



OBJETIVO DEL PROCESO

Responder a las necesidades de las entidades del estado, movilizandoo monetizando los activos para que generen un retorno económico y social, mediante líneas de negocio que optimicen los activos del Estado.

ALCANCE (LÍMITES)

Contempla desde la identificación de las necesidades de las entidades del estado respecto a los activos que poseen, hasta la consecución de negocios enmarcados en las diferentes líneas de negocios y el seguimiento a la suscripción de contratos, convenios y/o actas de incorporación o desarrollos de proyectos estratégicos inmobiliarios.

LÍDER DE PROCESO

Vicepresidente de Soluciones para el Estado

TIPO DE PROCESO

Operativo

PROVEEDORES	ENTRADAS	DESARROLLO DEL PROCESO	SALIDAS	CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> Entidades públicas 	<ul style="list-style-type: none"> Información reportada por las entidades, a las bases de datos de consulta pública en las que se relacione información de activos Requerimientos de las necesidades. 	<p>Contacto y Gestión con Entidades – Identificación de las necesidades</p> <ul style="list-style-type: none"> P. Definir las políticas y procedimientos para realizar el Contacto y Gestión con Entidades – Identificación de las necesidades. H. Elaborar o Actualizar Plan de Gestión con Entidades. H. Ejecutar el Plan de Gestión con Entidades H. Realizar Presentación del Portafolio de Soluciones a las Entidades H. Solicitar Documentación e Información de los Activos de la Entidad asociados a la Oportunidad de negocio H. Solicitar viabilidad jurídica para el negocio cuando aplique H. Solicitar Inicio de Estructuración V. Verificar que se esté atendiendo el mercado objetivo. V. Asegurar que las necesidades identificadas para estructurar estén alineadas con la estrategia de la Entidad. A. Detectar aspectos a mejora y planificar su implementación 	<ul style="list-style-type: none"> Definición del mercado Objetivo Oportunidades de negocio Solicitud de inicio de estructuración 	<ul style="list-style-type: none"> Gerencia de Estructuración



CARACTERIZACIÓN DEL PROCESO ESTRUCTURACIÓN DE PROYECTOS



PROVEEDORES	ENTRADAS	DESARROLLO DEL PROCESO	SALIDAS	CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Vicepresidencia de Soluciones para el Estado • Área Operativa aplicable 	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de inicio de estructuración • Estrategia operativa 	<p>Estructuración de Proyectos</p> <ul style="list-style-type: none"> • P. Definir las políticas y procedimientos para realizar la Estructuración de Proyectos. • H. Realizar estructuración de acuerdo con la línea de negocio definida • V. Asegurar que las estructuraciones estén acordes con las necesidades de la entidad cliente. • A. Detectar aspectos a mejora y planificar su implementación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructuraciones de las soluciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerencia de Valoración e Inteligencia de Mercados
<ul style="list-style-type: none"> • Gerencia de estructuración • Gestión de Cartera • Gestión Operativa de Inmuebles 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructuraciones de las soluciones • Solicitudes Especiales de valoración de activos de cartera • Solicitudes Especiales de valoración de activos inmuebles 	<p>Valoración de Activos</p> <ul style="list-style-type: none"> • P. Definir las políticas y procedimientos para realizar la Valoración • H. Revisar y analizar las solicitudes de valoración de activos. • H. Cargar y evaluar la información en el Modelo de Valoración aplicable. • H. Elaborar y entregar Informe de Valoración de activos • V. Verificar la viabilidad, económica y social de las soluciones estructuradas. • A. Detectar aspectos a mejora y planificar su implementación 	<ul style="list-style-type: none"> • Informes de valoración 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión Operativa de Inmuebles • Gestión Comercial • Gestión de Cartera • Vicepresidencia de Soluciones para el Estado
<ul style="list-style-type: none"> • Gerencia de Valoración e Inteligencia de Mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de valoración 	<p>Contacto y Gestión con Entidades – Presentación de alternativas de solución</p> <ul style="list-style-type: none"> • P. Definir las políticas y procedimientos para realizar la Contacto y Gestión con Entidades – Presentación de alternativas de solución. • H. Realizar Presentación para Instancia de Aprobación correspondiente. • H. Presentar Oferta de la Entidad. • H. Solicitar elaboración de contratos, convenios y/o actas de incorporación • V. Validar que la oferta presentada a la Entidad cliente cumpla con lo establecido en la estructuración correspondiente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta de Servicios • Solicitud de suscripción de contratos, convenios y/o actas de incorporación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entidades Pública • Gestión de Contratación



PROVEEDORES	ENTRADAS	DESARROLLO DEL PROCESO	SALIDAS	CLIENTES
		<ul style="list-style-type: none"> A. Detectar aspectos a mejora y planificar su implementación. 		

INDICADORES DE GESTIÓN		RIESGOS DEL PROCESO	RECURSOS TECNOLÓGICOS
Eficacia	<ul style="list-style-type: none"> Estimación ingresos por administración de cartera Generación inventario de cartera Estimación ingresos por servicios de consultorías Ofertas presentadas a entidades 	El detalle de los riesgos del proceso se debe consultar en el aplicativo ASE – Aplicativo de seguimiento la estrategia.	<ul style="list-style-type: none"> OLYMPUS SIGA ZIRUMA ORFEO AUTOCAD ARCGIS SKETCHUP ZEUS ISOLución ASE – Aplicativo para el seguimiento a la Estrategia
Eficiencia	NA		
Nota: Para verificar el detalle del indicador, hoja de vida y los resultados de las mediciones, debe consultarse el aplicativo ISOLución, módulo "Medición".			

DOCUMENTACIÓN APLICABLE	
DOCUMENTOS PROPIOS DEL PROCESO	DOCUMENTOS TRANSVERSALES
<ul style="list-style-type: none"> CN123: Políticas y Procedimientos para el Proceso de Estructuración de Proyectos MC047: Políticas y Procedimientos para la venta de participaciones accionarias 	<ul style="list-style-type: none"> CN023: Programa de Gestión Documental CN107: Política de administración del riesgo en Central de Inversiones S.A. MN011: Código de Buen Gobierno MN013: Manual del SIG MN015: Implementación Modelo EFR Empresa Familiarmente Responsable MN018: Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST) MN022: Manual del Sistema de Gestión de Continuidad del Negocio MN023: Código de Integridad MN024: Manual para la Gestión de Conflictos de Interés MN026: Manual de Contratación MN032: Manual de autocontrol, prevención y gestión de riesgo integral contra el lavado de activos, financiación del terrorismo financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva. MN033: Programa de Cumplimiento en materia de libre competencia económica – PLCE MC001: Reglamento Interno de Trabajo de Central de Inversiones S.A. MC046: Política para la Prevención y Lucha Contra la Corrupción MC048: Política de Derechos Humanos Docs. de Interés Gral. 006: Normograma por Procesos