

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2010	Efectivo 2011	Efectivo 2012	Efectivo 2013	Meta 2013	Cumple Si-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
<p>•Riego – Riego Individual</p> <p>•Programa: Programa de Riego Evaluado en: 2005</p>	<p><u>Eficacia/Producto</u></p> <p>Porcentaje de hectáreas físicas incorporadas y/o mejoradas con riego individual en el año t respecto a la demanda potencial de hectáreas física a incorporar y/o mejorar en el año t</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((N° hectáreas físicas incorporadas y/o mejoradas con riego vía servicios para el Desarrollo de Capital Productivo mediante riego individual en el año t/Demanda potencial de hectáreas física a incorporar y/o mejorar en el año t)*100)</p>	1.06 %	0.17 %	0.19 %	0.17 %	0.17 %	SI	100%	10%	<p><u>Formularios/Fichas</u> numerador: Acta de Recepción o Informe de inspección ITO que incluya obras con 95% de avance físico</p> <p><u>Reportes/Informes</u> denominador: Informe de Riego</p>	
<p>•Suelos – Sistema de Incentivos Ley N°20.412</p> <p>•Programa: Programa Recuperación de Suelos Degradados (Reevaluación 2009) Evaluado en: 2009</p>	<p><u>Eficacia/Producto</u></p> <p>Porcentaje de hectáreas totales intervenidas con uno o más programas del Sistema de Incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los Suelos Silvoagropecuarios(SIRSD-S)en el año t respecto del total de hectáreas estimadas de intervenir en el año t.</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((N° de Hectáreas totales intervenidas con uno o más programas del Sistema de incentivos para la Sustentabilidad Agroambiental de los Suelos Agropecuarios (SIRSD-S) en el año t/N° total de hectáreas estimadas de intervenir en el año t)*100)</p>	0.00 %	128.56 %	99.88 %	115.40 %	100.00 %	SI	115%	10%	<p><u>Formularios/Fichas</u> Numerador: Declaraciones juradas</p> <p><u>Reportes/Informes</u> Informe de la División Fomento con Informe Ejecutivo del encargado del programa</p> <p><u>Formularios/Fichas</u> Denominador: Declaraciones Juradas</p>	4

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2010	Efectivo 2011	Efectivo 2012	Efectivo 2013	Meta 2013	Cumple Si-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
•Plataforma Financiera	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> Porcentaje de usuarios regularizados y/o rehabilitados en el año t respecto del total de usuarios de Cartera Vencida en el año t Aplica Enfoque de Género: SI	((N° de usuarios regularizados y/o rehabilitados en año t/N° total de usuarios de Cartera Vencida en el año t)*100) Mujeres: Hombres:	56 % 53% 57%	33 % 35% 33%	36 % 0% 0%	35 % 0% 0%	20 % 20% 20%	SI	177%	10%	Reportes/Informes Informe de Gestión de la División Asistencia Financiera	5
•Plataforma Financiera	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> Porcentaje de recuperaciones Totales Anuales respecto del Total de Vencimientos del año t Aplica Enfoque de Género: NO	((Monto de recuperaciones totales de créditos año t/Monto total de vencimientos de créditos del año t)*100)	0.00 %	92.24 %	94.96 %	96.19 %	90.00 %	SI	106%	10%	Reportes/Informes Informe de Gestión de la División de Asistencia Financiera	6
•Plataforma Financiera	<u>Eficacia/Producto</u> Porcentaje de usuarios beneficiados con crédito directo de INDAP respecto del total de usuarios atendidos por los programas de INDAP Aplica Enfoque de Género: SI	((N° usuarios de Crédito Directo de INDAP año t /N° total de usuarios atendidos por los Programas de INDAP año t)*100) Mujeres: Hombres:	35 % 45% 33%	38 % 50% 35%	40 % 0% 0%	34 % 0% 0%	35 % 35% 35%	SI	97%	10%	Reportes/Informes Informe de Gestión de la División de Asistencia Financiera	

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2010	Efectivo 2011	Efectivo 2012	Efectivo 2013	Meta 2013	Cumple Si-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
<p>•Institucional</p> <p>•Programa: Servicios de Asistencia Técnica (SAT) Evaluado en: 2007</p> <p>•Programa: Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI) Evaluado en: 2007</p>	<p><u>Eficacia/Resultado Final</u></p> <p>Porcentaje de usuarios SAT con inversiones PDI, que registran aumentos en sus indicadores de productividad al final de la temporada agrícola, respecto del total de usuarios SAT con inversiones PDI con indicadores de productividad diagnosticados.</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((Nº usuarios SAT que tuvieron PDI en el año t-2 y/o t-1 que registran aumentos en sus indicadores de productividad al final de la temporada agrícola año t/Nº total de usuarios SAT que tuvieron PDI en el año t-2 y/o t-1 con indicadores de productividad diagnosticados en el año t-1)*100)</p>	n.c.	n.c.	69 %	70 %	68 %	SI	103%	10%	<p>Formularios/Fichas Numerador:- Diagnósticos SAT (2011) de los usuarios definidos en el denominador. -Informes de Resultados SAT (2013) de los usuarios definidos en el denominador. Plataforma informática SAT http://fomento.indap.cl/sat</p> <p>Formularios/Fichas Denominador:- Cruce de RUT de usuarios diagnosticados SAT (2011) con usuarios PDI (2011 y 2012) en los rubros especificados- Resoluciones que Aprueban los Servicios de Asesoría Técnica SAT-Resoluciones que aprueban Incentivos PDI</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	100%
Suma de ponderadores de metas no cumplidas con justificación válidas	0%
Porcentaje de cumplimiento global del servicio	100%

Notas:

1.-Las acciones para el año 2013 se focalizaron en mantener número de agricultores para fortalecer y mejorar las alianzas ya establecidas, fijando como meta trabajar con al menos 6.000 agricultores durante el año. Se revisaron los convenios vigentes, finalizando varios de ellos por no ajustarse al perfil definido ya sea en aspectos técnicos o comerciales y se fortalecieron algunos convenios en el sector retail, con un perfil netamente comercial, como es el Convenio establecido con UNIMARC a nivel nacional. Como hito clave durante este período, cabe destacar que se realizaron 4 concursos nacionales, lo que permitió dar cobertura al programa durante todo el año. Paralelamente, se efectuaron concursos regionales en O'Higgins, Bio Bío y Maule. Se renovaron 11 convenios que finalizaron una primera fase de 3 años, entre Valparaíso y Los Ríos, para dar una continuidad a importantes proyectos. Se materializaron convenios con importantes proyectos pilotos, en los que destacan las Alianzas con Zea Farms (empresa productora de TIKA chips) y la alianza hortícola con UNIMARC. Se realizaron concursos nacionales y regionales durante el año, además de concursos especiales realizados, donde destacan las 11 renovaciones antes mencionadas. El sobre cumplimiento se produjo debido a que los llamados a concurso fueron de alta convocatoria, ya que el contar con asistencia técnica e inversión a la vez, es una oportunidad para la unidad productiva. Además de contar con la posibilidad de asegu

2.-El sobre cumplido se debe la asistencia técnica entregada a los rubros carne y ovinos produjo altas mejoras en los resultados productivos sumados a las buenas condiciones de precios de la carne que ha incentivado la producción.

3.-El sobre cumplimiento se debe principalmente al factor del rubro Berries. El 48% de los agricultores participantes en el estudio son productores de berries. Esto influye notablemente en los resultados finales, dado que un 94,5% de estos productores aumentan su margen bruto. Dentro de este rubro se consideraron los agricultores que producen Frambuesas, Arándanos, Moras y Zarparrillas. Luego de temporadas de precios muy bajos y cercanos al costo de producción, los precios de los berries de la temporada 2012/2013 fueron sustancialmente mejores que la temporada anterior, llegando a ser incluso el doble en términos de precio/kg. Al comparar ambas temporadas, no es de extrañar que se presente el caso que casi el 100% de los agricultores mejoraron su margen bruto, solamente por este factor de precios, y en que los costos de producción no aumentaron significativamente versus los ingresos percibidos. A esto se suma que gracias a la asistencia técnica proporcionada por las empresas, los rendimientos mejoraron y los productores apostaron a aumentar sus plantaciones, por mejores precios proyectados. Aquellos agricultores que presentan una disminución del margen, principalmente se debe a renovación de huertos y por ende, una menor producción. Siendo las frambuesas el producto más exportado con ventas de US\$111 millones y un crecimiento porcentual de 42.9% respecto al 2012, continúan los arándanos con US\$91 millones y las moras US\$42 millones.

4.-El Programa en general observó un buen comportamiento, lo cual permitió un cumplimiento del 115,40% de la meta comprometida, la cual se explica principalmente por los siguientes antecedentes: La Tabla de Costos del año 2013 del Programa, Decreto Supremo N° 4 del 9 de enero de 2013 del Ministerio de Agricultura, posee una baja promedio del 7% en el valor de las prácticas que contempla el programa. Las 10 prácticas o labores más demandadas del programa, que corresponden al 76,9% de las hectáreas intervenidas el año 2013, poseen un incentivo promedio por hectárea cercano a los \$ 80.000, muy por debajo de los \$243.000 que corresponde al promedio de todas las prácticas ejecutadas a través del programa el año 2013. Producto de lo anterior el 82% de las hectáreas intervenidas, se concentran en la zona Centro-Sur, específicamente entre las regiones de O'Higgins y Los Lagos y en los subprogramas propios de ese sector (Fertilización Fosfatada, Praderas y Métodos de Conservación de suelos). Considerando la información anterior, es decir, el factor precio de los insumos a la baja, que se refleja en la tabla de costos y el aumento de demanda en prácticas que poseen un bajo costo por hectárea, es que la meta propuesta de 75.000 hectáreas, fue sobre cumplida en un 15,40%.

5.-El cumplimiento efectivo para el año 2013 alcanzó a un 35,5% de Usuarios Regularizados respecto de los Usuarios en Cartera Vencida de Créditos, mediante la aplicación de una mejora continua del proceso de regularización de usuarios en Cartera Vencida, aplicando todas las instancias de reinserción financiera y productiva que la normativa del Programa de Crédito Directo tiene a disposición de sus usuarios, lo que corresponde a un 177,4% de la meta comprometida en el indicador, con 2.080 usuarios regularizados. El sobrecumplimiento del indicador de Normalización de Cartera se debe específicamente a la creación de las Unidades de Cobranza Regionales (Resolución Exenta Nro.049197, del 12.05.2011), conformada en un 100% durante el año 2012, y generando su plena eficiencia y gestión durante el año 2013, las que fueron reforzadas desde el nivel central durante dicho año. Esto junto a una mayor dotación de equipos celulares permitieron aumentar y mejorar las gestiones de regularización de créditos morosos. Por otra parte, la División de Asistencia Financiera efectuó a nivel de Región y Áreas, diversas acciones de apoyo y capacitación en materias crediticias y de regularización de cartera, las cuales permitieron lograr los resultados antes señalados. A modo de ejemplo, durante el pasado año, se capacitaron 120 funcionarios a nivel país. Cabe señalar además, que por primera vez en muchos años se logró bajar la morosidad a una cartera vencida del 12,6%, cifra que en marzo del 2010

6.-El cumplimiento efectivo para el año 2013 alcanzó el 96,2% de las Recuperaciones Totales respecto del Total de Vencimientos del año, lo que corresponde a un 106,9% de la meta comprometida. Lo anterior se basa en la continua aplicación de la disciplina financiera y la aplicación de un análisis de riesgo más eficiente en la colocación del crédito, y a su vez la mantención de los criterios de regulación del marco normativo vigente del programa de Crédito Directo de INDAP, además de contar con las condiciones económicas y financieras estables del país. Durante el año 2013, se realizaron jornadas de capacitación para ejecutivos, en el proceso integral de crédito, (considerando las etapas de elaboración de solicitud, evaluación, otorgamiento, cobranza, y regularización de créditos). Su objetivo fue apoyar a la gestión de crédito de las Agencias de Área, para obtener una mejor colocación y por tanto una mayor recuperación de los créditos otorgados.