



GOBIERNO DE CHILE
MINISTERIO DE DEFENSA
NACIONAL

CONVENIO DE DESEMPEÑO ENTRE EL DIRECTOR GENERAL DE AERONÁUTICA CIVIL Y LA DIRECTORA COMERCIAL DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE AERONÁUTICA CIVIL

En Santiago de Chile, a 24 de Septiembre de 2009, el Director General de Aeronáutica Civil General de Brigada Aérea (A) don José Huepe Pérez, en adelante "el Director General", y la Directora Comercial de la Dirección General de Aeronáutica Civil Señora Viviana Iturriaga Piña, en cumplimiento a lo establecido en el párrafo 5º, Título VI, de la Ley Nº 19.882, y a lo instruido por la Directora de la Dirección Nacional del Servicio Civil, mediante Oficio Ord. Nº 299, de 13 de Marzo de 2009, han acordado celebrar el siguiente CONVENIO DE DESEMPEÑO para el período 01/09/2009 al 31/08/2012.

INTRODUCCIÓN

Conforme a las disposiciones legales citadas y teniendo en consideración las instrucciones mencionadas, el presente Convenio de Desempeño se ha contemplado por un plazo de tres años y en él se contienen las metas anuales estratégicas de desempeño y los objetivos de resultado que se compromete a alcanzar anualmente para el Departamento Comercial, la Señora Viviana Iturriaga Piña; incluyendo los correspondientes indicadores, medios de verificación y supuestos básicos en que se apoya el cumplimiento de su compromiso.

Las metas y los objetivos de resultados que se consignan en el texto del citado Convenio, son coherentes con los determinados para la Dirección General de Aeronáutica Civil, conforme a sus sistemas de planificación, presupuestos, programas de mejoramiento de la gestión y convenios de desempeño colectivos. Asimismo, dichas metas y objetivos son concordantes con las prioridades establecidas por el gobierno, la programación ministerial, la misión institucional, objetivos estratégicos y productos relevantes del Servicio.

I. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre	Viviana Iturriaga Piña
Cargo	Directora Comercial
Institución	Dirección General de Aeronáutica Civil
Fecha nombramiento	01/09/2009.
Dependencia directa del cargo	Director General de Aeronáutica Civil
Período de desempeño del cargo	01/09/2009 al 31/08/2012

Fecha evaluación 1er año de gestión	31/08/2010
Fecha evaluación 2do año de gestión	31/08/2011
Fecha evaluación final	31/08/2012

II. CONVENIO DE DESEMPEÑO DEL DIRECTIVO

PERÍODO DESDE: 01/09/2009 AL 31/08/2010

II. CONVENIO DE DESEMPEÑO DEL DIRECTIVO

OBJETIVO N° 1: POTENCIAR EL USO DE LOS RECURSOS DISPONIBLES EN EL DEPARTAMENTO COMERCIAL, PROPONIENDO ALTERNATIVAS VIABLES PARA INCREMENTAR LOS INGRESOS DE LA INSTITUCIÓN¹

Ponderación: 30%

Indicadores

Nombre del Indicador	Fórmula de Cálculo	Meta/ Ponderador año 1	Meta/ Ponderador año 2	Meta/ Ponderador año 3	Medios de Verificación	Supuestos
Porcentaje de ejecución de las etapas del Plan de Desarrollo del Depto. Comercial ² en el año t.	$\left(\frac{\text{Nº de etapas ejecutadas del Plan de Desarrollo del Depto. Comercial en el año t}}{\text{Nº total de etapas contenidas en el Plan de desarrollo del Depto. Comercial para el año t}} \right) * 100$	100%		20%	Programa de trabajo del Plan de Desarrollo Depto. Comercial, visado por la jefatura correspondiente, con fecha de inicio del periodo, el cual detalla las etapas a implementar en año 1, 2 y 3. Oficio con informe de diagnóstico, enviado al Jefe del Servicio Fecha: 30.Abr.10. Documentos en Depto. Comercial	No hay supuestos

¹ Se deberá elaborar un Plan de Desarrollo basado en el Plan estratégico Institucional, con el fin de revisar los actuales procesos en materia Organizacional, Tecnológica, Infraestructura y Recursos Humanos al interior del Departamento. Mejorando estos procesos junto a los de facturación y recaudación de ingresos.

² El Plan de Desarrollo del Depto. Comercial consta de tres etapas:

Año 1: Etapa 1: Diagnóstico en base a Análisis FODA del Departamento Comercial

Año 2: Etapa 2: Plan de Desarrollo para el periodo 2011 -2015.

Año 3: Etapa 3: Implementación de las mejoras

<p>Porcentaje de ejecución de las etapas del Plan de Desarrollo del Depto. Comercial en el año t.</p>	<p>(Nº de etapas ejecutadas del Plan de Desarrollo del Depto. Comercial en el año t / Nº total de etapas contenidas en el Plan de desarrollo del Depto. Comercial para el año t) *100</p>	<p>SÍ/ NO</p>	<p>SI</p>	<p>100%</p>	<p>20%</p>	<p>100%</p>	<p>20%</p>	<p>Resolución que aprueba el Plan de Desarrollo, firmado por Jefe del Servicio</p> <p>Fecha: 30.ABR.11.</p> <p>Informe Depto. Comercial</p>	<p>No hay supuestos</p>
<p>Existencia de línea base respecto a Nº de funcionarios que se encuentran satisfechos con clima laboral Departamento Comercial</p>	<p>SÍ/ NO</p>	<p>SI</p>	<p>10%</p>	<p>100%</p>	<p>20%</p>	<p>20%</p>	<p>20%</p>	<p>Oficio con informe de Implementación de las mejoras propuestas en Plan de Desarrollo enviado al Jefe del Servicio,</p> <p>Fecha: 30.ABR.12.</p> <p>Informe en Depto. Comercial</p>	<p>No hay supuestos</p>
<p>Existencia de línea base respecto a Nº de funcionarios que se encuentran satisfechos con clima laboral Departamento Comercial</p>	<p>SÍ/ NO</p>	<p>SI</p>	<p>10%</p>	<p>100%</p>	<p>20%</p>	<p>20%</p>	<p>20%</p>	<p>Oficio enviado a Jefe del Servicio con informe de resultados del establecimiento de la línea base.</p> <p>Fecha: 30.ABR.10.</p> <p>Informe: en Depto. Comercial</p>	<p>No hay supuestos</p>

Incremento en el porcentaje de satisfacción del clima laboral de los funcionarios del Departamento Comercial	((Nº de funcionarios que aprueban la encuesta en el año t / Nº de funcionarios que encuestados en el año t-1)-1)100	10%	10%	15%	10%	<p>Oficio enviado a Jefe del Servicio con informe de resultados del incremento del 10% de la línea base en nueva encuesta.</p> <p>Plazo: 30.ABR.11.</p> <p>Informe: en Depto. Comercial</p> <p>No hay supuestos</p>
				15%	10%	<p>Oficio enviado a Jefe del Servicio con informe de resultados del incremento del 15% de la línea base en nueva encuesta</p> <p>Plazo: 30.ABR.12.</p> <p>Informe: en Depto. Comercial</p>

OBJETIVO N° 2: SUBDIVIDIR LOS ROLES DE AVALÚO FISCAL CORRESPONDIENTE A LOS ESPACIOS ENTREGADOS EN CONCESIÓN O ARRENDAMIENTO EN LOS PRINCIPALES AEROPUERTOS Y AERÓDROMOS DEL PAÍS.

Ponderación: 30%

Indicadores

Nombre del Indicador	Fórmula de Cálculo	Meta/ Ponderador año 1	Meta/ Ponderador año 2	Meta/ Ponderador año 3	Medios de Verificación	Supuestos
Porcentaje de ejecución de etapas del Plan de Subdivisión de roles ³ en el año t.	(N° de etapas ejecutadas del Plan de Subdivisión de roles en el año t / N° total de etapas contenidas en el Plan de Subdivisión de roles en el año t) *100	100%			Oficio enviado al Jefe del Servicio con subdivisión de roles de los Aeropuertos y Aeródromos de la zona Norte y Central del País. Fecha: 31.Ago.10. Informe en Depto. Comercial	Contar con apoyo del Departamento Logística (Infraestructura) y Departamento Jurídico, colaborando con personal de estas áreas.

³ El Plan de Subdivisión de roles; consiste en asignar un rol a cada uno de los espacios que se encuentran concesionados y/o arrendados, de modo de traspasar el costo del impuesto territorial a los concesionarios. Este Plan se llevará a efecto en las siguientes etapas.

Año 1: Etapa 1. Consiste en la subdivisión de roles en los Aeropuertos y Aeródromos de la Zona Norte y Central del País.

Año 2: Etapa 2. Consiste en la subdivisión de roles en los Aeropuertos y Aeródromos de la Zona Sur y Austral del país.

Año 3: Etapa 3. Consiste en el Informe final con la subdivisión de roles de todos los aeropuertos y aeródromos del País..

OBJETIVO N° 3: MEJORAR LA CALIDAD Y OPORTUNIDAD DE LA INFORMACIÓN EXISTENTE CON LAS LÍNEAS AÉREAS, A FIN DE MEJORAR EL CONTROL DE LOS INGRESOS POR DERECHOS DE EMBARQUE⁴.

Ponderación: 20%

Nombre del Indicador	Fórmula de Cálculo	Indicadores			Medios de Verificación	Supuestos
		Meta/ Ponderador año 1	Meta/ Ponderador año 2	Meta/ Ponderador año 3		
Porcentaje de ejecución de las etapas del Plan de Mejoras al sistema COPAES en el año t.	(N° de etapas ejecutadas del Plan de Mejoras al sistema COPAE en el año t / N° total de etapas contenidas en el Plan de mejoras al sistema COPAE en el año t) *100		100% 20%		Oficio enviado al Jefe del servicio con Informe de diagnóstico y proposición de mejoras Fecha: 31.Mar.11.	Que se produzcan reducciones en el presupuesto, destinadas a financiar ítemes relevantes para el cumplimiento de las actividades.
COPAE: SISTEMA DE CONTROL DE PASAJEROS EMBARCADOS			100% 20%		Informe en Depto. Comercial Documento Oficial aprobado por la jefatura correspondiente, con informe de Implementación de Mejoras al sistema Fecha: 31.May.12 Informe en Depto. Comercial	

⁴ El objetivo N° 3 está orientado a generar un plan de mejoras para el control de los ingresos por derechos de embarque.

⁵ El Plan de mejoras consta de dos etapas: 1° Diagnóstico y proposición de mejoras al sistema COPAE. 2° Oficio con implementación de mejoras al sistema.

OBJETIVO N° 4: MEJORAR EL CONTROL DE LA INFORMACIÓN DE INGRESOS Y CUENTAS POR COBRAR, PROPORCIONANDO MAYORES ELEMENTOS PARA LA GESTIÓN DEL DEPARTAMENTO COMERCIAL⁶.

Ponderación: 20%

Indicadores

Nombre del Indicador	Fórmula de Cálculo	Meta/ Ponderador año 1	Meta/ Ponderador año 2	Meta/ Ponderador año 3	Medios de Verificación	Supuestos
Porcentaje de ejecución de las etapas del Plan de implementación modelo Datamart ⁷	(N° actividades en el Desarrollo del Datamart ejecutadas en el año t/ Total actividades contenidas en la etapa)*100	100%	20%		Oficio enviado al Jefe del Servicio, con Informe de la implementación del modelo y levantamiento de las consultas en Datamart. Fecha: 31.Jul.10. Informe en Depto. Comercial Certificación de la Capacitación por empresa que efectuará el desarrollo y entrada en producción Fecha: 30.Abr.11. Informe en Depto. Comercial	Contar con el soporte tecnológico que permita acceder y utilizar esta herramienta

⁶ Este objetivo se puede lograr con una herramienta tecnológica denominada "Datamart", que permitirá mejorar el control de la información de ingresos y cuentas por cobrar, para la gestión del Departamento Comercial.

⁷ Datamart : Herramienta de Inteligencia de Negocios, basado en la utilización eficiente de un modelo, que opera sobre distintas bases de datos.

III. APOYO DEL SUPERIOR

El Director que suscribe en calidad de Jefe del Servicio involucrado en el presente convenio, se compromete a brindar su apoyo para la materialización de los objetivos que son considerados claves para el cumplimiento satisfactorio de los resultados a alcanzar. Esto se traduce en otorgar las facilidades para su cumplimiento, disponibilidad presupuestaria para inversiones y contrataciones de profesionales, tanto para la dotación, como para el caso de consultorías especializadas, en caso de requerirlas. Asimismo el compromiso y apoyo a las políticas para el desarrollo tecnológico y coordinación y compromiso de los otros Departamentos y Unidades del Servicio.

IV. FACTORES EXTERNOS

Dentro de los objetivos descritos en el presente convenio por lo general no se observan elementos que pudiesen entorpecer el cumplimiento de los objetivos, con la excepción de la obtención de la subdivisión de roles de avalúo fiscal, cuyo otorgamiento depende de otros servicios públicos. No obstante en la eventualidad que durante el desarrollo de los objetivos se presente algún elemento externo que pudiese afectar su cumplimiento, esta Dirección General informará por escrito a esa Dirección Nacional para los fines que corresponda.

Firman el presente convenio



JOSE HUEPE PÉREZ
GENERAL DE BRIGADA AÉREA (A)
DIRECTOR GENERAL DE AERONAUTICA CIVIL

VIVIANA ITURRIAGA PIÑA
DIRECTORA COMERCIAL