

N°	Objetivos Institucionales	Compromisos gerenciales	Indicador	Fecha inicio- final	Actividades	Peso ponderado	% cumplimiento programado a 1er semestre	% cumplimiento de indicador 1er semestre	Observaciones del avance y oportunidad de mejora	% cumplimiento programado a 2° semestre	% cumplimiento de indicador 2° semestre	% cumplimiento año	Resultado	Descripción	Ubicación
3	Elaborar las políticas de la secretaría del sector a bases de programas de Trabajo de Vigencia.	Programar e implementar la ejecución de acciones y actividades de Vigencia.	Seguimiento y control = 40% (2 de 5) + 20% (2 de 5) + 20% (2 de 5)		Realizar 2 estudios de oportunidades de intervenciones en salones comunales, para lograr la priorización de las acciones, en la zona de la localidad de Barranquilla.				El avance del 20%, corresponde a los siguientes resultados obtenidos en el procedimiento de estudios de oportunidad.					El resultado de cumplimiento al año es del 20%, y corresponde al desarrollo de dos (2) estudios de oportunidad con la emisión final de los conceptos "No Pre viables", por los salones comunales de Caracolí y Sierra Morena en la localidad de Ciudad Bolívar.	
	Elaborar las políticas de la secretaría del sector a bases de programas de Trabajo de Vigencia.	Programar e implementar la ejecución de acciones y actividades de Vigencia.	Seguimiento y control = 40% (2 de 5) + 20% (2 de 5) + 20% (2 de 5)		Realizar 2 estudios de oportunidades de intervenciones en salones comunales, para lograr la priorización de las acciones, en la zona de la localidad de Barranquilla.				El avance del 20%, corresponde a los siguientes resultados obtenidos en el procedimiento de estudios de oportunidad.					El resultado de cumplimiento al año es del 20%, y corresponde al desarrollo de dos (2) estudios de oportunidad con la emisión final de los conceptos "No Pre viables", por los salones comunales de Caracolí y Sierra Morena en la localidad de Ciudad Bolívar.	
	Elaborar las políticas de la secretaría del sector a bases de programas de Trabajo de Vigencia.	Programar e implementar la ejecución de acciones y actividades de Vigencia.	Seguimiento y control = 40% (2 de 5) + 20% (2 de 5) + 20% (2 de 5)		Realizar 2 estudios de oportunidades de intervenciones en salones comunales, para lograr la priorización de las acciones, en la zona de la localidad de Barranquilla.				El avance del 20%, corresponde a los siguientes resultados obtenidos en el procedimiento de estudios de oportunidad.					El resultado de cumplimiento al año es del 20%, y corresponde al desarrollo de dos (2) estudios de oportunidad con la emisión final de los conceptos "No Pre viables", por los salones comunales de Caracolí y Sierra Morena en la localidad de Ciudad Bolívar.	
	Elaborar las políticas de la secretaría del sector a bases de programas de Trabajo de Vigencia.	Programar e implementar la ejecución de acciones y actividades de Vigencia.	Seguimiento y control = 40% (2 de 5) + 20% (2 de 5) + 20% (2 de 5)		Realizar 2 estudios de oportunidades de intervenciones en salones comunales, para lograr la priorización de las acciones, en la zona de la localidad de Barranquilla.				El avance del 20%, corresponde a los siguientes resultados obtenidos en el procedimiento de estudios de oportunidad.					El resultado de cumplimiento al año es del 20%, y corresponde al desarrollo de dos (2) estudios de oportunidad con la emisión final de los conceptos "No Pre viables", por los salones comunales de Caracolí y Sierra Morena en la localidad de Ciudad Bolívar.	

N°	Objetivos estratégicos	Componentes gerenciales	Indicador	Fecha inicio-fin término	Actividades	Paso programado	Avance			Observaciones del avance y oportunidades de mejora	Evidencias	Ubicación
							% cumplimiento programado a la fecha	% cumplimiento del indicador 1er Semestre	% cumplimiento del indicador 2º Semestre			
5	Mejorar la atención al cliente y la satisfacción del cliente a través de los canales de atención al cliente.	Mejorar la atención al cliente y la satisfacción del cliente a través de los canales de atención al cliente.	Indicador de Satisfacción del Cliente (ISC) = (Número de quejas recibidas / Número de quejas atendidas) x 100	15/03/19 al 31/12/19	<p>Elaborar el plan de mejoramiento de la atención al cliente, considerando los canales de atención al cliente y los recursos humanos necesarios para su implementación.</p> <p>Elaborar el plan de mejoramiento de la atención al cliente, considerando los canales de atención al cliente y los recursos humanos necesarios para su implementación.</p>	20%	20%	10%	<p>A 30 de junio 2019. El avance en el indicador correspondiente al 10%, y se presenta con los siguientes resultados:</p> <ul style="list-style-type: none"> Se obtuvo la liquidación del Contrato de obra No. 519 de 2017. Se emitió Resolución de pago de pasivo No. 2003 con fecha junio 21 de 2019. Se obtuvo el pago de pasivo No. 606 de 2017. Se emitió Resolución de pago de pasivo No. 2004 con fecha junio 21 de 2019. En avance en ejecución del contrato 627 de 2017, se emitió resolución de reconocimiento No. 1857 de junio 04 de 2019. <p>Como resultado de las cuentas mandadas a cancelar durante el mes de junio se generaron las cuentas a pagar por el valor total de \$148.502.510, y que se giraron durante los 10 primeros días del mes de junio.</p>	<p>80%</p> <p>75%</p> <p>65%</p> <p>17%</p>	<p>Desde el 14 de marzo hasta el 31 de diciembre 2019. El resultado de cumplimiento al año es del 85%, en el componente gerencial. Y se evalúa desde la gestión en el procedimiento de liquidaciones y el giro de Bervación de los saldos confirmados en pasivos exigibles.</p> <p>-Según el indicador formulado, el cumplimiento del 47,50% del ponderado (60%), se obtiene de 7 actas de liquidación suscritas por las 12 proyectadas y de 2 resoluciones de reconocimiento y dos pagos suscritas (liquidación y gestión) realizadas antes el contrato 627 y 638 de 2017).</p> <p>-Según el indicador formulado, el cumplimiento del 47,50% del ponderado (60%), se identifica en el giro de Bervación por el valor de \$1.684.854.638, del valor pasivo exigible objetivo definido en la concertación del contrato gerencial (\$2.128.208.523)</p> <p>1. Del contrato de obra No. 600 2017 se suscribió el acta de liquidación el 10 de diciembre 2019, con un valor a pagar en la presente acta de liquidación de \$468.169, del saldo pendiente de liquidación de \$431.006.</p> <p>2. Del contrato de obra No. 700 2017, se suscribió el acta de liquidación el 23 de diciembre 2019, con un valor a pagar en la presente acta de liquidación del saldo de \$1.684.854.638.</p> <p>Con una fuerte gestión en el trámite de los pagos retardados después de obtener los cambios de Bervación de los pasivos exigibles, logrando el giro y liberación del valor de \$1.684.854.638.</p> <p>3. Del contrato de obra No. 601 de 2017, según resultado de reconocimiento No. 4367 del 12 de noviembre de 2019, y una vez firmada y suscrita el acta de liquidación, se definió que el valor pendiente por pagar al contratista es de \$87.222.881, y que el saldo restante, de \$8.267.283 se proyecta liberar, avance obtenido después de la firma del acta de liquidación el día 29 de octubre 2019.</p> <p>4. Del contrato No. 606 de 2017, se realizó el pago por el valor de \$98.012.978, a nombre del CONSORCIO CONSULTOR CIVIL C.A., con NIT 9011784283, relacionado en el acta de reconocimiento del 31 de diciembre 2019, el saldo es \$12.119.927, una vez firmada y suscrita el acta de liquidación, y suscripción de reconocimiento.</p> <p>5. Contrato 510 de 2017. Pago de pasivo exigible a nombre de CONSULTORES DE OCCIDENTE SAS, suscrita el acta de liquidación, y resolución de reconocimiento.</p> <p>6. Contrato 519 de 2017. Se emite Resolución de pago de pasivo No. 2003 con fecha junio 21 de 2019, el trámite de pago fue surtido en día 03 de JULIO 2019, por valor de \$ 27.240.071, Bervación \$106.000.000, una vez firmada y suscrita el acta de liquidación, y resolución de reconocimiento.</p> <p>7. Contrato 522 de 2017. Se emite Resolución de pago de pasivo No. 2004 con fecha junio 21 de 2019, el trámite de pago fue surtido el día 03 de JULIO 2019, por valor de \$ 35.648.398, Bervación \$ 2209, y resolución de reconocimiento.</p> <p>8. De manera acumulada, en el contrato anterior se ejecutó del contrato de obra 627 de 2017, del pasivo exigible a nombre de CONSORCIO EL TRIUNFO con NIT 601124744, relacionado en el acta de reconocimiento del 31 de diciembre de 2018, se giró en el mes de octubre el valor de \$306.738.021; Además, en el mes de agosto con el pago del valor de \$201.847.882. Así como, se emitió la resolución de reconocimiento No. 1857 de junio 04 de 2019, y el trámite de pago fue surtido el día 03 de JULIO 2019, por valor de \$ 84.014.081.</p> <p>9. De manera acumulada, en el contrato anterior se ejecutó del contrato de Bervación 638 de 2017, del pasivo exigible a nombre de CONSORCIO EL TRIUNFO con NIT 601124744, relacionado en el acta de reconocimiento del 31 de diciembre de 2018, se procesó en el mes de octubre por un valor de \$41.750.942, y en el mes de agosto con el giro por \$52.593.187.</p>	<p>Las evidencias reposan en los expedientes de los contratos de Bervación de los pasivos exigibles de los contratos de: Obra Nos. 627, 519, 510 de 2017, y de Bervación Nos. 638 y 606 de 2017.</p>
<p>Concertación para el desempeño sobresaliente (5% adicional. Describir los componentes gerenciales adicionales)</p>						100%					85%	5%

Actualizar y mantener el Sistema Integrado de Gestión, con el apoyo transversal de los procesos estadísticos y de apoyo y basado en los informes de evaluación obtenidos en auditorías internas y externas, referente a la gestión del riesgo, la gestión del conocimiento, la planificación y el modelo conceptual del fortalecimiento de las alianas del diseño y desarrollo, el cumplimiento y control en la trazabilidad de las mediciones, el liderazgo y la toma de decisiones, hasta la obtención de los valores agregados sobre los resultados, productos y servicios especificados con el proceso de Mejoramiento de Bervación.

FECHA: marzo 31 de diciembre de 2019
 VICENCIA: 2019

LINO ROBERTO PONZO RIVERA
 Firma del Supervisor Jurídico

CÉSAR AUGUSTO HERNÁNDEZ TRUJILLO
 Firma del Gerente Público

