	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA
Fecha:	10/08/2023	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	10:00 AM	**Hora fin:**	11:30 AM
Objetivo		VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE AGOSTO 2023.	

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN			
Nombre completo	**Dependencia**	**Cargo**	**¿Asistió?**
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
MARTHA JANETH MEJIA	MARTHAMEJIA	GERENTE	SI
DUVAN HERNANDEZ	MARTHAMEJIA	COORDINADOR	SI
JAHN FRANCO GRISALES	MARTHAMEJIA	COORDINADOR INFORM	SI

1. TEMAS TRATADOS



ABOGADOS ASOCIADOS Martha J. Mejía A&A Ltda.

CONTENIDO

01 Resultados Julio

02 Gestión Julio

03 Comparativo Jul y Ago

04 Asignación Agosto

05 Segmentación Agosto

06 Masivos Tecnologicos

07 Plan Choque y Campañas de Negociación

01. RESULTADOS JULIO

Composicion de asignacion

Se asigno un total de 7.095 Obligaciones por un valor de $336 Mil Millones en Capital.

Franja ini	Clientes	% Clientes	$ Capital	% Capital	$ Meta	% Meta
0. Al dia	6	0,16%	$ 238.260.455	0,07%	$ 226.347.432	95%
1. 1 a 30	2.527	41,46%	$ 128.471.843.432	38,19%	$ 102.777.474.745	80%
2. 31 a 60	445	6,89%	$ 22.555.046.837	6,70%	$ 12.405.275.760	55%
3. 61 a 90	840	12,75%	$ 44.163.917.547	13,13%	$ 19.873.762.896	45%
4. 91 a 120	494	8,49%	$ 24.642.356.830	7,33%	$ 8.624.824.891	35%
5. 121 a 150	404	6,21%	$ 20.114.786.874	5,98%	$ 6.034.436.062	30%
6. 151 a 360	502	7,33%	$ 24.157.413.339	7,18%	$ 4.831.482.668	20%
7. 361 a 540	206	2,14%	$ 9.613.992.841	2,86%	$ 961.399.284	10%
8. Mayor a 540	522	8,60%	$ 27.798.010.024	8,26%	$ 1.389.900.501	5%
9. Castigo	1.149	5,97%	$ 34.637.524.238	10,30%	$ 692.750.485	2%
Total general	**7.095**	**100,00%**	**$ 336.393.152.417**	**100,00%**	**$ 157.817.654.724**	**44%**

Teniendo en cuenta ANS se genera un capacity para cubrir 400 obligaciones por asesor.

Franja ini	Asesores	Clientes x Asesor	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
0. Al dia	6,3	400	6	0,16%	$ 238	0,07%
1. 1 a 30			2.527	41,46%	$ 128.472	38,19%
2. 31 a 60	3,2	400	445	6,89%	$ 22.555	6,70%
3. 61 a 90			840	12,75%	$ 44.164	13,13%
4. 91 a 120	2,2	400	494	8,49%	$ 24.642	7,33%
5. 121 a 150			404	6,21%	$ 20.115	5,98%
6. 151 a 360	1,8	400	502	7,33%	$ 24.157	7,18%
7. 361 a 540			206	2,14%	$ 9.614	2,86%
8. Mayor a 540	4,2	400	522	8,60%	$ 27.798	8,26%
9. Castigo			1.149	5,97%	$ 34.638	10,30%
Total general	**17,7**		**7.095**	**100,00%**	**$ 336.393**	**100,00%**

Al final del mes se manejo un capacity de 15 asesores aproximadamente, teniendo en cuenta los clientes recuperados

Fecha	Estado	Asesores	Clientes	Capital
Inicial	Mora	17,7	7095	$ 336.393
Al cierre	Sin Normalizados	14,5	5780	$ 273.186

Cumplimiento Metas

Se presenta un cumplimiento en 4 franjas de Mora en las metas planteadas para el mes de Julio, entre los clientes que se recuperaron y se mantuvieron.

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Contenido	Desfase
0. Al dia	6	0%	$ 238	0%	$ 226	95%	$ 134	56%	-$ 92
1. 1 a 30	2527	36%	$ 128.472	38%	$ 102.777	80%	$ 95.081	74%	-$ 7.696
2. 31 a 60	445	6%	$ 22.555	7%	$ 12.405	55%	$ 14.715	65%	$ 2.310
3. 61 a 90	840	12%	$ 44.164	13%	$ 19.874	45%	$ 38.864	88%	$ 18.991
4. 91 a 120	494	7%	$ 24.642	7%	$ 8.625	35%	$ 21.159	86%	$ 12.534
5. 121 a 150	404	6%	$ 20.115	6%	$ 6.034	30%	$ 13.171	65%	$ 7.136
6. 151 a 360	502	7%	$ 24.157	7%	$ 4.831	20%	$ 3.192	13%	-$ 1.639
7. 361 a 540	206	3%	$ 9.614	3%	$ 961	10%	$ 888	9%	-$ 73
8. Mayor a 540	522	7%	$ 27.798	8%	$ 1.390	5%	$ 288	1%	-$ 1.102
9. Castigo	1.149	16,19%	$ 34.638	10,30%	$ 597	2%	$ 285	1,76%	-$ 312
Total general	**7095**	**100%**	**$ 336.393**	**100%**	**$ 157.818**	**44%**	**$ 188.101**		**$ 30.055**



02. GESTIÓN JULIO



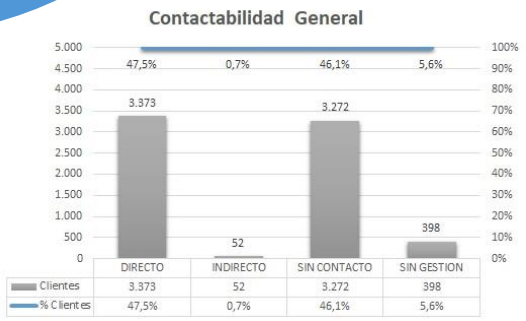
Composicion de las metas de gestion en el mes.

Teniendo en cuenta la asignación del mes de Julio, se proyectan metas de gestión por asesor segmentado por cada franja, en la cual se evalúa la contactabilidad de los clientes teniendo en cuenta la altura de mora.

Franja	Meta Clientes Gestionados	Meta Contactos	Meta Acuerdos	Meta Recaudo	Meta Recaudo Diario
1. 1 a 30	150	60	36	$ 102.777.474.745	$ 4.671.703.398
2. 31 a 60	130	52	31	$ 12.405.275.760	$ 563.876.171
3. 61 a 90	130	52	31	$ 19.873.762.896	$ 903.352.859
4. 91 a 120	120	42	25	$ 8.624.824.891	$ 392.037.495
5. 121 a 150	120	42	25	$ 6.034.436.062	$ 274.292.548
6. 151 a 360	120	36	22	$ 4.831.482.668	$ 219.612.849
7. 361 a 540	100	30	18	$ 961.399.284	$ 43.699.967
8. Mayor a 540	100	30	18	$ 1.389.900.501	$ 63.177.296
9. Castigo	100	30	18	$ 692.750.485	$ 31.488.658

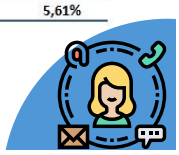
Contactabilidad del total base asignada

Se presenta un 47.5% de contacto directo con el total de la base asignada.



Se presenta la variacion de Contacto Directo en cada franja donde las alturas de mora mas jovenes presentan un mejor contacto.

Franja Ini	DIRECTO	INDIRECTO	SIN CONTACTO	SIN GESTION
1. 1 a 30	68,15%	0,36%	29,46%	2,03%
2. 31 a 60	65,91%	0,00%	31,83%	2,26%
3. 61 a 90	60,63%	0,12%	36,35%	2,90%
4. 91 a 120	58,20%	0,20%	39,75%	1,84%
5. 121 a 150	57,61%	0,50%	40,40%	1,50%
6. 151 a 360	36,40%	2,60%	60,20%	0,80%
7. 361 a 540	36,45%	5,91%	56,65%	0,99%
8. Mayor a 540	25,14%	1,15%	73,70%	0,00%
9. Castigo	17,48%	0,70%	81,56%	0,26%
Total general	**47,54%**	**0,73%**	**46,12%**	**5,61%**



Efectividad del Contacto

De los 3.373 clientes con Contacto Directo en el mes el 41% (1.383) terminaron con compromiso de pago.

Contacto Directo	3.373
Compromisos Unicos	1.383
% Efectividad Contactos	41,0%
Compromisos en Total	1.654
Movimiento Capital En Compromisos	$ 86.032.096.916



De los 1.383 clientes con compromiso, el 75.63% realizo pago en el mes.

Mejor Gestion	Estado Pago	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
COMPROMISO DE PAGO	NO PAGO	337	24,37%	$ 16.535	24,08%
	SI PAGO	1.046	75,63%	$ 52.140	75,92%
Total general		**1.383**	**100,00%**	**$ 68.675**	**100,00%**

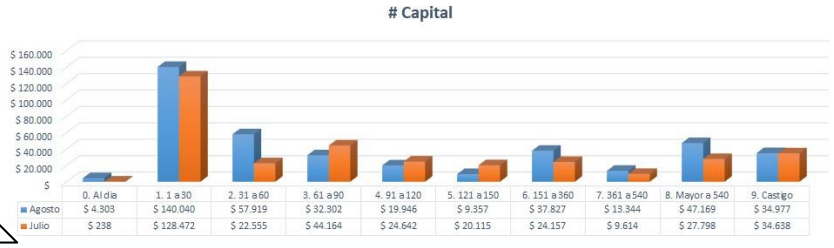
Clientes Recuperados y Mantenidos por Franja

	Clientes			Capital			Total Clientes	Total Capital
Franja ini	Recuperado	Mantenido	Deterioro	Recuperado	Mantenido	Deterioro		
0. Al dia	4		2	$ 134		$ 104	6	$ 238
1. 1 a 30	1036	890	601	$ 49.617	$ 45.464	$ 33.391	2527	$ 128.472
2. 31 a 60	114	181	150	$ 5.647	$ 9.068	$ 7.840	445	$ 22.555
3. 61 a 90	441	304	95	$ 22.161	$ 16.704	$ 5.300	840	$ 44.164
4. 91 a 120	233	200	61	$ 10.790	$ 10.370	$ 3.483	494	$ 24.642
5. 121 a 150	118	133	153	$ 5.597	$ 7.574	$ 6.944	404	$ 20.115
6. 151 a 360	55	410	37	$ 3.192	$ 19.127	$ 1.838	502	$ 24.157
7. 361 a 540	23	155	28	$ 888	$ 7.113	$ 1.612	206	$ 9.614
8. Mayor a 540	7	514	1	$ 288	$ 27.509	$ 2	522	$ 27.798
9. Castigo	15	1134		$ 609	$ 34.028		1149	$ 34.638
Total general	**2046**	**3921**	**1128**	**$ 98.922**	**$ 176.956**	**$ 60.515**	**7095**	**$ 336.393**

03. COMPARATIVO JUL VS AGO

Se presenta un incremento del 10.7% en la asignacion comparada con el mes de Julio





04. ASIGNACIÓN AGOSTO

Base Total

Para la asignacion del mes de Agosto continuamos con los clientes que teniamos en Julio, solo se asignaron clientes en mora del mes y se retiraron los clientes que se encontraban normalizados a final de mes

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad
0. Al dia	122	0,91%	$ 4.303	1,08%	$ 4.088	95%	$ 31	0,77%	0,73%
1. 1 a 30	2.453	39,29%	$ 140.040	35,26%	$ 112.032	80%	$ 1.509	1,35%	1,08%
2. 31 a 60	1.090	14,56%	$ 57.919	14,58%	$ 31.855	55%	$ 982	3,08%	1,69%
3. 61 a 90	621	8,24%	$ 32.302	8,13%	$ 14.536	45%	$ 772	5,31%	2,39%
4. 91 a 120	376	5,61%	$ 19.946	5,02%	$ 6.981	35%	$ 582	8,34%	2,92%
5. 121 a 150	169	2,47%	$ 9.357	2,36%	$ 2.807	30%	$ 444	15,83%	4,75%
6. 151 a 360	765	10,36%	$ 37.827	9,52%	$ 7.565	20%	$ 106	1,40%	0,28%
7. 361 a 540	273	3,35%	$ 13.344	3,36%	$ 1.334	10%	$ 45	3,38%	0,34%
8. Mayor a 540	834	10,16%	$ 47.169	11,88%	$ 2.358	5%	$ 25	1,06%	0,05%
9. Castigo	1.153	5,05%	$ 34.977	8,81%	$ 700	2%	$	0,00%	0,00%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**	**$ 184.256**	**43%**	**$ 4.497**	**2,44%**	**1,13%**

El 34.12% de los clientes de la asignación actual son clientes nuevos que llegaron este mes Agosto de los cuales el 75% de los clientes son de la franja 1 -30 los restantes se distribuyen en las demás franjas

Asig Nueva	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	5.809	65,88%	$ 274.114	69,01%
SI	2.047	34,12%	$ 123.069	30,99%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**



Barrido de la Cartera.

Se inicia con el barrido de los 2.047 clientes nuevos que ingresaron en el mes de Agosto, y se finaliza con los 5.089 clientes que vinenen de la asignacion nde Julio

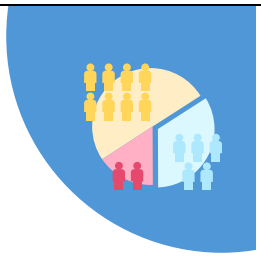
Seguimiento de Compromisos de pago.

Se genera un base consolidada con la gestion del mes de Julio con el fin de generar los procesos de seguimiento y presion a acuerdos generados vigentes e incumplidos

localización de Clientes

Para los clientes que vienen en no contacto, se realizaran jornadas de gestion, en diferentes mallas horarias de marcacion ya que evidenciamos numeros activos pero no contestacion de los titulares

05. SEGMENTACIÓN AGOSTO



Clientes Recuperados y Mantenidos por Franja

La asignación se divide entre la base de clientes que presentan gestión paralela y los que no, los clientes de gestión paralela en su gran mayoría presentan Proceso Jurídico

Gestion Paralela	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	4.695	67,34%	$ 249.056	62,71%
SI	3.161	32,66%	$ 148.127	37,29%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**

Teniendo en cuenta que se manejan las misma franjas la segmentación que se realiza para los asesores sera la misma. Y la gestion va enfocado en la labor comercial de la recuperacion de la deuda del cliente.

Contamos con 266 clientes de disproyectos que se asignaran para una gestión focalizada a los asesores que manejaran la cartera de castigo

Disproyectos	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NO	7.590	99,17%	$ 381.877	96,15%
SI	266	0,83%	$ 15.305	3,85%
Total general	**7.856**	**100,00%**	**$ 397.183**	**100,00%**

Asignacion de clientes a asesores según Capacity

Se procede a realizar la asignación de clientes actuales que presenten mora a partir de 1 -30, según la cantidad de clientes las diferentes franjas, de igual forma se generan las metas de gestión en la cual se alinean a las productividades realizadas en el mes de julio según contacto y negociación obtenidos, aplicando a una mejora.

Franja Act	Clientes	% Clientes	Asesores	Meta Clientes Gestionados	Meta Contactos	Meta Acuerdos
1. 1 a 30	1.154	17,60%	3	140	56	34
2. 31 a 60	1.570	26,72%	4	140	56	34
3. 61 a 90	839	12,21%	2	140	56	34
4. 91 a 120	466	6,92%	1	140	49	29
5. 121 a 150	304	5,04%	1	120	42	25
6. 151 a 360	796	11,53%	2	120	36	22
7. 361 a 540	270	3,60%	1	120	30	18
8. Mayor a 540	713	10,50%	2	100	20	12
9. Castigo	1.272	5,88%	3	100	18	11
Total general	**7.384**	**100,00%**	**18**			



Metas de Contacto



Se genera meta de contacto buscando la mejora en comparatica del mes de Julio, a nivel general.

Contacto	Meta Contacto Agosto	Clientes
DIRECTO	55,0%	4.321
INDIRECTO	2,0%	157
SIN CONTACTO	42,0%	3.300
SIN GESTION	1,0%	79
Total general	**100,0%**	**7.856**

Metas de contacto Directo para el mes de agosto por franjas de mora

FRANJA	JULIO	AGOSTO
1. 1 a 30	68,15%	75,00%
2. 31 a 60	65,91%	70,00%
3. 61 a 90	60,63%	65,00%
4. 91 a 120	58,20%	62,00%
5. 121 a 150	57,61%	60,00%
6. 151 a 360	36,40%	40,00%
7. 361 a 540	36,45%	40,00%
8. Mayor a 540	25,14%	30,00%
9. Castigo	17,48%	20,00%

06. MASIVOS TECNOLÓGICOS

SMS

Se realizara el envió de sms a toda la base que cuente con 1 numero celular de contacto y adicionales.
Periodicidad de día por medio, envió diario a recordatorios de promesas

SMS **92%**

EMAIL

Se remitirá plantillas de email informativos a los clientes para que retornen el contacto, donde podamos ofrecer alternativas de negociación.
3858 Clientes cuentan con Email

49%

IVR

Se remitirá ivr a los clientes tanto fijos como celulares, mensaje de contacto para retorno de llamada.

Se cuentan con 15.847 numeros entre fijos y celulares

96%

07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION

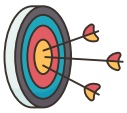
Horarios de Gestión



Lunes a Viernes 7am a 7pm
Sábados 8am a 3pm

- 15 y 16 Agosto horario de choque con el fin de aprovechar la quincena
- Teniendo en cuenta Festivo del 21, para los dias 22 y 23 agosto el 70% del equipo cubrira el turno hasta las 7 pm con el fin de mejorar localización.
- Jornadas de localización a clientes de montos altos.
- Ofreciemiento de alternativas de normalización a clientes con valor alto a pagar y valor significativo en movimiento de capital.

- Focalizacion a clientes de las franjas 1a30 y 31a60, por montos altos de capital



Franja Act	Cuantia Capital	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	7. > 160 Mill	62	4,4%	$ 14.766.561.956	11,33%
	6. 120 Mill a 160 Mill	50	3,6%	$ 6.960.770.019	5,34%
	5. 80 Mill a 120 Mill	135	9,7%	$ 12.979.837.677	9,96%
	4. 40 Mill a 80 Mill	339	24,3%	$ 20.078.032.169	15,40%
Total 1. 1 a 30		586	42,0%	$ 54.785.201.822	42,02%
2. 31 a 60	7. > 160 Mill	85	6,1%	$ 19.874.723.098	15,24%
	6. 120 Mill a 160 Mill	59	4,2%	$ 8.119.055.168	6,23%
	5. 80 Mill a 120 Mill	215	15,4%	$ 20.816.695.132	15,97%
	4. 40 Mill a 80 Mill	451	32,3%	$ 26.786.831.734	20,54%
Total 2. 31 a 60		810	58,0%	$ 75.597.305.132	57,98%
Total general		1.396	100,0%	$ 130.382.506.953	100,00%

07. PLAN CHOQUE Y CAMPAÑAS DE NEGOCIACION



- Clientes de mora alta mas de 360 días, se realizara una campaña de alternativas para ofrecimientos de extinción que permitan pagar el valor total de la deuda

- Gestión sobre clientes contactados sin generacion de compromiso del mes de Julio. Con el fin de dar atencion en las oportunidades de mejora en la negociacion y concretar el pago con el cliente

Franja Act	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	52	15,4%	$ 5.134.531.731	16,23%
2. 31 a 60	66	19,5%	$ 6.456.575.454	20,41%
3. 61 a 90	44	13,0%	$ 3.778.530.487	11,95%
4. 91 a 120	20	5,9%	$ 1.660.116.499	5,25%
5. 121 a 150	17	5,0%	$ 1.591.976.080	5,03%
6. 151 a 360	43	12,7%	$ 4.023.774.019	12,72%
7. 361 a 540	16	4,7%	$ 1.517.593.579	4,80%
8. Mayor a 540	47	13,9%	$ 4.194.190.248	13,26%
9. Castigo	33	9,8%	$ 3.272.423.502	10,35%
Total general	338	100,0%	$ 31.629.711.599	100,00%

Código de Causal	% Clientes
REDUCCION DE INGRESOS	47%
CALAMIDAD	27%
DESEMPLEO	11%
NO LLEGA FACTURA	6%
OLVIDO DE PAGO	4%
NO COINCIDE FECHA DE VTO CON INGRESOS	4%
ENFERMEDAD	2%
Total general	100%



2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Validar niveles de contacto franjas menores a 60 días 80%, franjas entre 61 y 360 días el 50% y franjas mayores a 360 días el 30% de contacto.

2. Capacity del mes 18 asesores y 1 en punto acorde a la asignación que tienen.
3. Validar mediciones de acuerdo con el tipo de reparto /FNA, TITULARIZADORA Y DISPROYECTOS).
4. Se solicita generar estrategias con el fin de apuntar al ranking en todas las franjas.

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Confirmar si los afiliados se les puede llamar a números nuevos.	FONDO NACIONAL DEL AHORRO	AGOSTO
Se solicita envío de plantilla de los cargues masivos	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Envío de base de histórico de contacto.	FONDO NACIONAL DEL AHORRO	AGOSTO
Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones.	MARTHAMEJIA	AGOSTO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo 1 Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	10/8/2023, 9:57:48
MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado)	Unido	10/8/2023, 9:59:34
Coordinacion - Martha Mejia (Invitado)	Unido	10/8/2023, 9:59:47
MJMC (Invitado)	Unido	10/8/2023, 10:02:55

	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA
Fecha:	17/08/2023	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	3:00 PM	**Hora fin:**	4:30 PM
Objetivo	VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE AGOSTO 2023.		

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN

Nombre completo	Dependencia	Cargo	¿Asistió?
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
MARTHA JANETH MEJIA	MARTHAMEJIA	GERENTE	SI
DUVAN HERNANDEZ	MARTHAMEJIA	COORDINADOR	SI
JAHN FRANCO GRISALES	MARTHAMEJIA	COORDINADOR INFOR	SI

1. TEMAS TRATADOS

Plan Choque Martha Mejia

Estado Actual Asignación:

Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad	Proyeccion Capital	Desfase
1. 1 a 30	2.450	39,89%	$ 139.869	36,12%	$ 111.908	80%	$ 76.766	68,6%	54,9%	$ 15.376	-$ 35.141
2. 31 a 60	1.088	14,78%	$ 57.839	14,93%	$ 31.812	55%	$ 22.744	71,5%	39,3%	$ 3.804	-$ 9.068
3. 61 a 90	620	8,37%	$ 32.318	8,34%	$ 14.543	45%	$ 11.254	77,4%	34,8%	$ 2.112	-$ 3.290
4. 91 a 120	377	5,70%	$ 19.959	5,15%	$ 6.986	35%	$ 6.393	91,5%	32,0%	$ 535	-$ 593
5. 121 a 150	169	2,51%	$ 9.357	2,42%	$ 2.807	30%	$ 2.534	90,3%	27,1%	$ 119	-$ 273
6. 151 a 360	764	10,47%	$ 37.755	9,75%	$ 7.551	20%	$ 2.331	30,9%	6,2%	$ 1.018	-$ 5.220
7. 361 a 540	270	3,39%	$ 13.228	3,42%	$ 1.323	10%	$ 423	32,0%	3,2%	$ 120	-$ 899
8. Mayor a 540	809	10,18%	$ 45.036	11,63%	$ 2.252	5%	$ 288	12,8%	0,6%	$ 160	-$ 1.964
9. Castigo	831	4,72%	$ 31.917	8,24%	$ 638	2%	$ 175	27,4%	0,5%	$ 119	-$ 463
Total general	**7.707**	**100,00%**	**$ 391.685**	**100,00%**	**$ 179.599**	**42%**	**$ 122.236**	**68,1%**	**31,2%**	**$ 19.263**	-$ 56.911

Actualmente nos encontramos enfocados en la gestión de los clientes de 1 a 150 días que presentan deterioro, 2032 clientes de los cuales necesitamos proyectar un aproximado de 55 mil millones en movimiento de capital para la ejecución de la meta.

Marca	Franja Ini	Franja Act	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
Deterioro	**1. 1 a 30**	2. 31 a 60	1.028	43,0%	$ 63.081.260.016	45,18%
	2. 31 a 60	3. 61 a 90	616	25,8%	$ 35.091.496.529	25,13%
	3. 61 a 90	4. 91 a 120	388	16,2%	$ 21.061.135.463	15,08%
	4. 91 a 120	5. 121 a 150	238	9,9%	$ 13.564.646.598	9,72%
	5. 121 a 150	6. 151 a 360	122	5,1%	$ 6.822.298.653	4,89%
Total general			**2.392**	**100,0%**	**$ 139.620.837.258**	**100,00%**

En la gestión se están generando foco diferenciales a los montos altos mayores a 80 millones en capital, contamos con 56 clientes con promesas vigentes para los próximos dias, y foco a los clientes con promesa vencida (Incumplido) con el fin de retomar la gestión de estos y concretar pago para esta semana.

Estado Proyeccion	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
Sin Promesa	334	59,3%	$ 45.594.277.220	58,90%
Vencido	123	21,8%	$ 16.765.472.404	21,66%
Vigente	56	9,9%	$ 8.490.290.676	10,97%
Pago Sin Promesa	26	4,6%	$ 3.081.057.508	3,98%
Pago	24	4,3%	$ 3.481.367.580	4,50%
Total general	**563**	**100,0%**	**$ 77.412.465.388**	**100,00%**

Para los clientes de 91 a 151 días de mora, se trabajar un foco de gestión para los clientes que apliquen a alternativa de normalización con el fin de poder dar ofrecimiento y aplicación antes de finalizar el mes.

Alternativa	Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
NORMALIZACION	4. 91 a 120	207	66,3%	$ 11.494.131.207	65,82%
	5. 121 a 150	105	33,7%	$ 5.969.385.304	34,18%
Total general		312	100,0%	$ 17.463.516.511	100,00%

De igual forma nos encontramos dando prioridad al foco Icr que nos compartieron para gestión, generando focalización en diferentes franjas horari

Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
3. 61 a 90	533	53,9%	$ 28.171.907.238	53,78%
4. 91 a 120	352	35,6%	$ 18.425.667.185	35,17%
5. 121 a 150	104	10,5%	$ 5.785.526.161	11,04%
Total general	**989**	**100,0%**	**$ 52.383.100.583**	**100,00%**

Estado actual de las alternativas ofrecidas

Alternativa de Pago	Respuesta	Clientes	%	$ Valor Pago	Capital
DIFERIDO PAGO A CUOTAS	SIN RESPUESTA FNA	8	8,08%	$ 11.740.600	$ 629.837.752
	SIN RESPUESTA CLIENTE	7	7,07%	$ 9.276.000	$ 262.149.485
	RECHAZADO	2	2,02%	$ 1.113.600	$ 196.922.368
Total DIFERIDO PAGO A CUOTAS		**17**	**17,17%**	**$ 22.130.200**	**$ 1.088.909.605**
EXTINCION	SIN RESPUESTA CLIENTE	21	21,21%	$ 775.754.000	$ 836.257.029
	APROBADO	5	5,05%	$ 123.037.000	$ 196.991.553
	YA PAGO	4	4,04%	$ 94.285.000	$ 37.607.397
	RECHAZADO	1	1,01%	$ 10.000.000	$ 21.050.907
Total EXTINCION		**31**	**31,31%**	**$ 1.003.076.000**	**$ 1.091.906.886**
NORMALIZACION	SIN RESPUESTA CLIENTE	26	26,26%	$ 154.691.000	$ 1.658.094.452
	YA PAGO	14	14,14%	$ 77.640.000	$ 1.080.001.279
	APROBADO	9	9,09%	$ 66.735.000	$ 771.736.353
	RECHAZADO	2	2,02%	$ 29.700.000	$ 164.866.542
Total NORMALIZACION		**51**	**51,52%**	**$ 328.766.000**	**$ 3.674.698.625**
Total general		99	100,00%	$ 1.353.972.200	$ 5.855.515.116

2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Validar niveles de contacto.
2. Capacity requerido para el número de cuenta.
3. Bajo nivel de ofrecimiento y aplicación de negociaciones.

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Trabajo de contención en franja 31-60 y recuperación hasta menos de 60 dias en franjas altas	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones.	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Gestion especial a base de brigada incremento de negociaciones.	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Meta por asesor para radicación de alternativas.	MARTHAMEJIA	AGOSTO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	17/8/2023, 15:00:43
MJMC (Invitado)	Se unió antes	17/8/2023, 15:00:43
MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado)	Se unió antes	17/8/2023, 15:00:43
Duvan Hernandez - Martha Mejia (Invitado)	Unido	17/8/2023, 15:03:18
Duvan Hernandez (Invitado)	Unido	17/8/2023, 15:03:37

	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS MARTHAMEJIA
Fecha:	24/08/2023	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	10:00 AM	**Hora fin:**	11:00 AM
Objetivo	VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE AGOSTO 2023.		

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN

Nombre completo	Dependencia	Cargo	¿Asistió?
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
MARTHA JANETH MEJIA	MARTHAMEJIA	GERENTE	SI
DUVAN HERNANDEZ	MARTHAMEJIA	COORDINADOR	SI
JAHN FRANCO GRISALES	MARTHAMEJIA	COORDINADOR INFOR	SI

1. TEMAS TRATADOS

01. AVANCE RESULTADOS AGOSTO – SEMANA 4

MediciónCartera

Presentamos a la fecha cumplimiento de las metas en dos franjas 91 a 150. Se tiene proyeccion en las franjas 1 a 90 dias para dar cumplimiento .

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad	Proyeccion Capital	Desfase
1. 1 a 30	2.450	39,73%	$ 139.869	35,84%	$ 111.895	80%	$ 81.912	73,2%	58,6%	$ 24.780	-$ 29.984
2. 31 a 60	1.088	14,72%	$ 57.839	14,82%	$ 31.812	55%	$ 24.849	78,1%	43,0%	$ 5.948	-$ 6.962
3. 61 a 90	620	8,34%	$ 32.318	8,28%	$ 14.543	45%	$ 12.597	86,6%	39,0%	$ 3.026	-$ 1.946
4. 91 a 120	377	5,68%	$ 19.959	5,11%	$ 6.986	35%	$ 7.130	102,1%	35,7%	$ 1.512	$ 144
5. 121 a 150	169	2,50%	$ 9.357	2,40%	$ 2.807	30%	$ 2.823	100,6%	30,2%	$ 617	$ 16
6. 151 a 360	764	10,42%	$ 37.755	9,67%	$ 7.551	20%	$ 2.592	34,3%	6,9%	$ 1.936	-$ 4.959
7. 361 a 540	270	3,37%	$ 13.228	3,39%	$ 1.323	10%	$ 445	33,7%	3,4%	$ 420	-$ 877
8. Mayor a 540	809	10,14%	$ 45.036	11,54%	$ 2.252	5%	$ 325	14,4%	0,7%	$ 1.250	-$ 1.927
9. Castigo	1.151	5,10%	$ 34.926	8,95%	$ 699	2%	$ 180	25,8%	0,5%	$ 119	-$ 518
Total general	**7.698**	**100,00%**	**$ 390.287**	**100,00%**	**$ 179.867**	**42%**	**$ 127.759**	**71,0%**	**32,7%**	**$ 39.608**	-$ 47.013

Medicion por segmentos

Reparto Inicial Administrativo											
Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad	Proyeccion Capital	Desfase
1. 1 a 30	2.153	53,43%	$ 125.363	50,38%	$ 100.290	80%	$ 74.949	74,73%	59,75%	$ 23.230	$ 25.341
2. 31 a 60	850	18,35%	$ 50.245	20,19%	$ 77.635	35%	$ 22.493	81,39%	44,77%	$ 5.656	$ 5.142
3. 61 a 90	522	10,81%	$ 28.358	11,40%	$ 12.798	45%	$ 11.548	90,50%	40,72%	$ 2.768	$ 1.212
4. 91 a 120	260	6,68%	$ 15.890	6,39%	$ 5.961	35%	$ 5.334	95,91%	33,57%	$ 1.331	$ 217
5. 121 a 150	112	2,64%	$ 7.246	2,91%	$ 2.174	30%	$ 1.921	88,36%	26,51%	$ 536	$ 253
6. 151 a 360	299	5,68%	$ 14.235	5,72%	$ 2.847	20%	$ 1.434	50,37%	10,07%	$ 1.543	$ 1.413
7. 361 a 540	16	0,33%	$ 673	0,27%	$ 67	10%	$ 69	101,9%	10,39%	$ 300	$ 1
8. Mayor a 540	29	0,34%	$ 1.185	0,48%	$ 59	5%	$	0,00%	0,00%	$ 1.048	$ 59
9. Castigo	349	1,73%	$ 5.617	2,26%	$ 112	2%	$	0,34%	0,01%	$ 100	$ 112
Total general	4.680	100,00%	$ 248.345	100,00%	$ 151.354	57%	$ 102.349	67,62%	41,21%	$ 36.513	$ 33.759

Reparto Especial Juridico (Paralela)											
Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad	Proyeccion Capital	Desfase
1. 1 a 30	289	10,46%	$ 14.220	10,10%	$ 11.376	80%	$ 6.676	58,69%	46,95%	$ 1.550	$ 4.700
2. 31 a 60	166	6,72%	$ 7.340	5,21%	$ 4.087	55%	$ 2.103	52,08%	28,65%	$ 292	$ 1.934
3. 61 a 90	98	3,13%	$ 3.961	2,81%	$ 1.769	45%	$ 1.049	58,83%	26,47%	$ 257	$ 734
4. 91 a 120	87	3,58%	$ 4.069	2,89%	$ 1.424	35%	$ 1.796	126,1%	44,14%	$ 181	$ 372
5. 121 a 150	57	2,21%	$ 2.110	1,50%	$ 633	30%	$ 903	142,6%	42,77%	$ 81	$ 269
6. 151 a 360	463	20,47%	$ 23.415	16,63%	$ 4.683	20%	$ 1.053	22,48%	4,50%	$ 389	$ 3.630
7. 361 a 540	253	9,90%	$ 12.530	8,90%	$ 1.253	10%	$ 351	28,03%	2,80%	$ 120	$ 902
8. Mayor a 540	779	31,20%	$ 43.851	31,14%	$ 2.193	5%	$ 325	14,82%	0,74%	$ 202	$ 1.868
9. Castigo	802	12,36%	$ 29.309	20,82%	$ 586	2%	$ 180	30,67%	0,61%	$ 19	$ 406
Total general	3.027	100,00%	$ 143.340	100,00%	$ 28.245	20%	$ 12.891	45,64%	8,99%	$ 3.193	$ 13.533

DISPROYECTOS											
Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Meta	% Meta	Ejecucion Meta	% Ejecucion Meta	% Efectividad	Proyeccion Capital	Desfase
8. Mayor a 540	106	40,13%	$6.520	45,37%	$ 326	5%	$	0,00%	0,00%		$ 326
9. Castigo	144	59,87%	$7.851	54,63%	$ 157	2%	$ 170	108,38%	2,17%	$ 15	$ 13
Total general	250	100,00%	$ 14.371	100,00%	$ 483	3%	$ 170	35,23%	1,18%	$ 15	$ 313



Deterioro al 22 Agosto

Proyeccion con caida por franja , vs el deterioro actual, dando cumplimiento estarimaos acorde a cumplir las metas del fondo en recuperados y mantenidos . .

Franja Ini	Recuperado	Mantenido	Deterioro	Proyeccion Con Caida	Deterioro Final
1. 1 a 30	26,49%	33,18%	40,32%	17,72%	22,61%
2. 31 a 60	17,15%	25,95%	56,90%	10,28%	46,61%
3. 61 a 90	11,69%	27,37%	60,94%	9,36%	51,58%
4. 91 a 120	14,91%	21,15%	63,94%	7,58%	56,37%
5. 121 a 150	9,37%	20,85%	69,77%	6,59%	63,18%
6. 151 a 360	6,85%	90,29%	2,86%	5,13%	2,27%
7. 361 a 540	3,34%	91,05%	5,62%	3,18%	2,44%
8. Mayor a 540	0,69%	84,58%	14,73%	2,78%	11,96%
9. Castigo	0,51%	99,49%	0,00%	0,34%	0,34%

Franja Ini	Valores	Recuperado	Mantenido	Deterioro	Total general
1. 1 a 30	Clientes	763	853	916	2532
	Capital	$ 38.076	$ 47.692	$ 57.957	$ 143.726
	% Capital	26,49%	33,18%	40,32%	100,00%
2. 31 a 60	Clientes	223	304	570	1097
	Capital	$ 9.945	$ 15.045	$ 32.990	$ 57.980
	% Capital	17,15%	25,95%	56,90%	100,00%
3. 61 a 90	Clientes	86	180	357	623
	Capital	$ 3.783	$ 8.857	$ 19.721	$ 32.360
	% Capital	11,69%	27,37%	60,94%	100,00%
4. 91 a 120	Clientes	60	97	221	378
	Capital	$ 2.992	$ 4.243	$ 12.829	$ 20.064
	% Capital	14,91%	21,15%	63,94%	100,00%
5. 121 a 150	Clientes	23	30	117	170
	Capital	$ 878	$ 1.953	$ 6.533	$ 9.364
	% Capital	9,37%	20,85%	69,77%	100,00%
6. 151 a 360	Clientes	59	686	20	765
	Capital	$ 2.592	$ 34.154	$ 1.081	$ 37.827
	% Capital	6,85%	90,29%	2,86%	100,00%
7. 361 a 540	Clientes	12	249	12	273
	Capital	$ 445	$ 12.149	$ 749	$ 13.344
	% Capital	3,34%	91,05%	5,62%	100,00%
8. Mayor a 540	Clientes	12	708	119	834
	Capital	$ 325	$ 39.895	$ 6.949	$ 47.169
	% Capital	0,69%	84,58%	14,73%	100,00%
9. Castigo	Clientes		1153		1153
	Capital		$ 34.977		$ 34.977
	% Capital	0,00%	100,00%	0,00%	100,00%
Total Clientes		1238	4255	2332	7825
Total Capital		$ 59.036	$ 198.966	$ 138.810	$ 396.811
Total % Capital		14,88%	50,14%	34,98%	100,00%

Contactabilidad Total Base

Se presenta un 53.59% de contacto directo con el total de la base asignada .

Franja ini	DIRECTO	INDIRECTO	SIN CONTACTO	SIN GESTION
1. 1 a 30	71,36%	1,00%	27,15%	0,49%
2. 31 a 60	66,05%	0,50%	33,39%	0,05%
3. 61 a 90	55,51%	0,03%	44,46%	0,00%
4. 91 a 120	57,51%	0,27%	42,21%	0,00%
5. 121 a 150	50,53%	1,55%	47,92%	0,00%
6. 151 a 360	46,76%	1,60%	51,64%	0,00%
7. 361 a 540	36,50%	1,84%	61,66%	0,00%
8. Mayor a 540	31,65%	1,47%	66,10%	0,78%
9. Castigo	22,96%	1,79%	75,25%	0,00%
Total general	**53,59%**	**1,03%**	**45,10%**	**0,27%**

Franja ini	DIRECTO	META	CUMPLE
1. 1 a 30	71,36%	80,0%	89,2%
2. 31 a 60	66,05%	70,0%	94,4%
3. 61 a 90	55,51%	65,0%	85,4%
4. 91 a 120	57,51%	62,0%	92,8%
5. 121 a 150	50,53%	60,0%	84,2%
6. 151 a 360	46,76%	40,0%	116,9%
7. 361 a 540	36,50%	40,0%	91,2%
8. Mayor a 540	31,65%	30,0%	105,5%
9. Castigo	22,96%	20,0%	114,8%

Efectividad del Contacto



Se cuenta con una conversion del 69,1% de acuerdos de pago sobre los clientes contactados , y una efectividad de estos acuerdos del 71,3% a nivel general, actualmente presentamos un incumplimiento del 17% sin contar los clientes que tienen aun promesa vigente

Franja Ini	Contactos	Acuerdos	% Acuerdos	Pagos	% Efectividad	Incumplidos	% Incumplidos
1. 1 a 30	1487	1293	87,0%	1004	77,6%	170	13%
2. 31 a 60	669	562	84,0%	371	66,0%	112	20%
3. 61 a 90	378	299	79,1%	184	61,5%	66	22%
4. 91 a 120	206	138	67,0%	97	70,3%	20	14%
5. 121 a 150	78	45	57,7%	25	55,6%	16	36%
6. 151 a 360	348	165	47,4%	101	61,2%	42	25%
7. 361 a 540	108	28	25,9%	21	75,0%	6	21%
8. Mayor a 540	257	31	12,1%	24	77,4%	4	13%
9. Castigo	194	14	7,2%	10	71,4%	3	21%
Total general	**3725**	**2575**	**69,1%**	**1837**	**71,3%**	**439**	**17,0%**

Plan Choque

Foco 1 a 90 Dias mora

Prioridad en gestion para los clientes en estas franjas , segmentaremos el equipo de trabajo en las gestion por cada una :

1. 1 a 30 Dias

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 4,283 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $4.638 Millones

								Meta Diarla	
Cuantia	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Man Recu	%	Deterlroro	Capital	Clientes
7. > 160 Mill	125	5,58%	$ 29.278	20,93%	$ 13.471	46,01%	$ 15.807	$ 1.422	6
6. 120 Mill a 160 Mill	95	4,90%	$ 13.078	9,35%	$ 7.477	57,17%	$ 5.601	$ 427	3
5. 80 Mill a 120 Mill	340	21,30%	$ 32.805	23,45%	$ 20.117	61,32%	$ 12.688	$ 875	9
4. 40 Mill a 80 Mill	724	37,65%	$ 43.038	30,77%	$ 26.625	61,86%	$ 16.413	$ 1.115	19
3. 20 Mill a 40 Mill	507	20,11%	$ 14.760	10,55%	$ 9.699	65,71%	$ 5.061	$ 301	10
2. 10 Mill a 20 Mill	339	6,43%	$ 5.006	3,58%	$ 3.244	64,80%	$ 1.762	$ 109	7
1. <10 Mill	320	4,04%	$ 1.904	1,36%	$ 1.279	67,17%	$ 625	$ 35	6
Total general	2.450	100,00%	$ 139.869	100,00%	$ 81.912	58,56%	$ 57.957	$ 4.283	61

Plan Choque

Foco 1 a 90 Dias mora

2. 31 a 60 Dias

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 3,060 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $2.154 Millones

								Meta Diarla	
Cuantia	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Man Recu	%	Deterlroro	Capital	Clientes
7. > 160 Mill	57	5,64%	$ 12.949	22,39%	$ 4.221	32,59%	$ 8.729	$ 877	4
6. 120 Mill a 160 Mill	44	5,42%	$ 6.091	10,53%	$ 2.939	48,25%	$ 3.152	$ 276	2
5. 80 Mill a 120 Mill	117	17,35%	$ 11.309	19,55%	$ 5.055	44,70%	$ 6.253	$ 570	6
4. 40 Mill a 80 Mill	300	36,90%	$ 17.372	30,04%	$ 7.543	43,42%	$ 9.829	$ 908	16
3. 20 Mill a 40 Mill	222	19,02%	$ 6.318	10,92%	$ 3.105	49,15%	$ 3.212	$ 278	10
2. 10 Mill a 20 Mill	192	10,56%	$ 2.836	4,90%	$ 1.451	51,16%	$ 1.385	$ 117	8
1. <10 Mill	156	5,12%	$ 964	1,67%	$ 536	55,54%	$ 429	$ 34	5
Total general	1.088	100,00%	$ 57.839	100,00%	$ 24.849	42,96%	$ 32.990	$ 3.060	51

Plan Choque

Foco 1 a 90 Dias mora

3. 61 a 90 Dias

Se trabajaran foco de gestion segmentado por montos en los cuales esperamos un cumplimiento lapso de 6 dias en los cuales se proyecta 1,894 millones de movimiento de capital diario . Movimiendo diario normal presentado $1,129 Millones

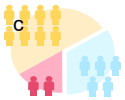
								Meta Diaria	
Cuantia	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital	Man Recu	%	Deterioro	Capital	Clientes
7. > 160 Mill	29	5,65%	$ 6.089	18,84%	$ 1.700	27,91%	$ 4.390	$ 453	2
6. 120 Mill a 160 Mill	22	3,48%	$ 3.044	9,42%	$ 1.655	54,39%	$ 1.388	$ 111	1
5. 80 Mill a 120 Mill	78	20,59%	$ 7.462	23,09%	$ 2.277	30,51%	$ 5.185	$ 528	6
4. 40 Mill a 80 Mill	173	40,83%	$ 10.129	31,34%	$ 4.566	45,08%	$ 5.563	$ 505	9
3. 20 Mill a 40 Mill	122	18,87%	$ 3.514	10,87%	$ 1.406	40,02%	$ 2.108	$ 201	7
2. 10 Mill a 20 Mill	103	4,01%	$ 1.503	4,65%	$ 743	49,44%	$ 760	$ 66	4
1. <10 Mill	93	6,57%	$ 577	1,78%	$ 250	43,36%	$ 327	$ 30	5
Total general	**620**	**100,00%**	**$ 32.318**	**100,00%**	**$ 12.597**	**38,98%**	**$ 19.721**	**$ 1.894**	**33**

Plan Choque

Foco Incumplidos

Trabajaremos 451 clientes que presentan incumplimiento a la fecha y generar contacto directo , para su cumplimiento de pago a mas tardar el dia lunes 28 de agosto

Franja ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	190	41,66%	$ 12.193	44,97%
2. 31 a 60	137	30,56%	$ 8.855	32,66%
3. 61 a 90	79	16,61%	$ 3.948	14,56%
4. 91 a 120	29	7,51%	$ 1.262	4,65%
5. 121 a 150	16	3,66%	$ 854	3,15%
Total general	**451**	**100,00%**	**$ 27.112**	**100,00%**



Plan Choque

Foco Sin Compromiso

Trabajaremos 820 clientes que presentan major gestion de Compromiso de pago en los ultimos 2 meses , y foco de 500 clients que presentan sin compromise de pago en los ultimos 2 meses .

Foco Compromiso de pago

Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	364	44,4%	$ 24.882.007.573	48,43%
2. 31 a 60	246	30,0%	$ 15.843.622.861	30,83%
3. 61 a 90	133	16,2%	$ 6.496.937.007	12,64%
4. 91 a 120	56	6,8%	$ 3.006.675.549	5,85%
5. 121 a 150	21	2,6%	$ 1.152.713.180	2,24%
Total general	820	100,0%	$ 51.381.956.170	100,00%

Foco Sin compromiso de pago

Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
1. 1 a 30	186	37,2%	$ 11.386.077.365	38,14%
2. 31 a 60	117	23,4%	$ 6.515.030.329	21,82%
3. 61 a 90	94	18,8%	$ 5.473.049.765	18,33%
4. 91 a 120	69	13,8%	$ 4.278.932.460	14,33%
5. 121 a 150	34	6,8%	$ 2.200.350.536	7,37%
Total general	500	100,0%	$ 29.853.440.455	100,00%

Plan Choque

Foco Gestion Prioridad

Cobro de 1 y dos cuotas, para lo cual envío base de 31 -60 para pedir una cuota como mínimo y base de 61 -90 para pedir dos cuotas como mínimo y que el cliente quede por debajo de 60 días.

Foco ICR	Franja Ini	Clientes	% Clientes	Capital	% Capital
SI	2. 31 a 60	570	50,6%	$ 32.983.537.630	52,73%
	3. 61 a 90	537	47,7%	$ 28.527.639.017	45,60%
	4. 91 a 120	17	1,5%	$ 982.127.745	1,57%
	5. 121 a 150	2	0,2%	$ 63.723.520	0,10%
Total SI		**1.126**	**100,0%**	**$ 62.557.027.912**	**100,00%**
Total general		**1.126**	**100,0%**	**$ 62.557.027.912**	**100,00%**

2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Trabajo especial franjas 61 91 y 120 para bajar indicador.
2. Capacity del mes 19 asesores y 1 en punto no acorde a la asignación que tienen.
3. Se solicita generar estrategias con el fin de apuntar al ranking en todas las franjas.

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Se solicita a la casa medición y meta de negociaciones.	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Trabajar cumplimiento de spin rate.	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Validar temporalidad de la cartera casos con mas de 8 días sin gestionar por gestión telefónica.	MARTHAMEJIA	AGOSTO
Trabajar clientes mantenidos y recuperados de franjas altas para dejarlos por debajo de 60 días y apoyar el indicador.	MARTHAMEJIA	AGOSTO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

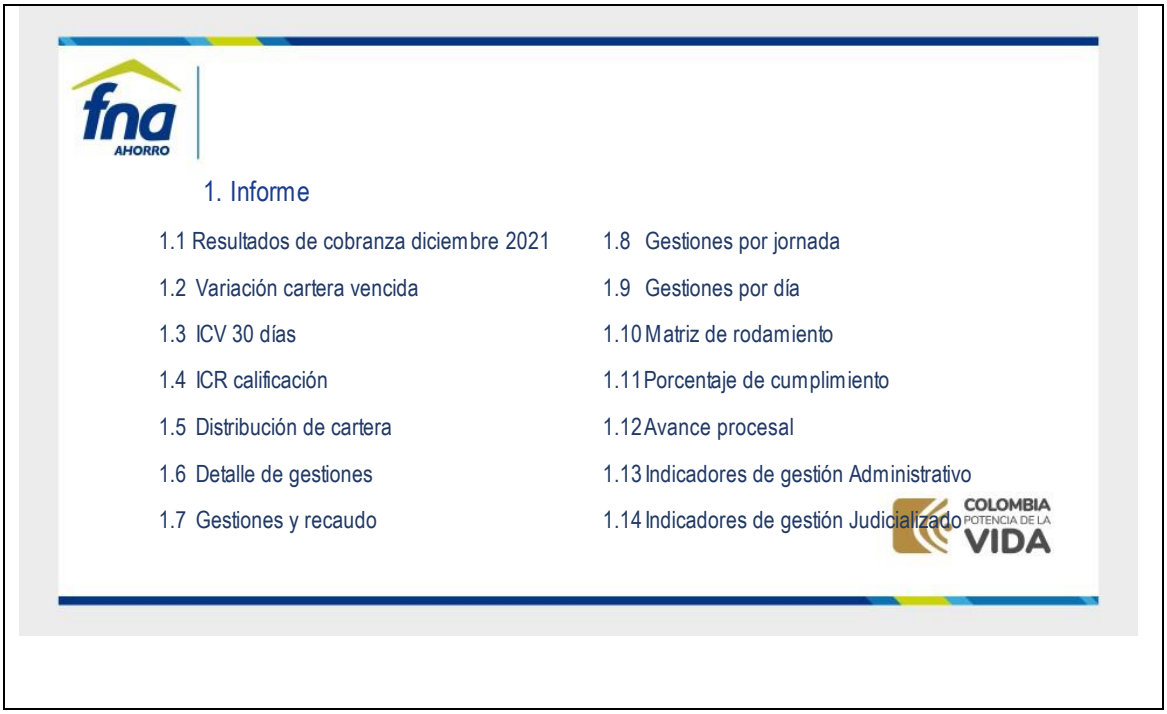
Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	24/8/2023, 9:58:33
Duvan Hernandez - Martha Mejia	Se unió antes	24/8/2023, 9:58:33
MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado)	Unido	24/8/2023, 10:13:03
MJMC (Invitado)	Unido	24/8/2023, 10:21:04

	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY
Fecha:	31/08/2023	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	3:30 PM	**Hora fin:**	4:00 PM
Objetivo		SOCIALIZACION CIERRE JULIO GERENCIA DE COBRANZAS Y BRDPR JULIO 2023	

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN			
Nombre completo	**Dependencia**	**Cargo**	**¿Asistió?**
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
SYNERJOY	SYNERJOY	REPRESENTANTE LEGAL	SI
RST	RST	REPRESENTANTE LEGAL	SI
HEVARAN	HEVARAN	REPRESENTANTE LEGAL	SI
REINCAR	REINCAR	REPRESENTANTE LEGAL	SI
MARTHAMEJIA	MARTHAMEJIA	REPRESENTANTE LEGAL	SI
MEJIA Y ASOCIADOS	MEJIA Y ASOCIADOS	REPRESENTANTE LEGAL	SI

1. TEMAS TRATADOS



Resultados cobranzas julio 2023

Indicadores de cartera

Indicador temporalidad 30 días
- ICV 9.27%
- Capital vencido: 884 MM

Indicador por calificación
- ICR 7.34%
- Capital en riesgo: 700 MM

*Capital: $ 9.547 bn
*Obligaciones163.400

Asignación

Administrativa
- Obligaciones 24.533
- Capital 1.229 MM

Jurídica
- Obligaciones 3585
- Capital 168 MM

Castigo
- Obligaciones 5.108
- Capital 168 MM

Recaudo

Recaudo
- Total 108 MM
- Asignado 18 MM
- Castigado 1.343 M

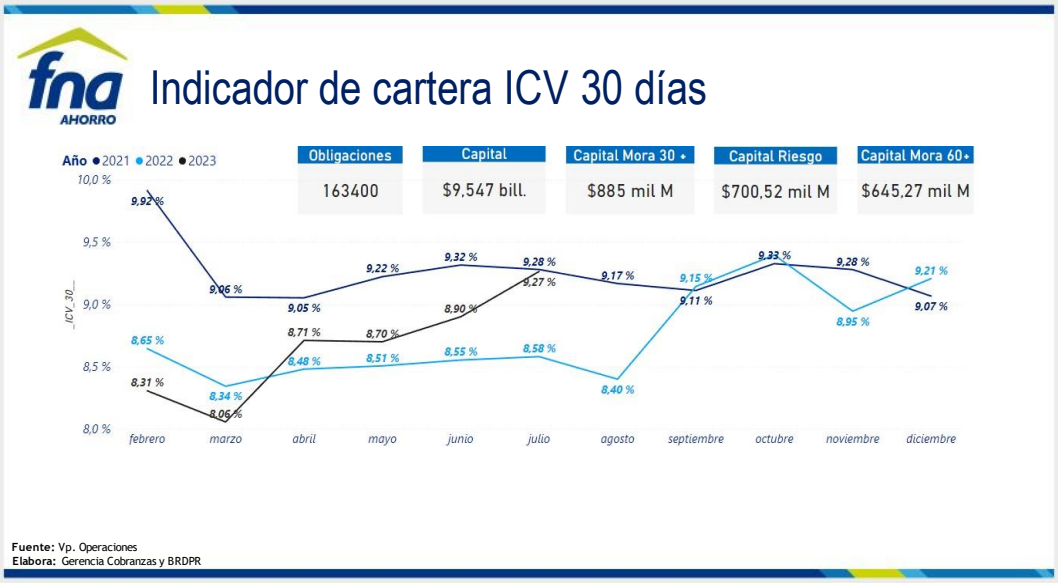
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR

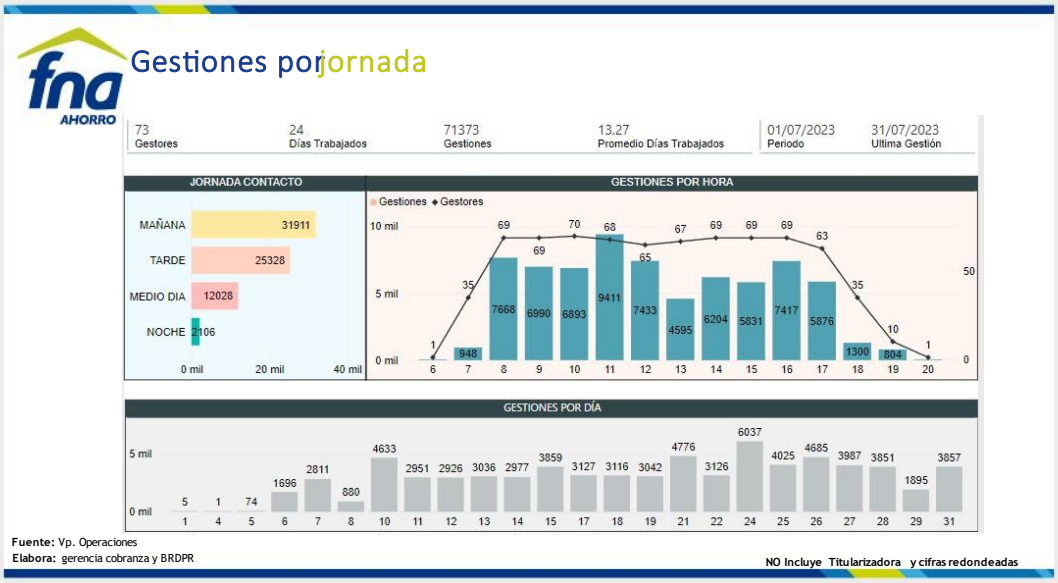
Indicador de cartera ICR



Obligaciones	Capital	Capital Mora 30 +	Capital Riesgo	Capital Mora 60+
163400	$9,547 bill.	$885 mil M	$700,52 mil M	$645,27 mil M

Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR


Indicador de cartera ICV 30 días
Año ● 2021 ● 2022 ● 2023
Obligaciones
163400
Capital
$9,547 bill.
Capital Mora 30 +
$885 mil M
Capital Riesgo
$700,52 mil M
Capital Mora 60+
$645,27 mil M
ICV_30_
10,0 %
9,5 %
9,0 %
8,5 %
8,0 %
9,92 %
9,06 %
9,05 %
9,22 %
9,32 %
9,28 %
9,17 %
9,15 %
9,33 %
9,28 %
9,21 %
9,07 %
8,65 %
8,34 %
8,48 %
8,51 %
8,55 %
8,58 %
8,40 %
9,11 %
8,95 %
8,31 %
8,06 %
8,71 %
8,70 %
8,90 %
9,27 %
febrero
marzo
abril
mayo
junio
julio
agosto
septiembre
octubre
noviembre
diciembre
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia Cobranzas y BRDPR


Gestiones por jornada
73
Gestores
24
Días Trabajados
71373
Gestiones
13,27
Promedio Días Trabajados
01/07/2023
Periodo
31/07/2023
Ultima Gestión
JORNADA CONTACTO
MAÑANA 31911
TARDE 25328
MEDIO DIA 12028
NOCHE 2106
0 mil
20 mil
40 mil
GESTIONES POR HORA
Gestiones ◆ Gestores
10 mil
5 mil
0 mil
1 35 7668 69 6990 69 6893 70 9411 68 7433 65 4595 67 6204 69 5831 69 7417 63 5876 35 1300 10 804 1
6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20
50
0
GESTIONES POR DÍA
5 mil
0 mil
5 1 74 1696 2811 880 4633 2951 2926 3036 2977 3859 3127 3116 3042 4776 3126 6037 4025 4685 3987 3851 1895 3857
1 4 5 6 7 8 10 11 12 13 14 15 17 18 19 21 22 24 25 26 27 28 29 31
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: gerencia cobranza y BRDPR
NO Incluye Titularizadora y cifras redondeadas

Porcentaje de normalización

Mes_B	Capital	Pagos	Cap. Normalizado	% Normalizado Pagos	
ENE - '23	$2,600 bill.	$28.633 mill.	$1.090 mil M	41,9 %	$28.633 mill.
FEB - '23	$1,581 bill.	$19.720 mill.	$502 mil M	31,8 %	$19.720 mill.
MAR - '23	$1,564 bill.	$23.037 mill.	$489 mil M	31,2 %	$23.037 mill.
ABR - '23	$1,634 bill.	$18.948 mill.	$370 mil M	22,7 %	$18.948 mill.
MAY - '23	$1,700 bill.	$23.248 mill.	$469 mil M	27,6 %	$23.248 mill.
JUN - '23	$1,695 bill.	$22.153 mill.	$438 mil M	25,8 %	$22.153 mill.
JUL - '23	$1,564 bill.	$19.309 mill.	$286 mil M	18,3 %	$19.309 mill.



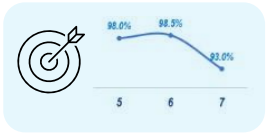
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: gerencia cobranza y BRDPR

NO Incluye Titularizadora y cifras redondeadas

Indicadores de gestión Administrativo

Convención
5: May-23
6: Jun-23
7: Jul-23

Contacto
80%



Efectividad del contacto
25%



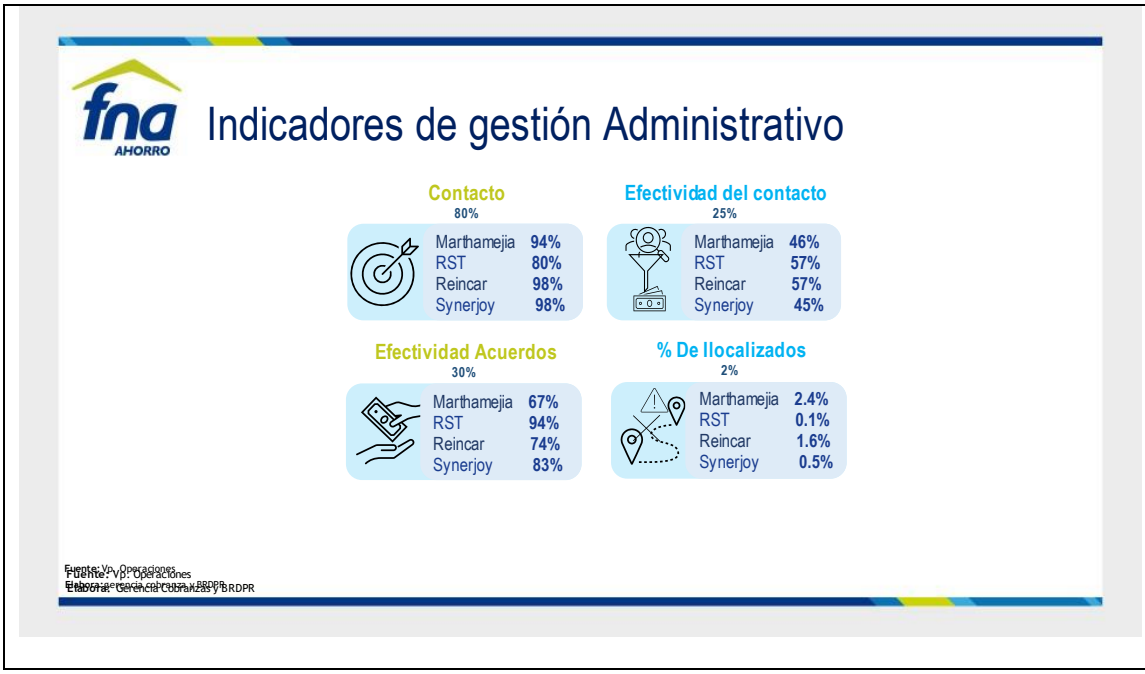
Efectividad Acuerdos
30%



% De Ilocalizados
2%



Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia cobranza y BRDPR
Fuente: Vp. Operaciones
Elabora: Gerencia cobranza y BRDPR



2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Se validan resultados de cumplimiento general del ICV y el ICR.
2. Se comparte asignación general y recaudos.
3. Se comparten los cumplimiento de cada casa y cada franja, históricos de contactabilidad por hora.
4. Se socializan las metas por cada franja y se les recuerda cumplimiento de meta de recuperado por debajo de 60 dias.

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Validar estrategias para cumplimiento de metas y disminución de indicador de cartera en riesgo ICR.	TODAS LAS CASAS	AGOSTO

	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	31/08/2023, 15:23:40
Paola Andrea Gasca Cuellar	Se unió antes	31/08/2023, 15:23:40
Paola Andrea Gasca Cuellar	Abandonó	31/08/2023, 15:32:11
Paola Andrea Gasca Cuellar	Unido	31/08/2023, 15:32:46
DIEGO GONZALEZ-REINCAR (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:23:40
Hevaran SAS (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:23:40
Hevaran SAS (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:48:44
Hevaran SAS (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:50:42
Hevaran SAS (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:58:52
Hevaran SAS (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:59:42
MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:25:35
Duvan Hernandez (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:26:25
Maicol Rodriguez RST (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:30:14
MARCELA URBINA HEVARAN (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:30:41
Ricardo Mejia Hevaran (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:30:44
Katherine Diaz (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:30:52
Sonia Patricia Mayor Rivera	Unido	31/08/2023, 15:31:41
Marcela Perez Garces	Unido	31/08/2023, 15:31:49
Laura Perlaza - Mejia y Asociados (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:31:50
LIZETH PAOLA MARIN RUIZ	Unido	31/08/2023, 15:32:26
ISABEL (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:34:54
Eddy (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:42:10

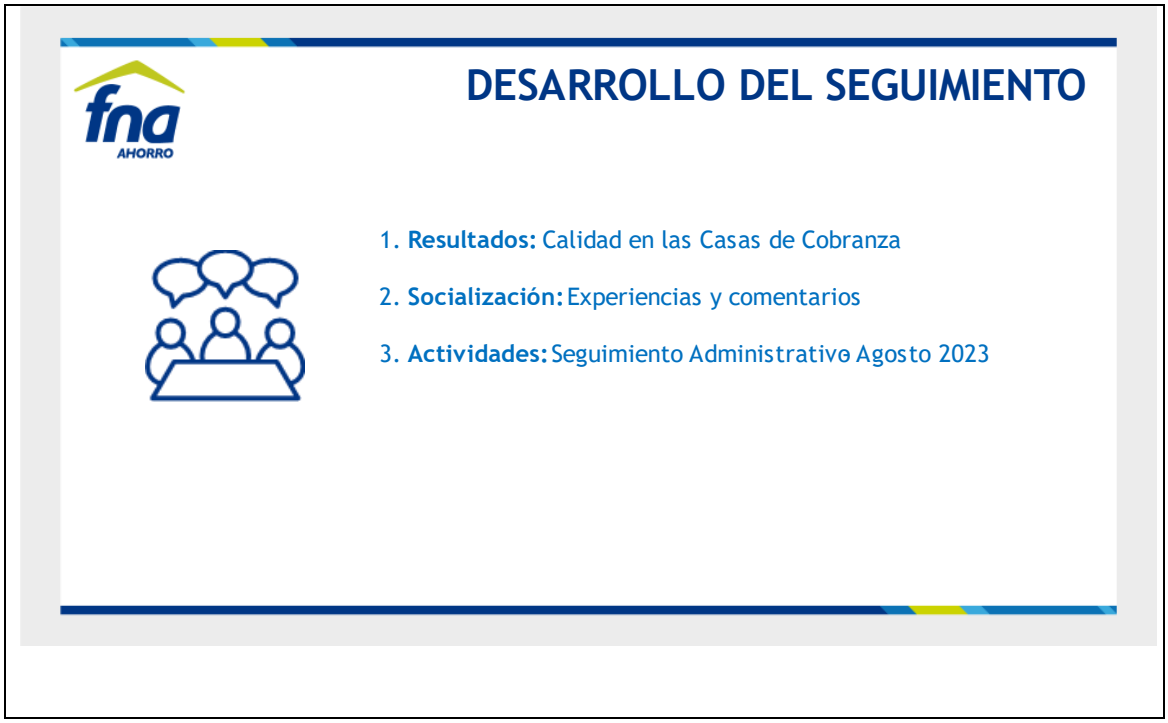
	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS SYNERJOY
Fecha:	3108/2023	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	3:00 PM	**Hora fin:**	3:30 PM
Objetivo		VALIDAR INFORME DE CALIDAD JULIO 2023	

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN

Nombre completo	Dependencia	Cargo	¿Asistió?
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO	SI
SYNERJOY	SYNERJOY	ANALISTA DE CALIDAD	SI
RST	RST	ANALISTA DE CALIDAD	SI
HEVARAN	HEVARAN	ANALISTA DE CALIDAD	SI
REINCAR	REINCAR	ANALISTA DE CALIDAD	SI
MARTHAMEJIA	MARTHAMEJIA	ANALISTA DE CALIDAD	SI
MEJIA Y ASOCIADOS	MEJIA Y ASOCIADOS	ANALISTA DE CALIDAD	SI

1. TEMAS TRATADOS



Ranking Total Adm

Agencias Adm

#	Agencia de Cobro	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Final
1	MARTHA MEJIA LTDA	4.94	4.91	4.89	4.94	4.92
2	SYNERJOY	4.76	4.82	4.78	4.98	4.83
3	REINCAR	4.73	4.83	4.76	4.73	4.76
4	RST	4.73	4.94	4.91	3.89	4.62

Top 10

Top 10 Adm

No	Casa de Cobro	Asignación	CC	Asesor	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Final
1	SYNERJOY	ADMINISTRATIVO	1007783590	KAROL NATALIA BUENO BUENO	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
2	RST	ADMINISTRATIVO	1023970123	BRAYAN ANDRÉS SOTO	4.94	5.00	5.00	5.00	4.99
3	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	1143985802	KATHERINE RIVERA RIVERA	5.00	5.00	5.00	4.94	4.99
4	RST	ADMINISTRATIVO	1000574907	PAULA ANDREA PLAZA	5.00	4.81	5.00	5.00	4.95
5	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	1144032659	NIDIA YULIETH RESTREPO RAMIACUTEREZ	5.00	4.80	5.00	5.00	4.95
6	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	1112485827	JULIANA ANDREINA ORTA LAYA	5.00	4.76	5.00	5.00	4.94
7	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	30722731	DORKY YANINA CAMEJO ROMERO	5.00	5.00	4.94	4.81	4.94
8	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	25701828	CARMEN TERESA CABRILES CASTILLO	5.00	4.76	5.00	4.94	4.93
9	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	1087806511	AYANA MARCELA NARVAEZ ANGULO	5.00	4.94	4.76	4.94	4.91
10	MARTHA MEJIA LTDA	ADMINISTRATIVO	1151966204	LAURA ANDREA DELGADO ROSERO	5.00	4.81	4.81	5.00	4.91

Ranking Total Jur

Agencias Jur

#	Agencia de Cobro	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Final
1	MEJIA JUR	5.00	4.97	5.00	5.00	4.99
2	Hevaran	3.61	4.99	4.99	5.00	4.96

Top 5

Top 5 Jur

No	Casa de Cobro	Asignación	CC	Asesor	Nota 1	Nota 2	Nota 3	Nota 4	Final
1	HEVARAN	JURIDICO	1014240229	INGRID FAISURY ADAMES GUTIERREZ	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
2	MEJIA JUR	JURIDICO	42143792	MAGALY SOSSA	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00
3	MEJIA JUR	JURIDICO	1143850395	JEISON ALEXANDER BOTINA	5.00	4.94	5.00	5.00	4.99
4	HEVARAN	JURIDICO	1024477141	OSCAR ALEXANDER OTALORA LEON	5.00	4.94	4.94	5.00	4.97
5	HEVARAN	JURIDICO	1020808371	VIVIANA LISETH SANCHEZ AGUILAR	4.94	4.94	5.00	5.00	4.97

HISTÓRICO DE CALIFICACIONES

CASAS ADMINISTRATIVAS

Agencia Adm	jul-23
MARTHA MEJIA LTDA	4.92
SYNERJOY	4.83
REINCAR	4.76
RST	4.62
Total General	4.74

CASAS JURIDICAS

Agencia	jul-23
MEJIA JUR	4.99
Hevaran	4.96
Total General	4.98

Esquema de Trabajo - Agosto 2023

	Plan Calidad en el		Seguimiento a Resultados		Disciplinas Operativas		Seguimiento a ANS	
	Plantillas de Calificación Semanal	Comité de Calidad Mensual	Reuniones de seguimiento Semanal	Reunion Gerencial Mensual	Bitacora de Kick Off Diario	Formato de Coachig Mensual	Plan de Trabajo Semanal	Proyecciones Mensual
Cartera Administrativa	**Frecuencia:** 1r día hábil de cada semana	**Frecuencia:** Durante la 1a semana de cada mes	**Frecuencia:** Cada 15 días 1 grupal, 1 individuales	**Frecuencia:** 1 vez al mes	**Frecuencia:** Todos los días de labor	**Frecuencia:** Al cierre de Cada mes	**Frecuencia:** 3 día hábil luego de reporte (seguimiento semanal)	**Frecuencia:** 3° día hábil luego de reporte (seguimiento semanal)
	Objetivo: Calificar la calidad del servicio prestado por los asesores para encontrar oportunidades de mejora y fortalezas	**Objetivo:** Identificar y monitorear la gestión de calidad en el servicio en los Casos de Cobranza.	**Objetivo:** Alinear y calibrar procesos, unificar criterios y recopilar hallazgos para el éxito de la labor de cobro.	**Objetivo:** Revisar resultados del mes anterior y socializar planes de acción para el mes que inicia.	**Objetivo:** Mantener los equipos de trabajo informados, unificar criterios y Compartir buenas prácticas.	**Objetivo:** Realizar seguimiento individual integrante de los equipos de trabajo, potencializar fortalezas y establecer compromisos.	**Objetivo:** Realizar seguimiento todas las actividades encaminadas a la recuperación de la cartera asignada	**Objetivo:** Definir los indicadores estimados para cierre de mes a fin de ajustar planes o enfocar esfuerzos
	Participantes: Coordinadores y/o monitores de Calidad de los casas de Cobranza	**Participantes:** Coordinadores y/o monitores de Calidad de los casas de Cobranza	**Participantes:** Coordinadores de las casas de Cobranza y del RNA	**Participantes:** Gerentes de Casas de Cobranza, Gerente de cobranza y/o equipo RNA	**Participantes:** Coordinadores de las casas de Cobranza y sus equipos de trabajo.	**Participantes:** Líderes de Casa de Cobranza y sus equipos de trabajo	**Participantes:** Coordinadores de las casas de Cobranza y del RNA	**Participantes:** Coordinadores de las casas de Cobranza y del RNA
	Actividades: Consolidar y revisar las calificaciones de calidad realizadas por las casas de cobranza de la semana anterior.	**Actividades:** Revisión de resultados de calidad, calificaciones, retroalimentación y ranking de asesores.	**Actividades:** Socializar resultados, tratar inquietudes y necesidades de la operación, priorizar temas pendientes.	**Actividades:** Socialización de indicadores cumplimiento, gestión de cartera por tranjos de mora, rodamientos, planes de trabajo.	**Actividades:** Socializar resultados, tratar inquietudes y necesidades de la operación, bajar información relevante.	**Actividades:** Retroalimentación a cada asesor según indicadores al cierre del mes anterior.	**Actividades:** Remitir el plan de trabajo en un formato especial (matriz) donde se pueda hacer actualización y medición de efectividad	**Actividades:** Envió de las proyecciones en un formato especial a fin de realizarle actualizaciones semanalmente y generar indicadores de cumplimiento unificados
	Fechas: 01 /Agosto / 23 - 31/Agosto/2023	**Fecha: Según disponibilidad**	**Individual: Desde 10/Agosto/2023 ó** Según disponibilidad	**Fecha: Según disponibilidad**	**Fechas entregables:** 01-/Agosto / 23 - 31/Agosto/2023	**Fechas entregables: 08/Agosto/2023** (3° día hábil)	**Fechas: 8**/Agosto/2023 (seguimiento en reuniones individuales)	**Fechas: 10**/Agosto/2023 (seguimiento en reuniones individuales)

2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

1. Se validan notas de calidad consolidadas de las casas de cobro.
2. Se confirman ranking de asesores por cada segmento en todas las franjas.
3. Se genera cronograma de capacitaciones. HEVARAN, RST, MARTHAMEJIA, SYNERJOY, REINCAR, MEJIA Y ASOCIADOS.

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Confirmar notas de calidad, incrementar los rendimientos hasta la nota perfecta.	TODAS LAS CASAS	AGOSTO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Auxiliar Administrativo Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	31/08/2023, 15:03:50
Paola Andrea Gasca Cuellar	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
LAURA FERNANDA PERLAZA GONZALEZ	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
LAURA FERNANDA PERLAZA GONZALEZ	Abandonó	31/08/2023, 15:12:45
Sonia Patricia Mayor Rivera	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
Karen Moreno (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
Karen Moreno (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:08:01
Karen Moreno (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:08:09
Karen Moreno (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:11:55
didier synerjoy (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
didier synerjoy (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:19
Marcela Urbina	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
Marcela Urbina	Abandonó	31/08/2023, 15:03:59
Ricardo Mejia Hevaran (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
Ricardo Mejia Hevaran (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:18
Tatiana López Rst Asociados (Invitado)	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
Tatiana López Rst Asociados (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:18
Isabel	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
MARCELA URBINA HEVARAN	Se unió antes	31/08/2023, 15:03:50
MARCELA URBINA HEVARAN	Abandonó	31/08/2023, 15:21:23
Katherine Diaz (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:04:38
Katherine Diaz (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:22
Lorena Parra - Hevaran (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:07:24
Lorena Parra - Hevaran (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:20
MARTHA JANETHN MEJIA (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:09:40
Liliana Vega (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:10:15
Liliana Vega (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:12
Laura Perlaza - Mejia y Asociados (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:12:18
Laura Perlaza - Mejia y Asociados (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:19
Karen Moreno (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:12:23
Karen Moreno (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:14:13
Yeni Auxiliar (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:13:22
Yeni Auxiliar (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:19
LIZETH PAOLA MARIN RUIZ	Unido	31/08/2023, 15:15:29
LIZETH PAOLA MARIN RUIZ	Abandonó	31/08/2023, 15:21:21
Karen Moreno (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:15:46
Karen Moreno (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:18
Duvan Hernandez (Invitado)	Unido	31/08/2023, 15:16:52
Duvan Hernandez (Invitado)	Abandonó	31/08/2023, 15:21:25