

CUMPLIMIENTO INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2010

MINISTERIO	MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	PARTIDA	06
SERVICIO	DIRECCION GENERAL DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES	CAPÍTULO	02

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2007	Efectivo 2008	Efectivo 2009	Efectivo 2010	Meta 2010	Cumple SI-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
●Asistencia para la introducción, penetración y consolidación de mercados	<i>Eficacia/Producto</i> Tasa de variación en el número de contactos comerciales generados año t respecto año t-1 Aplica Enfoque de Género: NO	$((n^{\circ} \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t/n^{\circ} \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t-1)-1)*100)$	38 % 1475	37 % 1505	46 % 2197	-10 % 1967	46 % 3208	NO	0%	15%	<u>Reportes/Informes</u> Reporte en base a sistemas de información DIRECON	1
●Acuerdos Económicos Internacionales	<i>Eficacia/Producto</i> Participación de productos con arancel 0 año t, con respecto al total de productos negociados en los acuerdos económicos internacionales suscritos por Chile Aplica Enfoque de Género: NO	$((\text{Número de productos con arancel 0 año } t/\text{Número total de productos negociados en los acuerdos económicos internacionales suscritos por Chile})*100)$	n.m.	n.m.	n.m.	90 %	90 %	SI	100%	25%	<u>Reportes/Informes</u> Informes Internos DIRECON	

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2007	Efectivo 2008	Efectivo 2009	Efectivo 2010	Meta 2010	Cumple SI-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
<p>•Capacidades exportadoras fortalecidas para participar del proceso de comercialización internacional</p> <p>•Asistencia para la introducción, penetración y consolidación de mercados</p>	<p><i>Eficiencia/Producto</i></p> <p>Porcentaje de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados año t respecto del total de recursos para acciones de promoción comercial año t</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados año t/Monto total de recursos para acciones de promoción comercial año t)*100)</p>	60 %	61 %	56 %	58 %	56 %	SI	103%	20%	<p><u>Reportes/Informes</u></p> <p>Reporte en base a sistemas de información DIRECON</p>	
<p>•Capacidades exportadoras fortalecidas para participar del proceso de comercialización internacional</p> <p>•Asistencia para la introducción, penetración y consolidación de mercados</p>	<p><i>Eficacia/Resultado Intermedio</i></p> <p>Participación de nuevos clientes año t sobre los clientes totales año t</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((número de nuevos clientes año t, en relación al año t-1/número total de clientes año t)*100)</p>	n.m.	37 %	28 %	28 %	28 %	SI	100%	20%	<p><u>Reportes/Informes</u></p> <p>Reporte en base a sistemas de información DIRECON</p>	

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2007	Efectivo 2008	Efectivo 2009	Efectivo 2010	Meta 2010	Cumple Si-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
<p>●Capacidades exportadoras fortalecidas para participar del proceso de comercialización internacional</p> <p>●Asistencia para la introducción, penetración y consolidación de mercados</p>	<p><u>Eficacia/Resultado Final</u></p> <p>Participación de los nuevos productos exportados a cada país año t por clientes año t-1 sobre el total de productos exportados a cada país año t por clientes año t-1</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((número de nuevos producto - país exportados año t por clientes año t-1/número total de producto - país exportados año t por clientes año t-1)*100)</p>	n.m.	31 %	30 %	29 %	30 %	SI	98%	20%	<p><u>Formularios/Fichas</u></p> <p>Reporte en base a sistemas de información DIRECON</p>	

(9): Fundamentaciones o justificaciones de metas no cumplidas (cumplimiento inferior a 95%) y metas sobrecumplidas (cumplimiento superior a 120%)

Porcentaje de cumplimiento informado por el servicio	85%
Suma de ponderadores de metas no cumplidas con justificación válidas	15%
Porcentaje de cumplimiento global del servicio	100%

Notas:

1.-1.Terremoto generando percepción de incertidumbre en el sector empresarial a nivel nacional para la concreción de negocios. Un n° importante de empresas decide actuar con cautela respecto de las act planif. en las cuales participaría 2010 y que serían apoyadas por ProChile, lo que impactó el resultado del indic.2.Inestabilidad dda externa y caída tipo cambio, generando menor atractivo empresarial para hacer acciones de promoción en mdos externos, afectando el n° clientes que participaron en las act de promoción y en particular en las agendas comerciales. 3.La nueva adm. definió líneas estratégicas:creando 5 subdir. (14 deptos actuales);Implementó 4 Macro Zonas (coordinarán 15 ofireg);Ev. de red externa e interna, reemplazo de algunos directores regionales, agregados comerciales y jefes Deptos Econom. en el exterior;Ev. de programas y act, eliminación, postergación y rediseño de algunos de éstos, impactando en ejecución de act de promoción que años atrás contribuyeron en gran medida a la generación de agendas.