

INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2009

MINISTERIO	MINISTERIO DE OBRAS PUBLICAS	PARTIDA	12
SERVICIO	INSTITUTO NACIONAL DE HIDRAULICA	CAPÍTULO	05

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Efectivo 2007	Efectivo a Junio 2008	Estimado 2008	Meta 2009	Ponderación ¹	Medios de Verificación	Supuestos	Notas
• Estudios e Investigaciones.	<u>Calidad/Producto</u> 1 Porcentaje de productos que obtienen una evaluación satisfactoria de los clientes, respecto del total de productos evaluados por los clientes Aplica Desagregación por Sexo: NO	(Número de productos evaluados satisfactoriamente por los clientes/Número total de productos evaluados por los clientes)*100	S.I.	100 % (5/5)*100	95 % (95/100)*100	100 % (1/1)*100	83 % (5/6)*100	100 % (6/6)*100	25%	<u>Reportes/Informes</u> Resumen de productos Evaluados <u>Formularios/Fichas</u> Encuestas recibidas	1	1
• Publicaciones.	<u>Eficacia/Producto</u> 2 Porcentaje de trabajos (papers) aceptados en congresos o revistas especializadas con comité revisor y/o comité editorial en relación a los trabajos presentados. Aplica Desagregación por Sexo: NO	(Cantidad de trabajos (papers) Aceptados en congresos o revistas especializadas con comité revisor o comité editorial/Cantidad de trabajos (papers) Enviados a congresos o revistas especializadas con comité revisor o comité editorial)*100	100 % (2/2)*100	100 % (5/5)*100	100 % (2/2)*100	100 % (2/2)*100	100 % (2/2)*100	100 % (2/2)*100	20%	<u>Reportes/Informes</u> Actas de Congresos o Ejemplares de revistas	2	2

¹ Para aquellos servicios que formulan PMG esta priorización forma parte de los requisitos técnicos señalados en el Documento “Medios de Verificación” del Programa de Mejoramiento de Gestión (PMG) 2008, en la etapa 5 del sistema de Planificación / Control de Gestión.

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Efectivo 2007	Efectivo a Junio 2008	Estimado 2008	Meta 2009	Ponderación ¹	Medios de Verificación	Supuestos	Notas
Certificaciones, Calibraciones y Aforos	<u>Economía/Producto</u> 3 Porcentaje de ingresos de operación devengados de la unidad de calibración y certificación respecto de los ingresos de operaciones devengados totales del INH Aplica Desagregación por Sexo: NO	(Ingreso de operación devengados de la Unidad de Calibración y Certificación/Ingresos de operación devengados totales del INH)*100	0 %	N.M.	11 % (37538/340532)*100	4 % (5598/146709)*100	4 % (21203/530073)*100	12 % (47208/393404)*100	10%	<u>Formularios/Fichas</u> Facturas Emitidas <u>Reportes/Informes</u> Informe de Ventas Anuales <u>Reportes/Informes</u> Balance Presupuestario	3	3
- Estudios e Investigaciones. - Certificaciones, Calibraciones y Aforos	<u>Eficacia/Producto</u> 4 Porcentaje de horas profesionales contratadas en relación a las horas profesionales disponibles. Aplica Desagregación por Sexo: NO	(Sumatoria de horas profesionales contratadas/Sumatoria de horas profesionales disponibles)*100	S.I.	S.I.	S.I.	85 % (5962/7040)*100	85 % (13464/15840)*100	96 % (16589/17280)*100	25%	<u>Reportes/Informes</u> Resumen de horas profesionales contratadas por Estudios y/o Proyectos, calibraciones y aforos. <u>Reportes/Informes</u> Resumen de horas profesionales disponibles del area productiva.	4	4
- Estudios e Investigaciones. - Certificaciones, Calibraciones y Aforos	<u>Economía/Producto</u> 5 Porcentaje de los ingresos propios percibidos con respecto al presupuesto total Aplica Desagregación por Sexo: NO	(ingresos propios percibidos/Presupuesto total percibido)*100	0 %	N.M.	35 % (304685/880091)*100	42 % (212881/511881)*100	46 % (574389/1237782)*100	48 % (502268/1046391)*100	10%	<u>Formularios/Fichas</u> Balance Presupuestario	5	5

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Efectivo 2007	Efectivo a Junio 2008	Estimado 2008	Meta 2009	Ponderación ¹	Medios de Verificación	Supuestos	Notas
- Estudios e Investigaciones. - Certificaciones, Calibraciones y Aforos	<u>Economía/Producto</u> 6 Porcentaje de participación de las ventas a clientes externos al MOP, con respecto al total de ingresos de operación devengados Aplica Desagregación por Sexo: NO	(Ingresos de operación devengados por ventas a clientes externos al MOP/Total de ingresos de operación devengados)*100	0 %	N.M.	25 % (84625/340532)*100	82 % (120623/146709)*100	35 % (183099/530073)*100	36 % (141625/393404)*100	10%	<u>Formularios/Fichas</u> Facturas Emitidas <u>Reportes/Informes</u> Informe de ventas Anuales <u>Reportes/Informes</u> Balance Presupuestario	6	6

Notas:

1 Considera la contratación de servicios externos para la evaluación de medición de satisfacción del producto (Estudios y/o proyectos). Se entiende por satisfactoriamente una nota promedio mayor o igual a 5 y los operandos corresponden a:

O1=numero de productos (Estudios y/o Proyectos) evaluados satisfactoriamente.

O2=numero total de productos (Estudios y/o proyectos) evaluados.

2 O1=publicaciones enviadas a congresos, seminarios u eventos de hidráulica en los cuales participa la institución.

O2=publicaciones aceptadas por los organismos pertinentes.

3 Los ingresos operación de la UCC corresponden a la prestación de servicios de, Calibraciones, Certificaciones, Aforos y otros realizados por la Unidad de Calibración y Certificación (UCC).

4 O1=Las horas profesionales contratadas, corresponden a las horas cobradas en los presupuestos emitidos y aceptados por los clientes.

O2=Las horas profesionales disponibles corresponden a las horas de profesionales del área productiva descontando las horas destinadas a otras funciones distintas de los estudios.

5 a)Ingresos propios (presupuesto total percibido menos aporte fiscal).

O1=basado en estadística últimos años y proyecto presupuesto 2009.

O2=basado en proyecto presupuesto para año 2009.

6 a)El porcentaje de 82% a Junio de 2008, se explica por el atraso de la formalización de los contratos de los organismos del MOP, los que deben ser tramitados con toma de razón por parte de la Contraloría General de la República.

b)Los clientes externos corresponden a todas las ventas realizadas con servicios o empresas privadas que no son del MOP.

Supuesto Meta:

1 Factores externos que pueden afectar el cumplimiento:

a) La meta no se cumple si los clientes encuestados no respondan ninguna (cero) encuesta de las enviadas, por no tener la disponibilidad de tiempo y disposición para responderla.

2 No existen factores externos a la gestión del Servicio que afecten el cumplimiento de la meta del indicador"

3 Factores externos que pueden afectar el cumplimiento:

a) la meta no se cumple si hay una disminución mayor a un 10% de lo estimado de contrataciones de servicios por parte del sector privado por problemas económicos del país, que incidan en una menor demanda por este tipo de servicio..

4 Factores externos que podrían afectar el cumplimiento:

a) la meta no se cumple si hay una disminución mayor a un 10% de lo estimado en la contratación de estudios por parte de nuestros clientes, por problemas económicos del país, que incidan en una menor demanda por este tipo de servicio y por tanto en una disminución de las horas profesionales contratadas.

5 Factores externos que pueden afectar el cumplimiento:

a) La meta no se cumple si hay un Aumento extraordinario del aporte fiscal mayor a un 10%, repercutiendo en el componente de ingresos propios (presupuesto total percibido menos aporte fiscal).

6 Factores externos que pueden afectar el cumplimiento:

a) La meta no se cumple si hay una disminución mayor a un 10% de lo estimado de contrataciones de servicios por parte del sector privado por problemas económicos del país, que incidan en una menor demanda por este tipo de servicio.