

FORMULARIO INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2007

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

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Formula de Cálculo	Efectivo 2003	Efectivo 2004	Efectivo 2005	Efectivo a Junio 2006	Estimación 2012	Meta 2007	Ponderación	Medios de Verificación	Su-puestos	No-tas
•Apoyo en los mercados de destino	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 1 Tasa de variación en el número de contactos comerciales generados <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	$((n^{\circ} \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t/n^{\circ} \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t-1)-1)*100$	N.M.	N.M.	N.M.	N.M.	0 %	10 % $((1068/1175)-1)*100$	10%	Formularios/Fichas Base de datos institucional		
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional •Apoyo en los mercados de destino	<u>Eficacia/Resultado Final</u> 2 N° de nuevas combinaciones mercado producto de exportación de los clientes de ProChile <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	N° nuevas combinaciones país-producto de las exportaciones de los clientes de ProChile en relación al año t-1	N.M.	N.M.	N.M.	N.M.	0 número	1850 número 1850	15%	Formularios/Fichas bases de datos de institucional	1	
•Acciones de promoción comercial	<u>Eficiencia/Producto</u> 3 Porcentaje de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados respecto del total de recursos para acciones de promoción comercial <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	$(\text{Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados} / \text{Monto total de recursos para acciones de}) * 100$	50 % $(6792/13584)*100$	54 % $(6743000/12505000)*100$	55 % $(1486800/2710300)*100$	58 % $(10200000/17500000)*100$	60 % $(16800000/28000000)*100$	60 % $(1710000/2850000)*100$	15%	Base de Datos/Software e Base de datos institucionales: Sistema de registro institucional	2	

		promoción comercial)*100										
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 4 Tasa de variación anual del número de empresas Clientes de Prochile. Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --	((Número de empresas Clientes de ProChile t/Número de empresas Clientes de ProChile t-1)-1)*100	S.I.	S.I.	N.M.	19 % ((2320/1953)-1)*100	20 % ((3394/2828)-1)*100	12 % ((4293/3833)-1)*100	15%	<u>Base de Datos/Software</u> e Sistema de registro de proyectos.	3	
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional <i>-Programa: Fondo de Promoción de Exportaciones Evaluado en: 2002</i>	<u>Eficacia/Resultado Final</u> 5 Tasa de variación anual del monto de exportaciones de los clientes ProChile. Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --	((Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t/Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t-1)-1)*100	S.I.	17 % ((3320179829/2833885139)-1)*100	15 % ((9419770622/8161626313)-1)*100	12 % ((395700000/3535000)-1)*100	12 % ((1054928000/9419770622)-1)*100	12 % ((11815193600/1054928000)-1)*100	15%	<u>Base de Datos/Software</u> e Base de datos institucional, que considera información del Servicio Nacional de Aduanas	4	
•Implementación, administración y negociación de acuerdos	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 6 Porcentaje de cumplimiento de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile respecto del total de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --	(N° de compromisos cumplidos derivados de los acuerdos suscritos por Chile/N° de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile)*100	S.I.	100 % (17/17)*100	87 % (13/15)*100	94 % (16/17)*100	88 % (15/17)*100	86 % (6/7)*100	15%	<u>Formularios/Fichas</u> Informes Internos DIRECON	5	
•Información comercial	<u>Eficacia/Proceso</u> 7 Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --	((número de atenciones de los servicios de Información Comercial t/número de atenciones de	0 % ((0/0)-1)*100	0 % ((0/0)-1)*100	N.M.	14 % ((403382/353713)-1)*100	10 % ((479800/436000)-1)*100	12 % ((537376/479800)-1)*100	15%	<u>Base de Datos/Software</u> e sistemas de información comercial	6	

	Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --	los servicios de Información Comercial t- 1)-1)*100										
--	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Notas:

Supuesto Meta:

- 1 Se continua el trabajo en focalizar las acciones en empresas exportadoras o con potencial exportador con reales oportunidades en los mercados externos.
Estabilidad en el entorno económico internacional, sin mayores fluctuaciones en el tipo de cambio.
Presupuesto asignado mayor o igual al año 2006, que permita realizar acciones con mayor valor agregado para los clientes de la institución.
- 2 Se mantiene el marco presupuestario solicitado en el proceso de formulación presupuestaria. Se implementará sistema de información que permitirá registrar efectivamente los recursos involucrados en la realización de acciones con el sector externo a la institución.
- 3 El estimado es en base a la definición de clientes año 2007, que considera las empresas a las cuales se les ha prestado servicio durante en el período t y t-1.
- 4 Al respecto, se ha tomado la decisión de rebajar la meta del 15% anual, asignada para el 2006, al 12% anual de crecimiento debido a :
 - a) ProChile apoya principalmente al grupo de empresas Micro exportadoras y PyMEX, que en conjunto corresponden al 66,1% del total de sus clientes. Estas han visto particularmente afectadas el retorno del valor de sus exportaciones debido a la apreciación del peso chileno. Asimismo, un gran porcentaje de sus exportaciones, sobre el 50%, va dirigido a Estados Unidos y otro tanto a mercados en que las transacciones también se realizan en dólares.
 - b) El precio de insumos tales como el petróleo, que inciden ciertamente en los costos de producción de PyMEX, y proveedores de PyMEX, lo que genera disminución de competitividad y finalmente abandono del mercado.
 - c) Fuentes calificadas señalan que las condiciones internacionales dejarán de ser tan favorables para el año 2007, es decir, el ciclo de condiciones mundiales favorables habría llegado a su peak y se entraría en una fase de desaceleración en el próximo año.
- 5 Se analizarán los compromisos de los TLC vigentes a la fecha, en la medida que India, China y P4 entren en vigencia, se incorporarán al análisis.
Existe voluntad de las partes involucradas, tanto en Chile como en el exterior, en avanzar en el cumplimiento de los compromisos.
Se mide en base a un informe anual de cada Acuerdo Comercial.
- 6 Se continua en el mejoramiento en la tecnología de información y sistemas de información internos que permiten entregan un servicio de información comercial, a lo que se une el registro de dichas atenciones.