

PLAN ACCIÓN: SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE CARTERA

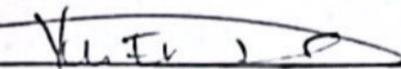
ACTUALIZACIÓN:

FECHA DE ELABORACIÓN: ENERO 2023

No.	Actividad	Tipo de indicador	Responsable	Meta	Indicador	Resultado del indicador					Observaciones
						I	II	III	IV	Tablero	
1	Diseñar el plan de visitas a las instituciones educativas y universidades.	Eficacia	Subgerente Comercial y de Cartera	Realizar oferta de la Línea Educativa a través de visitas a las diferentes Instituciones Educativas y Universidades	Visitas ejecutadas / Visitas programadas (16 visitas al año, 4 trimestral)	100%	NA	100%		67%	se llevó a cabo actividades de la feria educativa "EDUCATE CON IDEAR" en los municipios de Arauca, Arauquita, Fortul, Saravena y Tame, donde hicieron presencia 11 universidades y el Instituto de Desarrollo Rural ISER. Así mismo, en el evento participaron veintidós (22) colegios del departamento con una concurrencia de más de mil estudiantes del 11 grado. Cabe resaltar el apoyo de los docentes de cada Institución educativa para lograr el objetivo del evento.
2	Diseñar plan de visita a los alcaldes y directores de institutos descentralizados, para promocionar la línea de crédito Institucional.	Eficacia	Subgerente Comercial y de Cartera	Realizar oferta de la Línea de Crédito Institucional a través de visitas a las Alcaldías y Entidades Descentralizadas del orden Departamental y Municipal	Visitas ejecutadas / Visitas programadas (16 visitas al año, 4 trimestral)	100%	100%	100%		75%	<ul style="list-style-type: none"> ◆ En Arauca: se participó en la feria realizada en la Cámara de Comercio de Arauca, y CUMARE donde se le socializo el portafolio de Descuentos de Actas y Facturas, así mismo, se le brindo información a las siguientes empresas como: Caribabare ESP, Medytec I.P.S. S.A.S y Transporte y logística S.A.S. ◆ Saravena: Cámara de comercio del Piedemonte Araucano. ◆ Puerto Rondón: Hospital San Juan de Dios y los predios del Idear ubicados en el área urbana del municipio de Puerto Rondón. ◆ Tame: se visitaro Caribabare ESP y Alcaldía de Tame
3	Diseñar Estrategias para la oferta del Portafolio de Productos del Instituto en cada uno de los municipios del Departamento de Arauca	Eficacia	Subgerente Comercial y de Cartera	Realizar oferta del Portafolio de Productos del Instituto en cada uno de los municipios del Depto de Arauca	Estrategias Ejecutadas / Estrategias Programadas (16 ofertas al año, 4 trimestral)	100%	100%	100%		75%	Se realizaron las siguientes estrategias: <ul style="list-style-type: none"> * Feria EDUCATE CON IDEAR realizada en 4 municipios * Estrategia dirigida a los docentes del DPTO por línea de libranza * Se envió comunicación física a las empresas que tienen convenio vigente con el IDEAR (29 empresas) * Oferta del Portafolio en la Plazoleta de la Alcaldía * Oferta del portafolio de servicios en el SENA
4	Reportar mensualmente a la Gerencia créditos con mora mayor a 120 días para asignar a proceso jurídico	Eficiencia	Subgerente Comercial y de Cartera	Informar a la Gerencia sobre los créditos que presentan mora mayor a 120 días, como herramienta para toma de decisiones	Reporte Mensual de Créditos en Mora (Mayor a 120 días) (1 reporte mensual)	100%	100%	100%		75%	Se realizó el reporte de créditos en Mora mayor a 120 Días para asignar a proceso Jurídico

PLAN ACCIÓN: SUBGERENCIA COMERCIAL Y DE CARTERA
ACTUALIZACIÓN:
FECHA DE ELABORACIÓN: ENERO 2023

						Resultado del indicador					
5	Diseñar estrategias de normalización de cartera	Eficiencia	Subgerente Comercial y de Cartera	Implementar mecanismos que faciliten el retorno de capital al Instituto a través de estrategias de normalización de cartera	Estrategias Ejecutadas / Estrategias Programadas (3 estrategias)	100%	100%	100%	75%	En el II trimestre se realizaron las siguientes estrategias: 1. Llamadas telefónicas a clientes 2. Recordatorio de pago mediante Mensajes de Texto 3. Envío de cartas físicas con recordatorio de pago, se evidencia mediante socialización en el comité de cartera. 4. Publicación en redes sociales 5. plan de Alivio Renuevate Con IDEAR	
6	Realizar el seguimiento a las actuaciones de los procesos de cobro jurídico y recuperación de cartera.	Eficacia	Subgerente Comercial y de Cartera	Verificar las Hojas de Ruta suministrada por los abogados y realizar consulta a las páginas de la Rama Judicial	Certificación mensual de verificación de procesos	100%	100%	100%	75%	En el III trimestre se observa que se realizaron las certificaciones correspondientes	
7	Seguimiento a la gestión desarrollada por abogados externos	Eficiencia	Profesional Especializado de la Subgerencia Comercial, Subgerente comercial y de cartera	Verificar las acciones judiciales realizadas por los abogados a través de las hojas de ruta, allegadas y estados de procesos a través de la página de la rama judicial con una periodicidad bimestral	Hojas de ruta verificadas/hojas de ruta presentada por los abogados activos	88%	100%	100%	72%	Se anexa certificación donde se evidencia el seguimiento con el apoyo de los contratistas profesionales en derecho de la Subgerencia Comercial y de cartera	
% DE CUMPLIMIENTO						98%	100%	100%	0%	74,58%	


VIRGINIA ERMELINDA JIMENEZ
Subgerente Comercial y de Cartera