

## VERSIÓN LEY AÑO 2019

<b>MINISTERIO</b>	MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL	<b>PARTIDA</b>	11
<b>SERVICIO</b>	SERVICIO AEROFOTOGRAMETRICO DE LA FUERZA AEREA DE CHILE	<b>CAPÍTULO</b>	22

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Formula de Cálculo	Efectivo 2015	Efectivo 2016	Efectivo 2017	Efectivo a Junio 2018	Meta 2019	Notas
•Iniciativas Técnicas de Apoyo.	<u>Eficacia/Proceso</u>  1 Actividades del Servicio relacionadas a la Información Geoespacial en representación del Estado de Chile durante el año t  Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	(Actividades llevadas a cabo en eventos nacionales e internacionales del ámbito de competencia del Servicio en el año t/Actividades planificadas a realizar en eventos nacionales e internacionales del ámbito de competencia del Servicio en el año t)*100	125.00 % (5.00/4.00)* 100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	90.00 % (18.00/20.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	100.00 % (11.00/11.00)*100	1
•Productos Geoespaciales.	<u>Eficacia/Producto</u>  2 Cumplimiento del plazo de entrega de productos Aerofotogramétricos y Satelitales al cliente durante el año t  Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	(Total de entregas, que cumplen el plazo establecido con el cliente, de productos Aerofotogramétricos y Satelitales realizadas al cliente en año t/Total de entregas de productos Aerofotogramétricos y Satelitales comprometidas con el cliente en año t)*100	84.85 % (28.00/33.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	100.00 % (14.00/14.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	95.00 % (19.00/20.00)*100	2
•Cartografía Aeronáutica.	<u>Eficacia/Producto</u>  3 Porcentaje de avance en la actualización de cartas aeronáuticas durante el año t  Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	(cantidad de cartas aeronáuticas actualizadas en el año t/cantidad de cartas aeronáuticas actualizadas planificadas en el año t)*100	55.00 % (22.00/40.00)*100	100.00 % (41.00/41.00)*100	100.00 % (39.00/39.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	100.00 % (40.00/40.00)*100	3
•Productos Geoespaciales.	<u>Calidad/Producto</u>  4 Porcentaje de productos rechazados del	(Total productos rechazados por los clientes internos en el año t (imágenes	3.89 % (580.00/14910.00)*100	1.39 % (291.00/20915.00)*100	1.05 % (209.00/19817.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)* 100	1.81 % (400.00/22100.00)*100	4

	total de imágenes capturadas por los diferentes sensores durante el año t.  Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	capturadas por los distintos sensores aerotransportados)/Total de productos "imágenes capturadas" a través de los sensores aerotransportados.)*100						
•Productos Geoespaciales.	<u>Calidad/Producto</u>  5 Porcentaje de productos rechazados respecto del total entregado del producto Aerofotogramétrico y Satelital durante el año t.  Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	( Productos Aerofotogramétricos y Satelitales rechazados por el cliente en el año t./Total productos Aerofotogramétricos y Satelitales entregados a los clientes durante el año t.)*100	0.74 % (29.00/3909.00)*100	0.46 % (16.00/3505.00)*100	0.08 % (2.00/2477.00)*100	0.00 % (0.00/0.00)*100	0.46 % (6.00/1310.00)*100	5

Notas:

1 Este indicador condiciona su cumplimiento, a los siguientes objetivos:

1. Gestión de LARS (Latin American Remote Sensing Week) tendiente a posicionar el SAF como referente en la percepción remota y ciencias afines. (Nota: LARS se realiza cada 2 años, por lo tanto, los objetivos LARS solo se miden cada 2 años).

Las actividades de gestión son: Conseguir auspicio por 70% del costo de la actividad. Comprometer participación de 02 oradores destacados de nivel mundial. Comprometer participación de 20 expositores científicos. Conformar comité técnico con 10 académicos destacados.

2. Generación de una publicación (digital y/o impresa), de las exposiciones y actividades hechas en LARS, inmediatamente posterior a esta.

3. Establecimiento de redes de contacto con organismos del sector público, privado y académico en temas afines al Servicio. Para esto se espera realizar anualmente reuniones colaborativas con 10 organizaciones nacionales y 3 internacionales.

4. Participar en actividades internacionales y/o nacionales con el fin de poder establecer y fortalecer la imagen y presencia del Servicio, ante entes ligados al ámbito de la percepción remota y técnicas afines. Además de conocer los avances tecnológicos de equipos y software. Esto se materializara a través de la participación en 02 eventos como expositor y 02 como asistente.

5. Proponer la generación de publicaciones de carácter técnico, anuales con el patrocinio del Servicio, a nivel institucional con 2 artículos y con 1 publicación extrainstitucional.

La ponderación por igual del grado de cumplimiento de estos 5 objetivos, da como resultado el indicador final.

2 Este indicador informa las OT ingresadas y los plazos pactados con el clientes (quiere decir que si por contrato se definen cuatro entregas, son estos los plazos a cumplir).

Los productos internamente, se gestionan mediante una Orden de Trabajo (OT). Las OT consideradas por el indicador son aquellas que involucran montos superiores al M\$1, y corresponden a:

Ventas a particulares afectas y exentas de IVA.

Ventas a entidades públicas y de Defensa, exentos de IVA (código 106).

Ventas de productos de planimetría y ortomosaicos de archivo, afectos a IVA (código 107).

El indicador también considera el cumplimiento en la entrega parcial de productos, previamente acordada con el cliente.

3 Este indicador considera la actualización, revisión y corrección cartográfica de las escalas 1:250.000; 1:500.000 y 1:1.000.000, incluyendo cartografía adicional de la cobertura del territorio nacional.

4 El porcentaje obtenido de este indicador nos permite controlar los rechazos de las imágenes capturadas o fotogramas obtenidos por los distintos sensores aerotransportados que posee el Servicio, en su etapa inicial antes de ingresar a la cadena productiva, de manera de ser preventivos en el control de este insumo base, que permite generar un producto de calidad basado en los requerimientos del cliente.

Los sensores corresponden a dispositivos de monitoreo que son transportados en plataformas aéreas, terrestres o satelitales (para nuestro indicador se consideran las plataformas aéreas), con la finalidad de recolectar una cantidad de datos que puedan ser analizados para tener información acerca de los objetos, áreas o fenómenos bajo investigación.

Los fotogramas, corresponden a las imágenes individuales captadas por el sensor respectivo, en este caso de tipo aéreos.

5 Este indicador nos muestra el porcentaje de productos Aerofotogramétricos y Satelitales rechazados por el cliente externo durante un período determinado.

Los productos aerofotogramétrico están definidos como aquellos que derivan de las imágenes obtenidas de un vuelo aerofotogramétrico las cuales se someten a diversos procesos a fin de determinar características métricas y geométricas de los objetos fotografiados, como por ejemplo tamaño, forma y posición, realizando mediciones precisas bajo los requerimientos previos solicitados por el cliente, generando productos como mosaicos, ortofotos, planos, fotografías georreferenciadas etc. Las imágenes satelitales son una representación visual de los datos reflejados por la superficie de la tierra que captura un sensor montado en un satélite artificial (en nuestro caso a través del FAsat-Charlie). Los datos son enviados a una estación terrena en donde se procesan y se convierten en imágenes, enriqueciendo nuestro conocimiento de las características de la Tierra en diferentes escalas espaciales.

Este indicador se define con la finalidad de obtener una visión real respecto a la calidad del producto total generado, de manera de tomar las acciones necesarias e identificar los productos que presentan un alto índice de rechazo e implementar las medidas preventivas o correctivas que disminuyan las desviaciones en los procesos. Este monitoreo permitirá optimizar los procesos de control de calidad internos en la cadena productiva, aumentando la satisfacción del cliente final. Es importante destacar que a contar del año 2014 se implementan los Comités Técnicos, quienes realizan un análisis previo, permitiendo garantizar la calidad del producto como su factibilidad técnica, temporal y de recurso humano (carga de trabajo, plazos, etc), los cuales generan un acta de reunión en la cual se especifica la viabilidad del proyecto, los acuerdos y las modificaciones efectuadas, finalmente esto se traduce en especificaciones técnicas, documento que describe detalladamente las características o condiciones mínimas que debe cumplir el producto solicitado por el cliente, reduciendo los niveles de no aceptación.