diseñen en el año 2016
  - Crear red comercial con portafolio de inversionistas
  - Establecer políticas y segmentaciones del portafolio de activos y servicios para la toma de decisiones
- 

**PROYECTO**

**OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Implementación de FAO electrónica	Diciembre 2016	
Ofrecimiento a entidades que están interesadas en vendernos inmuebles el servicio de saneamiento técnico y jurídico de los mismos inmuebles.	Abril 2016	Se está realizando un estudio de viabilidad para un proyecto en concreto con el Banco de la República donde ofrecemos el servicio integral de diagnóstico de los inmuebles, saneamiento técnico y jurídico además de facilitarles la plataforma tecnológica de información de inmuebles OLYMPUS y coordinación de avalúos. Nos encontramos en reuniones previas para ver la viabilidad del proyecto.
Implementación de Estrategias específicas para la movilización los inmuebles de difícil comercialización de conformidad con las sugerencias de consultoría contratada en CISA	Mayo 2016	Se presentó a Junta Directiva del mes de febrero de 2016 el top 10 de las estrategias de los inmuebles de difícil comercialización.  Se está realizando levantamiento de información de los inmuebles de difícil comercialización de todo el inventario de acuerdo con solicitudes de la Consultoría para empezar a implementar estrategias puntuales.
Realización de proyectos y nuevos negocios bajo el esquema de FACILITY MANAGEMENT	Julio 2016	



**PROYECTO**

**OPTIMIZACIÓN MOVILIZACIÓN DE INMUEBLES**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
<p>Establecer convenios con constructoras, fondos de inversión y fiducias con el objetivo de desarrollar proyectos y hacer parte de los mismos</p>	<p>Junio 2016</p>	<p>Se realizó un primer acercamiento con la Secretaría del hábitat y Secretaría de planeación para estudiar la viabilidad de realizar un proyecto en uno de nuestros lotes.</p>
<p>Proponer en los inmuebles que están invadidos , a los invasores una estrategia de arriendo con opción de compra con tasas favorables, con el objetivo de normalizar los inmuebles y generar rentabilidad en los mismos</p>	<p>Abril 2016</p>	<p>Se está trabajando en la identificación de cada uno de los conflictos al interior de cada inmueble para presentarle a la Consultoría esta información con el objetivo de crear la estrategia para ellos.</p> <p>Se va a realizar una reunión con el área de comunicaciones para implementar una campaña publicitaria con esta estrategia.</p>



PROYECTO

OPTIMIZACIÓN VALORACIÓN DE ACTIVOS

RESPONSABLE

Gerente de Valoración

OBJETIVO

Optimizar el proceso de valoración mediante la incorporación de elementos que permitan una mayor certeza respecto a los ingresos y gastos proyectados.

Lineamientos a tener en cuenta

- Incluir gastos proyectados según portafolio (ALE, DEL)
  - Revisión del modelo actual de valoración de cartera. Flexibilidad. Participación de áreas en decisiones de compra y venta. Reducción de tiempos. Retroalimentación de cálculo de presupuestos. Responsabilidad de rentabilidad.
  - Revisión de modelo de calificación de inmuebles y los “n” calculados en el modelo que no favorecen la comercialización.
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
<b>1. NUEVO MODELO DE VALORACIÓN DE CARTERA</b>	<b>Pendiente</b>	<b>Pendiente</b>
<b>Etapa 1:</b> Desarrollo modelo en Excel – Gerencia de Valoración <ul style="list-style-type: none"> <li>- Módulo de ingresos</li> <li>- Módulo de costos</li> <li>- Rentabilidad</li> <li>- Módulo de venta</li> </ul>	08/11/2016  07/05/2016 20/06/2016 12/09/2016 08/11/2016	La gerencia de valoración ya desarrolló los módulos de ingresos, costos y rentabilidad. Se identificaron las alternativas de implementación del modelo y por medio de un análisis beneficio costo se decidió hacerlo internamente. La PMO realizó la EDT señalando las principales actividades. Se recibió asesoría de un consultor externo quien dio directrices sobre la mejor herramienta para desarrollar el modelo. Debido a los ajustes en la gerencia de tecnología no se ha podido continuar con el desarrollo del modelo.
<b>Etapa 2:</b> Desarrollo tecnológico del modelo – Gerencia de Tecnología	Pendiente	Pendiente
<b>2. AUTOMATIZACIÓN MODELO DE VENTA DE INMUEBLES - FAO PLAN A</b>	<b>29/03/2016</b>	
- Robot cálculo de disponibilidad para valoración	29/12/2015	El 17/12/2015 la Gerencia de Valoración entregó las bases y recursos necesarios para iniciar con el primer hito “n bayesianos promedio”, cumpliendo con el cronograma establecido con la Gerencia de Tecnología. Debido a los ajustes en la gerencia de tecnología no se ha podido continuar con el desarrollo del modelo.
- Homologación de tipos de inmuebles	28/12/2015	Pendiente
- Selección de tipos de inmuebles	20/01/2016	Pendiente
- SPSS	16/12/2015	Pendiente
- SPSS desarrollo	20/01/2016	Pendiente



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	
- Selección de tipos de inmuebles atípicos	16/12/2015	Pendiente
- N Bayesianos promedio	05/02/2016	Pendiente
- N Venta: Metodología de cálculo del N de venta	08/02/2016	Pendiente
- Paquete de trabajo VPN	29/02/2016	Pendiente
- Caja negra	10/02/2016	Pendiente
- VPN de ofertas	23/03/2016	Pendiente
- Pruebas VPN ofertas	29/03/2016	Pendiente



PROYECTO

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

RESPONSABLE

Gerente de Valoración

OBJETIVO

Diseñar e implementar el proceso de investigación y desarrollo en CISA que permita el análisis sistémico de las oportunidades que surgen en el mercado de activos del País.

Lineamientos a tener en cuenta

- Definición de servicios para el mercado objetivo.
- Generar líneas de negocios para venta de acciones, venta de empresas.
- Definir estrategias que incluyan inteligencia de información, especialización, medición de rentabilidad por portafolio y alineación de la estructura.
- Establecer metodología para consultar la información de CHIP.



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Identificación del mercado potencial de CISA Identificación del mercado objetivo de CISA Segmentación de las entidades prioritarias de gestión	29/03/2016	Presentado al Comité Comercial del 4 de abril de 2016.
Estructuración de nuevos negocios	29/03/2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se presentó proyecto para construcción del edificio CISA en el Comité Comercial del 4 de abril de 2016.</li> <li>- Se revisó la viabilidad para profundizar el servicio de Contact Center para cobranza.</li> </ul>
Generar líneas de negocios para venta de acciones, venta de empresas.	09/02/2016	Se presentó a la SAE el costo del servicio de valoración y diagnóstico de compañías y participaciones accionarias.
Establecer mecanismos de alimentación automática de la información de las entidades, como base para las áreas de investigación y soluciones para el estado.	30/12/2016	Pendiente



PROYECTO

GERENCIA POR PROYECTOS

RESPONSABLE

Gerente de Tecnología

OBJETIVO

Implementar la metodología de Gerencia por Proyectos como metodología estándar para la gestión de Proyectos en la Entidad.

Lineamientos a tener en cuenta

- Difusión y conocimiento empezando por los líderes y luego a toda la organización
- Implementar métodos de seguimiento para efectuar a tiempo posibles correcciones
- Realizar al menos 2 pilotos de implementación de Gerencia por Proyectos en el año 2016
- Implementar la metodología para el desarrollo de nuevas líneas de negocio



**PROYECTO**

**GERENCIA POR PROYECTOS**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	
Gestionar el segundo ciclo de capacitaciones en la Metodología de Gestión de proyectos en toda Organización, con alcance Sucursales y los Directores de Proyecto.	Marzo a Junio de 2016	Las capacitaciones se encuentran programadas para ejecución la tercera semana de abril. 1 capacitación programada/ 1 capacitación planeada.
Definir, socializar e implementar la Metodología de Gestión de Proyectos en CISA.	Marzo de 2016	La metodología de gestión de proyectos, quedó definida en la versión 9 de la Circular 127 con vigencia 8 de febrero de 2016. Se socializa a través de las capacitaciones del ítem 1 y se encuentra en implementación.  100% hito cumplido.



**PROYECTO****GERENCIA POR PROYECTOS**

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha	
Implementar la Gestión de costos por proyecto.	Diciembre 2016.	La gestión de costos por proyecto, requiere de una automatización y por ende un desarrollo que impacta los aplicativos, PAC, Zeus y Concisa; igualmente cambio en el proceso de radicación de facturas y gestión con los proveedores. Debido a lo anterior, se radicó una solicitud de desarrollo de Sw ante la Gerencia de Tecnología, que se encuentra en la actividad de especificación de requisitos de Sw.
Implementar la Metodología de Gestión de Proyectos en 2 proyectos Piloto : Supersalud y Sena.	Primer Semestre 2016	La metodología de gestión de proyectos, se implementó exitosamente en el proyecto Supersalud. Respecto al proyecto Sena, el Líder del proyecto Nadin Lozano y Zulma Rodriguez líder PMO, se encuentran finalizando el proceso de planeación.
Circular 123 articulada a la nueva Metodología de Gestión de Proyectos CISA.	Marzo de 2016	Se realizó el análisis y modificaciones propuestas a la Circular 123 y se remite a Mejoramiento Continuo para su articulación.



## PROYECTO

DISTRIBUCIÓN DE GASTOS – RENTABILIDAD DE ACTIVOS

## RESPONSABLE

Vicepresidente Financiero & Administrativo

## OBJETIVO

Lograr una asignación real de gastos directos por activo, a través de políticas operacionales de asignación por especialidad y modelos simples de registro efectivo en línea.

## Lineamientos a tener en cuenta

- Establecer la rentabilidad real de cada uno de los activos en gestión para lograr una adecuada administración de los recursos disponibles y establecer una rentabilidad mínima aceptable para cada negocio.
  - Construcción de las curvas de rentabilidad de los Tableros de Gestión y Resultados
  - Establecer el monto real de gasto directo por portafolio,
  - Modelos de valoración de compra de las carteras se realicen con cálculos reales de la gestión de recuperación (gestores, correos, visitas, brigadas, etc.).
  - En cuanto a los indirectos y los corporativos, se recomienda ajustar el modelo de participaciones para obtener distribuciones cada vez mas cercanas a la realidad operativa y administrativa.
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Construcción de las curvas de rentabilidad de los Tableros de Gestión y Resultados		Los resultados de las curvas de rentabilidad se diseñaron con la firma BALIZA, se encuentra en ajustes por parte de los procesos de Cartera e inmuebles.
Establecer el monto real de gasto directo por portafolio		Se encuentra en la PMO y esta en fase de levantamiento.
En cuanto a los gastos indirectos y los corporativos, se recomienda ajustar el modelo de participaciones para obtener distribuciones cada vez mas cercanas a la realidad operativa y administrativa.		Los gastos indirectos se definieron con la participación de los procesos de Cartera e Inmuebles, su ajuste dependerá de la ejecución de los mismos.



## PROYECTO

SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES

## RESPONSABLE

Gerencia de Tecnología / Gerencia de Planeación

## OBJETIVO

Implementar el Sistema de Información Gerencial para la toma de decisiones con base en el tablero de control definido a Diciembre 2015.

## Lineamientos a tener en cuenta

- Coordinar la generación de información en línea
  - Automatizar el cargue de datos para la lectura de información a tiempo real
  - Presentar periódicamente los indicadores al comité de presidencia
  - Alinear e integrar a las diferentes áreas de la organización focalizando a indicadores de eficiencia, resultados, control del gasto y optimización del recurso humano.
  - Contar con la medición de rentabilidad de los portafolios. Comparación con presupuestos de valoración, portafolios e inmuebles no productivos.
  - Nuevos Indicadores de información gerencial
  - Establecer distribución de gastos por portafolio e inmueble
  - Establecer distribución de gastos de funcionamiento por unidades de negocio, portafolio e inmuebles.
- 

<b>Resultados / Hitos del Proyecto</b>	<b>Fecha Terminación</b>	<b>Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016</b>
Recepción de información del Inventario de CISA para la estructuración de los Tableros asociados.	Febrero de 2016	<p>Durante el primer trimestre las áreas interesadas han venido realizando las adecuaciones y estructuración de bases de la información requerida.</p> <p>Las áreas responsables informan que entregarán la información en la primera semana de abril.</p>
Finalización de los 5 tableros del grupo de Inventario y Mercado.	Fecha de entrega: Marzo de 2016	
Finalización de los 2 tableros del grupo Activos Deficitarios y Productivos.	Fecha de entrega: Marzo de 2016	
Inicio proceso automatización de los 15 tableros de control.	Fecha de inicio de la automatización: Junio de 2016	



PROYECTO

CULTURA DE RESULTADOS Y SERVICIO

RESPONSABLE

Gerente de Gestión Humana y Mejoramiento Continuo

OBJETIVO

Implementar esquema de Gestión del Talento Humano que promueva una cultura orientada a trabajo en equipo, resultados y servicio al cliente.

Lineamientos a tener en cuenta

- Optimización de tiempos de respuesta
  - Evaluación constante de los mecanismos de prestación de servicios
  - Formulación de procesos diferenciados para estrategias diferenciadas . Work flow que acompañe
  - Crear estructura de remuneración por resultados
  - Esquema de remuneración enfocado al cumplimiento de objetivos
- 

Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Revisión permanente de flujos de trabajo. Seguimiento semestral.	31/12/2016	<p>Para las revisiones de flujos de trabajo se determinó tener en cuenta el aumento o disminución de los pasos del flujo, o, la creación de nuevos flujos para la optimización del proceso.</p> <p>En el primer trimestre 2016 se trabajó en el desarrollo de la versión 2.0 del gestor de flujos de trabajo de CISA – Zeus web. Que incorpora mejoras en su gestión y seguimiento a los flujos y que entrará en operación en abril de 2016</p>
Seguimiento mensual y directo por parte de la Gerencia de GH y MC, a todas las personas que tengan 2 o más flujos vencidos comprometiendo el servicio.	31/12/2016	<p>Desde febrero se están pidiendo informes mensuales para identificar cuellos de botella en la gestión y cierre de flujos en Zeus. Esta gestión ha permitido reducir el impacto en el servicio y mejorar los tiempos individuales de respuesta.</p> <p>Con la entrada en funcionamiento de la versión 2.0 del gestor documental en el mes de abril se contará con una herramienta más robusta para el aseguramiento de los tiempos de trabajo.</p>
Análisis de la volumetría y de los recursos asignados a cada proceso para evidenciar optimización.	31/03/2016	<p>Se entregó una propuesta de optimización de procesos a la alta dirección, que fue presentada en la Junta Directiva de febrero de 2016. Con base en el estudio anterior, se realizó un re-ajuste organizacional en CISA que culminó con el adelgazamiento de la estructura en 37 cargos y en la re-asignación de tareas y responsabilidades.</p> <p>Se definió que a partir del mes de abril se actualizará el mapa de procesos con base en el re-ajuste organizacional.</p>
Presentación de propuesta para modificar el actual esquema de remuneración variable de CISA.	29/02/2016	<p>Se entregó una propuesta de modificación del modelo de compensación variable y se explicaron su impacto y componentes ante la alta dirección en febrero de 2016.</p>



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
<p>Implementación del proyecto de cambio cultural organizacional.</p> <p>Definición de atributos culturales y plan de trabajo para cada uno de ellos, basado en diagnóstico de cultura. Seguimiento trimestral.</p>	<p>31/12/2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Se definieron los atributos a trabajar con la asesoría de la firma consultora Human Capital (Trabajo en equipo, Sinergia, Excelencia en el servicio y Resultados de alto impacto), sus comportamientos y planes de acción.</li> <li>* Se definió la necesidad de un equipo gestor del cambio cultural, así como sus roles y características.</li> <li>* Esta iniciativa del proyecto se encuentra en proceso de revisión y suspensión temporal por cuenta de los cambios organizacionales.</li> </ul>
<p>Implementación de planes de acción para seguimiento a las áreas respecto de los resultados de la medición de Felicidad Corporativa de 2015. Seguimiento trimestral.</p> <p>Segundo trimestre: Fortalecimiento y estructuración de compromisos con áreas críticas.</p> <p>Tercer trimestre: Trabajo paralelo con áreas críticas y no críticas identificadas</p> <p>Cuarto trimestre: Trabajo paralelo con áreas críticas y no críticas identificadas</p>	<p>31/12/2016</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Una vez cerrada la medición y realizados los grupos focales, se presentaron los resultados y planes de acción sugeridos ante Comité de Presidencia, en marzo de 2016.</li> <li>* Durante el primer trimestre del año se realizaron grupos focales para ratificar los resultados de la medición.</li> <li>* Se aprobaron seguimientos puntuales, con base en los resultados, para cada una de las VPs comenzando por las más críticas.</li> <li>* A partir del segundo trimestre del año, se trabajará en fortalecimiento de los temas críticos identificados según los resultados de cada área.</li> </ul>
<p>Plan de comunicación enfocado al fortalecimiento de la cultura de sinergia y trabajo en equipo, potenciando los canales de comunicación internos.</p>	<p>31/12/2016</p>	<p>Se definió el plan de comunicación para 2016, el cual se ejecutará de forma permanente y se difundirá a través de correo y carteleras.</p> <p>En el primer trimestre se hicieron campañas masivas sobre: Comunicación, liderazgo, trabajo en equipo, EFR y motivación.</p> <p>Se continuará con la difusión integral de estas temáticas junto con temas adicionales de interés en transparencia, valores corporativos, entre otras.</p>



PROYECTO

PLANES DE DESARROLLO ADMINISTRATIVO

RESPONSABLE

Presidente comité de PDA / Vicepresidente Financiero y Administrativo

OBJETIVO

Coordinar el diseño e implementación de los planes administrativos definidos en el marco del modelo integrado de Planeación y Gestión (MIPG)

Lineamientos a tener en cuenta

Planes del modelo Integrado de Planeación y Gestión:

- Plan Administrativo Sectorial
- Plan anticorrupción y de Atención al Ciudadano
- Plan de Participación Ciudadana y Rendición de Cuentas
- Gobierno en Línea

Plan de Austeridad

Implementación de Ley de Transparencia

Planes del Sistema Integrado de Gestión y Mejoramiento continuo.



Resultados / Hitos del Proyecto	Fecha Terminación	Avances en los Resultados / Hitos del Proyecto con corte a 31 de Marzo 2016
Formulación y publicación de los Planes asociados al Modelo Integrado de Planeación y Gestión	31/01/2016	Documentos Formulados a 31 de Enero de 2016 y publicados en Pagina Web de la Entidad. El Plan Anticorrupción se publicó el 31 de Marzo atendiendo modificaciones introducidas en el Decreto 124 del 26 de Enero. Se inició su ejecución de los planes una vez se surtió su publicación.
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	30/04/2016	
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/07/2016	
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/10/2016	
Seguimiento trimestral a la Implementación de las acciones definidas en los planes	31/01/2017	

