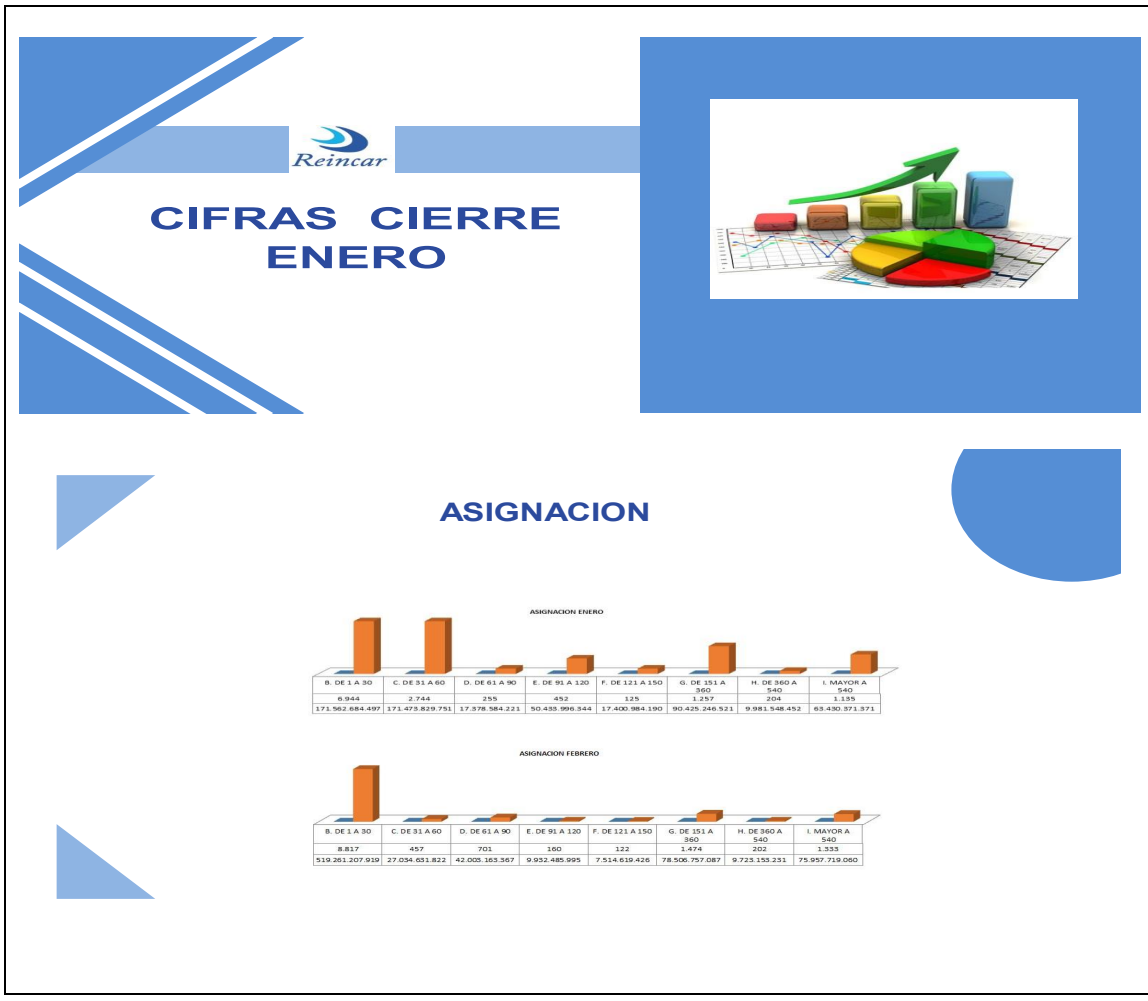
	FORMATO ACTA DE REUNIÓN	Código GE-GP-FO-001
	GESTION DE PROCESOS Y CALIDAD	Versión: 0

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS REINCAR
Fecha:	10/02/2025	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	2:00 PM	**Hora fin:**	3:00 PM
Objetivo	VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE FEBRERO 2025.		

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN			
Nombre completo	**Dependencia**	**Cargo**	**¿Asistió?**
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	ANALISTA 1	SI
MARIA ISABEL CHAVEZ	REINCAR	COORDINADOR	SI

1. TEMAS TRATADOS



COMO VAMOS CIERRE

CIFRAS CONTENCION TOTAL															
FRANJA	META % CONTENC	CAPITAL BASE	META	CONTENCION	PROMESAS	PROYECCION	HOY	EJECUCION HOY	CIERRE	EJECUCION CIERRE	1 PUNTO	CAIDA	PROYECCION	CIERRE	EJECUCION CIERRE
B. DE 1 A 30	90%	171.562.684.497	154.406.416.047	131.455.881.477	4.341.007.447	135.796.888.924	76,62%	85,14%	79,15%	87,95%	1.715.626.845	1.736.402.979	133.192.284.456	77,63%	86,26%
C. DE 31 A 60	80%	171.473.829.751	137.179.063.801	106.891.522.631	15.420.139.835	122.311.662.467	62,34%	77,92%	71,33%	89,16%	1.714.738.298	6.168.055.934	113.059.578.565	65,93%	82,42%
D. DE 61 A 90	50%	17.378.584.221	8.689.292.111	10.334.145.088	1.082.021.177	11.416.166.265	59,46%	118,93%	65,69%	131,38%	173.785.842	432.808.471	10.766.953.558	61,96%	123,91%
E. DE 91 A 120	40%	50.433.996.344	20.173.598.537	21.996.559.337	4.997.561.969	26.994.121.306	43,61%	108,04%	53,52%	133,81%	504.339.963	1.999.024.788	23.995.584.124	47,58%	118,95%
F. DE 121 A 150	35%	17.400.984.190	6.090.344.467	7.059.309.067	2.067.010.988	9.126.320.055	40,57%	115,91%	52,45%	149,85%	174.009.842	826.804.395	7.886.113.462	45,32%	129,49%
G. DE 151 A 360	20%	90.425.246.521	18.085.049.304	10.738.291.447	5.056.291.434	15.794.582.881	11,88%	59,38%	17,47%	87,34%	904.252.465	1.011.258.287	11.749.549.734	12,99%	64,97%
H. DE 360 A 540	15%	9.981.548.452	1.497.232.268	415.234.909	620.128.759	1.035.363.668	4,16%	27,73%	10,37%	69,15%	99.815.485	124.025.752	539.260.661	5,40%	36,02%
I. MAYOR A 540	10%	63.430.371.371	6.343.037.137	1.185.322.405	738.459.161	1.923.781.566	1,87%	18,69%	3,03%	30,33%	634.303.714	147.691.832	1.333.014.238	2,10%	21,02%

CONTACTABILIDAD



	B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540
DIRECTO	24,14%	50,40%	46,67%	53,54%	56,00%	44,87%	47,06%	31,45%
INDIRECTO	0,98%	3,13%	2,75%	3,98%	1,60%	3,42%	1,96%	7,58%
SIN CONTACTO	47,81%	46,32%	50,20%	42,26%	42,40%	51,15%	50,49%	60,70%



COMPARATIVO CASAS

RANKING PUESTOS

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	30	75,57%	3
REINCAR		79,73%	1
SYNERJOY		77,65%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	60	74,04%	1
REINCAR		66,30%	3
SYNERJOY		71,05%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	90	56,48%	2
REINCAR		64,81%	1
SYNERJOY		54,28%	3

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	120	52,03%	2
REINCAR		49,52%	3
SYNERJOY		52,50%	1

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	150	46,10%	3
REINCAR		47,40%	1
SYNERJOY		47,07%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	360	21,91%	1
REINCAR		14,54%	3
SYNERJOY		19,28%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	540	16,10%	2
REINCAR		12,59%	3
SYNERJOY		19,02%	1

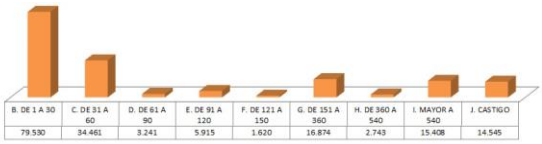
CASA	FRANJA		PUESTO
MM	>540	3,65%	1
REINCAR		2,88%	2
SYNERJOY		1,59%	3

CASA	FRANJA	RECAUDO	PUESTO
MM	CASTIGO	457.866.032	2
REINCAR		322.103.496	3
SYNERJOY		353.616.994	1

RANKING TRIMESTRE

CIERRE ENERO	FRANJA	META	RESULTADOS NOVIEMBRE			RESULTADOS DICIEMBRE			RESULTADOS ENERO			PROMEDIO NOV - DIC -ENER			CUENTAS	RANKING BIMESTRE			POSIBLE ASIGNACION		
			MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY		MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY
	B. DE 1 A 30	90%	73,28%	78,95%	80,56%	80,95%	83,73%	82,43%	75,57%	79,73%	77,65%	76,60%	80,80%	80,21%	11597	3	1	2	1.160	6.958	3.479
	C. DE 31 A 60	80%	74,34%	69,02%	70,35%	76,35%	70,66%	74,25%	74,04%	66,30%	71,05%	74,91%	68,66%	71,88%	4607	1	3	2	2.764	461	1.382
	D. DE 61 A 90	50%	48,01%	48,85%	52,84%	57,74%	56,19%	61,66%	56,48%	64,81%	54,28%	54,08%	56,62%	56,59%	2251	3	1	2	225	1.351	675
	E. DE 91 A 120	40%	48,03%	38,92%	46,00%	47,97%	57,30%	47,62%	52,03%	49,52%	52,50%	49,34%	48,58%	48,71%	1506	1	3	2	904	151	452
	F. DE 121 A 150	35%	73,44%	32,14%	40,56%	40,22%	48,02%	41,41%	46,10%	47,40%	47,07%	53,25%	42,52%	43,01%	1097	1	3	2	658	110	329
	G. DE 151 A 360	20%	12,71%	18,62%	9,80%	18,48%	25,90%	16,46%	21,91%	14,54%	19,28%	17,70%	19,69%	15,18%	2204	2	1	3	661	1.322	220
	H. 361 A 540	15%	16,08%	11,91%	5,24%	20,27%	20,28%	4,92%	16,10%	12,59%	19,02%	17,48%	14,93%	9,73%	660	1	2	3	396	198	66
	I. MAYOR A 540	10%	3,53%	1,68%	3,50%	1,55%	4,56%	3,72%	3,65%	2,88%	1,59%	2,91%	3,04%	2,94%	2265	3	1	2	227	1.359	680
	TOTALES														26187				6.995	11.909	7.283

HERRAMIENTAS MASIVAS





Reincar

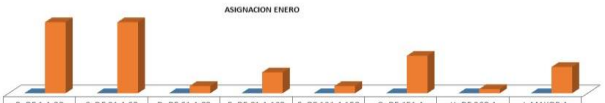
CIFRAS AVANCE FEBRERO



ASIGNACION



B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540
8.817	457	701	160	122	1.474	202	1.333
519.261.207.919	27.034.631.822	42.003.163.367	9.932.485.995	7.514.619.426	78.506.757.087	9.723.153.231	75.957.719.060

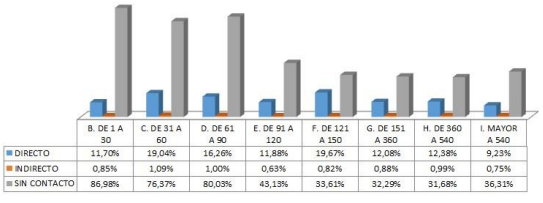


B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540
6.944	2.744	255	452	125	1.257	204	1.135
171.562.684.497	171.473.829.751	17.378.584.221	50.433.996.344	17.400.984.190	90.425.246.521	9.981.548.452	63.430.371.371

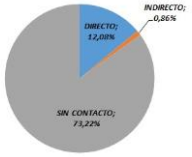
PROYECCIONES

CIFRAS SIN CESANTIAS											
FRANJA	META % CONTENC	CAPITAL BASE	META	CONTENCION	PROMESAS	PROYECCION	HOY	EJECUCION HOY	CIERRE	EJECUCION CIERRE	1 PUNTO
B. DE 1 A 30	90%	519.261.207.919	467.335.087.127	159.313.446.554	25.917.861.131	185.231.307.685	30,68%	34,09%	35,67%	39,64%	5.192.612.079
C. DE 31 A 60	80%	27.034.631.822	21.627.705.458	5.429.281.237	2.998.064.058	8.427.345.295	20,08%	25,10%	31,17%	38,97%	270.346.318
D. DE 61 A 90	50%	42.003.163.367	21.001.581.683	7.525.466.762	1.889.340.961	9.414.807.723	17,92%	35,83%	22,41%	44,83%	420.031.634
E. DE 91 A 120	40%	9.932.485.995	3.972.994.398	1.152.654.721	483.977.442	1.636.632.163	11,60%	29,01%	16,48%	41,19%	99.324.860
F. DE 121 A 150	35%	7.514.619.426	2.630.116.799	1.585.805.097	522.037.907	2.107.843.004	21,10%	60,29%	28,05%	80,14%	75.146.194
G. DE 151 A 360	20%	78.506.757.087	15.701.351.417	1.583.409.570	2.907.556.717	4.490.966.287	2,02%	10,08%	5,72%	28,60%	785.067.571
H. DE 360 A 540	15%	9.723.153.231	1.458.472.985	100.061.912	212.373.565	312.435.477	1,03%	6,86%	3,21%	21,42%	97.231.532
I. MAYOR A 540	10%	75.957.719.060	7.595.771.906	152.929.203	456.444.273	609.373.476	0,20%	2,01%	0,80%	8,02%	759.577.191

CONTACTABILIDAD



	B. DE 1 A 30	C. DE 31 A 60	D. DE 61 A 90	E. DE 91 A 120	F. DE 121 A 150	G. DE 151 A 360	H. DE 360 A 540	I. MAYOR A 540
DIRECTO	11,70%	19,04%	16,26%	11,88%	19,67%	12,08%	12,38%	9,23%
INDIRECTO	0,85%	1,09%	1,00%	0,63%	0,82%	0,88%	0,99%	0,75%
SIN CONTACTO	86,98%	76,37%	80,03%	43,13%	33,61%	32,29%	31,68%	36,31%



COMPARATIVO CASAS

RANKING PUESTOS

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	30	38,50%	2
REINCAR		40,21%	1
SYNERJOY		36,22%	3

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	60	22,60%	3
REINCAR		27,86%	1
SYNERJOY		23,03%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	90	17,69%	3
REINCAR		20,27%	2
SYNERJOY		21,22%	1

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	120	16,29%	2
REINCAR		18,05%	1
SYNERJOY		14,36%	3

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	150	11,63%	3
REINCAR		32,08%	1
SYNERJOY		12,84%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	360	4,61%	3
REINCAR		6,31%	2
SYNERJOY		9,63%	1

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	540	7,34%	1
REINCAR		4,62%	2
SYNERJOY		0,20%	3

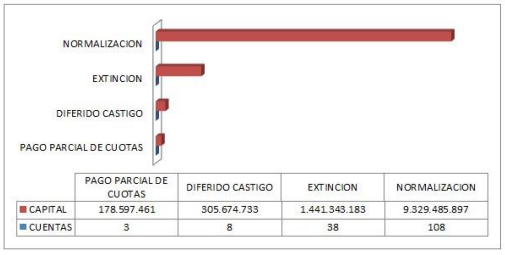
CASA	FRANJA		PUESTO
MM	>540	1,49%	1
REINCAR		0,65%	3
SYNERJOY		0,84%	2

CASA	FRANJA	RECAUDO	PUESTO
MM	CASTIGO	27.225.700	3
REINCAR		143.748.700	1
SYNERJOY		36.823.000	2

RANKING TRIMESTRE

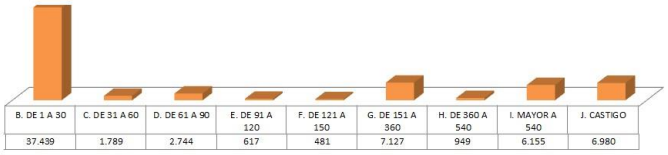
	FRANJA	META	RESULTADOS DICIEMBRE			RESULTADOS ENERO			RESULTADOS FEBRERO			PROMEDIO OCT - NOV - DIC			CUENTAS	RANKING TRIMESTRE			POSIBLE ASIGNACION		
			MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY		MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY
FEBRERO	B. DE 1 A 30	90%	80,95%	83,73%	82,43%	75,57%	79,73%	77,65%	38,50%	40,21%	36,12%	65,01%	67,89%	65,43%	14694	3	1	2	1.469	8.816	4.408
	C. DE 31 A 60	80%	76,35%	70,66%	74,25%	74,04%	66,30%	71,05%	22,60%	17,86%	23,03%	57,66%	54,94%	56,11%	4557	1	3	2	2.734	456	1.367
	D. DE 61 A 90	50%	57,74%	56,19%	61,66%	56,48%	64,81%	54,28%	17,69%	20,27%	21,22%	43,97%	47,09%	45,72%	2314	3	1	2	231	1.388	694
	E. DE 91 A 120	40%	47,97%	57,30%	47,62%	52,03%	49,52%	52,50%	16,29%	18,05%	14,36%	38,76%	41,62%	38,16%	1532	2	1	3	460	919	153
	F. DE 121 A 150	35%	40,22%	48,02%	41,41%	46,10%	47,40%	47,07%	11,63%	32,08%	12,84%	32,65%	42,50%	33,77%	1101	3	1	2	110	661	330
	G. DE 151 A 360	20%	18,48%	25,90%	16,46%	21,91%	14,54%	19,28%	4,61%	6,31%	9,63%	15,00%	15,58%	15,12%	2451	3	1	2	245	1.471	735
	H. 361 A 540	15%	20,27%	20,28%	4,92%	16,10%	12,59%	19,02%	7,34%	4,62%	0,20%	14,57%	12,50%	8,05%	652	1	2	3	391	196	65
	I. MAYOR A 540	10%	1,55%	4,56%	3,72%	3,65%	2,88%	1,59%	1,49%	0,65%	0,84%	2,23%	2,70%	2,05%	2179	2	1	3	684	1.367	228
	TOTALES														29580				6.325	15.274	7.981

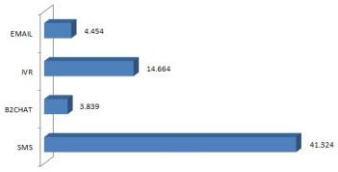
OFRECIMIENTO NEGOCIOS



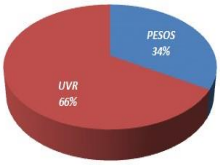
	PAGO PARCIAL DE CUOTAS	DIFERIDO CASTIGO	EXTINCION	NORMALIZACION
CAPITAL	178.597.461	305.674.733	1.441.343.183	9.329.485.897
CUENTAS	3	8	38	108

HERRAMIENTAS MASIVAS

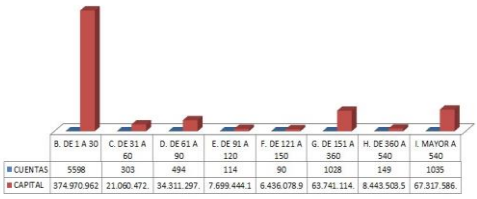


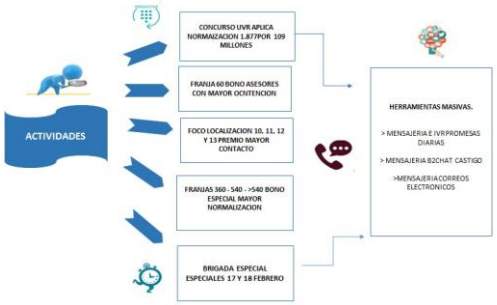


PLAN DE TRABAJO



TIPO	CUENTAS	CAPITAL
PESOS	4455	185.053.278.686
UVR	8811	583.980.459.220
TOTAL	13266	769.033.737.906





2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

Notas de la reunión:

- **Comparativo de Asignación de Cuentas:** John Alexander y el grupo discutieron el comparativo de la asignación de cuentas en enero y febrero, destacando la mayor afectación en la franja de 60 días y las diferencias en otras franjas.
    - **Comparativo Enero-Febrero:** El grupo presentó un comparativo de la asignación de cuentas entre enero y febrero. En enero, la franja de 60 días tuvo 2744 cuentas con un capital de 71000 millones, que se redujo a 457 cuentas y 27000 millones en febrero. En la franja de 30 días, las cuentas aumentaron de 1944 a 8817, mientras que en la franja de 90 días, las cuentas aumentaron de 255 a 701. En la franja de 120 días, las cuentas disminuyeron de 452 a 160. Las franjas de 150 y 540 días permanecieron prácticamente iguales.
    - **Impacto en Franja 60:** La mayor afectación se observó en la franja de 60 días, donde hubo una caída significativa en el número de cuentas y el capital asignado. Esta franja pasó de 2744 cuentas y 71000 millones en enero a 457 cuentas y 27000 millones en febrero.
    - **Franja 30 y 90:** En la franja de 30 días, las cuentas aumentaron significativamente de 1944 a 8817. En la franja de 90 días, las cuentas también aumentaron de 255 a 701, mostrando una tendencia positiva en estas franjas.
    - **Franja 120:** En la franja de 120 días, hubo una disminución en el número de cuentas de 452 a 160, lo que indica una afectación negativa en esta franja.
- **Oportunidad de Mejora en la Gestión de Cartera:** John Alexander mencionó la necesidad de mejorar la gestión de cartera en la franja de 130 días, ya que se están perdiendo oportunidades de facturación debido a la falta de contacto con los clientes.
    - **Falta de Contacto:** John Alexander destacó que se están perdiendo muchas oportunidades de facturación debido a la falta de contacto con los clientes en la franja de 130 días. Mencionó que hay muchos pagos que los clientes realizan y no se han gestionado adecuadamente.
    - **Oportunidad de Mejora:** Se identificó una oportunidad de mejora en la franja de 130 días y en el resto de la cartera. John mencionó que en los primeros tres días del mes se perdieron muchos pagos debido a la falta de contacto con los clientes, lo que representa una oportunidad para mejorar la gestión.

- **Capacidad del Personal:** John sugirió que se verifique la capacidad del personal para asegurar que se está realizando la tarea de manera efectiva. Es importante revisar cómo se está gestionando la cartera y si es necesario ajustar la capacidad del equipo.
- **Herramientas Masivas:** El grupo discutió el uso de herramientas masivas para mejorar el contacto con los clientes. Sin embargo, John señaló que de nada sirve enviar mensajes si no se logra contactar al cliente y que es crucial realizar llamadas telefónicas para asegurar el pago de las cuotas.

- **Cumplimiento en Diferentes Franjas:** El grupo revisó los cumplimientos en diferentes franjas, destacando caídas significativas en algunas y sobre ejecuciones en otras, y discutieron la necesidad de reducir la brecha de cumplimientos.
  - **Franja 30:** En la franja de 30 días, el cumplimiento fue del 76.26%, con una proyección del 87.95%, lo que representa una caída de aproximadamente 4 puntos frente al presupuesto.
  - **Franja 60:** En la franja de 60 días, el cumplimiento fue del 62.34%, con una proyección del 71.33%, lo que representa una caída de casi 9 puntos frente a los acuerdos establecidos.
  - **Franja 90 y 120:** En la franja de 90 días, el cumplimiento fue del 59.46%, con una sobre ejecución esperada más alta. En la franja de 120 días, el cumplimiento fue del 43.61%, también con una sobre ejecución, pero con una proyección más alta.
  - **Franja 150 y 360:** En la franja de 150 días, el cumplimiento fue del 40%, con una sobre ejecución del 115%, pero con un presupuesto del 149%. En la franja de 360 días, el cumplimiento fue del 11.88%, con una proyección del 17.47%, lo que representa una caída significativa.
  - **Reducción de Brecha:** El grupo discutió la necesidad de reducir la brecha de cumplimientos, trabajando con el equipo y con calidad para mejorar los indicadores y asegurar que los clientes cumplan con los pagos acordados.
- **Comparativo de Casas:** John Alexander y el grupo discutieron el comparativo de casas en diferentes franjas, destacando la importancia de no dejarse coger ventaja y la necesidad de cumplir con las metas para obtener el total del reparto.
  - **Comparativo Franja 30:** En la franja de 30 días, el grupo quedó en primer lugar con una diferencia de 2 puntos frente al segundo puesto, aunque no alcanzaron el cumplimiento total de la meta.

  - **Franja 60:** En la franja de 60 días, el grupo tuvo una caída significativa en el ranking, con una diferencia marcada frente a los competidores. John destacó la importancia de no dejarse coger ventaja y trabajar para mejorar los resultados.

- **Plan de Trabajo para Febrero:** El grupo presentó el plan de trabajo para febrero, que incluye concursos internos y brigadas para mejorar la contabilidad y la normalización en diferentes franjas.
  - **Concursos Internos:** El plan de trabajo para febrero incluye varios concursos internos para motivar a los asesores a mejorar la contabilidad y la normalización. Estos concursos ofrecen bonos, tiempos y desayunos como incentivos.
  - **Brigadas Especiales:** Se planificaron brigadas especiales para los días 17 y 18 de febrero, con el objetivo de trabajar intensivamente en la normalización de cuentas. Estas brigadas se llevarán a cabo de 7 de la mañana a 7 de la noche.
  - **Foco en Franjas:** El plan de trabajo se enfoca en las franjas de 30, 151-360 y mayor a 540 días, que representan una gran cantidad de clientes y capital. Se busca mejorar la gestión en estas franjas para aumentar la facturación.
  - **Uso de Herramientas:** El grupo continuará utilizando herramientas masivas para mejorar el contacto con los clientes y asegurar el cumplimiento de los pagos. Estas herramientas incluyen mensajería de texto, IVR y otros métodos de contacto.

Tareas de seguimiento:

- **Verificación de Correos:** Revisar y actualizar los correos para enviar la nueva información. (El equipo)
- **Gestión de Cartera:** Verificar y mejorar la gestión de la cartera de 130 días para evitar la pérdida de oportunidades de facturación. (El equipo)
- **Contacto con Clientes:** Aumentar el contacto con los clientes en la franja de 30 días para mejorar la contabilidad. (El equipo)
- **Uso de Herramientas:** Aprovechar la herramienta de WhatsApp para mejorar el contacto con los clientes. (El equipo)
- **Comparativo de Casas:** Realizar un sondeo entre todas las casas para detectar problemas con la data demográfica y su efectividad. (John Alexander)

- **Envío de Presentación:** Enviar la presentación del plan de trabajo de febrero a John Alexander para su revisión. (El equipo)
- **Proyección sin Cesantías:** Asegurar que las proyecciones de ejecución de cierre no incluyan cesantías. (El equipo).

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Base foco cliente franja 31 . 60.	REINCAR	FEBRERO
Gestion foco frech.	REINCAR	FEBRERO
Aumentar el contacto. Clientes con abono de cesantías para ofrecer negociación.	REINCAR	FEBRERO
Gestion clientes hábito de pago.	REINCAR	FEBRERO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Analista 01 Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

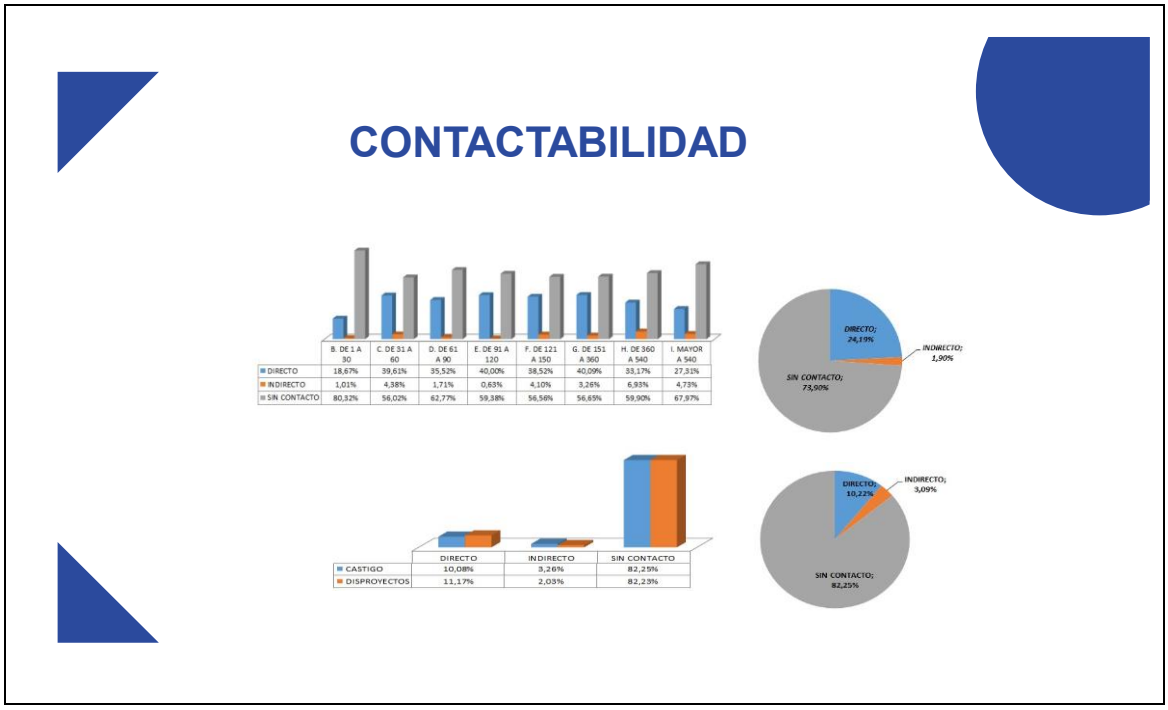
Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	
GRUPO REINCAR SAS (No comprobado)	Unido	

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

Acta N°		**Tema:**	SEGUIMIENTO CIFRAS REINCAR
Fecha:	25/02/2025	**Ubicación:**	TEAMS FNA
Hora inicio:	10:00 AM	**Hora fin:**	11:00 AM
Objetivo	VALIDAR ESTRATEGIAS Y PLANES DE TRABAJO PARA EL MES DE FEBRERO 2025.		

PARTICIPANTES CONVOCADOS A LA REUNIÓN			
Nombre completo	**Dependencia**	**Cargo**	**¿Asistió?**
JOHN ALEXANDER SERNA	FNA	ANALISTA 1	SI
MARIA ISABEL CHAVEZ	REINCAR	COORDINADOR	SI
LEIDY ULLOA	REINCAR	LIDER	SI

1. TEMAS TRATADOS



PROYECCIONES

CIFRAS SIN CESANTIAS

FRANJA	META % CONTENC	CAPITAL BASE	META	CONTENCION	PROMESAS	PROYECCION	HOY	EJECUCION HOY	CIERRE	EJECUCION CIERRE	1 PUNTO	CAIDA	PROYECCION	CIERRE	EJECUCION CIERRE
B. DE 1 A 30	90%	519.261.207.919	467.335.087.127	292.054.826.498	20.384.739.009	312.439.365.508	56,24%	62,49%	60,17%	66,86%	5.192.612.079	8.153.895.604	300.208.522.102	57,81%	64,24%
C. DE 31 A 60	80%	27.034.631.822	21.627.705.458	15.678.463.068	3.071.731.017	18.750.194.086	57,99%	72,49%	69,36%	86,70%	270.346.318	1.228.692.407	16.907.155.475	62,54%	78,17%
D. DE 61 A 90	50%	42.005.163.367	21.001.581.683	14.234.046.841	4.636.490.893	18.870.537.733	33,89%	67,78%	44,93%	89,85%	420.031.634	1.854.596.357	16.088.643.198	38,30%	76,61%
E. DE 91 A 120	40%	9.932.485.995	3.972.994.398	3.467.383.383	1.552.768.345	5.020.151.727	34,91%	87,27%	50,54%	126,36%	99.324.860	621.107.338	4.088.490.721	41,16%	102,91%
F. DE 121 A 150	35%	7.514.619.426	2.630.116.799	2.657.844.048	584.726.005	3.242.570.053	35,37%	101,06%	43,15%	123,29%	75.146.194	233.890.402	2.891.734.450	38,48%	109,95%
G. DE 151 A 360	20%	78.506.757.087	15.701.351.417	7.311.762.327	5.856.300.997	13.168.063.323	9,31%	46,57%	16,77%	83,87%	785.067.571	1.171.260.199	8.483.022.526	10,81%	54,03%
H. DE 360 A 540	15%	9.723.153.231	1.458.472.985	591.413.470	325.547.562	916.961.032	6,08%	40,55%	9,43%	62,87%	97.231.532	65.109.512	656.522.982	6,75%	45,01%
I. MAYOR A 540	10%	75.957.719.060	7.595.771.906	1.117.181.459	1.440.639.640	2.557.821.099	1,47%	14,71%	3,37%	33,67%	759.577.191	288.127.928	1.405.309.387	1,85%	18,50%

CIFRAS CASTIGO

CARTERA	CAPITAL	META	META $	RECAUDO	HOY	EJECUCION CIERRE	PROMESAS	PROYECCION	CIERRE	EJECUCION CIERRE	CAIDA	PROYECCION	CIERRE	EJECUCION CIERRE
CASTIGO	34.436.523.301	2%	688.730.466	285.844.908	0,83%	41,50%	52.624.109	338.469.017	0,98%	49,14%	10.524.822	296.369.730	0,86%	43,03%
DISPROYECTOS	11.545.440.710	2%	230.908.814	124.145.000	1,08%	53,76%	15.387.000	139.532.000	1,21%	60,43%	3.077.400	127.222.400	1,10%	55,10%
TOTAL	45.981.964.011	2%	919.639.280	409.989.908	0,89%	44,58%	68.011.109	478.001.017	1,04%	51,98%	13.602.222	423.592.130	0,92%	46,06%

RANKING

RANKING PUESTOS

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	30	73,17%	2
REINCAR		73,39%	1
SYNERJOY		72,22%	3

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	60	55,29%	3
REINCAR		57,29%	2
SYNERJOY		58,54%	1

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	90	47,76%	3
REINCAR		49,30%	2
SYNERJOY		52,03%	1

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	120	43,91%	2
REINCAR		54,87%	1
SYNERJOY		42,10%	3

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	150	29,42%	3
REINCAR		60,05%	1
SYNERJOY		34,44%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	360	13,58%	3
REINCAR		17,41%	1
SYNERJOY		15,17%	2

CASA	FRANJA	CONTENCION	PUESTO
MM	540	14,30%	1
REINCAR		13,33%	2
SYNERJOY		2,41%	3

CASA	FRANJA		PUESTO
MM	>540	5,54%	1
REINCAR		2,69%	3
SYNERJOY		2,87%	2

CASA	FRANJA	RECAUDO	PUESTO
MM	CASTIGO	201.208.033	3
REINCAR		445.119.908	1
SYNERJOY		205.962.682	2

RANKING BIMESTRE

	FRANJA	META	RESULTADOS DICIEMBRE			RESULTADOS ENERO			RESULTADOS FEBRERO			PROMEDIO DIC - ENR - FBR			CUENTAS	RANKING BIMESTRE			POSIBLE ASIGNACION		
			MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY		MM	REINCAR	SYNERJOY	MM	REINCAR	SYNERJOY
FEBRERO 25	B. DE 1 A 30	90%	80,95%	83,72%	82,49%	75,57%	79,72%	77,65%	73,17%	73,39%	72,22%	76,56%	78,95%	77,43%	14694	3	1	2	1.469	8.816	4.408
	C. DE 31 A 60	80%	76,35%	70,66%	74,25%	74,04%	66,30%	71,05%	55,29%	57,29%	58,54%	68,56%	64,75%	67,95%	4557	1		2	2.734	456	1.367
	D. DE 61 A 90	50%	57,74%	56,19%	63,66%	56,46%	64,81%	54,28%	47,76%	49,30%	52,03%	53,99%	56,77%	55,99%	2314	3	1	2	231	1.388	694
	E. DE 91 A 120	40%	47,97%	57,80%	47,62%	51,03%	49,52%	52,50%	43,91%	54,87%	42,10%	47,97%	53,90%	47,41%	1532	2	1	3	460	919	153
	F. DE 121 A 150	35%	40,22%	48,02%	41,41%	46,10%	47,40%	47,07%	29,42%	60,05%	34,44%	38,58%	51,82%	40,97%	1101	3	1	2	110	661	330
	G. DE 151 A 360	20%	18,48%	25,90%	16,46%	21,91%	14,54%	19,28%	13,58%	17,47%	15,17%	17,99%	19,30%	16,97%	2451	2	1	3	735	1.471	245
	H. 361 A 540	15%	20,27%	20,28%	4,92%	16,10%	12,59%	10,02%	14,30%	13,33%	2,41%	16,89%	15,40%	8,78%	652	1	2	3	391	196	65
	I. MAYOR A 540	10%	1,55%	4,56%	3,72%	2,65%	2,88%	1,59%	5,54%	2,69%	2,87%	3,58%	3,38%	2,73%	2279	1	2	3	1.367	684	228
	TOTALES														29580				7.499	18.590	7.491

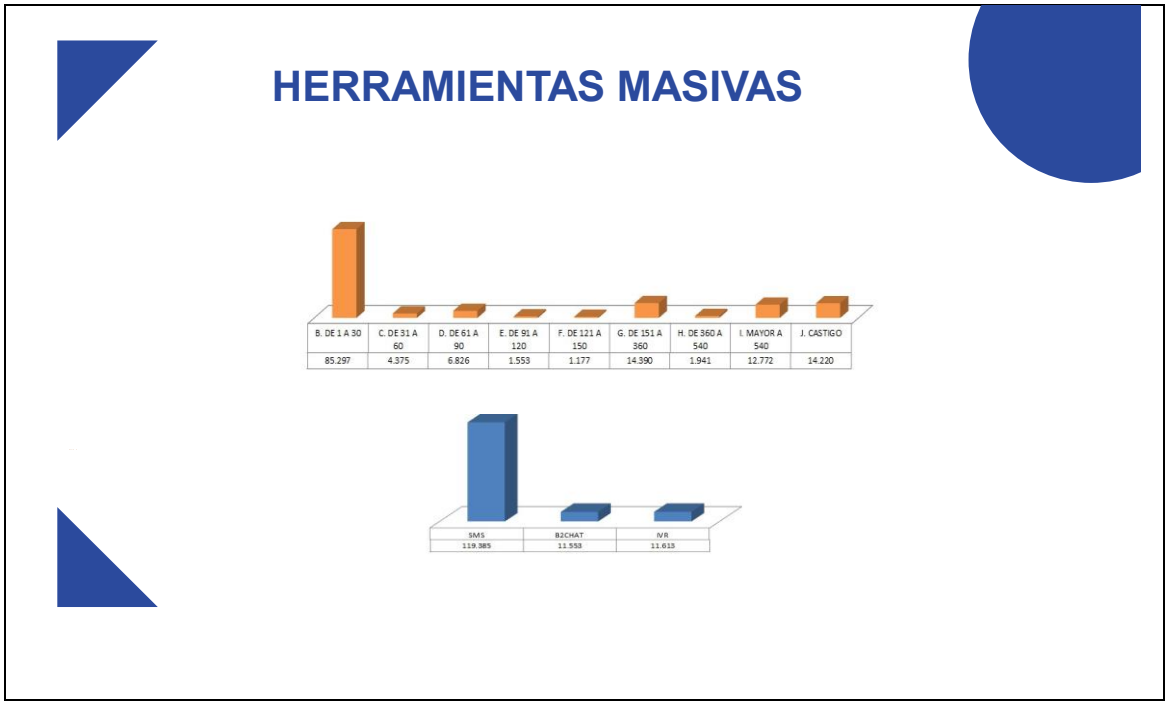
NEGOCIOS

NEGOCIOS FEBRERO		
ESTRATEGIA	OBLIGACIONES	CAPITALES
DIFERIDO CASTIGO	6	127.559.253
EXTINCION	95	4.958.126.251
NORMALIZACION	253	18.631.060.487
PAGO PARCIAL DE CUOTAS	5	409.073.803
TOTAL	359	24.125.819.794

APROBADO		
ESTRATEGIA	OBLIGACIONES	CAPITALES
DIFERIDO CASTIGO	2	18.212.611
EXTINCION	49	2.412.168.166
NORMALIZACION	146	10.971.715.594
PAGO PARCIAL DE CUOTAS	1	14.122.834
TOTAL	198	13.416.219.206

APLICADOS		
ESTRATEGIA	OBLIGACIONES	CAPITALES
EXTINCION	35	1.659.982.472
NORMALIZACION	112	9.716.238.474
PAGO PARCIAL DE CUOTAS	3	116.696.269
TOTAL	150	11.492.917.214

PDTE YA CON FORMATO		
ESTRATEGIA	OBLIGACIONES	CAPITALES
DIFERIDO CASTIGO	1	53.750.233
EXTINCION	4	116.029.376
NORMALIZACION	11	1.162.648.784
PAGO PARCIAL DE CUOTAS	1	153.256.597
TOTAL	17	1.485.684.989



2. RESUMEN DE LOS ACUERDOS

Notas de la reunión:

- **Problemas de Conexión:** LEIDY informó que ISA tenía problemas de sistemas y que ella comenzaría la presentación mientras ISA se conectaba.
- **Resultados de Contabilidad:** LEIDY presentó los resultados de contabilidad del mes, destacando los porcentajes de contacto directo e indirecto en diferentes franjas de tiempo.
    - **Resultados mensuales:** LEIDY presentó los resultados de contabilidad del mes, indicando que en la franja administrativa se alcanzó un 24,19% en contacto directo, un 73,90% en sin contacto y un 1,90% en contacto indirecto. En la franja de 1 a 30 días, el contacto directo fue del 18,67%, en la franja de 60 días fue del 39,61%, en la franja de 90 días fue del 35,52%, en la franja de 120 días fue del 40%, en la franja de 150 días fue del 38,52%, en la franja de 360 días fue del 40,09%, en la franja de 540 días fue del 33,17% y en la franja de más de 540 días fue del 27,31%.
    - **Trabajo en franjas:** LEIDY mencionó que se está haciendo un trabajo fuerte en la franja de 60 días para mejorar los resultados y quedar en primer lugar. John Alexander comentó que los resultados están retrasados y que faltan casi 25 puntos en las cifras enviadas.
    - **Proyección de cierre:** LEIDY informó que se está proyectando cerrar en un 86,70% y que se está trabajando con las escuelas y los chicos para alcanzar

esta meta. John Alexander enfatizó la importancia de cumplir con este proyecto.

- **Trabajo en la Franja de 60:** LEIDY mencionó que se está trabajando fuertemente en la franja de 60 para mejorar los resultados y quedar en primer lugar.
    - **Trabajo en franja 60:** LEIDY destacó que se está trabajando intensamente en la franja de 60 días para mejorar los resultados y quedar en primer lugar. Se están realizando esfuerzos especiales para alcanzar esta meta.
    - **Resultados actuales:** En la franja de 60 días, el contacto directo es del 39,61% y se está trabajando para mejorar esta cifra. John Alexander mencionó que los resultados están retrasados y que faltan casi 25 puntos en las cifras enviadas.
    - **Proyección de cierre:** LEIDY informó que se está proyectando cerrar en un 86,70% y que se está trabajando con las escuelas y los chicos para alcanzar esta meta. John Alexander enfatizó la importancia de cumplir con este proyecto.
- **Comparación de Datos:** John Alexander solicitó que en futuras presentaciones se comparen los datos con el mes anterior, el mejor mes histórico y el mismo mes del año anterior.
    - **Solicitud de comparación:** John Alexander solicitó que en futuras presentaciones se comparen los datos con el mes inmediatamente anterior, el mejor mes histórico y el mismo mes del año anterior. Esto permitirá tener una referencia clara sobre el desempeño.
    - **Mediciones solicitadas:** John Alexander especificó que se deben realizar cuatro mediciones: comparación con el mes anterior, el mejor mes histórico, el mismo mes del año anterior y la franja total. LEIDY tomó nota de esta solicitud.
    - **Importancia de la comparación:** John Alexander explicó que la comparación de datos es crucial para entender si se está avanzando bien, mal o muy bien. Esto ayudará a tener una referencia clara sobre el desempeño y tomar decisiones informadas.
- **Proyecciones de Cierre:** LEIDY presentó las proyecciones de cierre para diferentes franjas de tiempo, destacando la necesidad de trabajar para minimizar las caídas.
    - **Proyecciones de cierre:** LEIDY presentó las proyecciones de cierre para diferentes franjas de tiempo: 66,86% en la franja de 30 días, 86,70% en la franja de 60 días, 89,85% en la franja de 90 días, 126,36% en la franja de 120 días, 123,29% en la franja de 150 días, 83,87% en la franja de 360 días, 62,87% en la franja de 540 días y 33,67% en la franja de más de 540 días.
    - **Minimizar caídas:** John Alexander destacó la importancia de trabajar para minimizar las caídas y alcanzar las proyecciones de cierre. Mencionó que se debe trabajar intensamente en los próximos días para que las caídas sean mínimas.
    - **Proyección en franja de castigo:** LEIDY informó que en la franja de castigo se está proyectando un 49,14% y dos proyectos con un total de 51,98% y una proyección de 478 millones de pesos. John Alexander mencionó que hay muy

poca proyección para los próximos días y que se debe trabajar para aumentar esta cifra.

- **Ranking de Franjas:** LEIDY informó sobre el ranking en diferentes franjas de tiempo, destacando las posiciones actuales y la competencia cercana.
    - **Ranking actual:** LEIDY informó sobre el ranking en diferentes franjas de tiempo: en la franja de 30 días están en primer lugar con un 73,39%, en la franja de 60 días están en segundo lugar con un 57,29%, en la franja de 90 días están en segundo lugar con un 49,30%, en la franja de 120 días están en primer lugar con un 54,87%, en la franja de 150 días están en primer lugar con un 60,005%, en la franja de 360 días están en primer lugar, en la franja de 540 días están en segundo lugar con un 13,33% y en la franja de más de 540 días están en tercer lugar con un 2,69%.
    - **Competencia cercana:** LEIDY destacó la competencia cercana en diferentes franjas de tiempo: en la franja de 30 días, Marta Mejía está cerca con un 73,17%, en la franja de 60 días, Cine Joy está en primer lugar con un 58,54%, en la franja de 90 días, están en segundo lugar con un 49,30%, en la franja de 120 días, están en primer lugar con un 54,87%, en la franja de 150 días, están en primer lugar con un 60,005%, en la franja de 360 días, están en primer lugar, en la franja de 540 días, están en segundo lugar con un 13,33% y en la franja de más de 540 días, están en tercer lugar con un 2,69%.
    - **Meta de ranking:** LEIDY mencionó que la meta es quedar en primer lugar en la franja de 60 días para mejorar el ranking del bimestre. John Alexander sugirió que deben subir 12 puntos más que la competencia para quedar en primer lugar y 7 puntos más que Sinergia Hoy para quedar en segundo lugar.
- **Ofrecimientos y Aprobaciones:** LEIDY presentó los datos de ofrecimientos y aprobaciones de negocios del mes, destacando el movimiento y los pendientes.
    - **Ofrecimientos y aprobaciones:** LEIDY informó que en el mes de febrero se realizaron 359 ofrecimientos de negocios, de los cuales 198 fueron aprobados y 150 ya se han enviado a aplicar. Además, hay 1017 pendientes que están a la espera de respuesta.
    - **Movimiento en negocios:** LEIDY destacó que, aunque febrero es un mes corto, hubo bastante movimiento en los ofrecimientos de negocios. Se espera que esta semana aumente el porcentaje de aprobaciones y se movilice más dinero.
    - **Cierre de negocios:** John Alexander recordó que el cierre de negocios es hoy y que deben llamar a los clientes todo el día para asegurar los pagos. Lo que no se pague hoy, se debe intentar que se pague mañana para enviar los negocios a aplicar el viernes.
- **Herramientas Masivas:** LEIDY informó sobre el uso de herramientas masivas como mensajes de texto y correos electrónicos durante el mes.
    - **Mensajes de texto:** LEIDY informó que se han movilizado 119,385 mensajes de texto durante el mes. Además, se enviaron 11,553 mensajes y 11,603 mensajes de veres.

- **Correos electrónicos:** John Alexander preguntó si se estaban utilizando los correos electrónicos. LEIDY respondió que sí, pero que no había subido esa información en el archivo presentado.

- **Enfoque en Casos Importantes:** John Alexander sugirió enfocarse en los casos que verdaderamente impactan y no desgastarse con casos pequeños.

Tareas de seguimiento:

- **Comparación de Datos:** Comparar los datos de contacto y cifras con el mes anterior, el mejor mes histórico y el mismo mes del año anterior. (LEIDY)
- **Proyección de Cierre:** Trabajar para que la caída en la proyección de cierre sea mínima y asegurar que el dinero entre este mes. (LEIDY)
- **Ranking de Bimestre:** Subir al menos 12 puntos más que la competencia para quedar en primer lugar o 7 puntos más para quedar en segundo lugar en el ranking del bimestre. (LEIDY)
- **Cierre de Negocios:** Llamar a los clientes que no alcancen a pagar hoy para que paguen mañana y enviar los negocios a aplicar el viernes. (LEIDY)
- **Mensajería de Emails:** Incluir los datos de mensajería de emails en el archivo de herramientas masivas. (LEIDY)

Enfoque en Casos Importantes: Enfocarse en los casos que verdaderamente impactan y no en los casos pequeños para asegurar el primer lugar. (LEIDY)

3. COMPROMISOS PACTADOS

DESCRIPCIÓN	RESPONSABLE (s)	FECHA PROPUESTA PARA LA EJECUCIÓN DEL COMPROMISO
Base foco cliente franja 31 . 60.	REINCAR	FEBRERO
Gestion foco frech.	REINCAR	FEBRERO
Aumentar el contacto. Clientes con abono de cesantías para ofrecer negociación.	REINCAR	FEBRERO
Gestion clientes hábito de pago.	REINCAR	FEBRERO

ELABORÓ	APROBÓ
JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA JOHN ALEXANDER SERNA GARCIA Analista 01 Gerencia de Cobranzas y Brdpr	

Nombre completo	Acción del usuario	Marca de tiempo
John Alexander Serna Garcia	Unido	
LEIDY ULLOA (No comprobado)	Unido	
ISABEL (No comprobado)	Unido	