



PLAN ESTRATÉGICO

CÓDIGO: SAT-FM6
 A PARTIR DE: 28 MARZO 2019
 VERSIÓN: 05
 PÁG: 1/1

OBJETIVO ESTRATÉGICO	METAS	INICIATIVAS	TAREAS	INDICADOR	META	LOGRO	LOGRO %	VAR. ABSOLUTA
FORTALECER EL APOYO SOCIAL Y ECONOMICO DE LAS REGIONES	OFERTAR 1.343.597 SILLAS EN EL MERCADO.	<p>Subir el indice de cumplimiento de vuelos a 85%</p> <p>Alcanzar un indice de alistamiento para la vigencia del 87%</p> <p>Optimización de la flota por medio de la programación efectiva de itinerarios</p>	<p>Llevar la estadística de la operación según codificación Aeronáutica para establecer la causa de las demoras y cancelaciones de vuelo. Con el fin de tomar las acciones para mejorar el cumplimiento.</p> <p>Contar con la planta de tripulaciones de vuelo suficiente y óptima para cumplir con los itinerarios de la compañía de manera eficiente y segura.</p> <p>Ejecutar las inspecciones establecidas en el programa de mantenimiento para asegurar la aeronavegabilidad continuada de la flota.</p> <p>Realizar una planificación de itinerarios basada en los mantenimientos programados, analizando la posibilidad de vuelos adicionales para temporadas altas y días festivos.</p> <p>Realizar seguimiento de las frecuencias determinando la viabilidad de productividad optimizando las aeronaves con rutas de alta ocupación.</p>	SILLAS PROYECTADAS / SILLAS OFRECIDAS	344.370	185.733	54%	158.637
MANTENER LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA	OCUPAR MINIMO 1.185.245 SILLAS DE LAS OFERTADAS EN EL MERCADO POR LA EMPRESA.	<p>Generar actividades promocionales que incentiven la ocupación</p> <p>Permitir la liberación de recursos de manera ágil para la ejecución de los contratos</p> <p>Realizar con mayor celeridad el tramite de pagos y facturación en términos legales</p>	<p>Elaboración de cronogramas de promociones especiales trimestralmente</p> <p>Publicación y creación de tarifas de reacción de acuerdo a la proyección de ocupación de cada ruta</p> <p>Realizar ajustes tarifarios a la alza en mercados únicos sin afectar la elasticidad de la demanda</p> <p>Hacer seguimiento mensual del comportamiento de las metas de ventas y fortalecer los canales que no estén cumpliendo con las mismas</p>	SILLAS PROYECTADAS A OCUPAR MES / SILLAS OCUPADAS MES	315.442	158.463	50%	156.979
	ALCANZAR MINIMO UN TOTAL DE \$251.714 MILLONES POR VENTA DE PASAJES.	<p>Diseñar estrategias que permita la reducción de los costos operaciones</p> <p>Nuevos programas para bajas temporadas y rutas con reservas caídas</p> <p>Optimización del inventario de sillas</p> <p>Establecer metas de ventas para todos los canales</p>	<p>Realizar estudio económico y de mercado teniendo en cuenta los precios fijados por las diferentes aerolíneas cargueras, con lo cual se pueda establecer la tarifa de carga SATENA para el 2019.</p> <p>Negociar con las entidades financieras las tasas de interés de las obligaciones y adquisiciones.</p>	INGRESOS PROYECTADOS TIKETES VOLADOS MES / INGRESOS REALES TIKETES VOLADOS MES	65.077	30.269	47%	34.808
	EJECUTAR HASTA \$ 330.500 MILLONES EN COSTOS Y GASTOS.	<p>Ajustar las tarifas de carga, acorde al mercado y necesidades del cliente.</p> <p>Eficiencia en el manejo del Gravamen a los Movimientos Financieros</p> <p>Disminuir tasas de interés y comisiones de adquisición</p>	<p>Realizar estudio económico y de mercado teniendo en cuenta los precios fijados por las diferentes aerolíneas cargueras, con lo cual se pueda establecer la tarifa de carga SATENA para el 2019.</p>	PRERUPUESTO ASIGNADO / PRERUPUESTO EJECUTADO	94.511	57.667	61%	36.844
	ALCANZAR UNA TARIFA MEDIA DE \$198.466 DURANTE LA VIGENCIA.			INGRESOS PROYECTADOS TIKETES VOLADOS MES / PAX VOLADOS MES	206.217	188.725	92%	17.493
MEJORAR EL SERVICIO AL CLIENTE (EXTERNO E INTERNO)	ALCANZAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE EXTERNO DEL 4,5 SOBRE 5,0	<p>Realizar encuestas de satisfacción del cliente.</p> <p>Disminuir los tiempos de respuesta para la contestación de las PQR's</p> <p>Capacitar continuamente al personal en servicio al cliente</p>	<p>Estructuración y distribución los formatos de encuestas de satisfacción dos veces al año en los puntos que considere la compañía deban implementarse (físicas y telefónicas).</p> <p>Generar campañas de sensibilización para la entrega oportuna de los informes que soporten la contestación de las PQR's.</p> <p>Hacer seguimiento al personal para verificar la atención al cliente</p>	DISMINUCIÓN DE LAS PQR PROCEDENTES.	5	4,37	87%	-0,63
	ALCANZAR UN NIVEL DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE INTERNO DEL 4,5 SOBRE 5,0	<p>Trabajar en conjunto con las otras Direcciones los proyectos e iniciativas que se consolidarán de empresa e impactarán positivamente en los resultados de compañía.</p> <p>Dar continuidad a los cronogramas de bienestar, clima y cultura organizacional establecidos para la presente vigencia.</p>	<p>Generar nuevas alianzas con entidades que ofrezcan servicios gratuitos de capacitación y apoyo en las actividades de bienestar.</p> <p>Establecimiento de cronogramas de trabajo con base en las necesidades identificadas por cada una de las dependencias y áreas de trabajo.</p> <p>Generar convenios de bienestar con diferentes entidades en pro de los beneficios de los funcionarios</p>	PUNTAJE DE ENCUESTA CLIMA ORGANIZACIONAL.		N/A		
MANTENER EL SISTEMA DE GESTIÓN DE SEGURIDAD OPERACIONAL	CERRAR NC, OM, NASOS Y HALLAZGOS ANTES DEL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020.	Generar estrategias que optimicen los procesos	Realizar la implementación de MIPG para optimizar los procesos	NC, OM, NASOS Y HALLAZGOS ABIERTOS EN EL TRIMESTRE / NC, OM, NASOS Y HALLAZGOS CERRADAS TRIMESTRE	11	4	36%	7
OPTIMIZAR LOS PROCESOS DE LA EMPRESA								
GARANTIZAR LA INFRAESTRUCTURA TECNOLÓGICA Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN	PROYECTOS VIABLES TÉCNICOS, JURÍDICOS Y ECONÓMICAMENTE ALCANZABLES	Fomentar la innovación tecnológica de SATENA desarrollando e implementando soluciones que optimicen las tareas realizadas por los funcionarios de la Entidad	<p>Consolidar todos los desarrollos requeridos en la Organización</p> <p>Analizar y priorizar según el grado de importancia, impacto y viabilidad de diseño para la Organización.</p>					