

**CONVENIO DE DESEMPEÑO ENTRE EL DIRECTOR DE COMPRAS Y CONTRATACIÓN
PÚBLICA
Y
LA JEFA DE LA DIVISIÓN CORPORATIVA JURÍDICA**

En Santiago de Chile, a 18 de noviembre de 2009, el Director de la Dirección de Compras y Contratación Pública don Felipe Goya Goddard y la jefa de la División Corporativa Jurídica doña María Trinidad Inostroza Castro, de conformidad con lo establecido en el artículo sexagésimo primero de la ley N° 19.882 y su Reglamento, contenido en el Decreto Supremo de Hacienda No 1.580, de 2005, vienen en suscribir el siguiente convenio de desempeño para el período 22 de agosto de 2009 al 20 de agosto de 2012:

PRIMERO: Doña María Trinidad Inostroza Castro, fue designada jefa de la División Jurídica de la Dirección de Compras y Contratación Públicas por Resolución N° 26 de 20 de mayo de 2009, a contar del 21 de agosto de 2009 y por el plazo de tres años, sin perjuicio de la facultad de ser renovado en los términos previstos en el artículo quincuagésimo séptimo de la ley No 19.882.

SEGUNDO: Las metas y los objetivos de resultado que se consignan en el texto del citado convenio son coherentes con los determinados para la Dirección de Compras y Contratación Pública, conforme a sus sistemas de planificación, presupuestos, programas de mejoramiento de la gestión y con el Convenio de desempeño del Director. Asimismo, dichas metas y objetivos son concordantes con, la misión institucional, objetivos y estratégicos y productos relevantes del Servicio.

TERCERO: En el contexto antes citado, el convenio que contiene los compromisos de la jefa de la División Corporativa Jurídica es del siguiente tenor:

I. ANTECEDENTES GENERALES

Nombre	María Trinidad Inostroza Castro
Cargo	Jefa División Jurídica Corporativa
Institución	Dirección de Compras y Contratación Pública
Fecha nombramiento	21 de agosto 2009
Dependencia directa del cargo	Ministerio de Hacienda
Período de desempeño del cargo	21/08/2009 al 20/08/2012

Fecha evaluación 1er año de gestión	21/08/2010
Fecha evaluación 2do año de gestión	21/08/2011
Fecha evaluación final	21/08/2012

II.- Metas del período

PRIMER AÑO 21 AGOSTO 2009 – 20 AGOSTO 2010

META ESTRATÉGICA N°1:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
50% Satisfacción general de proveedores con www.mercadopublico.cl	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público	15%
Indicador: N° de proveedores que se declaran satisfechos con www.mercadopublico.cl / N° de proveedores		
Medio de Verificación: Encuesta realizada por externos. El resultado de esta medición estará en el informe que en su momento produzca la empresa que gane la respectiva licitación. Se espera que este informe esté dentro de los 3 meses posteriores al cierre del periodo evaluable		
Supuesto Básico: Que se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades ² .		

META ESTRATÉGICA N°2:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
60% Satisfacción general de usuarios con capacitación, información y asesoría jurídica entregada por la Dirección ChileCompra	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	15 %
Indicador: N° de usuarios que se declaran satisfechos con capacitación, información y asesoría jurídica/ con N° de usuarios encuestados*100 ³		
Medio de Verificación: Encuestas a usuarios efectuada después de los servicios y atenciones en caso de capacitación y asesorías y con la información disponible en la plataforma mediante encuesta general ⁴ .		
Supuesto Básico: Se incorporan en los programas generales de capacitación impulsados por Clientes. Comunicaciones publica oportunamente la información y Tecnología mantiene en correcta operación servicio de asistencia legal en línea.		

¹ Esta medición se hará en base a una encuesta con error muestral 5% máximo que considerará como población aquellos proveedores usuarios del sistema. La satisfacción general se mide mediante una pregunta específica dentro de la encuesta que será diseñada y aplicada por la empresa que adjudique la respectiva licitación. No se considera satisfacción neta si no que absoluta.

² Este presupuesto está considerado para el 2010 de ChileCompra y se espera, del mismo modo, contar con los respectivos presupuestos 2011 y 2012.

³ Promedio de la satisfacción en cada una de las áreas

⁴ Es responsabilidad de la División las mediciones con la capacitación y asesoría, con el apoyo de la División Clientes. Se considerarán al menos 10 mediciones en total, en caso contrario, la evaluación máxima sería de 80%. Para la satisfacción con la información se incorporará esta medición en encuesta de satisfacción general

META ESTRATÉGICA N°3:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
50% de usuarios con puntaje menor a 60 en acreditación para preguntas de normativa reciben capacitación jurídica⁵	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	20 %
Indicador: N° de usuarios con puntaje menor a 60 en preguntas de normativa que reciben capacitación jurídica /N° de usuarios que obtienen puntaje menor a 60 puntos en preguntas de normativa		
Medio de Verificación: Registros de capacitación presencial o en línea		
Supuesto Básico: Registro de capacitados línea y apoyo de la División Clientes en su implementación.		

META ESTRATÉGICA N°4:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Elaboración de instrumentos y acciones de capacitación para que el 5 % de compras relevantes⁶ incorporen criterios de sustentabilidad⁷	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	10%
Indicador: Instrumentos jurídicos elaborados/ Instrumentos jurídicos requeridos para la implementación de la meta		
Medio de Verificación: Instrumentos elaborados y sancionados jurídicamente		
Supuesto Básico: Elaboración de la estrategia necesaria para la implementación del lineamiento estratégico ⁸		

⁵ Resultado de capacitación del test de acreditación inmediatamente anterior al periodo de evaluación del presente convenio.

⁶ Considera licitaciones y órdenes de compra directas o por convenio marco.

⁷ El objetivo que se evaluará es el cumplimiento del 3% de los procesos con criterios de sustentabilidad.

⁸ Elaboración de de estrategia por parte del Área Mercado Público

META ESTRATÉGICA N°5:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Para los procesos críticos de la División Corporativa Jurídica , el 70% de los trámites cumplen SLA comprometidos⁹	Eficiencia de la gestión de ChileCompra	20%
Indicador: % Cumplimiento SLA de Procesos Críticos de la División Corporativa Jurídica		
Medio de Verificación: Registros Institucionales ¹⁰		
Supuesto Básico: Que no se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades ¹¹ .		

META ESTRATÉGICA N°6:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Definición de modelo jurídico para la gestión de contratos en línea para el mercado público¹².	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	20%
Indicador: instrumentos elaborados/ Instrumentos jurídicos requeridos conforme a planificación ¹³ .		
Medio de Verificación: Sistema www.mercadopublico.cl		
Supuesto Básico: Elaboración de estrategia por parte del Área Nuevos Negocios		

⁹ SLA comprometidos en procedimientos definidos en Estatuto Interno. El cumplimiento de esta meta implica que el SLA está definido en conformidad con la norma ISO 9000 y por lo tanto existen mediciones que permiten su evaluación. Para el cálculo del cumplimiento de este indicador se podrá considerar un resultado proporcional al logro en la medida que existan registros.

¹⁰ Registros cumplen estándares norma ISO-2008

¹¹ Este presupuesto está en el anteproyecto del presupuesto 2010 de ChileCompra y se espera, del mismo modo, contar con los respectivos presupuestos 2011 y 2012.

¹² Se refiere a la definición de lo que se entiende por hacer gestión de contratos en el mercado público. Entre otros temas deberá considerar los conceptos que deberán ser reportados, los campos necesarios para el reporte de estos conceptos y la dinámica de gestión y actualización de la información. En definitiva es la definición jurídica conceptual detallada del modelo de gestión de contratos.

¹³ Este indicador es un indicador 0 – 0.75 - 1.

SEGUNDO AÑO 21 AGOSTO 2010 - 20 AGOSTO 2011

Aplican notas del año anterior

META ESTRATÉGICA N°1:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
55% Satisfacción general de compradores con www.mercadopublico.cl	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	15%
Indicador: N° de compradores que se declaran satisfechos con www.mercadopublico.cl /N° de compradores encuestados*100		
Medio de Verificación: Encuesta realizada por externos. El resultado de esta medición estará en el informe que en su momento produzca la empresa que gane la respectiva licitación. Se espera que este informe esté dentro de los 3 meses posteriores al cierre del periodo evaluable		
Supuesto Básico: Que se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades.		

META ESTRATÉGICA N°2:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
65% Satisfacción general de usuarios con capacitación, información y asesoría jurídica entregada por la Dirección ChileCompra	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	20 %
Indicador: N° de usuarios que se declaran satisfechos con capacitación, información y asesoría jurídica/ con N° de usuarios encuestados*100		
Medio de Verificación: Encuestas a usuarios efectuada después de los servicios y atenciones en caso de capacitación y asesorías y con la información disponible en la plataforma mediante encuesta general.		
Supuesto Básico: Se incorporan en los programas generales de capacitación impulsados por Clientes. Comunicaciones publica oportunamente la información y Tecnología mantiene en correcta operación servicio de asistencia legal en línea.		

META ESTRATÉGICA N°3:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
60% de usuarios con puntaje menor a 60 en acreditación para preguntas	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	20 %

de normativa son reforzados reciben capacitación jurídica¹⁴		
Indicador: N° de usuarios con puntaje menor a 60 en preguntas de normativa que reciben capacitación jurídica /N° de usuarios que obtienen puntaje menor a 60 puntos en preguntas de normativa		
Medio de Verificación: Registros de asistencia presencial o en línea.		
Supuesto Básico: Registro de capacitados y apoyo de la División Clientes en su implementación.		

META ESTRATÉGICA N°4:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Elaboración de instrumentos y acciones de capacitación para que el 15 % de compras relevantes incorporen criterios de sustentabilidad	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	10%
Indicador: instrumentos jurídicos elaborados y acciones ejecutadas / Instrumentos jurídicos requeridos para la implementación de la meta		
Medio de Verificación: Instrumentos elaborados y sancionados jurídicamente		
Supuesto Básico: Elaboración de la estrategia necesaria para la implementación del lineamiento estratégico.		

META ESTRATÉGICA N°5:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Para los procesos críticos de la División Corporativa Jurídica , el 80% de los trámites cumplen SLA comprometidos	Eficiencia de la gestión de ChileCompra	20%
Indicador: % Cumplimiento SLA de Procesos Críticos de la División Corporativa Jurídica		
Medio de Verificación: Registros Institucionales		
Supuesto Básico: Que no se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades.		

META ESTRATÉGICA N°6:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
10% de contratos provenientes de licitaciones públicas relevantes en sistema de gestión de contratos de www.mercadopublico.cl.	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	15%

¹⁴ La entrega de contenidos jurídicos y asesorías en esta línea debe ser articulado con las áreas operacionales correspondientes.

Indicador: (Contratos gestionados en línea/Total contratos esperados)
Medio de Verificación: Sistema www.mercadopublico.cl
Supuesto Básico: El sistema se integra con www.mercadopublico.cl sin problemas asociados a la tecnología. Existen los recursos presupuestarios adecuados para este desarrollo.

TERCER AÑO 21 AGOSTO 2011-21 AGOSTO 2012

Aplican notas del primer año

META ESTRATÉGICA N°1:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
60 % Satisfacción general de compradores con www.mercadopublico.cl	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	15%
Indicador: N° de compradores que se declaran satisfechos con www.mercadopublico.cl /N° de compradores encuestados*100		
Medio de Verificación: Encuesta realizada por externos. El resultado de esta medición estará en el informe que en su momento produzca la empresa que gane la respectiva licitación. Se espera que este informe esté dentro de los 3 meses posteriores al cierre del periodo evaluable		
Supuesto Básico: Que no se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades.		

META ESTRATÉGICA N°2:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
70% Satisfacción general de usuarios con capacitación, información y asesoría jurídica entregada por la Dirección ChileCompra	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	20 %
Indicador: N° de usuarios que se declaran satisfechos con capacitación, información y asesoría jurídica/ con N° de usuarios encuestados*100		
Medio de Verificación: Encuestas a usuarios efectuada después de los servicios y atenciones en caso de capacitación y asesorías y con la información disponible en la plataforma mediante encuesta general.		
Supuesto Básico: Se incorporan en los programas generales de capacitación impulsados por Clientes. Comunicaciones publica oportunamente la información y Tecnología mantiene en correcta operación servicio de asistencia legal en línea.		

META ESTRATÉGICA N°3:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
-----------------------	--	-------------

70% de usuarios con puntaje menor a 60 en acreditación para preguntas de normativa reciben capacitación jurídica	Incrementar la satisfacción de los clientes del mercado público.	20 %
Indicador: N° de usuarios con puntaje menor a 60 en preguntas de normativa que reciben capacitación jurídica /N° de usuarios que obtienen puntaje menor a 60 puntos en preguntas de normativa		
Medio de Verificación: Registros de capacitación presencial o en línea.		
Supuesto Básico: Registro de capacitados y apoyo de la División Clientes en su implementación.		



META ESTRATÉGICA N°4:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Elaboración de instrumentos y acciones de capacitación para que el 25 % de compras relevantes incorporen criterios de sustentabilidad	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	10%
Indicador: instrumentos jurídicos elaborados y acciones efectuadas / Instrumentos jurídicos y acciones requeridas para cumplimiento de la meta		
Medio de Verificación: Instrumentos elaborados y sancionados jurídicamente		
Supuesto Básico: Elaboración de la estrategia necesaria para la implementación del lineamiento estratégico		

META ESTRATÉGICA N°5:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
Para los procesos críticos de la División Corporativa Jurídica , el 90% de los trámites cumplen SLA comprometidos	Eficiencia de la gestión de ChileCompra	20%
Indicador: % Cumplimiento SLA de Procesos Críticos de la División Corporativa Jurídica		
Medio de Verificación: Registros Institucionales.		
Supuesto Básico: Que no se produzcan reducciones en el presupuesto asignado destinado a financiar ítems relevantes para el cumplimiento de las actividades.		

META ESTRATÉGICA N°6:	Lineamiento estratégico al cual se vincula	Ponderación
25% de contratos provenientes de licitaciones públicas relevantes en sistema de gestión de contratos de www.mercadopublico.cl.	Instalar los conceptos básicos para un mercado público sustentable y de amplio acceso.	15%
Indicador: Contratos gestionados en línea/Total contratos esperados		
Medio de Verificación: Sistema www.mercadopublico.cl		
Supuesto Básico: Existen los recursos humanos y financieros adecuados para el desarrollo de este objetivo		

III.- Apoyo del Superior

Se requiere la supervisión y coordinación de la Dirección de aquellas metas compartidas con otras áreas y en aquellas en las cuales se requiere del apoyo de otras divisiones para su cumplimiento, así como en la solicitud de los presupuestos necesarios.



DIRECCIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIONES PÚBLICAS
FELIPE GOYA GOYAS
Director
DIRECCIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIONES PÚBLICAS
DIRECTOR


TRINIDAD INOSTROZA CASTRO
Jefa División Corporativa Jurídica

DIRECCIÓN DE COMPRAS Y CONTRATACIONES PÚBLICAS
Jefe División Jurídica