



SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE CARTERA
 VIGENCIA : 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE 2024

MANUAL DE PROCESOS Y PROCEDIMIENTOS
 PLAN DE ACCION

CODIGO: R-30

VERSIÓN:07

FECHA:15-01-2024

MIPG		OBJETIVO	PRODUCTO	NOMBRE DEL INDICADOR	TIPO DE INDICADOR	RESPONSABLE	FORMULA INDICADOR	PERIODICIDAD REVISION	META ANUAL	META TRIMESTRAL, SEMESTRAL O ANUAL	I TRIMESTRE (25%)		II TRIMESTRE (25%)		III TRIMESTRE (25%)		IV TRIMESTRE (25%)		Tablero Acumulado	Observaciones		
DIMENSION	POLITICA										RESULTADO OBTENIDO	% DE CUMPLIMIENTO	RESULTADO OBTENIDO	% DE CUMPLIMIENTO	RESULTADO OBTENIDO	% DE CUMPLIMIENTO	RESULTADO OBTENIDO	% DE CUMPLIMIENTO				
4	Evaluación de Resultados	Seguimiento y evaluación del desempeño institucional	Cumplir el 95% de la meta proyectada de recuperación de cartera de la vigencia 2024	Recuperacion de Cartera	valor del recaudo efectivo de la Cartera.	Indicador Financiero	Subgerencia Comercial y de Cartera	(Total recaudo trimestre/meta trimestral)	Trimestral	16.860.229.797,35	4.215.057.449,34											
2	Direccionamiento Estrategico	Planeación Institucional	Diseñar el plan de visitas a las instituciones educativas y universidades	Plan de Visitas	No. De Visitas	Resultado	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. De visitas programadas ttrim/ No. De visitas realizadas trim	Trimestral	24	6											
			Realizar oferta de la Línea de Crédito Institucional a través de visitas a las Alcaldías y Entidades Descentralizadas del orden Departamental y Municipal	Plan de Visitas	No. De Visitas	Resultado	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. De visitas programadas ttrim/ No. De visitas realizadas trim	Trimestral	24	6											
			Realizar oferta del Portafolio de Productos del Instituto a través de visitas en cada uno de los municipios del Depto de Arauca	Plan de Visitas	No. De Visitas	Resultado	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. De visitas programadas ttrim/ No. De visitas realizadas trim	Trimestral	24	6											
4	Evaluación de Resultados	Seguimiento y evaluación del desempeño institucional	Informar a la Gerencia sobre los créditos que presentan mora mayor a 120 días, como herramienta para toma de decisiones	Reportes	No. De reportes	Proceso	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. De repórtes enviados trim/ No. De reportes programados en el trim	Trimestral	12	3											
2	Direccionamiento Estrategico	planeación Institucional	Suscribir nuevos convenios y/o contratos interadministrativos	Nuevos Convenios y/o contratos interadministrativos	No. De Nuevos Convenios y/o contratos interadministrativos	de resultado	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. Convenios y/o contratos interadministrativos suscritos en el trimestre/ No. De convenios y/o contratos interadministrativos programados en el trimestre	Semestral	6	3											
			Implementar mecanismos que faciliten el retorno de capital al Instituto a través de estrategias de normalización de cartera	Estrategias de Normalización de Cartera	No. De estrategias	Resultado	Subgerencia Comercial y de Cartera	No. estrategias implementadas en el semestre /No. De Estrategias programadas en el semestre	Semestral	2	1											

