



# **PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL DE FOVIAL 2012-2019**

---

Noviembre de 2012

## Contenido

I. INTRODUCCIÓN .....	2
II. METODOLOGÍA.....	3
III. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO .....	3
3.1. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO ACTUAL .....	4
3.2. AREAS ESTRATÉGICAS Y SUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS .....	7
3.3 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO.....	9
IV. REVISIÓN Y VALIDACIÓN DEL F.O.D.A. ....	10
V. MACRO ESTRATEGIA .....	12
VI. ENFOQUE ESTRATÉGICO, AREAS ESTRATÉGICAS E INDICADORES DE GESTIÓN .....	13

## I. INTRODUCCIÓN

En abril 2009, el FOVIAL elaboró el Plan Estratégico para el período 2009-2014, el cual está integrado por los siguientes componentes: Fundamentos, Descripción General y Objetivos del Plan; Pensamiento Estratégico con la definición de la Misión, Visión y Valores del FOVIAL; identificación de Áreas Estratégicas, con su correspondiente definición del Objetivo Estratégico; Plan de Largo Plazo 2009-2014, Plan Operativo 2009; y Planes por Área de Gestión.

En el mes de abril de 2012 se contrató a FEPADE para desarrollar la consultoría para la actualización del Plan Estratégico 2009 – 2014, proyectándolo a 2019.

La consultoría comprende la actualización del área estratégica aprobada (Sostenibilidad Financiera) y su avance; la incorporación de objetivos del plan de gobierno y MOP y la revisión y actualización de todas las áreas estratégicas para el período 2012 – 2019.

Los componentes considerados en la actualización del plan son:

1. Pensamiento estratégico (misión, visión, objetivos, valores).
2. Áreas estratégicas.
3. Objetivos estratégicos.
4. Programas estratégicos.
5. Proyectos estratégicos e indicadores.
6. Metas estratégicas.
7. Plan por área de gestión.
8. Indicadores de gestión.

## II. METODOLOGÍA

La actualización del plan estratégico del FOVIAL se ha formulado utilizando la metodología de planeación estratégica integral participativa (PEIP), la cual consiste en un proceso eminentemente participativo que involucra a actores internos y externos del FOVIAL, con la finalidad de contar con el mayor número de opiniones ilustradas sobre el tema, de forma que constituyan el insumo básico para la formulación del plan. El proceso participativo tiene dos etapas la primera, todos los actores internos y externos expresan su opinión libre ya sea por la vía de entrevistas, información que es clave para la formulación de una versión preliminar de plan, la cual se somete a un análisis y ajustes en un taller en donde todos los actores revisan y opinan sobre las diferentes propuestas, obteniendo así la versión final del plan.

## III. REVISIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

El Plan Estratégico 2012 -2019, está integrado por cuatro grandes componentes que son:

1. **EL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL DEL FOVIAL**, este componente en su conjunto representa las orientaciones maestras del rumbo institucional y del compromiso para con el país, y está integrado por tres elementos que son: LA MISIÓN, la cual refleja la razón de ser del FOVIAL y que se deriva de su ley de creación; LA VISIÓN, la cual representa el rumbo hacia donde debe dirigirse la institución en los próximos siete años y LOS VALORES, que representan los principios orientadores de conducta de todo el personal en el ejercicio de sus responsabilidades.
2. **EL PLAN DE LARGO PLAZO (2012 -2019)**, este apartado representa los compromisos concretos del FOVIAL en términos de proyectos, está ordenado por áreas estratégicas de acción: para cada una de estas áreas se ha definido el correspondiente objetivo y las estrategias para alcanzar dicho objetivo y posteriormente se expone la cartera de proyectos, cuya ejecución hará posible el cumplimiento de los objetivos estratégicos del FOVIAL.

Para hacer más claro el compromiso, para cada proyecto se define, la unidad responsable de su ejecución, los indicadores en términos de resultados, la unidad de medida, para cuantificar el progreso de los indicadores, la fijación de la línea base o de donde parte la gestión, así como la meta que se desea alcanzar durante el período, además de especificar para cada proyecto el período de ejecución previsto en términos del mes y año en que debe iniciarse y finalizarse.

También este apartado incorpora una visión de los compromisos por cada año del período planificado, en términos de metas físicas y financieras de cada proyecto, lo que es muy útil para las proyecciones presupuestarias de cada año de vigencia del Plan. Este segmento del Plan se presenta en formularios especiales, que permiten visualizar los compromisos para la toma de decisiones.

3. **EL PLAN DE CORTO PLAZO U OPERATIVO**, este componente representa los compromisos institucionales del año en curso, en este caso para el FOVIAL, se incorpora una matriz con el formato para su elaboración, correspondiente al 2012/2013. El Plan Operativo (PAO) de cada año, deberá derivarse del Plan Estratégico Institucional (PEI).

4. **PLANES POR ÁREA DE GESTIÓN**, este componente representa los compromisos de cada una de las unidades de gestión que integra el FOVIAL, del año en curso, se incorpora una matriz con el formato para su elaboración, correspondiente al 2012/2013, por cada área de gestión, incorporando los proyectos estratégicos del Plan Operativo y los proyectos rutinarios que cada área de gestión realizará para el año 2012/2013. Los Planes por área de gestión, deberán elaborarse cada año, derivados del Plan Operativo y de las actividades rutinarias.
5. **SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PLANES**, esta sección representa los mecanismos que se recomiendan deben operar durante el período del PEI, para hacer un seguimiento al cumplimiento de los compromisos, este mecanismo deberá proporcionar informes consolidados de cumplimiento, para la toma de decisiones del más alto nivel, pero también proporcionará las pautas para la toma de decisiones por cada uno de los responsables de área, de forma que se garantice el cumplimiento de las metas, todo mediante indicadores de gestión.

El Pensamiento Estratégico de la Institución, es uno de los componentes del Plan Estratégico que, según los TDR's debía revisarse y actualizarse, debido a que éste representa las orientaciones maestras del rumbo institucional y del compromiso para con el país.

Previa a la revisión y validación de los elementos que conforman el Pensamiento Estratégico, se realizó un análisis comparativo de los Planes Estratégicos Institucionales (PEI) del Fondo de Conservación Vial FOVIAL y el Ministerio de Obras Públicas (MOP) y se identificaron temas y líneas estratégicas comunes.

A continuación el análisis comparativo:

### 3.1. ANÁLISIS COMPARATIVO DEL PENSAMIENTO ESTRATÉGICO ACTUAL

#### MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE LAS INSTITUCIONES

##### MISION DE FOVIAL

Somos responsables de proporcionar el servicio público de conservación vial del país, realizando una administración eficiente, eficaz y transparente de los recursos, promoviendo el uso de nuevas tecnologías, para contribuir a mejorar la calidad de vida de la población.

##### MISION DEL MOP

Liderar, rectorar y gestionar la obra pública, la vivienda y el transporte, para dinamizar el desarrollo humano, en un territorio ordenado y sustentable que integre el esfuerzo público, privado y ciudadano, con ética y transparencia, en una perspectiva regional.

#### DIAGNOSTICO DE LA MISIÓN

Es importante rescatar de la Misión del MOP que señala que es un esfuerzo público privado y ciudadano, en tal sentido hay que rescatar que en el caso de FOVIAL hay un aporte ciudadano por la contribución de los \$0.20 por galón de combustible, así como por la participación del sector privado en el Consejo Directivo de FOVIAL y la participación de las empresas proveedoras de los servicios al FOVIAL que son también privadas y que no es el FOVIAL con sus trabajadores y equipo propio, sino de terceras personas que son privadas.

Por tanto es importante considerar este tema para la revisión de la Misión en el proceso de planeación estratégica y puede agregarse como párrafo final de la Misión.

Otro aspecto a considerar es la calidad de las obras a ejecutar, por tanto es de tomar en consideración que no solo es una administración eficiente, eficaz y transparente sino que las obras se realizan con calidad.

#### **VISIÓN DE FOVIAL**

Ser institución que consolide el servicio de mantenimiento vial de calidad, la confianza de la población y de los sectores económicos y políticos por su transparencia, la especialización de su personal y la sostenibilidad financiera.

#### **VISIÓN DEL MOP**

Institución rectora y líder del ordenamiento y desarrollo territorial, centrada en el desarrollo de la infraestructura, la vivienda y el transporte, a fin de elevar la calidad de vida de la población en armonía con la naturaleza y con altos niveles de calidad y de transparencia.

#### **DIAGNÓSTICO**

Es importante rescatar de la Visión el MOP el tema de ser la Institución líder, para este caso de mantenimiento vial a nivel de la Región puede ser considerada la Región como Centro América o puede ser a nivel de Latinoamérica, considerando los parámetros de competitividad del Foro Económico Mundial que en el caso de la infraestructura considera 6 variables que son: 1) Calidad de la Infraestructura en general; 2) Calidad de las carreteras; 3) Calidad de la red de ferroviaria; 4) Calidad de los puertos marítimos; 5) Calidad de los aeropuertos y 6) Capacidad de los aeropuertos (pasajeros, número de vuelos de salida y entrada, destinos, etc.)

Para el caso específico de FOVIAL se recomienda tomar el sub índice de calidad de carreteras y como referencia a nivel de competitividad mundial el ranking a nivel mundial considerando 140 países y para el caso de los países de Centroamérica el ranking de los países esta de la siguiente manera: Primer lugar El Salvador en el lugar 41, segundo Panamá en el lugar 60, tercero Guatemala en el 72, cuarto Honduras en el 86, quinto lugar Nicaragua en el lugar 91 y por ultimo Costa Rica en la posición 124. A nivel Latinoamericano Chile está en la posición 22 y Puerto Rico en el 35, lo que significa que El Salvador está en tercer Lugar a nivel Latinoamericano. Esta es una excelente posición a nivel Latinoamericano, por tanto el aspiracional debe ser el de lograr la posición de líder, siendo el número uno de Latinoamérica al 2019.

**VALORES DE FOVIAL**

**Transparencia:** Realizamos nuestro trabajo con estricto apego al marco legal establecido y ponemos la información a disposición de los interesados.

**Calidad:** Todas nuestras acciones están impregnadas de un sentido de excelencia y mejora continua.

**Creatividad e innovación:** Estimulamos las nuevas ideas en los equipos de trabajo y las ponemos en práctica, para mejorar la gestión.

**Honestidad:** Nuestras actuaciones son, apegadas a lo ético y fundamentalmente con probidad.

**Lealtad:** Realizamos nuestro trabajo con plena convicción de servicio a la institución, porque con ello servimos a la población.

**VALORES DEL MOP**

Igualdad

Equidad

Inclusión

Seguridad Humana

Solidaridad

Justicia

Integridad

Unidad de País

Integración Regional

Sustentabilidad ambiental

**DIAGNÓSTICO DE VALORES**

Se puede observar que los valores de FOVIAL cumplen con el concepto de valores los cual se definen como conceptos, actitudes, pensamientos, costumbres y actuaciones que tiene una Institución y que asume como normas de conducta distintiva de sus funcionarios para definir su posicionamiento competitivo y como desea ser reconocida entre los diferentes públicos que les interesa.

En el caso de los valores, el MOP tiene contemplado valores expresados en forma diferente a los de FOVIAL y otros diferentes como el de igualdad, equidad, integridad que pueden considerarse en los Valores de FOVIAL para tener elementos comunes de pensamiento estratégico y de un compromiso compartido, considerando que MOP es el encargado de desarrollar la infraestructura de carreteras, caminos, puentes y estructura vial y FOVIAL de darle mantenimiento. Por tanto es fundamental estar alineados estratégicamente para poder coordinar esfuerzos comunes en tener una infraestructura vial de calidad mundial y que sea competitiva.

Lo importante en el tema de valor es como estos se convierten en conductas observables entre los diferentes funcionarios y empleados tanto directos como de los empleados de las empresas subcontratadas por FOVIAL.

Se recomienda una revisión y actualización de los valores institucionales de FOVIAL.

### 3.2. AREAS ESTRATÉGICAS Y SUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

#### AREAS ESTRATÉGICAS Y OBJETIVOS ESTRATÉGICOS FOVIAL

##### 1. SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

**OBJETIVO ESTRATÉGICO:** Lograr la cobertura financiera de las necesidades de mantenimiento de la red vial.

##### ESTRATEGIAS

Desarrollar políticas de ahorro.

Actualización del marco legal relacionado con el FOVIAL

Buscar alianzas estratégicas de cooperación financiera.

Identificar fuentes alternativas de fondos y gestionar la obtención.

Lobby político.

##### 2. SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PROVEEDORES

**OBJETIVO ESTRATÉGICO:** Promover la participación del mayor número de proveedores y seleccionarlos por su calidad técnica, manteniendo la transparencia y agilidad en los procesos de contratación

##### ESTRATEGIAS

Establecer mecanismos cíclicos de retroalimentación de los procesos licitados y finalizados, con grupos de interés.

Promover la participación del sector privado.

Mejora continua en los procesos

#### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS MOP

1. Desarrollo del país en los ámbitos de infraestructura, transporte, vivienda y desarrollo urbano, ejerciendo efectiva, eficiente y articuladamente el papel rector normativo y gestor del ramo Ministerio de Obras Públicas
2. Alcanzar altos y sostenidos niveles de inversión, que se conviertan en generadores de empleo y contribuyan a solventar las necesidades estratégicas del desarrollo, las cuales están soportadas en sólidas capacidades institucionales, macro integradoras de las potencialidades del país y de la inversión internacional.
3. Desarrollar y consolidar un modelo organizacional y de gestión orientado a resultados de calidad en función del bienestar de la población, impulsado por un liderazgo democrático, una gerencia altamente efectiva, el trabajo en equipo y la capacidad para gestionar el conocimiento, el talento humano y la innovación
4. Desarrollar la conectividad y la infraestructura del país desde una perspectiva regional para facilitar la movilidad, potenciar la competitividad y el desarrollo sustentable y seguro.

### 3. FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO INSTITUCIONAL

**OBJETIVO ESTRATÉGICO:** Consolidar la eficiencia operativa del FOVIAL, considerando la mejora continua del recurso humano, el marco legal y normativo, la tecnología y los procesos.

#### ESTRATEGIAS:

Mejora continua en los procesos

Desarrollo de instrumentos técnicos y mecanismos para la Priorización de Proyectos

Fortalecer la imagen institucional

### 4. GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

Adquirir conocimientos en gestión empresarial, con énfasis en los aspectos técnicos de mantenimiento vial, su tecnología y procesos de aprendizaje, difusión y aplicación.

#### ESTRATEGIAS

Firmar convenios de cooperación con entidades homólogas o centros de investigación aplicada sobre el tema.

Iniciativas de investigación.

Mecanismos de transferencia hacia los contratistas.

Fortalecer el desarrollo de las competencias del personal de todos los niveles.

5. Lograr como ente rector del sector, el desarrollo y ordenamiento territorial, y la disminución del déficit cuantitativo y cualitativo de vivienda

6. Desarrollar un nuevo sistema de transporte público moderno, seguro, accesible, funcional, eficiente y amigable con el medio ambiente y un efectivo sistema de seguridad vial que reduzca la cifra de fallecidos y los accidentes de tránsito.

### DIAGNOSTICO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Es importante destacar que dada la amplitud del ámbito de gestión del MOP esta institución abarca, Infraestructura vial, Vivienda y Transporte. Por tanto, en el tema de infraestructura vial uno de los objetivos que debe de considerar FOVIAL es el de “Desarrollar la conectividad y la infraestructura del país desde una perspectiva regional para facilitar la movilidad, potenciar la competitividad y el desarrollo sustentable y seguro”. Este tema es importante por la importancia que reviste la conectividad vial en el marco de la integración centroamericana y de la facilitación del transporte de pasajeros y carga, temas que están en muchas de las iniciativas y de los esfuerzos de integración que tienen los países centroamericanos.

Otro aspecto a resaltar en los objetivos estratégicos contemplado en los objetivos del MOP es el que señala “Alcanzar altos y sostenidos niveles de inversión, que se conviertan en generadores de empleo y contribuyan a solventar las necesidades estratégicas del desarrollo, las cuales están soportadas en

sólidas capacidades institucionales, macro integradoras de las potencialidades del país y de la inversión internacional.” En este sentido a pesar de que FOVIAL define en su objetivo estratégico número uno de Sostenibilidad financiera “Lograr la cobertura financiera de las necesidades de mantenimiento de la red vial” el objetivo estratégico del MOP es más amplio en cuanto a su alcance y debe de considerarse también durante el proceso de reformulación del objetivo estratégico.

En el objetivo estratégico número tres de FOVIAL que expone “Consolidar la eficiencia operativa del FOVIAL, considerando la mejora continua del recurso humano, el marco legal y normativo, la tecnología y los procesos.” Puede enriquecerse y alinearse con el del MOP tomando conceptos como los expuestos en el objetivo estratégico número tres del MOP que expone “Desarrollar y consolidar un modelo organizacional y de gestión orientado a resultados de calidad en función del bienestar de la población, impulsado por un liderazgo democrático, una gerencia altamente efectiva, el trabajo en equipo y la capacidad para gestionar el conocimiento, el talento humano y la innovación.” En donde las palabras claves de modelo organizacional y de gestión orientado a resultados de calidad en función del bienestar de la población o para el caso usuarios es bien importante considerar, ya que FOVIAL debe de orientar el pensamiento estratégico a considerar siempre a la calidad como una exigencia fundamental, no significa esto que ahora no la tiene, pero debe ser considerado siempre en uno de sus elementos del pensamiento estratégico.

Nuevamente es importante considerar la conectividad e integración regional por tanto se puede rescatar de los objetivos estratégicos de MOP el que se relaciona con este tema que es el de “Desarrollar la conectividad y la infraestructura del país desde una perspectiva regional para facilitar la movilidad, potenciar la competitividad y el desarrollo sustentable y seguro. “En especial este tema es fundamental cuando muchos de los usuarios de la infraestructura vial son los exportadores, transportistas regionales, navieras y transporte de turistas y pasajeros a nivel internacional.

### 3.3 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

#### MISIÓN DE FOVIAL

Somos responsables de la conservación de la red vial asignada, realizando una administración eficiente, eficaz y transparente de los recursos, promoviendo el uso de nuevas tecnologías, con personal especializado y profesional, para contribuir a mejorar la calidad de vida de la población.

#### VISIÓN 2019 DE FOVIAL

Ser un modelo en gestión institucional a nivel latinoamericano, con solvencia financiera, con el mejor talento humano, gestión innovadora y sistemas de calidad que garanticen la mejora continua para brindar un nivel adecuado de conservación de la Red Vial

## VALORES DEL FOVIAL

**Transparencia:** Realizamos nuestro trabajo con estricto apego al marco legal establecido y ponemos la información a disposición de los interesados.

**Creatividad e innovación:** Estimulamos y ponemos en práctica las nuevas ideas para mejorar la gestión.

**Honestidad:** Nuestras actuaciones son apegadas a la ética y probidad.

**Lealtad:** Realizamos nuestro trabajo con plena convicción de servicio a la institución, porque con ello servimos a la población.

**Compromiso:** Estamos dispuestos al cumplimiento de los objetivos institucionales en beneficio de los usuarios.

**Pasión por la calidad y la excelencia:** Todas nuestras acciones están impregnadas de excelencia y mejora continua.

## PRINCIPIOS DE FOVIAL

Servicio centrado en la gente

Compromiso de país

Protección de la vida

Responsabilidad

Eficacia y eficiencia

Previsión

Sostenibilidad

Participación

Competitividad

Legalidad

Transparencia

Integralidad y trabajo en equipo

Probidad

Humanización de las relaciones laborales

## IV. REVISIÓN Y VALIDACIÓN DEL F.O.D.A.

La revisión y actualización del F.O.D.A. se realizó utilizando dos insumos importantes, el primero fue conocer la perspectiva y percepción de los representantes de las principales gremiales que representan a los usuarios de la red vial, a quienes se realizaron entrevistas de profundidad y sondeo a miembros de la Junta Directiva, Presidentes y miembros de COEXPORT, Asociación Salvadoreña de Empresarios del Transporte de Carga (ASETCA), Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, Empresas Navieras, Asociación Salvadoreña de Industriales y CASALCO, quienes expresaron su opinión bajo la técnica del FODA, el segundo insumo fueron las entrevistas individuales con el Señor Ministro de Obras Públicas, Director Ejecutivo de FOVIAL, Gerentes y funcionarios de FOVIAL. Posteriormente se realizó un taller

con el Director Ejecutivo y Gerentes de un día de duración para validar la propuesta de Misión, Visión, Valores y FODA.

Luego de tener todos los insumos se procedió a elaborar el nuevo F.O.D.A de la Institución y quedó definido de la siguiente manera:

#### **FORTALEZAS**

1. Sistema de gestión de la calidad (ISO 9001) que contribuye a la mejora continua
2. Recursos tecnológicos disponibles
3. Consejo Directivo con participación de miembros que representan a los sectores público y privado y con alto grado de profesionalismo y capacidad para la toma de decisiones rápidas
4. Buena imagen de eficiencia y transparencia, lo que genera credibilidad con los usuarios
5. Estructura organizativa bien compacta
6. Eficiencia en el uso de los recursos financieros asignados para el gasto operativo y administrativo (el 5% de los ingresos corrientes anuales)
7. Autonomía y flexibilidad para elaborar presupuesto, adaptarse a las condiciones de la demanda y atender emergencias.
8. Seguridad legal en la transferencia de fondos de forma permanente
9. Buenas relaciones con los grupos de interés
10. Apertura en la participación de los grupos de interés en las decisiones institucionales
11. Alto nivel de capacidad y compromiso de personal
12. Disposición para capacitar al personal

#### **DEBILIDADES**

1. Falta de recursos financieros para atender a toda la red vial asignada y no se han aprobado suficientes opciones para obtenerlos
2. Existe una mora vial de más de 1400 kms de vías pavimentadas que están en malas condiciones y van en incremento.
3. Falta de indicadores estratégicos de medición institucional
4. Personal limitado en todas las áreas para responder a las demandas institucionales
5. Indefinición legal en cuanto a que los gastos administrativos no mayores del 5% que provienen de la contribución y no se toman en cuenta los fondos que se pueden obtener fuera de la contribución tales como prestamos, donativos u otros ingresos para poder ampliar el monto para gastos operativos, administrativos y estos invertirlos en capacitación, actualización de tecnología y equipos
6. No existe un sistema de información que esté integrado completamente en Tecnología de Información.
7. No existe un sistema integral de gestión del talento humano para tener procesos y procedimientos que estén más acordes a la demanda de profesionales de calidad y competentes dentro de la Institución
8. Se está pagando un préstamo que afecta el flujo de fondos para la conservación vial

9. No se ha logrado una comunicación estratégica de los proyectos prioritarios realizados
10. Limitada señalización y seguridad vial en las carreteras

#### **OPORTUNIDADES**

1. Otras opciones de financiamiento que no sea la contribución por consumo de combustible.
2. Convenios o alianzas con Institutos o Universidades para la actualización del personal en nuevas tecnologías y técnicas de mantenimiento y construcción de carreteras
3. Aplicar nuevas tecnologías disponibles
4. Que el Gobierno absorba la deuda con el BCIE y que se liberen fondos
5. Que se gestionen otras fuentes de financiamiento como la titularización pero que el servicio de la deuda no exceda del 15% del presupuesto del FOVIAL
6. Agilizar el traslado de fondos proveniente de otras fuentes
7. Aprovechar las ofertas de cooperación técnica no reembolsable para el desarrollo del talento humano

#### **AMENAZAS**

1. No tener otras formas de fortalecimiento financiero
2. No haya suficientes empresas que participen en los procesos de licitación en algunos programas
3. Fuga de personal
4. Que se politicen los nombramientos del personal y no se contrate por capacidad
5. No se prioricen la atención de vías estratégicas para optimizar los limitados recursos financieros.
6. Cambio climático
7. No controlar los pesos de vehículos y emisiones que dañará más las vías y contaminará el ambiente
8. Traslado de fondos provenientes de convenios interinstitucionales por aspectos de carácter legal
9. No exista una respuesta oportuna del MOP ante sus obligaciones que le corresponden en la red vial

#### **V. MACRO ESTRATEGIA**

Desarrollar un modelo de gestión institucional de calidad internacional para la conservación vial del país, que esté basado en sistemas de calidad que garanticen la mejora continua, con talento humano altamente calificado y profesional, aplicando tecnología de última generación, bajo un sistema de soporte financiero que respalde la inversión en la conservación vial, priorizando, en la red vial atendida, la movilización de las personas y la mejora de la calidad de vida de la población, contribuyendo también al desarrollo de las cadenas logísticas y la competitividad del país.

## VI. ENFOQUE ESTRATÉGICO, AREAS ESTRATÉGICAS E INDICADORES DE GESTIÓN

### ENFOQUE ESTRATÉGICO

El enfoque estratégico para el período 2012 – 2019 estará orientado tener una conservación vial de calidad en la red principal, para la facilitación en la movilización de las personas, la conectividad logística del corredor centroamericano, el aeropuerto y los puertos; la zona costera, con énfasis en el desarrollo del área turística; además, se le dará importancia a mantener la conectividad con Guatemala, la longitudinal del norte para facilitar también la conectividad con Honduras y desarrollar los grandes corredores urbanos en todo el país. Para lograr todo lo anterior es fundamental la coordinación y articulación de acciones con el Ministerio de Obras Públicas para la rehabilitación y reconstrucción de las vías en mal estado.

### ÁREAS ESTRATÉGICAS

**Área estratégica 1: Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad.**

**OBJETIVO ESTRATÉGICO:** Focalizar en el mantenimiento y conservación vial de los principales corredores para la conectividad, logística, la movilización de la población y el desarrollo del país.

#### METAS ESTRATEGICAS:

1. Conservación y conectividad logística del/para corredor centroamericano
  - a) Incrementar la inversión en el mantenimiento de las vías en el oriente del país
  - b) Desarrollo de la conectividad de la zona paracentral, zona costera, con énfasis en el área turística y de conectividad con el aeropuerto y los puertos
  - c) Mantener la conectividad en el occidente del país con énfasis en las área turísticas y con Guatemala.
  - d) Dar conectividad a la longitudinal del norte y frontera con Honduras
  - e) Desarrollo de los grandes corredores urbanos.

### Área Estratégica 2: Sostenibilidad Financiera

#### OBJETIVO ESTRATÉGICO:

Lograr el más alto rendimiento de los recursos financieros y su efectiva administración, que permitan cumplir las responsabilidades y objetivos plasmados en la ley de creación de FOVIAL y el enfoque estratégico.

#### METAS ESTRATEGICAS:

1. Identificar fuentes alternativas de fondos y gestionar la obtención de dichos fondos.
2. Disminuir en un 50% la brecha de los recursos financieros no cubiertos y necesarios para el mantenimiento de la red vial.
3. Actualizar el marco legal relacionado con el FOVIAL para poder acceder a otras fuentes de financiamiento.

4. Buscar alianzas estratégicas de cooperación financiera
5. Gestionar fondos a nivel internacional para ampliar la base financiera para la mejora de la conservación vial

### **Área Estratégica 3: Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial**

#### **OBJETIVO ESTRATÉGICO:**

Seleccionar proveedores eficaces y eficientes en las distintas especialidades y promover una mayor participación en los procesos de contratación

#### **METAS ESTRATEGICAS:**

1. Incrementar proveedores calificados
2. Mejorar los mecanismos de retroalimentación de los procesos con grupos de interés.
3. Desarrollar mecanismos que permitan una mayor participación del sector privado de diferentes tamaños de empresas en los procesos de contratación, tanto micro, pequeña, mediana y grande para los diferentes trabajos que hay que realizar en las diferentes zonas del país.
4. Promover la mejora continua en los proveedores.
5. Promover la investigación y desarrollo en los proveedores
6. Crear un sistema de capacitación de proveedores con alianzas estratégicas a nivel nacional e internacional.

### **Área Estratégica 4: Fortalecimiento y Desarrollo Institucional**

#### **OBJETIVO ESTRATÉGICO:**

Incrementar la eficiencia y eficacia operativa del FOVIAL, considerando la mejora continua de los procesos, el marco legal, normativo y tecnológico.

#### **METAS ESTRATEGICAS:**

1. Mantener la vigencia de la certificación de calidad ISO 9001 -2008
2. Lograr la certificación OHSAS 18001 Sistemas de Gestión y Seguridad Laboral
3. Actualizar la reglamentación de control interno.
4. Mejorar la sistematización tecnológica para mayor eficiencia.
5. Fortalecer la imagen institucional ante los diferentes públicos
6. Ser reconocido a nivel internacional como el ente rector por ser uno de los mejores modelos de gestión de conservación vial

## Área Estratégica 5: Gestión del Talento Humano

### OBJETIVO ESTRATÉGICO:

Retener y desarrollar el recurso humano del FOVIAL, brindando los recursos necesarios, herramientas, tecnología, actualización del conocimiento y un clima organizacional adecuado.

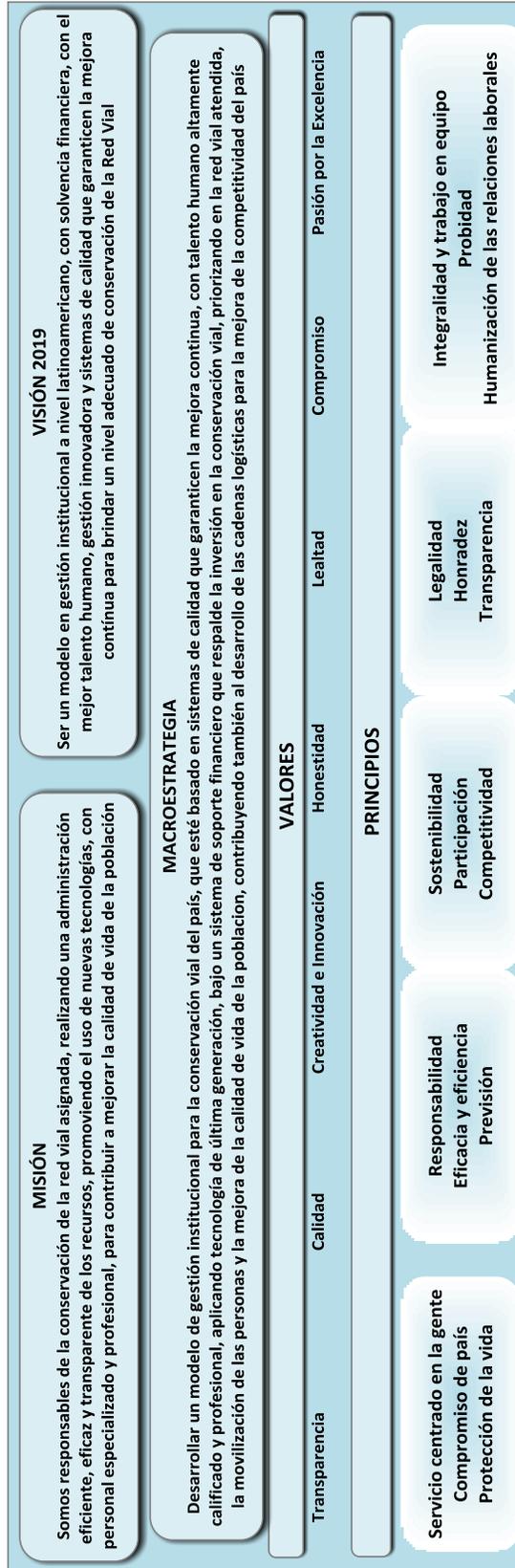
### METAS ESTRATEGICAS:

1. Formular un plan de carrera para fortalecer el desarrollo de las competencias del personal de todos los niveles.
2. Mejora en los programas de evaluación del desempeño
3. Firmar convenios de cooperación con entidades homólogas o centros de investigación aplicada para incrementar el conocimiento del recurso humano.

### INDICADORES DE GESTIÓN

1. Tener un **90% de fondos comprometidos** de política de inversión inicial medido anualmente
2. Tener un **60% de ejecución** de proyectos de inversión iniciales, medidos anualmente, de acuerdo a los reportes del Ministerio de Hacienda
3. Mantener al menos el **70% de la red vial** pavimentada en condición buena y regular estado para el año 2014, como meta intermedia.
4. Tener un nivel de satisfacción de los usuarios de al **menos un 80%** al 2014.
5. Lograr al menos **40 km** atendidos en Mantenimiento periódico por año

**MAPA ESTRATÉGICO**



**ÁREAS ESTRATÉGICAS**



# **MATRICES DE SEGUIMIENTO**







SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA DE CALIDAD

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL										
							TRIMESTRE 2									ACUMULADO TRIM	
							ABR			MAY			JUN			P	E
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT						
<b>AREA 3</b>	<b>Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial</b>																
3.2	Diseñar un sistema de mejora continua, investigación y capacitación para proveedores de servicios de conservación vial.	ASESORIA DE CALIDAD															
3.2.1	Identificar necesidades de capacitación de los proveedores	ASESORIA DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	16.67%	90 - 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3.2.2	Coordinación con gremiales e instituciones de formación.	ASESORIA DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	16.67%	90 - 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3.2.3	Programación de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD		%	16.67%	90 - 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
3.2.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7			5.0	3.3	66.7	
<b>AREA 5</b>	<b>Gestión del Talento Humano</b>																
5.3	Firmar convenios de cooperación con entidades homólogas o centros de investigación aplicada.	ASESOR DE CALIDAD															
5.3.1	Identificar entidades y organismos que puedan brindar cooperación y apoyo en la actualización académica del personal.	ASESOR DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	25%	90 - 100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5.3.2	Firmar convenios de cooperación	ASESOR DE CALIDAD	1 Convenio/año	%	20%	90 - 100	-	-	-	-	20.0			20.0	-	-	
5.3.3	Establecer los planes de capacitación y actualización	ASESOR DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	20%	90 - 100	-	-	-	-	-			-	-	-	
5.3.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	0.8	0.8	1.5	1.5	1.5			3.8	2.3	60.0	
5.4	Obtención de cooperación técnica no reembolsable de parte de organismos internacionales	ASESOR DE CALIDAD															
5.4.1	Búsqueda de opciones	ASESOR DE CALIDAD	Opciones presentadas	%	25%	90 - 100	6.3	6.3	-	-	-			6.3	6.3	100.0	
5.4.2	Selección de cooperantes	ASESOR DE CALIDAD	Requisitos verificados	%	25%	90 - 100	-	-	6.3	6.3	-			6.3	6.3	100.0	
5.4.3	Aprobación de cooperación técnica	ASESOR DE CALIDAD	Cooperantes seleccionados	%	20%	90 - 100	-	-	-	-	10.0			10.0	-	-	
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>																
AC.1	Consultas Técnicas	Asesoría de Calidad	Consultas atendidas	Porcentaje	75	90 - 100	-	-	-	-	-			-	-	-	
AC.2	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento periódico o puentes y obras de paso	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	9	90 - 100	3.0	4.0	3.0	2.0	3.0			9.0	6.0	66.7	
AC.3	Seguimiento de No conformidades	Asesoría de Calidad	No Conformidad registrada	Registro	75	90 - 100	-	-	-	-	-			-	-	-	
AC.4	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento rutinario	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	15	90 - 100	5.0	7.0	5.0	8.0	5.0			15.0	15.0	100.0	
AC.5	Desarrollo de la Feria de la Ingeniería FOVIAL	Asesoría de Calidad	Evento realizado	Evento	1	100	-	-	-	-	1.0			1.0	-	-	



SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA DE CALIDAD

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DÍC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL								
							TRIMESTRE 3								
							JUL			AGO			SEP		
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT				
<b>AREA 3</b>	<b>Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial</b>														
3.2	Diseñar un sistema de mejora continua, investigación y capacitación para proveedores de servicios de conservación vial.	ASESORIA DE CALIDAD													
3.2.1	Identificar necesidades de capacitación de los proveedores	ASESORIA DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	16.67%	90 - 100	-			-			-		-
3.2.2	Coordinación con gremiales e instituciones de formación.	ASESORIA DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	16.67%	90 - 100	-			-			-		-
3.2.3	Programación de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD		%	16.67%	90 - 100	-			-			-		-
3.2.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	-			-		1.7		1.7	-
<b>AREA 5</b>	<b>Gestión del Talento Humano</b>														
5.3	Firmar convenios de cooperación con entidades homólogas o centros de investigación aplicada.	ASESOR DE CALIDAD													
5.3.1	Identificar entidades y organismos que puedan brindar cooperación y apoyo en la actualización académica del personal.	ASESOR DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	25%	90 - 100	-			-			-		-
5.3.2	Firmar convenios de cooperación	ASESOR DE CALIDAD	1 Convenio/año	%	20%	90 - 100	-			-			-		-
5.3.3	Establecer los planes de capacitación y actualización	ASESOR DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	20%	90 - 100	-			-			-		-
5.3.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	1.5			0.8			2.3		4.5
5.4	Obtención de cooperación técnica no reembolsable de parte de organismos internacionales	ASESOR DE CALIDAD													
5.4.1	Búsqueda de opciones	ASESOR DE CALIDAD	Opciones presentadas	%	25%	90 - 100	6.3			-			-		6.3
5.4.2	Selección de cooperantes	ASESOR DE CALIDAD	Requisitos verificados	%	25%	90 - 100	-			6.3			-		6.3
5.4.3	Aprobación de cooperación técnica	ASESOR DE CALIDAD	Cooperantes seleccionados	%	20%	90 - 100	-			-			-		-
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>														
AC.1	Consultas Técnicas	Asesoría de Calidad	Consultas atendidas	Porcentaje	75	90 - 100	-			-			100.0		100.0
AC.2	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento periódico o puentes y obras de base	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	9	90 - 100	3.0			3.0			3.0		9.0
AC.3	Seguimiento de No conformidades	Asesoría de Calidad	No Conformidad registrada	Registro	75	90 - 100	-			-			100.0		100.0
AC.4	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento rutinario	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	15	90 - 100	5.0			5.0			5.0		15.0
AC.5	Desarrollo de la Feria de la Ingeniería FOVIAL	Asesoría de Calidad	Evento realizado	Evento	1	100	-			-			-		-



SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA DE CALIDAD

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL														
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM			ACUMULADO ANUAL		
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT							
<b>AREA 3</b>	<b>Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial</b>																				
3.2	Diseñar un sistema de mejora continua, investigación y capacitación para proveedores de servicios de conservación vial.	ASESORIA DE CALIDAD																			
3.2.1	Identificar necesidades de capacitación de los proveedores	ASESORIA DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	16.67%	90 - 100	-			-			-			-	-		16.7	16.7	100.0
3.2.2	Coordinación con gremiales e instituciones de formación.	ASESORIA DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	16.67%	90 - 100	-			-			-			-	-		16.7	16.7	100.0
3.2.3	Programación de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD		%	16.67%	90 - 100															
3.2.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	3.3			1.7			1.7			6.7	-	-	16.7	6.7	40.0
<b>AREA 5</b>	<b>Gestión del Talento Humano</b>																				
5.3	Firmar convenios de cooperación con entidades homólogas o centros de investigación aplicada.	ASESOR DE CALIDAD																			
5.3.1	Identificar entidades y organismos que puedan brindar cooperación y apoyo en la actualización académica del personal.	ASESOR DE CALIDAD	1 Diagnóstico/año	%	25%	90 - 100	-			-			-			-	-		25.0	25.0	100.0
5.3.2	Firmar convenios de cooperación	ASESOR DE CALIDAD	1 Convenio/año	%	20%	90 - 100	-			-			-			-	-		20.0	-	-
5.3.3	Establecer los planes de capacitación y actualización	ASESOR DE CALIDAD	1 plan de capacitación/año	%	20%	90 - 100	-			-			-			-	-		20.0	20.0	100.0
5.3.4	Desarrollo de las capacitaciones	ASESORIA DE CALIDAD	plan anual de capacitación desarrollado	%	16.67%	90 - 100	2.3			3.0			1.5			6.8	-	-	16.7	3.8	22.7
5.4	Obtención de cooperación técnica no reembolsable de parte de organismos internacionales	ASESOR DE CALIDAD																			
5.4.1	Búsqueda de opciones	ASESOR DE CALIDAD	Opciones presentadas	%	25%	90 - 100	6.3			-			-			6.3	-	-	25.0	12.5	50.0
5.4.2	Selección de cooperantes	ASESOR DE CALIDAD	Requisitos verificados	%	25%	90 - 100	-			6.3			-			6.3	-	-	25.0	12.5	50.0
5.4.3	Aprobación de cooperación técnica	ASESOR DE CALIDAD	Cooperantes seleccionados	%	20%	90 - 100	-			-			10.0			10.0	-	-	20.0	-	-
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>																				
AC.1	Consultas Técnicas	Asesoría de Calidad	Consultas atendidas	Porcentaje	75	90 - 100	-			-			100.0			100.0	-	-	75.0	25.0	33.3
AC.2	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento periódico o puentes y obras de base	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	9	90 - 100	3.0			3.0			3.0			9.0	-	-	9.0	4.5	50.0
AC.3	Seguimiento de No conformidades	Asesoría de Calidad	No Conformidad registrada	Registro	75	90 - 100	-			-			100.0			100.0	-	-	75.0	25.0	33.3
AC.4	Verificación de la calidad de los proyectos de mantenimiento rutinario	Asesoría de Calidad	Informe elaborado	Informe	15	90 - 100	5.0			5.0			5.0			15.0	-	-	15.0	10.3	68.3
AC.5	Desarrollo de la Feria de la Ingeniería FOVIAL	Asesoría de Calidad	Evento realizado	Evento	1	100	-			-			-			-	-	-	1.0	-	-



CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DÍC	RANGO DE ACEPTACIÓN	AÑO DE REALIZACIÓN	META FÍSICA QUINQUENIO	PESO DEL AREA ESTRATEGICA	PESO DEL PROYECTO EN EL PLAN ESTRATEGICO	Peso de actividad %	PLANIFICADO						
												2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional					90-100			25%	15%								
4.1	Implementación de una estrategia comunicacional que fortalezca la imagen de transparencia en general y en especial en los procesos de selección y contratación de empresas oferentes.	ASESORIA DE COMUNICACIONES				90-100	2014-2019			15%	100%							
4.1.1	Revisar los resultados de estudios de años anteriores para realizar el diagnóstico de la estrategia actual de comunicación.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Diagnóstico realizado	%	100%	90-100	2014-2019			15%	0%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	
4.1.2	Redefinición de estrategias.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia diseñada	%	100%	90-100	2014-2019			45%	0%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	
4.1.3	Presentación de la estrategia, aprobación e implementación	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia implementada	%	100%	90-100	2014-2019			40%	0%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>																	
COM.1	Campaña de comunicación externa	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100												
COM.2	Actualización de la página WEB	Asesoría de Comunicaciones	Página WEB actualizada	Actualización	12	90-100												
COM.3	Seguimiento atención a usuarios	Asesoría de Comunicaciones	Informes de verificación realizados	Informe	12	90-100												
COM.4	Generación de noticias	Asesoría de Comunicaciones	Comunicados de prensa elaborados	Comunicado	48	90-100												
COM.5	Seguimiento al proceso 7.10, del SGC	Asesoría de Comunicaciones	Mediiciones realizadas	Medición	12	90-100												
COM.6	Estudio de imagen	Asesoría de Comunicaciones	Estudio realizado	Estudio	1	90-100												
COM.7	Campaña de comunicación interna	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100												
COM.8	Elaboración de la Memoria de Labores	Asesoría de Comunicaciones	Memoria de Labores publicada	Memoria	1	90-100												
COM.9	Encuestas de satisfacción de usuarios en obras	Asesoría de Comunicaciones	Encuestas realizadas	Encuesta	1	90-100												
COM.10	Rendición de cuentas	Asesoría de Comunicaciones	Informe	Informe	1	90-100												

NA







CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3									ACUMULADO TRIM		
							JUL			AGO			SEP			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT							
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional					90-100												
4.1	Implementación de una estrategia comunicacional que fortalezca la imagen de transparencia en general y en especial en los procesos de selección y contratación de empresas oferentes.	ASESORIA DE COMUNICACIONES				90-100												
4.1.1	Revisar los resultados de estudios de años anteriores para realizar el diagnóstico de la estrategia actual de comunicación.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Diagnóstico realizado	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00
4.1.2	Redefinición de estrategias.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia diseñada	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00
4.1.3	Presentación de la estrategia, aprobación e implementación	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia implementada	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>						0			0			0			0	0	
COM.1	Campaña de comunicación externa	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100	0			0			0			0	0	
COM.2	Actualización de la página WEB	Asesoría de Comunicaciones	Página WEB actualizada	Actualización	12	90-100	1		0	1			1			3	0	0
COM.3	Seguimiento atención a usuarios	Asesoría de Comunicaciones	Informes de verificación realizados	Informe	12	90-100	1		0	1			1			3	0	0
COM.4	Generación de noticias	Asesoría de Comunicaciones	Comunicados de prensa elaborados	Comunicado	48	90-100	4		0	3			6			13	0	0
COM.5	Seguimiento al proceso 7.10, del SGC	Asesoría de Comunicaciones	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1		0	1			1			3	0	0
COM.6	Estudio de imagen	Asesoría de Comunicaciones	Estudio realizado	Estudio	1	90-100	0			0			0			0	0	
COM.7	Campaña de comunicación interna	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100	1			0			0			1	0	0
COM.8	Elaboración de la Memoria de Labores	Asesoría de Comunicaciones	Memoria de Labores publicada	Memoria	1	90-100	0			0			1			1	0	0
COM.9	Encuestas de satisfacción de usuarios en obras	Asesoría de Comunicaciones	Encuestas realizadas	Encuesta	1	90-100	0			0			0			0	0	
COM.10	Rendición de cuentas	Asesoría de Comunicaciones	Informe	Informe	1	90-100	1									1	0	0

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO										ACUMULADO ANUAL				
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT							
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional					90-100															
4.1	Implementación de una estrategia comunicacional que fortalezca la imagen de transparencia en general y en especial en los procesos de selección y contratación de empresas oferentes.	ASESORIA DE COMUNICACIONES				90-100															
4.1.1	Revisar los resultados de estudios de años anteriores para realizar el diagnóstico de la estrategia actual de comunicación.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Diagnóstico realizado	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00	16.67	6.95	42%
4.1.2	Redefinición de estrategias.	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia diseñada	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00	16.67	6.95	42%
4.1.3	Presentación de la estrategia, aprobación e implementación	ASESORIA DE COMUNICACIONES	Estrategia implementada	%	100%	90-100	1.39			1.39			1.39			4.17	0.00	0.00	16.67	6.95	42%
	<b>PLANES OPERATIVOS</b>						0			0			0			0	0		0	0	
COM.1	Campaña de comunicación externa	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100	0			0			0			0	0		0	0	
COM.2	Actualización de la página WEB	Asesoría de Comunicaciones	Página WEB actualizada	Actualización	12	90-100	1			1			1			3	0	0	12	5	42%
COM.3	Seguimiento atención a usuarios	Asesoría de Comunicaciones	Informes de verificación realizados	Informe	12	90-100	1			1			1			3	0	0	12	5	42%
COM.4	Generación de noticias	Asesoría de Comunicaciones	Comunicados de prensa elaborados	Comunicado	48	90-100	4			4			3			11	0	0	48	20	42%
COM.5	Seguimiento al proceso 7.10, del SGC	Asesoría de Comunicaciones	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1			1			1			3	0	0	12	5	42%
COM.6	Estudio de imagen	Asesoría de Comunicaciones	Estudio realizado	Estudio	1	90-100	0			0			0			0	0		1	1	100%
COM.7	Campaña de comunicación interna	Asesoría de Comunicaciones	Campaña realizada	Campaña	1	90-100	0			0			0			0	0		1	0	0%
COM.8	Elaboración de la Memoria de Labores	Asesoría de Comunicaciones	Memoria de Labores publicada	Memoria	1	90-100	0			0			0			0	0		1	0	0%
COM.9	Encuestas de satisfacción de usuarios en obras	Asesoría de Comunicaciones	Encuestas realizadas	Encuesta	1	90-100	0			0			0			0	0		1	1	100%
COM.10	Rendición de cuentas	Asesoría de Comunicaciones	Informe	Informe	1	90-100													1	0	0%









GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1									ACUMULADO TRIM		
							ENE			FEB			MAR			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT				
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
GFA.1	Presentación de informes de situación financiera de FOVIAL	Tesorería	Informes presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
GFA.2	Presentación de informes de ejecución presupuestaria	Analista de Presupuesto	Informes presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
GFA.3	Elaboración del presupuesto 2014	Analista de Presupuesto	Presupuesto elaborado	Presupuesto	1	90-100										0	0	
GFA.4	Elaboración de estados financieros de FOVIAL	Contador	Estados financieros presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
GFA.5	Seguimiento de solicitudes	Técnico en Servicios Generales	Solicitudes de bienes y servicios elaboradas	Porcentaje	100%	90-100	7%	7%	100	5%	10%	100	4%	4%	100	16%	22%	100
GFA.6	Elaboración de planillas	Analista de Recursos Humanos	Planillas elaboradas	Planilla	14	90-100	2	2	100	2	2	100	2	2	100	6	6	100
GFA.7	Evaluación del personal	Analista de Recursos Humanos	Evaluación realizada	Evaluación	1	90-100										0	0	
GFA.8	Pago de cheques	Tesorería	Facturas pagadas a proveedores	Porcentaje	100%	90-100	5.60%	5.60%	100	8.70%	8.70%	100	9.10%	9.10%	100	23%	0.234	100
GFA.9	Inventario de activo fijo	Contabilidad	Inventarios realizados	Inventario	2	90-100										0	0	





GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 2									ACUMULADO TRIM		
							ABR			MAY			JUN			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT				
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
GFA.1	Presentación de informes de situación financiera de FOVIAL	Tesorería	Informes presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.7
GFA.2	Presentación de informes de ejecución presupuestaria	Analista de Presupuesto	Informes presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.7
GFA.3	Elaboración del presupuesto 2014	Analista de Presupuesto	Presupuesto elaborado	Presupuesto	1	90-100									0	0		
GFA.4	Elaboración de estados financieros de FOVIAL	Contador	Estados financieros presentados	Informe	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.7
GFA.5	Seguimiento de solicitudes	Técnico en Servicios Generales	Solicitudes de bienes y servicios elaboradas	Porcentaje	100%	90-100	5%	7%	100	8%	8%	100	4%		0	17%	0.15	85.8
GFA.6	Elaboración de planillas	Analista de Recursos Humanos	Planillas elaboradas	Planilla	14	90-100	2	2	100	2	2	100	3		0	7	4	57.1
GFA.7	Evaluación del personal	Analista de Recursos Humanos	Evaluación realizada	Evaluación	1	90-100									0	0		
GFA.8	Pago de cheques	Tesorería	Facturas pagadas a proveedores	Porcentaje	100%	90-100	7.10%	7.10%	100	9.50%	9.50%	100	8.60%		0	25%	0.17	65.9
GFA.9	Inventario de activo fijo	Contabilidad	Inventarios realizados	Inventario	2	90-100							1		0	1	0	0





GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3									ACUMULADO TRIM		
							JUL			AGO			SEP			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
GFA.1	Presentación de informes de situación financiera de FOVIAL	Tesorería	Informes presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
GFA.2	Presentación de informes de ejecución presupuestaria	Analista de Presupuesto	Informes presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
GFA.3	Elaboración del presupuesto 2014	Analista de Presupuesto	Presupuesto elaborado	Presupuesto	1	90-100	1		0						1	0	0	
GFA.4	Elaboración de estados financieros de FOVIAL	Contador	Estados financieros presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
GFA.5	Seguimiento de solicitudes	Técnico en Servicios Generales	Solicitudes de bienes y servicios elaboradas	Porcentaje	100%	90-100	5%		0	8%		0	10%		0	23%	0	0
GFA.6	Elaboración de planillas	Analista de Recursos Humanos	Planillas elaboradas	Planilla	14	90-100	2		0	2		0	2		0	6	0	0
GFA.7	Evaluación del personal	Analista de Recursos Humanos	Evaluación realizada	Evaluación	1	90-100									0	0		
GFA.8	Pago de cheques	Tesorería	Facturas pagadas a proveedores	Porcentaje	100%	90-100	8.60%		0	8.60%		0	8.60%		0	26%	0	0
GFA.9	Inventario de activo fijo	Contabilidad	Inventarios realizados	Inventario	2	90-100									0	0		



GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												ACUMULADO ANUAL			
							TRIMESTRE 4															
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM						
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT	
<b>AREA 2</b>	<b>Sostenibilidad Financiera</b>																					
<b>2.1</b>	<b>Propuesta para generar ingresos alternativos para la conservación vial (lubricantes y repuestos, entrada de extranjeros, transporte de carga pesada, impuesto predial, impuesto exportadores, impuesto sector transporte público existente e impuesto de telefonía celular, peajes).</b>	<b>GERENCIA FINANCIERA</b>																				
2.1.1	Diagnóstico de la situación. Buscar y revisar impuestos existentes y nuevos impuestos que puedan potenciar más su efecto invirtiéndolo en FOVIAL	GERENCIA FINANCIERA	Diagnóstico finalizado	%	20%	90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
2.1.2	Presentar las propuestas	GERENCIA FINANCIERA	Propuesta Presentada	%	25%	90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
<b>2.7</b>	<b>Implementar el proceso de titularización</b>	<b>GERENCIA FINANCIERA</b>																				
2.7.1	Analizar la necesidad de la contratación de una empresa asesora	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
2.7.2	Contratar a la empresa asesora.	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
2.7.3	Contratación de la empresa titularizadora.	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
2.7.4	Informe de Diagnóstico de alternativas y de tiempo de trabajo.	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
2.7.5	Emisión de títulos (primera emisión)	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
2.7.6	Emisión de títulos (segunda emisión)	GERENCIA FINANCIERA		%	0%	90-100																
<b>AREA 4</b>	<b>Fortalecimiento y Desarrollo Institucional</b>																0	0		0	0	
<b>4.5</b>	<b>Actualización de la documentación de control interno</b>	<b>GERENCIA FINANCIERA</b>															0	0		0	0	
4.5.1	Elaboración de TDR. Y contratación de Consultor	GERENCIA FINANCIERA		%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
4.5.2	Realización del diagnóstico.	GERENCIA FINANCIERA		%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
4.5.3	Actualización de normativa interna.	GERENCIA FINANCIERA	Normativa actualizada	%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
4.5.4	Aprobación de documentación por CD	GERENCIA FINANCIERA		%	100%	90-100				75.00		0				75	0	0	100	0	0.00	
4.5.5	Divulgación e implementación	GERENCIA FINANCIERA		%	75%	90-100				75.00		0				75	0	0	100	0	0.00	
<b>AREA 5</b>	<b>Gestión del Talento Humano</b>																0	0		0	0	
<b>5.1</b>	<b>Fortalecimiento de las competencias del personal para contribuir a su desarrollo, a través de un plan de formación y/o capacitación.</b>	<b>GERENCIA FINANCIERA</b>															0	0		0	0	
5.1.1	Diagnóstico de las competencias del personal contra el perfil del puesto.	GERENCIA FINANCIERA		%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
5.1.2	Identificación de brechas.	GERENCIA FINANCIERA	Diagnóstico Planes de carrera	%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
5.1.3	Plan de capacitación anual.	GERENCIA FINANCIERA		%	14%	90-100										0	0		14	14	100.00	
<b>5.2</b>	<b>Mejora en los programas de evaluación del desempeño</b>	<b>GERENCIA FINANCIERA</b>															0	0		0	0	
5.2.1	Revisar la metodología actual.	GERENCIA FINANCIERA	Diagnóstico.	%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
5.2.2	Desarrollo de un nuevo sistema de evaluación	GERENCIA FINANCIERA	Sistema desarrollado	%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
5.2.3	Implementación de un nuevo sistema de evaluación.	GERENCIA FINANCIERA	Sistema implementado	%		90-100	0.00			0.00			0.00			0	0		0	0		
5.2.4	Análisis de resultados de evaluación	GERENCIA FINANCIERA	Informe presentado del análisis	%	14%	90-100	0.00									0	0		14	0	0.00	
5.2.5	Implementación de recomendaciones de evaluación de desempeño	GERENCIA FINANCIERA	Recomendaciones implementadas	%	14%	90-100	14.00		0							14	0	0	14	0	0.00	
5.2.6	Retroalimentación anual	GERENCIA FINANCIERA	Evaluación anual	%	14%	90-100										0	0		0	0		



GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												ACUMULADO ANUAL		
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT			
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																				
GFA.1	Presentación de informes de situación financiera de FOVIAL	Tesorería	Informes presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	41.67
GFA.2	Presentación de informes de ejecución presupuestaria	Analista de Presupuesto	Informes presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	41.67
GFA.3	Elaboración del presupuesto 2014	Analista de Presupuesto	Presupuesto elaborado	Presupuesto	1	90-100									0	0		1	0	0.00	
GFA.4	Elaboración de estados financieros de FOVIAL	Contador	Estados financieros presentados	Informe	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	41.67
GFA.5	Seguimiento de solicitudes	Técnico en Servicios Generales	Solicitudes de bienes y servicios elaboradas	Porcentaje	100%	90-100	15%		0	20%		0	8%		0	43%	0	0	100%	37%	36.91
GFA.6	Elaboración de planillas	Analista de Recursos Humanos	Planillas elaboradas	Planilla	14	90-100	2		0	2		0	3		0	7	0	0	26	10	38.46
GFA.7	Evaluación del personal	Analista de Recursos Humanos	Evaluación realizada	Evaluación	1	90-100							1		0	1	0	0	1	0	0
GFA.8	Pago de cheques	Tesorería	Facturas pagadas a proveedores	Porcentaje	100%	90-100	8.60%		0	8.50%		0	8.50%		0	26%	0	0	100%	40%	40
GFA.9	Inventario de activo fijo	Contabilidad	Inventarios realizados	Inventario	2	90-100							1		0	1	0	0	2	0	0

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1									ACUMULADO TRIM		
							ENE			FEB			MAR			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
AREA 1	Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad	GERENCIA DE PLANIFICACIÓN																
1.1	Proyectos viales de oriente																	
1.1.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Oriente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	8.51	8.51	100.00						8.51	8.51	100.00	
1.1.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%	14.29	14.29	100.00						14.29	14.29	100.00	
1.2	Proyectos de zona Sur					90-100%												
1.2.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Sur (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	6.50	6.50	100.00						6.50	6.50	100.00	
1.2.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Sur		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%				14.29	14.29	100.00			14.29	14.29	100.00	
1.3	Proyectos de Occidente					90-100%												
1.3.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Occidente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	5.56	5.56	100.00						5.56	5.56	100.00	
1.3.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Occidente		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%	14.29	14.29	100.00						14.29	14.29	100.00	
1.4	Proyectos de Zona Norte					90-100%												
1.4.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Norte (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	7.83	7.83	100.00	0.68	0.68	100.00	0.68	0.68	100.00	9.19	9.19	100.00
1.4.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Norte		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%									-	-		
1.5	Proyectos de conectividad urbana					90-100%												
1.5.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de conectividad urbana (5 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 7 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	2.49	2.49	100.00						2.49	2.49	100.00	
1.5.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Urbana	Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%									-	-			
AREA 2	Sostenibilidad Financiera				90-100%													
2.5	Propuesta de sistema de control de pesos y medidas.				90-100%									-	-			
2.5.1	Realizar un estudio del impacto de los pesos y medidas en el sistema vial.	Estudio técnico- financiero legal realizado	%	100%	90-100%									-	-			
2.5.2	Propuesta de control de los pesos y medidas.		%	100%	90-100%									-	-			
2.5.3	Presentación al MOP.	Propuesta Presentada	%	25%	90-100%									-	-			
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional				90-100%													
4.3	Implementación de sistema de priorización de proyectos de conservación vial				90-100%													
4.3.1	Desarrollo del sistema	Información en el sistema	%	0%	90-100%	0.02			0.02			0.02		0.05				
4.3.2	Implementación del sistema		%	0%	90-100%									-	-			

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1									ACUMULADO TRIM		
							ENE			FEB			MAR			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
<b>PLANES OPERATIVOS</b>																		
GP.1	Presentación de informes de seguimiento de ejecución física y financiera al Ministerio de Hacienda	Gerencia de planificación	Informes presentados	Informe	12	90-100%	1	1.00	100.00	1	1.00	100.00	1	1	100.00	3	3	100
GP.2	Ejecución de Política de Inversión (Proyectos formulados)		Cantidad de contratos formulados	unidad	182	90-100%	83	83.00	100.00	3	5.00	100.00	2	1	50.00	88	89	100
GP.3	Ejecución de Política de Inversión (Montos comprometidos)		Montos comprometidos respecto a política original	Porcentaje	100%	90-100%	26.38	26.67	100.00	0.88	0.88	100.00	0.13	0.74	100.00	27.39	28.29	100
GP.4	Elaboración de la política de inversión		Política desarrollada	Porcentaje	100%	90-100%										0	0	
GP.5	Seguimiento a los procesos 7.2 y 7.3 del SGC		Mediciones realizadas	Medición	12	90-100%	1	1.00	100.00	1	1.00	100.00	1	1	100.00	3	3	100
GP.6	Presentación de seguimiento de Política de Inversión al Consejo Directivo		Informes presentados	Informe	6	90-100%	0	0		1	1	100.00	0	0		1	1	100
GP.7	Proyecto de mejora 1		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.8	Proyecto de mejora 2		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.9	Proyecto de mejora 3		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.10	Proyecto de mejora 4		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DÍC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL													
							TRIMESTRE 2													
							ABR			MAY			JUN			ACUMULADO TRIM				
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT		
AREA 1	Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad	GERENCIA DE PLANIFICACIÓN																		
1.1	Proyectos viales de oriente																			
1.1.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Oriente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%					2.04	2.04	100.00				2.04	2.04	100.00	
1.1.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%											-	-		
1.2	Proyectos de zona Sur					90-100%														
1.2.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Sur (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%					4.76	4.76	100.00	0.43			-	5.19	4.76	91.71
1.2.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Sur		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%											-	-		
1.3	Proyectos de Occidente					90-100%														
1.3.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Occidente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%					6.35	6.35	100.00					6.35	6.35	100.00
1.3.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Occidente		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%											-	-		
1.4	Proyectos de Zona Norte					90-100%														
1.4.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Norte (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%					2.72	2.72	100.00	0.34			-	3.06	2.72	88.89
1.4.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Norte		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							14.29				-	14.29	-	-
1.5	Proyectos de conectividad urbana					90-100%														
1.5.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de conectividad urbana (5 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 7 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	1.24	1.24	100.00					0.62			-	1.86	1.24	66.67
1.5.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Urbana	Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							14.29				-	14.29	-	-	
AREA 2	Sostenibilidad Financiera				90-100%															
2.5	Propuesta de sistema de control de pesos y medidas.				90-100%															
2.5.1	Realizar un estudio del impacto de los pesos y medidas en el sistema vial.	Estudio técnico- financiero legal realizado	%	100%	90-100%															
2.5.2	Propuesta de control de los pesos y medidas.		%	100%	90-100%															
2.5.3	Presentación al MOP.	Propuesta Presentada	%	25%	90-100%															
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional				90-100%															
4.3	Implementación de sistema de priorización de proyectos de conservación vial				90-100%															
4.3.1	Desarrollo del sistema	Información en el sistema	%	0%	90-100%	0.02				0.02						-	0.02		-	
4.3.2	Implementación del sistema		%	0%	90-100%							10.00				-	10.00		-	



SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2014  
 ÁREA DE GESTIÓN: GERENCIA DE PLANIFICACIÓN

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 2									ACUMULADO TRIM		
							ABR			MAY			JUN			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
<b>PLANES OPERATIVOS</b>																		
GP.1	Presentación de informes de seguimiento de ejecución física y financiera al Ministerio de Hacienda	Gerencia de planificación	Informes presentados	Informe	12	90-100%	1	1.00	100.00	1	1.00	100.00	1	-	3	2	67	
GP.2	Ejecución de Política de Inversión (Proyectos formulados)		Cantidad de contratos formulados	unidad	182	90-100%	2	2.00	100.00	40	45.00	100.00	4	1	25.00	46	48	100
GP.3	Ejecución de Política de Inversión (Montos comprometidos)		Montos comprometidos respecto a política original	Porcentaje	100%	90-100%	0.27	0.27	100.00	6.80	7.29	100.00	1.22	0.71	58.20	8.29	8.27	99.76
GP.4	Elaboración de la política de inversión		Política desarrollada	Porcentaje	100%	90-100%							1		-	1	0	0
GP.5	Seguimiento a los procesos 7.2 y 7.3 del SGC		Mediciones realizadas	Medición	12	90-100%	1	1.00	100.00	1	1.00	100.00	1	1	100.00	3	3	100
GP.6	Presentación de seguimiento de Política de Inversión al Consejo Directivo		Informes presentados	Informe	6	90-100%	1	1	100	0	0		1	1	100	2	2	100
GP.7	Proyecto de mejora 1		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.8	Proyecto de mejora 2		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.9	Proyecto de mejora 3		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.10	Proyecto de mejora 4		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3									ACUMULADO TRIM		
							JUL			AGO			SEP			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT				
<b>AREA 1</b>	<b>Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad</b>	GERENCIA DE PLANIFICACIÓN																
<b>1.1</b>	<b>Proyectos viales de oriente</b>																	
1.1.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Oriente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	1.70	-	-	-	2.04	-	-	3.74	-	-		
1.1.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%								-	-			
<b>1.2</b>	<b>Proyectos de zona Sur</b>					90-100%												
1.2.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Sur (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	0.87	-	-	-	1.73	-	-	2.60	-	-		
1.2.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Sur		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%								-	-			
<b>1.3</b>	<b>Proyectos de Occidente</b>					90-100%												
1.3.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Occidente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	1.59	-	-	-	0.79	-	-	2.38	-	-		
1.3.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Occidente		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%								-	-			
<b>1.4</b>	<b>Proyectos de Zona Norte</b>					90-100%												
1.4.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Norte (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	0.68	-	-	-	1.36	-	-	2.04	-	-		
1.4.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Norte		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%								-	-			
<b>1.5</b>	<b>Proyectos de conectividad urbana</b>					90-100%												
1.5.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de conectividad urbana (5 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 7 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%	2.49	-	2.49	-	4.97	-	-	9.95	-	-		
1.5.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Urbana	Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%								-	-				
<b>AREA 2</b>	<b>Sostenibilidad Financiera</b>				90-100%													
<b>2.5</b>	<b>Propuesta de sistema de control de pesos y medidas.</b>				<b>90-100%</b>													
2.5.1	Realizar un estudio del impacto de los pesos y medidas en el sistema vial.	Estudio técnico- financiero legal realizado	%	100%	90-100%								-	-				
2.5.2	Propuesta de control de los pesos y medidas.		%	100%	90-100%								-	-				
2.5.3	Presentación al MOP.	Propuesta Presentada	%	25%	90-100%								-	-				
<b>AREA 4</b>	<b>Fortalecimiento y Desarrollo Institucional</b>				90-100%													
<b>4.3</b>	<b>Implementación de sistema de priorización de proyectos de conservación vial</b>				<b>90-100%</b>													
4.3.1	Desarrollo del sistema	Información en el sistema	%	0%	90-100%	0.02	-	0.02	-	0.02	-	-	0.05	-	-			
4.3.2	Implementación del sistema		%	0%	90-100%								-	-				

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3									ACUMULADO TRIM		
							JUL			AGO			SEP			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT				
<b>PLANES OPERATIVOS</b>																		
GP.1	Presentación de informes de seguimiento de ejecución física y financiera al Ministerio de Hacienda	Gerencia de planificación	Informes presentados	Informe	12	90-100%	1		-	1		-	1		-	3	0	0
GP.2	Ejecución de Política de Inversión (Proyectos formulados)		Cantidad de contratos formulados	unidad	182	90-100%	2		-	13		-	22		-	37	0	0
GP.3	Ejecución de Política de Inversión (Montos comprometidos)		Montos comprometidos respecto a política original	Porcentaje	100%	90-100%	2.60		-	42.35		-	5.45		-	50.40	-	-
GP.4	Elaboración de la política de inversión		Política desarrollada	Porcentaje	100%	90-100%										0	0	
GP.5	Seguimiento a los procesos 7.2 y 7.3 del SGC		Mediciones realizadas	Medición	12	90-100%	1		-	1		-	1		-	3	0	0
GP.6	Presentación de seguimiento de Política de Inversión al Consejo Directivo		Informes presentados	Informe	6	90-100%	0			1		0				1	0	0
GP.7	Proyecto de mejora 1		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.8	Proyecto de mejora 2		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.9	Proyecto de mejora 3		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	
GP.10	Proyecto de mejora 4		Software implementado	Unidad	1	90-100%										0	0	

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL									ACUMULADO ANUAL		
							TRIMESTRE 4											
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM		
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT				
<b>AREA 1</b>	<b>Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad</b>	GERENCIA DE PLANIFICACIÓN																
<b>1.1</b>	<b>Proyectos viales de oriente</b>																	
1.1.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Oriente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	10.55	0.74	
1.1.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	14.29	1.00	
<b>1.2</b>	<b>Proyectos de zona Sur</b>																	
1.2.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Sur (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	11.26	0.79	
1.2.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Sur		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	14.29	1.00	
<b>1.3</b>	<b>Proyectos de Occidente</b>																	
1.3.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Occidente (13 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	11.91	0.83	
1.3.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Occidente		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	14.29	1.00	
<b>1.4</b>	<b>Proyectos de Zona Norte</b>																	
1.4.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de Zona Norte (12 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 20 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	11.91	0.83	
1.4.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Norte		Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	-	-	
<b>1.5</b>	<b>Proyectos de conectividad urbana</b>																	
1.5.1	Priorización, Formulación y contratación de Proyectos viales de conectividad urbana (5 proyectos por año)		Contratos de conservación contratados/total de 7 proyectos planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.30	3.73	0.26	
1.5.2	Diseño de Proyectos viales de Proyectos de Zona Urbana	Contratos de conservación formulados/total de 1 proyecto planificados por año	%	14.29%	90-100%							-	-	14.29	-	-		
<b>AREA 2</b>	<b>Sostenibilidad Financiera</b>													0	0			
<b>2.5</b>	<b>Propuesta de sistema de control de pesos y medidas.</b>													-	-			
2.5.1	Realizar un estudio del impacto de los pesos y medidas en el sistema vial.	Estudio técnico- financiero legal realizado	%	100%	90-100%							-	-	-	-			
2.5.2	Propuesta de control de los pesos y medidas.		%	100%	90-100%							-	-	-	-			
2.5.3	Presentación al MOP.	Propuesta Presentada	%	25%	90-100%							-	-	-	-			
<b>AREA 4</b>	<b>Fortalecimiento y Desarrollo Institucional</b>													-	-			
<b>4.3</b>	<b>Implementación de sistema de priorización de proyectos de conservación vial</b>													-	-			
4.3.1	Desarrollo del sistema	Información en el sistema	%	0%	90-100%	0.02	-	0.02	-	0.02	-	0.05	-	0.20	-			
4.3.2	Implementación del sistema		%	0%	90-100%							-	-	10.00	-			

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												ACUMULADO ANUAL			
							TRIMESTRE 4									ACUMULADO TRIM						
							OCT			NOV			DIC			P	E	AT	P	E	AT	
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT					
<b>PLANES OPERATIVOS</b>																						
GP.1	Presentación de informes de seguimiento de ejecución física y financiera al Ministerio de Hacienda	Gerencia de planificación	Informes presentados	Informe	12	90-100%	1		-	1		-	1		-	3	0	0	12	5	42%	
GP.2	Ejecución de Política de Inversión (Proyectos formulados)		Cantidad de contratos formulados	unidad	182	90-100%	0			3		-	0				3	0	0	174	137	79%
GP.3	Ejecución de Política de Inversión (Montos comprometidos)		Montos comprometidos respecto a política original	Porcentaje	100%	90-100%	-			13.92			-				13.92	-	-	100.00	36.56	37%
GP.4	Elaboración de la política de inversión		Política desarrollada	Porcentaje	100%	90-100%											0	0		1	0	0%
GP.5	Seguimiento a los procesos 7.2 y 7.3 del SGC		Mediciones realizadas	Medición	12	90-100%	1		-	1		-	1		-	3	0	0	12	6	50%	
GP.6	Presentación de seguimiento de Política de Inversión al Consejo Directivo		Informes presentados	Informe	6	90-100%	1		0				1		0	2	0	0	6	3	50%	
GP.7	Proyecto de mejora 1		Software implementado	Unidad	1	90-100%							1		0	1	0	0	1	0	0%	
GP.8	Proyecto de mejora 2		Software implementado	Unidad	1	90-100%							1		0	1	0	0	1	0	0%	
GP.9	Proyecto de mejora 3		Software implementado	Unidad	1	90-100%							1		0	1	0	0	1	0	0%	
GP.10	Proyecto de mejora 4		Software implementado	Unidad	1	90-100%							1		0	1	0	0	1	0	0%	



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: GERENCIA TÉCNICA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1									ACUMULADO TRIM		
							ENE			FEB			MAR			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
GT.1	Sistema de seguimiento físico y financiero de proyectos de los programas de conservación vial y caminos rurales	Gerencia Técnica	Evaluación de avance físico de proyectos realizado	Evalaución	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
		Gerencia Técnica	Evaluación de ejecución financiera de proyectos realizada	Evaluación	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
GT.2	Elaboración del Plan Anual de Mantenimiento y el anteproyecto de inversión	Gerencia Técnica	Propuestas de obras de mantenimiento realizada	Documento	1	90-100	0	0		0	0		0	0		0	0	
GT.3	Seguimiento al proceso 7.4 del SGC (indicadores de anticipos, aprobación de estimaciones y liquidaciones para los diferentes contratos )	Gerencia Técnica	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: GERENCIA TÉCNICA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 2									ACUMULADO TRIM		
							ABR			MAY			JUN			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
GT.1	Sistema de seguimiento físico y financiero de proyectos de los programas de conservación vial y caminos rurales	Gerencia Técnica	Evaluación de avance físico de proyectos realizado	Evaluación	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.67
		Gerencia Técnica	Evaluación de ejecución financiera de proyectos realizada	Evaluación	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.67
GT.2	Elaboración del Plan Anual de Mantenimiento y el anteproyecto de inversión	Gerencia Técnica	Propuestas de obras de mantenimiento realizada	Documento	1	90-100	0			0			0			0	0	
GT.3	Seguimiento al proceso 7.4 del SGC (indicadores de anticipos, aprobación de estimaciones y liquidaciones para los diferentes contratos )	Gerencia Técnica	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.67



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: GERENCIA TÉCNICA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3											
							JUL			AGO			SEP			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
GT.1	Sistema de seguimiento físico y financiero de proyectos de los programas de conservación vial y caminos rurales	Gerencia Técnica	Evaluación de avance físico de proyectos realizado	Evalaución	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
		Gerencia Técnica	Evaluación de ejecución financiera de proyectos realizada	Evaluación	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
GT.2	Elaboración del Plan Anual de Mantenimiento y el anteproyecto de inversión	Gerencia Técnica	Propuestas de obras de mantenimiento realizada	Documento	1	90-100	0			0			0			0	0	
GT.3	Seguimiento al proceso 7.4 del SGC (indicadores de anticipos, aprobación de estimaciones y liquidaciones para los diferentes contratos )	Gerencia Técnica	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: GERENCIA TÉCNICA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												ACUMULADO ANUAL		
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM					
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT
GT.1	Sistema de seguimiento físico y financiero de proyectos de los programas de conservación vial y caminos rurales	Gerencia Técnica	Evaluación de avance físico de proyectos realizado	Evalaución	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	42
		Gerencia Técnica	Evaluación de ejecución financiera de proyectos realizada	Evaluación	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	42
GT.2	Elaboración del Plan Anual de Mantenimiento y el anteproyecto de inversión	Gerencia Técnica	Propuestas de obras de mantenimiento realizada	Documento	1	90-100	1		0	0			0			1	0	0	1	0	0
GT.3	Seguimiento al proceso 7.4 del SGC (indicadores de anticipos, aprobación de estimaciones y liquidaciones para los diferentes contratos )	Gerencia Técnica	Mediciones realizadas	Medición	12	90-100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	42



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA LEGAL

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1											
							ENE			FEB			MAR			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
ASL.1	Asesoría legal para contrataciones en todas sus etapas (1)	Asesoría Legal	Contrataciones realizadas en el plazo de la ley	Días	5	90 - 100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ASL.2	Recursos de revisión (1)	Asesoría Legal	Recursos de revisión resueltos en el plazo de la Ley	Días	21	90 - 100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ASL.3	Penalidades en la ejecución contractual (1)	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	60	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ASL.4	Multas en la ejecución contractual	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	30	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ASL.5	Opiniones Legales a través del helpdesk	Asesoría Legal	Tiempo de Atención de Requerimientos	Días	5	90	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA LEGAL

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 2											
							ABR			MAY			JUN			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
ASL.1	Asesoría legal para contrataciones en todas sus etapas (1)	Asesoría Legal	Contrataciones realizadas en el plazo de la ley	Días	5	90 - 100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	66.7	66.7	
ASL.2	Recursos de revisión (1)	Asesoría Legal	Recursos de revisión resueltos en el plazo de la Ley	Días	21	90 - 100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	66.7	66.7	
ASL.3	Penalidades en la ejecución contractual (1)	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	60	100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	66.7		
ASL.4	Multas en la ejecución contractual	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	30	100	100	100	100	100	100	100	100	0	100	66.7		
ASL.5	Opiniones Legales a través del helpdesk	Asesoría Legal	Tiempo de Atención de Requerimientos	Días	5	90	100	100	100	100	100	100	100	0	100	66.7	66.7	



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA LEGAL

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 3											
							JUL			AGO			SEP			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
ASL.1	Asesoría legal para contrataciones en todas sus etapas (1)	Asesoría Legal	Contrataciones realizadas en el plazo de la ley	Días	5	90 - 100	100			100			100			100	0	0
ASL.2	Recursos de revisión (1)	Asesoría Legal	Recursos de revisión resueltos en el plazo de la Ley	Días	21	90 - 100	100			100			100			100	0	0
ASL.3	Penalidades en la ejecución contractual (1)	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	60	100	100			100			100			100	0	
ASL.4	Multas en la ejecución contractual	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	30	100	100			100			100			100	0	
ASL.5	Opiniones Legales a través del helpdesk	Asesoría Legal	Tiempo de Atención de Requerimientos	Días	5	90	100			100			100			100	0	0



SEGUIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN: ASESORIA LEGAL

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL										ACUMULADO ANUAL				
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM					
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	P	E	AT
ASL.1	Asesoría legal para contrataciones en todas sus etapas (1)	Asesoría Legal	Contrataciones realizadas en el plazo de la ley	Días	5	90 - 100	100			100			100			100	0	0	100	42	41.7
ASL.2	Recursos de revisión (1)	Asesoría Legal	Recursos de revisión resueltos en el plazo de la Ley	Días	21	90 - 100	100			100			100			100	0	0	100	42	41.7
ASL.3	Penalidades en la ejecución contractual (1)	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	60	100	100			100			100			100	0	0	100	42	41.7
ASL.4	Multas en la ejecución contractual	Asesoría Legal	Resoluciones realizadas en el tiempo establecido	Días	30	100	100			100			100			100	0	0	100	42	41.7
ASL.5	Opiniones Legales a través del helpdesk	Asesoría Legal	Tiempo de Atención de Requerimientos	Días	5	90	100			100			100			100	0	0	100	42	41.7









CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO											
							TRIMESTRE 1											
							ENE			FEB			MAR			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
ATI.1	Administración de los sistemas informáticos institucionales	Asesoría de Informática	Backup realizados	backup	12	90 -100	1	1	100	1	1	100	1	1	100	3	3	100
ATI.2	Requerimientos de usuarios para los sistemas informáticos	Asesoría de Informática	Solicitudes atendidas	Porcentaje	100	90 -100	8	8	100	8	8	100	9	9	100	25	25	100
ATI.3	Apoyo Consultorias Desarrollo de Software	Asesoría de Informática	Software Desarrollado	Porcentaje	100	90-100	8	8	100	8	8	100	9	9	100	25	25	100
ATI.4	Apoyo Implementación Objetivo de Calidad	Asistente Técnico de Sistemas	Software Implementado	Porcentaje	100	90-100	0	0		10	10	100	10	10	100	20	20	100
ATI-5	Seguimiento al Plan de Actividades del SGC	Representante de la Dirección	Plan del SGC cumplido	Porcentaje	100	90 -100	8	8	100	8	8	100	9	9	100	25	25	100

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												
							TRIMESTRE 2												
							ABR			MAY			JUN			ACUMULADO TRIM			
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT	
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional																		
4.2	Mejora de la sistematización tecnológica para una mayor eficiencia institucional	ASESORIA DE INFORMÁTICA																	
4.2.1	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Diagnóstico)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Diagnóstico presentado	%		90 -100											0	0	
4.2.2	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Propuesta)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Presentar propuestas con su respectivo presupuesto.	%		90 -100											0	0	
4.2.3	Definición de prioridades.	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Prioridades aprobadas	%		90 -100											0	0	
4.2.4	Proceso de desarrollo de mejoras	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas desarrollados	%	25%	90 -100	2.083	2.08	99.98	2.08	2	99.98	2.08		0	6	4	66.7	
4.2.5	Proceso de implementación	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas implementados	%	25%	90 -100													
4.4	Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2008 del Sistema de Gestión de Calidad de FOVIAL	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN																	
4.4.1	Seguimiento del sistema de gestión de calidad	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN	Cumplimiento con requisito de la norma	%	14.29%	90 -100	1.19	1	99.96	1.19	1	99.96	1.19		0	4	2	66.6	



CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 2											
							ABR			MAY			JUN			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
ATI.1	Administración de los sistemas informáticos institucionales	Asesoría de Informática	Backup realizados	backup	12	90 -100	1	1	100	1	1	100	1		0	3	2	66.7
ATI.2	Requerimientos de usuarios para los sistemas informáticos	Asesoría de Informática	Solicitudes atendidas	Porcentaje	100	90 -100	8	8	100	8	8	100	9		0	25	16	64
ATI.3	Apoyo Consultorias Desarrollo de Software	Asesoría de Informática	Software Desarrollado	Porcentaje	100	90-100	8	8	100	8	8	100	9		0	25	16	64
ATI.4	Apoyo Implementación Objetivo de Calidad	Asistente Técnico de Sistemas	Software Implementado	Porcentaje	100	90-100	10	10	100	10	10	100	10		0	30	20	66.7
ATI-5	Seguimiento al Plan de Actividades del SGC	Representante de la Dirección	Plan del SGC cumplido	Porcentaje	100	90 -100	8	8	100	8	8	100	9		0	25	16	64



CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO											
							TRIMESTRE 3											
							JUL			AGO			SEP			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional																	
4.2	Mejora de la sistematización tecnológica para una mayor eficiencia institucional	ASESORIA DE INFORMÁTICA																
4.2.1	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Diagnóstico)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Diagnóstico presentado	%		90 -100										0	0	
4.2.2	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Propuesta)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Presentar propuestas con su respectivo presupuesto.	%		90 -100										0	0	
4.2.3	Definición de prioridades.	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Prioridades aprobadas	%		90 -100			50		0	50		0	100	0	0	
4.2.4	Proceso de desarrollo de mejoras	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas desarrollados	%	25%	90 -100	2.08		0	2.08		0	2.08		0	6	0	0
4.2.5	Proceso de implementación	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas implementados	%	25%	90 -100												
4.4	Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2008 del Sistema de Gestión de Calidad de FOVIAL	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN																
4.4.1	Seguimiento del sistema de gestión de calidad	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN	Cumplimiento con requisito de la norma	%	14.29%	90 -100	1.19		0	1.19		0	1.19		0	4	0	0



CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO											
							TRIMESTRE 3											
							JUL			AGO			SEP			ACUMULADO TRIM		
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																	
ATI.1	Administración de los sistemas informáticos institucionales	Asesoría de Informática	Backup realizados	backup	12	90 -100	1		0	1		0	1		0	3	0	0
ATI.2	Requerimientos de usuarios para los sistemas informáticos	Asesoría de Informática	Solicitudes atendidas	Porcentaje	100	90 -100	8		0	8		0	9		0	25	0	0
ATI.3	Apoyo Consultorias Desarrollo de Software	Asesoría de Informática	Software Desarrollado	Porcentaje	100	90-100	8		0	8		0	9		0	25	0	0
ATI.4	Apoyo Implementación Objetivo de Calidad	Asistente Técnico de Sistemas	Software Implementado	Porcentaje	100	90-100	10		0	10		0	15		0	35	0	0
ATI-5	Seguimiento al Plan de Actividades del SGC	Representante de la Dirección	Plan del SGC cumplido	Porcentaje	100	90 -100	8		0	8	8	100	9		0	25	8	32

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO												ACUMULADO ANUAL		
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT			
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional																				
4.2	Mejora de la sistematización tecnológica para una mayor eficiencia institucional	ASESORIA DE INFORMÁTICA																			
4.2.1	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Diagnóstico)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Diagnóstico presentado	%		90 -100									0	0		0	0		
4.2.2	Diagnóstico de la situación tecnológica actual. (Propuesta)	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Presentar propuestas con su respectivo presupuesto.	%		90 -100									0	0		0	0		
4.2.3	Definición de prioridades.	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Prioridades aprobadas	%		90 -100									0	0		100	0	0%	
4.2.4	Proceso de desarrollo de mejoras	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas desarrollados	%	25%	90 -100	2.08		0	2.08		0	2.08		0	6	0	0	25	10	42%
4.2.5	Proceso de implementación	ASESORIA DE INFORMÁTICA	Sistemas implementados	%	25%	90 -100	25.00		0						25	0	0	25	0	0%	
4.4	Mantenimiento de la certificación ISO 9001:2008 del Sistema de Gestión de Calidad de FOVIAL	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN																			
4.4.1	Seguimiento del sistema de gestión de calidad	REPRESENTANTE DE LA DIRECCIÓN	Cumplimiento con requisito de la norma	%	14.29%	90 -100	1.19		0	1.19		0	1.19		0	4	0	0	14	2	17%



CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO												ACUMULADO ANUAL		
							TRIMESTRE 4														
							OCT			NOV			DIC			ACUMULADO TRIM			P	E	AT
							P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT			
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																				
ATI.1	Administración de los sistemas informáticos institucionales	Asesoría de Informática	Backup realizados	backup	12	90 -100	1		0	1		0	1		0	3	0	0	12	5	42%
ATI.2	Requerimientos de usuarios para los sistemas informáticos	Asesoría de Informática	Solicitudes atendidas	Porcentaje	100	90 -100	8		0	8		0	9		0	25	0	0	100	41	41%
ATI.3	Apoyo Consultorias Desarrollo de Software	Asesoría de Informática	Software Desarrollado	Porcentaje	100	90-100	8		0	8		0	9		0	25	0	0	100	41	41%
ATI.4	Apoyo Implementación Objetivo de Calidad	Asistente Técnico de Sistemas	Software Implementado	Porcentaje	100	90-100	15		0	0		0			15	0	0	0	100	40	40%
ATI-5	Seguimiento al Plan de Actividades del SGC	Representante de la Dirección	Plan del SGC cumplido	Porcentaje	100	90 -100	8		0	8		0	9		0	25	0	0	100	49	49%



SEGUIMIENTO DEL PLAN ESTRATÉGICO 2014  
ÁREA DE GESTIÓN:UACI

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	AÑO DE REALIZACIÓN	META FÍSICA QUINQUENIO	PESO DEL AREA ESTRATEGICA	PESO DEL PROYECTO EN EL PLAN ESTRATEGICO	Peso de actividad %	PLANIFICADO						
												2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
AREA 3	Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial								15%	60%								
3.1	Actualización de la metodología para incrementar la participación de mayor número de empresas de servicios de conservación vial en base a las especialidades de cada empresa	UACI					2013-2019			60%	100%							
3.1.1	Analizar resultados de la calificación	UACI	Metodología implementada	%	80%	90 % -100 %	2014				20%	0%	80%					
3.1.2	Evaluar opciones para incrementar la participación de proveedores.	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014				10%	0%	100%					
3.1.3	Evaluar en base a las especialidades de las empresas.	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014				10%	0%	100%					
3.1.4	Propuestas de mejora	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014				20%	0%	100%					
3.1.5	Implementación de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014				20%	0%	100%					
3.1.6	Verificación de efectividad de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014				10%	0%	100%					
3.1.7	Retroalimentación anual	UACI		%	100%	90 % -100 %	2014-2019				10%	0%	100%					
<b>PLAN OPERATIVO</b>																		
UACI.1	Seguimiento del Plan anual de compras	UACI	Plan anual de compras presentado	Informe	12	90 % -100 %												
UACI.2	Seguimiento a la Gestión de calidad	UACI	Revisión Mensual	Informe	12	90 % -100 %												
UACI.3	Elaboración de Bases de calificación	UACI	Base de calificación elaborada	Bases	1	90 % -100 %												
UACI.4	Proceso de calificación	UACI	Calificación efectuada	Base de Datos	0	90 % -100 %												
UACI.5	Elaboración de Bases de Licitaciones y Concursos	UACI	bases de Licitación y Concurso elaboradas	Bases de Licitación y Concurso	115	90 % -100 %												
UACI.6	Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Licitaciones y Concursos realizados	Procesos ejecutados	117	90 % -100 %												
UACI.7	Procesos de Libre Gestión	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Procesos ejecutados	21	90 % -100 %												
UACI.8	Formulación de Plan anual de compras año 2013.	UACI	Plan anual	Plan	1	90 % -100 %												
UACI.9	Control vigencia de Fianzas	UACI	Informe de fiazas	informe	12	90 % -100 %												
UACI.10	Sistematización proceso de evaluación de ofertas	UACI	EVALUACION SISTEMATIZADA	EVALUACION SISTEMATIZADA	1	90 % -100 %												
UACI.1	Seguimiento del sistema de Gestión de Calidad	UACI	Revisión mensual	Informe	12	90 -100												
UACI.2	Elaboración de Bases	UACI	Bases elaboradas	Bases	2	90 -100												
UACI.3	Contratación de Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Contrataciones de Licitación realizadas	Cantidad de Licitaciones	1	90 -100												
			Contrataciones de Concursos realizados	cantidad de concursos	0	90 -100												
UACI.4	Contratación de Procesos de Libre Gestión sin TDR	UACI	Contrataciones de libre gestión realizados sin TDR	Cantidad de procesos	261	90 -100												
UACI.5	Contratación de Procesos de Libre Gestión con TDR		Contrataciones de libre gestión realizados con TDR	Cantidad de procesos	43	90 -100												
UACI.6	Actualización de bases de precios.	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Proceso	1	90 -100												

NA

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL											
							TRIMESTRE 1									ACUMULADO TRIM		
							ENE			FEB			MAR			P	E	AT
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT							
AREA 3	Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial																	
3.1	Actualización de la metodología para incrementar la participación de mayor número de empresas de servicios de conservación vial en base a las especialidades de cada empresa	UACI																
3.1.1	Analizar resultados de la calificación	UACI	Metodología implementada	%	80%	90 % -100 %	80.00	80.00	100.00							80.00	80.00	100.00
3.1.2	Evaluar opciones para incrementar la participación de proveedores.	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
3.1.3	Evaluar en base a las especialidades de las empresas.	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
3.1.4	Propuestas de mejora	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
3.1.5	Implementación de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
3.1.6	Verificación de efectividad de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
3.1.7	Retroalimentación anual	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-	
<b>PLAN OPERATIVO</b>																		
UACI.1	Seguimiento del Plan anual de compras	UACI	Plan anual de compras presentado	Informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	3.00	3.00	100.00
UACI.2	Seguimiento a la Gestión de calidad	UACI	Revisión Mensual	Informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	3.00	3.00	100.00
UACI.3	Elaboración de Bases de calificación	UACI	Base de calificación elaborada	Bases	1	90 % -100 %												
UACI.4	Proceso de calificación	UACI	Calificación efectuada	Base de Datos	0	90 % -100 %												
UACI.5	Elaboración de Bases de Licitaciones y Concursos	UACI	bases de Licitación y Concurso elaboradas	Bases de Licitación y Concurso	115	90 % -100 %	3.00	3.00	100.00	11.00	11.00	100.00	6.00	6.00	100.00	20.00	20.00	100.00
UACI.6	Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Licitaciones y Concursos realizados	Procesos ejecutados	117	90 % -100 %	2.00	2.00	100.00	3.00	3.00	100.00	11.00	11.00	100.00	16.00	16.00	100.00
UACI.7	Procesos de Libre Gestión	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Procesos ejecutados	21	90 % -100 %	3.00	3.00	100.00	18.00	18.00	100.00	-	-		21.00	21.00	100.00
UACI.8	Formulación de Plan anual de compras año 2013.	UACI	Plan anual	Plan	1	90 % -100 %	-	-		-	-		-	-		-	-	
UACI.9	Control vigencia de Fianzas	UACI	Informe de fiazas	informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	3.00	3.00	100.00
UACI.10	Sistematización proceso de evaluación de ofertas	UACI	EVALUACION SISTEMATIZADA	EVALUACION SISTEMATIZADA	1	90 % -100 %	-	-		-	-		-	-		-	-	
UACI.1	Seguimiento del sistema de Gestión de Calidad	UACI	Revisión mensual	Informe	12	90 -100	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	3.00	3.00	100.00
UACI.2	Elaboración de Bases	UACI	Bases elaboradas	Bases	2	90 -100	-			-			-			-	-	
UACI.3	Contratación de Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Contrataciones de Licitación realizadas	Cantidad de Licitaciones	1	90 -100	-			-			-			-	-	
			Contrataciones de Concursos realizados	cantidad de concursos	0	90 -100	-			-				-			-	-
UACI.4	Contratación de Procesos de Libre Gestión sin TDR	UACI	Contrataciones de libre gestión realizados sin TDR	Cantidad de procesos	261	90 -100	18.00	18.00	100.00	17.00	17.00	100.00	22.00	22.00	100.00	57.00	57.00	100.00
UACI.5	Contratación de Procesos de Libre Gestión con TDR		Contrataciones de libre gestión realizados con TDR	Cantidad de procesos	43	90 -100	2.00	2.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	4.00	4.00	100.00
UACI.6	Actualización de bases de precios.	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Proceso	1	90 -100										-	-	

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL										
							TRIMESTRE 2										
							ABR			MAY			JUN			ACUMULADO TRIM	
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT						
AREA 3	Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial																
3.1	Actualización de la metodología para incrementar la participación de mayor número de empresas de servicios de conservación vial en base a las especialidades de cada empresa	UACI															
3.1.1	Analizar resultados de la calificación	UACI	Metodología implementada	%	80%	90 % -100 %										-	-
3.1.2	Evaluar opciones para incrementar la participación de proveedores.	UACI		%	100%	90 % -100 %						100.00		-	100.00	-	-
3.1.3	Evaluar en base a las especialidades de las empresas.	UACI		%	100%	90 % -100 %						100.00		-	100.00	-	-
3.1.4	Propuestas de mejora	UACI		%	100%	90 % -100 %						100.00		-	100.00	-	-
3.1.5	Implementación de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %						100.00		-	100.00	-	-
3.1.6	Verificación de efectividad de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-
3.1.7	Retroalimentación anual	UACI		%	100%	90 % -100 %										-	-
	<b>PLAN OPERATIVO</b>																
UACI.1	Seguimiento del Plan anual de compras	UACI	Plan anual de compras presentado	Informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	-	3.00	2.00	66.67
UACI.2	Seguimiento a la Gestión de calidad	UACI	Revisión Mensual	Informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	-	3.00	2.00	66.67
UACI.3	Elaboración de Bases de calificación	UACI	Base de calificación elaborada	Bases	1	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00						1.00	1.00	100.00
UACI.4	Proceso de calificación	UACI	Calificación efectuada	Base de Datos	0	90 % -100 %											
UACI.5	Elaboración de Bases de Licitaciones y Concursos	UACI	bases de Licitación y Concurso elaboradas	Bases de Licitación y Concurso	115	90 % -100 %	10.00	5.00	50.00	2.00	9.00	100.00	2.00	-	14.00	14.00	100.00
UACI.6	Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Licitaciones y Concursos realizados	Procesos ejecutados	117	90 % -100 %	6.00	3.00	50.00	10.00	3.00	30.00	2.00	-	18.00	6.00	33.33
UACI.7	Procesos de Libre Gestión	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Procesos ejecutados	21	90 % -100 %	-	34.00			1.00		-		-	35.00	100.00
UACI.8	Formulación de Plan anual de compras año 2013.	UACI	Plan anual	Plan	1	90 % -100 %	-			-			-		-	-	
UACI.9	Control vigencia de Fianzas	UACI	Informe de fianzas	informe	12	90 % -100 %	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	-	3.00	2.00	66.67
UACI.10	Sistematización proceso de evaluación de ofertas	UACI	EVALUACION SISTEMATIZADA	EVALUACION SISTEMATIZADA	1	90 % -100 %	-			-			-		-	-	
UACI.1	Seguimiento del sistema de Gestión de Calidad	UACI	Revisión mensual	Informe	12	90 -100	1.00	1.00	100.00	1.00	1.00	100.00	1.00	-	3.00	2.00	66.67
UACI.2	Elaboración de Bases	UACI	Bases elaboradas	Bases	2	90 -100	-			-			-		-	-	
UACI.3	Contratación de Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Contrataciones de Licitación realizadas	Cantidad de Licitaciones	1	90 -100	-			-			-		-	-	
			Contrataciones de Concursos realizados	cantidad de concursos	0	90 -100	-			-				-		-	-
UACI.4	Contratación de Procesos de Libre Gestión sin TDR	UACI	Contrataciones de libre gestión realizados sin TDR	Cantidad de procesos	261	90 -100	17.00	12.00	70.59	23.00	23.00	100.00	26.00	-	66.00	35.00	53.03
UACI.5	Contratación de Procesos de Libre Gestión con TDR		Contrataciones de libre gestión realizados con TDR	Cantidad de procesos	43	90 -100	6.00	8.00	100.00	2.00	6.00	100.00	-		8.00	14.00	100.00
UACI.6	Actualización de bases de precios.	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Proceso	1	90 -100							1.00	-	1.00	-	-

CÓDIGO	PROYECTOS/ACCIONES	RESPONSABLE DIRECTO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	META FÍSICA A DIC	RANGO DE ACEPTACIÓN	PROGRAMACIÓN DE METAS POR MES Y ACUMULADO TRIMESTRAL												
							TRIMESTRE 3									ACUMULADO TRIM			
							JUL			AGO			SEP			P	E	AT	
P	E	A	P	E	A	P	E	A	P	E	AT								
AREA 3	Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial																		
3.1	Actualización de la metodología para incrementar la participación de mayor número de empresas de servicios de conservación vial en base a las especialidades de cada empresa	UACI																	
3.1.1	Analizar resultados de la calificación	UACI	Metodología implementada	%	80%	90 % -100 %								0	0				
3.1.2	Evaluar opciones para incrementar la participación de proveedores.	UACI		%	100%	90 % -100 %									-	-			
3.1.3	Evaluar en base a las especialidades de las empresas.	UACI		%	100%	90 % -100 %									-	-			
3.1.4	Propuestas de mejora	UACI		%	100%	90 % -100 %									-	-			
3.1.5	Implementación de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %									-	-			
3.1.6	Verificación de efectividad de mejoras	UACI		%	100%	90 % -100 %			100.00		-				100.00	-	-		
3.1.7	Retroalimentación anual	UACI		%	100%	90 % -100 %									-	-			
<b>PLAN OPERATIVO</b>																			
UACI.1	Seguimiento del Plan anual de compras	UACI	Plan anual de compras presentado	Informe	12	90 % -100 %	1.00	-	1.00	-	1.00	-	3.00	-	-				
UACI.2	Seguimiento a la Gestión de calidad	UACI	Revisión Mensual	Informe	12	90 % -100 %	1.00	-	1.00	-	1.00	-	3.00	-	-				
UACI.3	Elaboración de Bases de calificación	UACI	Base de calificación elaborada	Bases	1	90 % -100 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
UACI.4	Proceso de calificación	UACI	Calificación efectuada	Base de Datos	0	90 % -100 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
UACI.5	Elaboración de Bases de Licitaciones y Concursos	UACI	bases de Licitación y Concurso elaboradas	Bases de Licitación y Concurso	115	90 % -100 %	2.00	-	79.00	-	-	-	81.00	-	-				
UACI.6	Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Licitaciones y Concursos realizados	Procesos ejecutados	117	90 % -100 %	2.00	-	2.00	-	48.00	-	52.00	-	-				
UACI.7	Procesos de Libre Gestión	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Procesos ejecutados	21	90 % -100 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
UACI.8	Formulación de Plan anual de compras año 2013.	UACI	Plan anual	Plan	1	90 % -100 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
UACI.9	Control vigencia de Fianzas	UACI	Informe de fiazas	informe	12	90 % -100 %	1.00	-	1.00	-	1.00	-	3.00	-	-				
UACI.10	Sistematización proceso de evaluación de ofertas	UACI	EVALUACION SISTEMATIZADA	EVALUACION SISTEMATIZADA	1	90 % -100 %	-	-	-	-	1.00	-	1.00	-	-				
UACI.1	Seguimiento del sistema de Gestión de Calidad	UACI	Revisión mensual	Informe	12	90 -100	1.00	-	1.00	-	1.00	-	3.00	-	-				
UACI.2	Elaboración de Bases	UACI	Bases elaboradas	Bases	2	90 -100	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
UACI.3	Contratación de Procesos de Licitaciones y Concursos	UACI	Contrataciones de Licitación realizadas	Cantidad de Licitaciones	1	90 -100	-	-	-	-	-	-	-	-	-				
			Contrataciones de Concursos realizados	cantidad de concursos	0	90 -100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
UACI.4	Contratación de Procesos de Libre Gestión sin TDR	UACI	Contrataciones de libre gestión realizados sin TDR	Cantidad de procesos	261	90 -100	27.00	-	11.00	-	24.00	-	62.00	-	-				
UACI.5	Contratación de Procesos de Libre Gestión con TDR		Contrataciones de libre gestión realizados con TDR	Cantidad de procesos	43	90 -100	4.00	-	3.00	-	4.00	-	11.00	-	-				
UACI.6	Actualización de bases de precios.	UACI	Procesos de libre gestión realizados	Proceso	1	90 -100								-	-				



# INDICADORES DE GESTIÓN

## AVANCE DE PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL 2012-2019 E INDICADORES DE GESTIÓN

Se remite avance de Plan Estratégico Institucional (PEI) 2012-2019 correspondiente al cierre del año 2013; los resultados obtenidos son favorables ya que se ha tenido un avance total del 28.5%; el cual se encuentra dividido de la siguiente manera:

ID	Descripción	Peso de cada proyecto %	Peso de cada área %	Ejecutado del proyecto % (proyecto)	Ejecutado del proyecto % (área)
<b>TOTAL POR ÁREAS ESTRATÉGICAS</b>					<b>28.5%</b>
AREA 1	Mejoramiento de los corredores viales para la movilización de las personas, la competitividad y conectividad	100%	30.00%	14.3%	4.3%
AREA 2	Sostenibilidad Financiera	100%	15%	34.9%	5.2%
AREA 3	Selección y Contratación de Proveedores de servicios de conservación vial	100%	15%	2.4%	0.4%
AREA 4	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional	100%	25%	53.8%	13.5%
AREA 5	Gestión del Talento Humano	100%	15%	34.6%	5.2%

Así mismo, le hacemos entrega del seguimiento del PEI y los Planes Operativos del año 2014 de cada una de las áreas de gestión de la institución y el nivel de cumplimiento de los objetivos y metas institucionales (Indicadores de gestión).

## NIVEL DE CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y METAS INSTITUCIONALES

En relación al logro de metas y objetivos del período, se detallan a continuación.

### INDICADORES DEL PLAN ESTRATEGICO 2012 - 2019

INDICADORES DE GESTIÓN	LOGRO
Tener un <b>90% de fondos comprometidos</b> de política de inversión inicial medido anualmente.	Para 2013, el presupuesto inicial era de \$76.92 mill. y se finalizó con una asignación presupuestaria de \$182.58. Se ingresaron los fondos de la titularización; se logró comprometer \$111.76 millones, que respecto a la política de inversión inicial representa el <b>145.30%</b> .
Tener un <b>60% de ejecución</b> de proyectos de inversión iniciales, medidos anualmente, de acuerdo a los reportes del Ministerio de Hacienda.	El presupuesto inicial era de 44.3 millones y se ejecutó 32.18 millones, por lo que se logró un <b>72.3%</b> de ejecución respecto al presupuesto inicial de 2013. ANEXO 1.7
Mantener al menos el <b>70% de la red vial</b> pavimentada en condición buena y regular estado para el año 2014, como meta intermedia.	Para finales de 2012 se tenía un 61% y para finales de 2013 se mejoró a 65%. Sin embargo, creemos que para diciembre de 2014 será difícil llegar al 70% debido a las limitantes presupuestarias para invertir en la red.
Tener un nivel de satisfacción de los usuarios de al <b>menos un 80%</b> al 2014.	Para el año 2013 el resultado que se obtuvo fue de 84.26%, (medido a partir del estudio de imagen, encuestas de campo y sistema de FONOVIAl, ANEXO 1.13 "Satisfacción del cliente 2014"); por lo que se espera que el resultado se mantenga para el final de 2014.
Lograr al menos <b>40 km</b> atendidos en mantenimiento periódico por año.	Entre 2009 y 2014 se han realizado 264.87 km de mantenimiento periódico, lo que da un resultado de <b>52.97 km</b> por año. ANEXO 1.12