

ANEXO 1: CONCERTACIÓN, SEGUIMIENTO, RETROALIMENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE COMPROMISOS GERENCIALES

Concertación													Evaluación			
N°	Objetivos institucionales	Compromisos gerenciales	Indicador	Fecha inicio-fin dd/mm/aa	Actividades	Peso ponderado	Avance					% Cumplimiento año	Resultado	Evidencias		
							% cumplimiento programado a 1er Trimestre	% cumplimiento de Indicador 1er Trimestre	Observaciones del avance y oportunidad de mejora	% cumplimiento programado a 2do Trimestre	% cumplimiento de Indicador 2do Trimestre			Observaciones del avance y oportunidad de mejora	Descripción	Ubicación
1	Determinar mediante gestión, la recuperación de cartera evitando el vencimiento y/o deterioro de la cartera	Mantener la cantidad de creditos en tipo de cobro persuasivo en un 80% sobre la cantidad total de creditos en la cartera general (Los datos se toman exceptuando las cuentas de orden).	Numero de obligaciones en tipo de cobro persuasivo en el periodo a evaluar/ Numero total de obligaciones.	01/01/2019 - 31/12/2019	Clasificar la cartera por tipo de cobro. Distribución y/o asignación de las obligaciones en mora para gestión de cobro. Realizar seguimiento a la gestión realizada. Verificar el recaudo de las obligaciones que los deudores manifestaron la intención de pagar el saldo en mora y quedar al día.	30%	7%	6%				6%	6%	Por el reporte 048t se evidencia que el porcentaje de creditos en cobro persuasivo y prejuriado mantienen un porcentaje alto.	reporte 048t	
2		Mantener el saldo de cartera en tipo de cobro persuasivo en un 80% sobre el total del saldo de cartera general (Los datos se toman exceptuando las cuentas de orden).	Valor de cartera en tipo de cobro persuasivo en el periodo a evaluar/ Saldo total de la cartera.	01/01/2019 - 31/12/2019	Clasificar la cartera por tipo de cobro. Distribución y/o asignación de las obligaciones en mora para gestión de cobro. Realizar seguimiento a la gestión realizada. Verificar el recaudo de las obligaciones que los deudores manifestaron la intención de pagar el saldo en mora y quedar al día.	35%	8%	7%				7%	7%	Por el reporte 048t se evidencia que el porcentaje de creditos en cobro persuasivo y prejuriado mantienen un porcentaje alto.	reporte 048t	
3		Aumentar el porcentaje desglosado frente a lo recaudado. Desglose mensual 94%	Valor desglosado en el periodo a evaluar/Valor Recaudado en el periodo a evaluar.	01/01/2019 - 31/12/2019	Imprimir diariamente del sistema Novasoft los ingresos de consignaciones de los diferentes bancos. Recepcionar los listados de descuentos mensuales que realizan las diferentes pagadurías, por correo electrónico, en medio físico, magnético. Verificar que los valores de las consignaciones de cada una de las pagadurías sean iguales con los valores registrados en las planillas de descuentos. Desglosar en el sistema Novasoft, las consignaciones, generando los pagos a los afiliados de acuerdo a la Planilla de descuentos remitidas por las pagadurías y de ser el caso realizar abonos extraordinarios a capital Desglosar en el sistema Novasoft, las consignaciones efectuadas por los deudores que hacen sus pagos por ventanilla.	35%	8%	8%				8%	8%	el reporte 058b se evidencia que todo lo que ha ingresado en un porcentaje alto	rep 058b	
<b>Total</b>						100%										
<b>Concertación para el desempeño sobresaliente (5% adicional. Describir los compromisos gerenciales adicionales) CUMPLIMIENTO DE LAS METAS ANTES DE LA FECHA FINAL</b>																
FECHA		30/03/2019		MARIA ELINA PLAZAS LOPEZ		YENNY DIANITH BARRIOS GOMEZ										
VIGENCIA		2019		Firma del Supervisor Jerárquico		Firma del Gerente Público										