

BALANCE DE GESTIÓN INTEGRAL AÑO 2009

DIRECCION GENERAL DE
RELACIONES ECONOMICAS
INTERNACIONALES

Teatinos 180 Piso 12, Teléfono 827 5100
www.direcon.cl, www.prochile.cl

Índice

1. Presentación	3
2. Resultados de la Gestión año 2009	6
2.1 Resultados de la Gestión Institucional Asociados a Aspectos Relevantes de la Ley de Presupuestos 2009	6
2.2 Resultados Asociados a la Provisión de Bienes y Servicios	17
3. Desafíos para el año 2010	25
4. Anexos	31
Anexo 1: Identificación de la Institución	32
Anexo 2: Recursos Humanos	37
Anexo 3: Recursos Financieros	42
Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2009	57
Anexo 5: Programación Gubernamental	66
Anexo 6: Informe Preliminar de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas / Instituciones Evaluadas	70
Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2009	72
Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo	74
Anexo 9: Proyectos de Ley en tramitación en el Congreso Nacional	75
Anexo 10: Propuestas Fondo de Modernización de la Gestión Pública	76

1. Presentación

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. Tiene como misión ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios.

Para ello ha definido una estructura organizacional que agrupa sus principales áreas de negocios: en las Direcciones de Asuntos Económicos Bilaterales, Multilaterales, y de Promoción de Exportaciones, a las que se unen departamentos de apoyo transversal. Se suman 15 Oficinas Regionales y 56 Oficinas Comerciales, ubicadas en los principales mercados del mundo.

Durante el año 2009, la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En el área **de negociaciones comerciales**, se amplió significativamente la relación con el área del Asia Pacífico. Se firmó un TLC con Australia y se avanzó en las negociaciones con Malasia y Vietnam, esperando concluir las en 2010. Junto a ello se amplió el TLC con China, mediante la suscripción de un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios y un notable avance en las negociaciones para un Acuerdo sobre Inversiones, cumpliéndose así el objetivo fijado al momento de la firma del TLC con nuestro principal socio comercial. Además se completaron estudios de factibilidad para evaluar el interés de suscribir acuerdos con Hong Kong e Indonesia. Por otra parte, también este año se concluyeron las negociaciones y se suscribió un Acuerdo de libre Comercio con Turquía

Respecto a los avances en las tramitaciones internas para la puesta en vigencia de nuevos Acuerdos, se concluyó la revisión del Acuerdo de Complementación Económica con Ecuador (ACE 65), y entraron en vigor los Acuerdos de Libre Comercio con Perú y Colombia, se amplió el acuerdo vigente con Cuba, profundizando así los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa. También se aprobó el II Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE).

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam), tras la incorporación de EE.UU. en una nueva fase de negociaciones en agosto de 2008, motivó el interés de otros países miembros de APEC por incorporarse, entre ellos Australia, Perú y Vietnam. A fines de 2009, tanto los miembros fundadores y los miembros nuevos mantuvieron consultas que concluyeron en la programación de 4 rondas de negociación, a realizarse durante el año 2010, con vistas a la suscripción de un acuerdo llamado "Trans Pacific Partnership" (TPP).

En el área de la **implementación y administración de acuerdos**, se han cumplido todos los compromisos adquiridos en los acuerdos vigentes, y se han potenciado el comercio con nuestros socios aprovechando las oportunidades abiertas por los Tratados. Destacan particularmente los casos de China, Japón, Corea, India, entre otros.

Respecto a los acuerdos suscritos con Europa, se continúa con el seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la UE, el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, en el marco del Acuerdo de Asociación con la UE. En relación al TLC Chile – Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) se dio seguimiento a los compromisos asumidos en el segundo Comité Conjunto y Subcomité de Aduana y Origen.

Los tres Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países de América del Norte han generado una institucionalidad que permitió, durante el año 2009, resolver y ejecutar eficientemente los temas bilaterales. Asimismo, se desarrolló una agenda de trabajo donde se reunieron los Comités y Comisiones de Libre Comercio de forma de seguir potenciando y aprovechando al máximo los beneficios de estos Acuerdos.

En cumplimiento de una de las orientaciones centrales de la política comercial, la prioridad en las relaciones con América Latina, se incorporó el comercio de servicios al Acuerdo de Complementación Económica, ACE N° 35 Chile – MERCOSUR y se alcanzaron acuerdos para modificar el régimen de origen e incorporar al programa de desgravación productos provenientes de las zonas francas de Chile y de ese bloque subregional. En el marco del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (ARCO), Chile es el Coordinador del Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración, grupo que obtuvo el mandato de negociación en la última ronda ministerial realizada en México a fines del 2009. Además, se participó activamente en las distintas reuniones de la UNASUR en los temas vinculados a asuntos de índole económica, materias energéticas y solución de diferencias en el ámbito de la inversión.

Se mantuvo una participación muy activa en las negociaciones multilaterales, principalmente en la OMC y se mantuvo una colaboración y presencia permanente en el proceso de incorporación de Chile a la OCDE.

En el **área de promoción de exportaciones**, durante el 2009, se desarrollaron actividades guiadas por las definiciones estratégicas institucionales establecidas para el período 2007-2010. Se trabajó con la Pymex, a través de los Programas Institucionales tradicionales: Pymexporta, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC). En el área de exportación de Servicios, se incorporaron nuevos subsectores al trabajo de promoción: Servicios de Apoyo al retail y Diseño y Publicidad.

En base al interés privado y a las prioridades comerciales de la política internacional chilena, se crearon las oficinas comerciales de: Nueva Delhi, Atlanta, Varsovia, Chicago, Ankara, Salvador de Bahía.

Se entregaron servicios a más de 8.620 empresarios/as nacionales, un 4,1% más que el año 2009. Con 2.197 agendas de negocios, que representa una variación positiva del 46% con respecto al año 2008. A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias se beneficiaron a 1.281 empresas silvoagropecuarias. Se implementó, por primera vez, un Fondo específico para empresarias exportadoras y/o con potencial exportador del sector silvoagropecuario, el cual recogió iniciativas de las 15 regiones del país. Dentro de las actividades de promoción de exportaciones de alto impacto ejecutadas, están participación en 30 Ferias Internacionales; realización de Sabores de Chile en Milán, Moscú, Dubai; Cena de Sabores de Chile en Ginebra; 21 Muestra y Cata, en los distintos continentes.

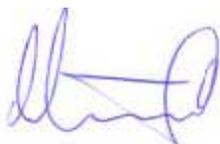
En pos de potenciar el desarrollo exportador desde las Regiones del país, se ejecutaron acciones, a través de 92 proyectos aprobados, contenidos en los Planes Estratégicos. Dentro de la ejecución de actividades tendientes al fortalecimiento de los vínculos económico - comerciales con los países vecinos: Perú, Bolivia y Argentina, se ejecutó el 100% de lo planificado.

La III Macro Rueda de Negocios, en Viña del Mar, permitió realizar actividades y múltiples encuentros entre importadores europeos, 460 empresas nacionales y 10 Agregados Comerciales de ProChile en los mercados de Europa, además de la realización de 9 talleres de interés para los asistentes.

Enfrentando la crisis, ProChile monitoreó e identificó oportunidades específicas por mercado de exportación - así como también amenazas - derivadas de la situación económica internacional, contribuyendo a cumplir con la función de proporcionar información comercial relevante para agentes públicos y privados. Esto se complementó con un Ciclo de Seminarios y Talleres de Trabajo: "Oportunidades en Época de Crisis", organizados en conjunto con la SOFOFA.

El programa CORFO permitió dar continuidad al trabajo conjunto desarrollado en Madrid, donde la Oficina Comercial y la oficina CORFO operan en conjunto como un centro de negocios; la operación de representación en Wellington - Nueva Zelanda, dedicada a ejecutar tareas de atracción de inversiones y promoción de exportaciones y a contar con un funcionario en la Oficina Comercial de ProChile en Nueva Delhi - India, encargado de la atracción de inversiones.

En un período de crisis económica, particularmente difícil para el comercio internacional, el trabajo de la DIRECON, en conjunto con otros organismos del Estado y del sector privado, contribuyó de a disminuir los impactos negativos de la crisis y a mantener el rumbo de nuestra integración a la economía mundial.



Carlos Furche G.

Director General de Relaciones Económicas Internacionales

2. Resultados de la Gestión año 2009

2.1 Resultados de la Gestión Institucional Asociados a Aspectos Relevantes de la Ley de Presupuestos 2009

En el año 2009, la gestión de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON - estuvo orientada principalmente a seguir avanzando en el proceso de integración a la economía mundial como factor de apoyo al desarrollo económico y en el aprovechamiento de las oportunidades surgidas de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile. Para estos efectos la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En relación a las **negociaciones comerciales**, se amplió la relación con el área del Asia Pacífico. Durante 2009, entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Australia, y se avanzó en las negociaciones con Malasia y Vietnam, esperando concluir las en 2010. Con Malasia y Hong Kong se negociaron Acuerdos sobre Servicios Aéreos. Junto a ello, se amplió el TLC con China, mediante un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios, el cual se encuentra en trámite parlamentario para su aprobación, la suscripción del Acuerdo de Cooperación en materias aduaneras y del Acuerdo de Transporte Aéreo, y el inicio de las negociaciones del Protocolo de Inversiones. Además se completaron, con resultados positivos, estudios de factibilidad para evaluar el interés de suscribir acuerdos con Hong Kong e Indonesia.

Por otra parte, en presencia de S.E. la Presidenta de la República Sra. Michelle Bachelet, el Ministro de Comercio Exterior de Turquía y el Ministro de Relaciones Exteriores de Chile, suscribieron un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. Actualmente, se está a la espera que se cumplan los procedimientos internos para su incorporación al ordenamiento jurídico nacional.

Respecto a los avances en las tramitaciones internas para la puesta en vigencia de nuevos Acuerdos, se concluyó la revisión del Acuerdo de Complementación Económica con Ecuador (ACE 65), y entraron en vigor los Acuerdos de Libre Comercio con Perú y Colombia, se amplió el acuerdo vigente con Cuba, profundizando así los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam), tras la incorporación de EE.UU. en una nueva fase de negociaciones en agosto de 2008, motivó el interés de otros países miembros de APEC por incorporarse, entre ellos Australia, Perú y Vietnam. A fines de 2009, tanto los miembros fundadores y los miembros nuevos mantuvieron consultas que concluyeron en la programación de 4 rondas de negociación, a realizarse

durante el año 2010, con vistas a la suscripción de un acuerdo llamado “Trans Pacific Partnership” (TPP).

En el marco de la **implementación, administración y seguimiento de los acuerdos comerciales** vigentes, el Congreso Nacional aprobó el II Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación con la UE. Se ha dado seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la Unión Europea (prácticas y procesos enológicos), del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y de los temas sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en el marco del Acuerdo de Asociación. Durante el último Comité de Asociación las partes acordaron evaluar la posibilidad de profundizar los compromisos en servicios y facilitación del Movimiento de Personas.

Respecto al Tratado de Libre Comercio Chile-Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), se dio seguimiento a los compromisos asumidos en el segundo Comité Conjunto y Subcomité de Aduana y Origen, realizado en el año 2008. Dichos compromisos dicen relación con la corrección del anexo IV relativo a los productos agrícolas procesados y la corrección del Anexo V referido a productos de la pesca y otros productos marinos, especificando con mayor detalle algunas partidas arancelarias en cada uno de los anexos. Durante el año 2009 se dio revisión y traducción a los textos, se realizó la tramitación y aprobación legislativa correspondiente ante ambas cámaras del Congreso para su incorporación definitiva al ordenamiento jurídico nacional. Actualmente se está a la espera de que el mismo procedimiento sea concluido por los demás países miembros de la EFTA para que las mencionadas modificaciones entren en vigencia.

Se participó en las reuniones del Grupo de Trabajo Chile-Rusia para el Monitoreo, Desarrollo y Profundización de las Relaciones Económicas y Comerciales Bilaterales y en la cuarta Reunión de la Comisión Intergubernamental Chile - Rusia de Comercio y Cooperación Económica. Además, se participó en las Jornadas Empresariales Chileno-Rusas “Chile-País plataforma”, en Moscú, realizadas en el mes de junio, oportunidad en que se hizo el lanzamiento de la Plataforma de Negocios de la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), en Moscú.

Con Estados Unidos, destaca la conclusión de las negociaciones para que naranjas y pomelos chilenos puedan ingresar al mercado norteamericano, tras acordar, el SAG y su contraparte estadounidense, el Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS), el bajo riesgo sanitario que revisten estas frutas. Esto permitió la adopción de una norma que entró en vigencia en Abril de 2009, luego de ser sometida a escrutinio público entre las Partes interesadas en EE.UU. y que éstas hicieran llegar sus comentarios. De esta forma, en julio de ese mismo año, se verifica la llegada del primer embarque a Estados Unidos, lo que constituye la apertura de uno de los principales mercados mundiales de estos productos para nuestro país. También se realizaron las reuniones anuales de los comités de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, MSF y de Obstáculos Técnicos al comercio, OTC. En el caso de este último encuentro, ambas partes convinieron el intercambio de cartas a la brevedad, para modificar el Anexo 7.8 del TLC que designa a la Dirección de Relaciones Económicas Internacionales como la contraparte chilena correspondiente.

Con México, y en el contexto de la reunión de la X Reunión Ordinaria del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS), se logró levantar la prohibición temporal de importación desde ese mercado de productos avícolas nacionales, la que fuera impuesta como consecuencia del brote en ese país de la gripe AH1N1. Respecto del capítulo 9 sobre Inversión, se ha acordado continuar la discusión para que la Comisión de Libre Comercio adopte una Decisión que contenga una nota interpretativa sobre expropiación e indemnización.

Con Canadá, se concluyó la negociación del capítulo de Servicios Financieros, y se está a la espera de dar inicio a la revisión legal para a posteriori someter éste a aprobación parlamentaria. En materia de Solución de Controversias Inversionista-Estado, las Partes negociaron una Nota Interpretativa relativa al Artículo G-10 "Expropiación e Indemnización", habiéndose acordado un texto que aclara el sentido de la expropiación indirecta, delimitando el ámbito de interpretación de los tribunales internacionales. En cuanto a la negociación de una Nota Interpretativa relativa al Artículo G-03 "Trato de Nación más Favorecida", ambas Partes continúan trabajando para alcanzar una redacción que permita acotar el sentido de esta disposición. Por último, tanto Chile como Canadá ya intercambiaron información respecto del ajuste de umbrales en materia de Contratación Pública por lo que la entrada en vigor de esta modificación se anticipa para 2010. Además se actualizó la nomenclatura del Sistema Armonizado 2007, lo que supuso la simplificación y flexibilización de varias reglas de origen específicas.

En septiembre de 2009 se cumplieron dos años desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón. Este Acuerdo ha facilitado la incorporación de nuevos productos hacia dicho destino y contribuido a que las exportaciones crecieran en un 17,4% en el año 2007 y un 2,0% en el año 2008. Los montos respectivos fueron US\$ 7.091, US\$ 7.230 y US\$ 4.481. Si bien las exportaciones se concentran en los sectores minería e industria principalmente, dentro del sector industrial, los envíos del subsector alimentos son los más relevantes, representando en el último año alrededor de un 63% del total exportado en este sector. Cabe destacar que durante el año 2009 se han incorporado nuevos productos, en minería (coque de petróleo sin calcinar), en sector pesca (huevas y lechas de trucha para la reproducción) subsector alimentos (duraznos en conserva) y, en el sector industria (redes de malla, de polietileno y centrifugadoras). Asimismo, durante el 2009, se realizó la II Reunión del Comité de Pesca y la II del Comité de Mejoramiento del Ambiente de Negocios.

Con India se cumplió, en agosto del 2009, un año desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial, el cual no obstante resumirse a un número limitado de productos, genera un potencial importante para su profundización a través de la institucionalidad que posee dicho acuerdo.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam), en vigor para Chile desde noviembre de 2006, constituye un gran estímulo para la construcción de un puente de comercio e inversiones entre el sur de América Latina y el Asia-Pacífico. En tal sentido, y antes de cumplir dos años de vigencia, las partes dieron los primeros

pasos para la negociación de Capítulos de Inversiones y Servicios Financieros, que completarían el Acuerdo original. Asimismo, distintas iniciativas para ampliar el Bloque hacia otras economías del Asia Pacífico se encuentran actualmente en progreso.

En abril de 2009, se cumplieron cinco años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Corea, los cuales han sido positivos, tanto en el plano comercial como de la perspectiva del desarrollo institucional del propio Tratado. En lo comercial, se constata en el crecimiento de las exportaciones en un 280% y un aumento de la participación de las exportaciones a Corea en las exportaciones totales chilenas del 4,2% (en el período 1990-2003) al 5,8 durante el período 2004-2008. Desde la perspectiva institucional, el tratado ha contribuido significativamente al objetivo estratégico de posicionamiento de Chile en Asia, como también el que haya sido el primer acuerdo económico suscrito por Chile con un país de la región Asia Pacífico. Durante este año se realizaron la V Comisión de Libre Comercio, el V Comité de SPS y la V Reunión del Comité de Bienes.

Dentro de la región, la profundización de los acuerdos suscritos con países latinoamericanos bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, se señala el envío al Congreso del acuerdo alcanzado para incorporar el comercio de servicios al ACE N° 35 Chile-Mercosur. Este Acuerdo de Complementación Económica, ACE, entre Chile y los países integrantes de Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) está vigente desde octubre de 1996.

También deben mencionarse la protocolización de los acuerdos alcanzados para incorporar al programa de desgravación a los productos provenientes de las zonas francas de Chile y del MERCOSUR, en particular el acuerdo bilateral de zonas francas Chile- Brasil y Chile-Uruguay. La protocolización se refiere a que, el acuerdo alcanzado en el seno de la Comisión Administradora, se deposita en la Secretaría General de la ALADI, Organismo que ratifica dichos acuerdos a fin de que los respectivos países lo incorporen a sus ordenamientos jurídicos internos correspondientes, es decir, tengan validez jurídica.

Con Uruguay se está trabajando para tener un Acuerdo de Inversiones, que reemplace el Acuerdo de Promoción y Protección de Inversiones (APPI) vigente, buscándose un Acuerdo que abarque mas disciplinas y permita una mayor liberalización de las inversiones. En la ALADI, se creó el Grupo de Expertos en Servicios que busca profundizar el intercambio comercial en este sector, analizando la posibilidad de llegar a un Acuerdo en dicho marco regional.

Las relaciones comerciales con Ecuador, estuvieron teñidas por la imposición el 22 de enero de 2009 de una salvaguardia por balanza de pagos de aplicación general y no discriminatoria, que dejaba sin efecto las preferencias acordadas en el marco del ACE 32. Ante esto, Chile solicitó la realización de consultas a Ecuador en el marco del procedimiento de solución de controversias del ACE 32. Dicho procedimiento no siguió avanzando por cuanto Ecuador en mayo liberalizó en parte la medida para uvas frescas, manzanas y peras, productos de alta importancia para las exportaciones chilenas y porque en julio restituyó las preferencias negociadas a Chile y a todos los

otros países con los cuales tenía acordadas preferencias. A fines de este año Ecuador levantó la suspensión a las importaciones de sal de mesa vigentes desde septiembre de 2004.

Respecto de Centroamérica, destacándose en el 2009, la realización de la I Comisión Administradora del TLC Chile-Panamá, que cumplió un año de su entrada en vigor, ocasión en la cual ambos países aprobaron su Reglamento. Allí se estableció, entre otros, que se realizarán reuniones ordinarias de la Comisión de Libre Comercio al menos una vez al año.

Finalmente, durante octubre se celebró la I Reunión de la Comisión Administradora del Acuerdo Chile-Cuba en La Habana, donde se aprobó el Reglamento de dicha Comisión, esto significa -que desde ese momento las Partes acuerdan e institucionalizan el funcionamiento de la Comisión Administradora, es decir, fijan el objetivo de esta Comisión, la periodicidad de las reuniones y los Ministerios coordinadores de la misma por cada Parte-. También se acordó iniciar negociaciones para profundizar el Acuerdo negociado hace más de diez años. Posteriormente, se realizaron dos rondas de negociaciones, en donde se logró profundizar en materias de acceso a mercados, régimen de origen, procedimientos aduaneros y solución de controversias.

Respecto al proceso de **certificación de origen** de los productos de Chile, DIRECON es responsable en los Acuerdos Comerciales con la Unión Europea (UE), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y China. Esta certificación se refiere a normas específicas, contenidas en cada Acuerdo, para determinar el país en donde las mercancías fueron producidas o elaboradas cumpliendo determinados requisitos, condición indispensable para beneficiarse de las preferencias otorgadas en un Acuerdo Comercial. El régimen de origen comprende, tanto las disposiciones referidas a los criterios de calificación para que los productos sean considerados originarios, como los procedimientos para la declaración, certificación y comprobación del origen. La relevancia de este documento es que sin él, no se puede exportar acogiéndose a las franquicias arancelarias, contempladas en los Acuerdos. Durante el año 2009, se emitió un total de 71.236 certificados de origen, de éstos 62.592 correspondieron al Acuerdo con la Unión Europea (87,9% del total), 1.381 al TLC vigente con EFTA (1,9% del total) y 7.263 al TLC entre Chile y China (10,2% del total). Cabe destacar, que la cifra global presentó una caída del 7,1% con respecto al año 2008. Esta disminución obedeció principalmente a una contracción en la demanda de nuestras exportaciones en los mercados de Europa. Sin embargo, en el caso del mercado chino, la emisión de certificados de origen durante 2009 aumentó en un 22,5% respecto al 2008. Asimismo, en conjunto con el sector privado, se realizaron reuniones de capacitación en las distintas regiones del país y verificaciones a empresas chilenas acerca del cumplimiento de las normas de origen establecidas en los diversos Acuerdos Comerciales.

En cuanto a **defensa de intereses comerciales**, se abordó la acusación de Argentina ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por el funcionamiento del mecanismo chileno de bandas de precio (SBP). Si bien los fallos (de panel y de apelación) dictaminaron que el SBP no estaba en conformidad con el Acuerdo Agrícola de la OMC, Chile, en el plazo concedido, introdujo una

modificación a la ley para implementar la medida (el SBP) y guardar conformidad con los compromisos internacionales. Hasta fines de 2009 el proyecto seguía en discusión ante el Senado. Respecto a la controversia sobre la aplicación del Protocolo 44 (cupo para el ingreso de trigo al país), se activó el procedimiento de solución de controversias previsto en el mismo ACE N° 35.

Otro tema es la controversia con Costa Rica por la denominación de origen Pisco, a favor de Chile. En efecto, Costa Rica notificó a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, OMPI “puesto que el nombre no puede ser protegido exclusivamente para el titular Perú”. En respuesta a lo anterior, el Gobierno de Chile realizó reuniones interministeriales y con los productores de pisco y sus abogados para coordinar la posición nacional y acciones a seguir frente a este hecho, y se contrató un estudio en derecho sobre la protección costarricense para el pisco. En base a estos antecedentes se determinó activar el procedimiento de solución de controversias del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, mediante solicitud escrita al Gobierno de Costa Rica para celebrar consultas con motivo de las medidas costarricenses que afectan a la denominación de origen chilena “Pisco”. Esta etapa aún no concluye, se espera que Costa Rica haga las gestiones necesarias en el plano internacional para dar satisfacción a los intereses chilenos.

Respecto a materias del **ámbito multilateral**, durante el año 2009 Chile ha mantenido su apoyo técnico y político a las distintas iniciativas de la OMC, participando activamente en las reuniones de los consejos, comités, grupos y órganos regulares de la Organización Mundial de Comercio (OMC). En el plano de la Ronda de Doha sobre Negociaciones Comerciales, Chile ha respaldado el consenso existente para que tales negociaciones puedan concluir exitosamente durante el 2010. Asimismo, en octubre de 2009 tuvo lugar el examen de la política comercial de Chile; en el informe elaborado por la Secretaría de la OMC se destaca a nuestro país por su economía abierta y prácticamente sin restricciones, así como también su amplia red de acuerdos bilaterales en que profundiza la integración comercial.

Por su parte, en APEC se ha mantenido la coordinación general de la participación de Chile en todas las reuniones temáticas del año APEC Singapur 2009. Tales encuentros tuvieron por objeto continuar el desarrollo de las prioridades acordadas por las Economías Miembros, en la Cumbre de Líderes celebrada en Lima, Perú, en noviembre de 2008 y preparar la Cumbre de Líderes del año 2009, evento que centró su atención en enfrentar la crisis, y posicionarse para la recuperación, fortalecer el Sistema Multilateral de Comercio y una pronta conclusión de la Ronda de Doha, acelerar la Integración Económica Regional y avanzar en la formación de un Área de Libre Comercio en la región del Asia Pacífico (FTAAP). En otro ámbito, Chile y los países del P4 han avanzado en el proceso de ampliación del Acuerdo hacia otras economías del APEC, el cual es positivamente observado por todos los signatarios del APEC ya que es una contribución importante para la liberalización del comercio en la región.

En APEC, se continúa trabajando con los temas que se desarrollan en el marco de la Agenda de Integración Regional (REI) y en el Programa de Trabajo de Bienes y Servicios Ambientales (BSAs).

Para ello, se envió ampliación y profundización del trabajo sobre “Convergencias y divergencias en los aspectos ambientales de los acuerdos de comercio de la Región” y se participó en la reunión del Grupo de Acceso a Mercados (MAG) y en el Taller de Bienes y Servicios Ambientales, efectuado en Singapur en julio de 2009. Asimismo, se prepararon comentarios y sugerencias sobre el Programa de Trabajo sobre estos bienes y sobre los proyectos allí incorporados. Luego, los días 15 y 16 de diciembre, en Hanoi-Vietnam, se participó en el Taller sobre Facilitación de Comercio y Protección Ambiental, donde se efectuó una presentación sobre la experiencia de Chile respecto a la incorporación de consideraciones ambientales en su política comercial. Además, se participó en el VIII Diálogo de Alto Nivel sobre Biotecnología Agrícola (Singapur, 19 y 21.02.09) y se continuó coordinando la participación de representantes gubernamentales en seminarios y talleres destinados a crear capacidad y reforzar los conocimientos sobre las materias que se tratan en el Diálogo.

En otro ámbito, Chile y los países del P4 han avanzado en el proceso de ampliación del Acuerdo hacia otras economías del APEC, el cual es positivamente observado por todos los signatarios del APEC ya que es una contribución importante para la liberalización del comercio en la región.

Durante el año 2009, último año de negociaciones para el ingreso de Chile a la OCDE, se colaboró activamente para la adopción de importantes medidas para cumplir con los estándares de la Organización, entre otras, las nuevas leyes para poner fin al secreto bancario y la de responsabilidad penal de las personas jurídicas. En enero de 2010, se suscribirá el Acuerdo mediante el cual Chile acepta formalmente la invitación del Consejo Ejecutivo de la OCDE para ser miembro pleno de esta Organización.

En materia de Transporte Aéreo, se trabaja en coordinación con la Junta de Aeronáutica Civil (JAC) con quienes se ha iniciado y participado en negociaciones de Acuerdos sobre Servicios Aéreos, con Brasil, Colombia, Inglaterra, Malasia y China, entre otros, además en reuniones multilaterales relacionadas, entre otras, las reuniones de la Organización Internacional de Aviación Civil (OACI), Comisión Latino Americana de Aviación Civil (CLAC).

Otro aspecto a destacar es el Programa “**Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON BID**”, que durante 2009 permitió realizar una serie de acciones orientadas a fortalecer la gestión interna en áreas del negocio, y de apoyo transversal, como son la implementación de una solución tecnológica para gestión y control de proyectos, instalación de salas multimedia para DIRECON, compra de equipos y licencias para implementar sistema de ventanilla única de clientes/as, talleres internos de perfeccionamiento en materia de inversiones e intercambio comercial, entre otras. Además se realizaron iniciativas con el sector privado, especialmente en difusión de oportunidades de negocios y generación de capacidades empresariales, a través de talleres de encadenamientos productivos en la región de Valparaíso y en países como Argentina, Uruguay, Bolivia y Brasil, financiamiento para la realización de la III Macro Rueda de negocios, Coaching Interempresarial regional, etc.

Respecto de las inversiones de capitales chilenos en el mundo, se implementó el seguimiento y monitoreo de este nuevo y significativo componente de las relaciones económicas internacionales. Se concluyeron estudios en Australia, Cuba, España, Estados Unidos y China. Además, se difundieron informes actualizados sobre inversiones chilenas directas en Argentina, Australia, Brasil, China, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Medio Oriente, México, Perú, Unión Europea, Uruguay, Venezuela. Considerando la importancia creciente que ha adquirido la exportación de servicios desde Chile, en el año 2009, comenzó la publicación de un informe anual sobre las inversiones directas en el sector servicios, el que se prepara los primeros meses de cada año. Todos los informes de inversión directa se encuentran publicados en el sitio Web de DIRECON (www.direcon.cl), al cual tiene acceso toda la ciudadanía. En conjunto con la SOFOFA, se han realizado seminarios especializados y orientados hacia altos ejecutivos y tomadores de decisiones de inversión en Costa Rica, España (Madrid), México, Perú, Uruguay.

En cuanto a Encadenamientos Productivos, a objeto de dar a conocer las oportunidades para implementar encadenamientos de bienes con terceros países, es decir, cumpliendo un proceso de transformación en Chile sean luego exportados a los mercados en los cuales Chile goza de preferencias arancelarias. En el año 2009 se realizaron seminarios de difusión en Argentina, Brasil, Bolivia, Uruguay y Paraguay, además de talleres en Valparaíso y Colombia. Se debe destacar que como parte del proyecto de encadenamientos productivos con Colombia, se realizó conjuntamente con ProExport de Colombia y SOFOFA un encuentro entre empresarios colombianos y chilenos, para dar a conocer el estudio de detección de productos con potencial para posibles encadenamientos productivos entre ambos países, considerando como mercados de destino de exportación a China, Corea y Japón. Además se realizaron talleres en Arica, Iquique y Antofagasta en forma conjunta con ProChile.

En el **área de promoción de exportaciones**, durante el 2009, se desarrollaron actividades guiadas por las definiciones estratégicas institucionales establecidas para el período 2007-2010, considerando a la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PyMEX) como Cliente Foco; dando énfasis al trabajo regional y las exportaciones no tradicionales, especialmente a los servicios.

Se continuó trabajando con la Pymex, a través de los Programas Institucionales tradicionales y específicos para este segmento de empresas como: Pymexporta, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC).

De esta manera, los principales servicios otorgados a las empresas exportadoras y con potencial exportador se agrupan en: Difusión de Información Comercial, Desarrollo de Capacidades Exportadoras, Acciones de Promoción Comercial y Generación de Contactos de Negocios y Apoyo a la Internacionalización, los cuales se prestaron a más de 8.620 empresarios/as a lo largo del país, un 4,1% más que el año 2008. Se realizaron 2.197 agendas de negocios, que representa una variación positiva del 46% con respecto al año 2008. Se ejecutaron programas de promoción de

exportaciones, que incluyen Sabores de Chile, Muestra y Cata de Vinos las que, además de la degustación de productos y vinos chilenos, incluyen Ruedas de Negocios empresariales.

En el año 2009, se aprobaron 22 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 19 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional, de los cuales se ejecutaron 20 y 15, respectivamente. A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA) se beneficiaron a 1.281 empresas del sector silvoagropecuario al ejecutarse 166 proyectos. De los recursos asignados a la promoción de exportaciones, destacan aquellos destinados a campañas genéricas en los mercados de Europa y Estados Unidos, para el sector del vino, palta hass, fruta fresca y aceite de oliva. Se implementó, por primera vez, un Fondo¹ de proyectos específicos para mujeres empresarias exportadoras y/o con potencial exportador del sector silvoagropecuario; en la fase piloto de la implementación se comprometió un levantamiento de proyectos de mujeres exportadoras o con potencial exportador de todos los segmentos, es decir, no se realizó un concurso entre las iniciativas, sino más bien, se benefició a la mayor cantidad de iniciativas de mujeres que se detectaron y que cumplieron con las condiciones establecidas por ProChile², resguardando de esta manera, el acceso preferente de las mujeres a este instrumento. Se desarrollaron actividades de promoción de exportaciones de alto impacto, por ejemplo:

- Participación en ferias de renombre, bajo el concepto de Chile Potencia Alimentaria: Fruit Logistica de Alemania, Fancy Food de Nueva York, Anuga, en Alemania y PMA de Anaheim. En total, se participó en 30 Ferias Internacionales (monográficas y multisectoriales).
- Realización de Sabores de Chile en: Milán y Moscú, con la participaron de 13 empresas chilenas del sector de alimentos en Milán, y de 12 empresas en Moscú; Dubai, con la participación de 27 empresas chilenas del área de alimentos. También se realizó una Cena de Sabores de Chile en Ginebra, junto a una semana gastronómica y a una capacitación a alumnos de gastronomía de la Escuela de Hotelería de Ginebra.
- Realización de 21 Muestra y Cata en mercados de Europa (Moscú, San Petersburgo, La Haya, Colonia, Estocolmo, Praga, Bruselas), Asia (Hong Kong, Taipei, Ho Chi Minh, Shangai, Tokio y Seúl), América del Norte (Chicago, Los Angeles, Guadalajara y Ciudad de México), América Central (San José) y América del Sur (Porto Alegre, Sao Paulo y Caracas). Con un rango de asistentes entre 200 y 600 personas según el mercado (importadores, distribuidores, sommeliers, representantes de hoteles y restaurantes, cadenas de supermercados, periodistas especializados y medios de prensa en general).

¹ US\$300.000 para el año 1, susceptible de modificar posteriormente de acuerdo a la evaluación de la iniciativa.

² a) Mujeres empresarias que son propietarias y/o están formalmente a cargo de la empresa, gerenta, gerenta comercial, gerenta de exportaciones, etc. (liderazgo femenino en la toma de decisiones) b) Empresas que acrediten una participación relevante (60% o más) de mujeres como proveedoras de bienes exportables. c) Grupos de empresas en las cuales la mayoría de las asociadas sean mujeres, por ejemplo: Un grupo asociativo integrado por dos empresas de mujeres o productoras y un empresario o productor individual. d) Iniciativas de grupos de empresas **asociativas** e interregionales. Mínimo tres empresas o más, productoras que cumplan con los requisitos definidos como beneficiarias, sean ellas exportadoras o con potencial exportador.

En el marco del Programa Pymexporta, se acompañó a 37 empresas en el desarrollo de las consultorías correspondientes a la Tercera Convocatoria del Programa, las que mayoritariamente están relacionadas con actividades de la Línea 3, es decir, canales de comercialización y distribución. Las actividades complementarias, que se continuaron realizando activamente, sumaron un total de 22 visitas guiadas y 11 capacitaciones.

En el área de exportación de Servicios, se priorizan nuevos subsectores para incorporarlos al trabajo de promoción: Servicios de Apoyo al retail y Diseño y Publicidad. Un hecho relevante es que Chile fue País invitado de Honor en Pollutec 2010.

En pos de potenciar el desarrollo exportador desde las Regiones del país, se ejecutaron acciones a través de 92 proyectos aprobados, contenidos en los Planes Estratégicos. Como es sabido, en cada Región se creó una Agencia Regional de Desarrollo Productivo (ARDP), lo cual, permitió el 2009 financiar y ejecutar un total de 23 proyectos regionales, estando en ejecución otros 4 proyectos. Dentro de los proyectos ya ejecutados, se encuentran iniciativas como visitas a ferias y misiones de prospección y penetración. La identificación de Clusters Exportadores Regionales finalizó en el mes de Julio. Dentro de la ejecución de actividades tendientes al fortalecimiento de los vínculos económico - comerciales con los países vecinos: Perú, Bolivia y Argentina, se ejecutó el 100% del proyecto, con un total de 16 actividades.

La realización de la III Macro Rueda de Negocios, esta vez en Viña del Mar, permitió en tres días la realización de diversas actividades y múltiples encuentros de negocios, con la participación de 460 empresas nacionales; 57 importadores provenientes de 17 países de Europa³, 10 Agregados Comerciales de ProChile en los mercados de Europa y la realización de 9 talleres de interés para los asistentes.

En cuanto a la Focalización, mediante la priorización de sectores y mercados, se llevó a cabo el proceso de priorización de subsectores y productos por mercado, con la participación de 53 Oficinas Comerciales. Obteniéndose como resultado la Priorización de 89 Subsectores, vigente para el periodo 2010-2011.

En relación a la Gestión de Información y Asistencia al Exportador, cabe destacar que ProChile ha prestado servicios de manera transversal, apoyando las actividades desarrolladas en los distintos sectores, manteniendo a la vez el nivel de servicios comprometidos a la ciudadanía.

La demanda de los estudios personalizados, en el periodo 2009, tuvieron un crecimiento de un 42% aproximadamente. Se ha puesto en práctica una nueva línea de servicio para las oficinas regionales por medio de la oferta de estudios sectoriales para regiones, en busca de mercados alternativos para productos de la zona. Comenzó el desarrollo e implementación del nuevo CRM institucional,

3 Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Holanda, Italia, Letonia, Noruega, Polonia, Reino Unido, República Checa, Rumanía, Rusia, Suecia, Turquía.

herramienta que permitirá entre otras cosas: Mejorar el sistema de registro de clientes y la calidad de la información disponible de cada uno. A mediados del 2009, se lanza la creación de un nuevo sitio WEB Institucional.

Durante el año se trabajó en la investigación de la oferta internacional de los servicios de consultoría orientada a la implementación de la Unidad de Inteligencia Competitiva, esto se encuentra licitado y adjudicado a la empresa española INFOCENTER.

El **programa CORFO** permitió dar continuidad al trabajo conjunto que se está desarrollando en Madrid, donde la oficina comercial y la oficina CORFO operan en conjunto como un centro de negocios. También, se dio continuidad a la operación de la representación en Wellington – Nueva Zelanda, la cual se dedica a ejecutar tareas de atracción de inversiones y promoción de exportaciones. Por otra parte, este programa, permitió contar con un funcionario en la Oficina Comercial de ProChile en Nueva Delhi – India, encargado de la atracción de inversiones, principalmente tecnológicas, desde India hacia Chile.

Se crearon nuevas oficinas comerciales en distintos continentes, en base al interés privado y a las prioridades comerciales de la política internacional chilena: Nueva Delhi, Atlanta, Varsovia, Chicago, Ankara, Salvador de Bahía.

- **Perspectiva Territorial**

- Descentralización del Concurso Empresarial del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias y, Suscripción de Compromisos Presupuestarios con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo.

Durante el 2009, el Servicio transfirió a las regiones la facultad de aprobar y/o rechazar los proyectos empresariales silvoagropecuarios correspondiente a cada una de ellas. Para estos efectos se constituyeron Comités Estratégicos Regionales, responsables de revisar, evaluar y decidir el listado de proyectos a desarrollar durante el año. De esta manera, DIRECON/ProChile avanzó decididamente en el proceso de descentralización administrativa, generando mecanismos que permitieron rescatar la mirada regional, mediante la promoción de la participación con poder resolutivo.

En este mismo sentido, cada Oficina Regional suscribió compromisos presupuestarios con sus respectivas Agencias Regionales de Desarrollo Productivo. Esta iniciativa favoreció el proceso de revisión y priorización de los proyectos a desarrollar, salvaguardando la coherencia e integración de los instrumentos de fomento productivo en el marco de la crisis económica vivida y, los lineamientos técnico/políticos definidos por cada Región. El monto comprometido alcanzó la cifra de MM\$234.

2.2 Resultados Asociados a la Provisión de Bienes y Servicios

La crisis económica mundial significó un desafío institucional, en vista de la provisión de los servicios estratégicos que DIRECON entrega a sus clientes/as/beneficiarios/as. Lo anterior, entendiendo que ella trajo consigo la contracción de la demanda internacional y una apreciación del tipo de cambio, elementos que desfavorecen las exportaciones nacionales.

A pesar de ello, los esfuerzos institucionales en conjunto con el sector privado, permitieron alcanzar los siguientes resultados⁴:

a. Información Comercial (Generación y Difusión)

Tanto el interés institucional por aumentar la cobertura nacional de los servicios entregados, como el interés de las empresas, tanto exportadoras como exportadoras incipientes, por buscar nuevas alternativas de negocios en los mercados internacionales, significó para el Servicio poner a disposición de los clientes/as y/o potenciales clientes/as información más especializada (estudios de mercado, estudios arancelarios, perfiles de producto mercado, etc.), que los orientara en la toma de decisiones, por ejemplo, de búsqueda de mercados alternativos para sus productos o servicios y/o de nuevas oportunidades de negocios en el exterior. Ello impactó positivamente las atenciones prestadas a través de canales que proveen información más especializada o personalizada (difusión selectiva se expandió en 108% y estudios a pedido en 48%). En tanto, fue desfavorable para aquellos canales de información que disponen de información más general o estándar (p.e. Asistencia al exportador, Cyberexport). Para el caso del Cyberexport, se implementaron seis talleres grupales personalizados sólo para empresarias, con el cual se capacitó a 36 mujeres en las herramientas necesarias para manejarse comercialmente en Internet. Cabe destacar que, el 74% de los clientes/as encontró satisfactorios los servicios de información comercial.

Por otro lado, la institución efectuó, a través de la Red de Oficinas Comerciales en el exterior, un continuo monitoreo de la situación de los mercados internacionales en crisis para detectar las oportunidades y amenazas para la colocación de nuestra oferta exportable en dichos mercados; información que fue periódicamente entregada al sector exportador nacional a través de las difusiones de Newsletters y sitios web institucionales.

En el caso de los perfiles mercado producto (PMP) se generaron 392 informes de mercados, en base al proceso de priorización producto-mercado que realiza ProChile. Estos informes consideran información estratégica y de primera fuente (oficinas comerciales) de las oportunidades de negocios

⁴ Estos resultados se suman a los ya entregados en el punto 2.1 Resultados de la Gestión Institucional Asociados a Aspectos Relevantes de la Ley de Presupuestos 2009.

para productos y servicios nacionales. Estos informes fueron difundidos en los sitios web de DIRECON, y selectivamente a clientes/as y potenciales clientes/as.

Enfrentando la crisis, ProChile, en los meses de marzo, mayo y septiembre, elaboró un informe respecto de la situación de las exportaciones no tradicionales chilenas frente a la crisis económica internacional, sobre la base de información entregada por la red de Oficinas Comerciales en el exterior. Este monitoreo permitió identificar oportunidades específicas por mercado de exportación - así como también amenazas - derivadas de la situación económica internacional, contribuyendo a cumplir con la función de PROCHILE de proporcionar información comercial relevante para agentes públicos y privados. Esto se complementó con la realización, tanto en Santiago, como en regiones, de un Ciclo de Seminarios y Talleres de Trabajo, denominado: "Oportunidades en Época de Crisis", organizados en conjunto con la SOFOFA y dirigidos a empresarios/as, contando con la presencia de Agregados Comerciales de América del Norte, Europa y Asia. La realización de estos seminarios y talleres, cumplió con el objetivo de informar, de primera fuente, a las empresas chilenas de las oportunidades comerciales existentes en los distintos mercados, para ayudar a enfrentar, de mejor manera, la crisis internacional. Adicionalmente, durante este año, se puso especial énfasis en la realización de actividades de capacitación y difusión de oportunidades comerciales para mujeres, es así que las regiones realizaron dos tipos de actividades, una que se relacionó con la difusión de los servicios que ProChile provee a sus clientes/as (instrumentos), la que se ejecutó en 5 regiones del país y otra con la capacitación que fortaleciera las capacidades exportadoras de las mujeres empresarias, la que se realizó en tres regiones del país.

Se realizaron Focus Group con los equipos regionales de Arica-Parinacota, Antofagasta, O'Higgins y Bio Bio, con el fin de recabar información, desde su propia perspectiva, acerca de las barreras u obstáculos de género experimentados por los/as usuarios/as en los distintos instrumentos de ProChile. Además se realizaron acciones de difusión y de acceso preferente a los talleres programados por ProChile a mujeres provenientes de diferentes Instituciones y programas, tales como el Programa de Mujeres Jefas de Hogar (PMJH) de SERNAM, clientas de SERCOTEC, de CORFO y asociaciones de mujeres empresarias. De manera que las actividades más concurridas se ejecutaron en coordinación con otras instituciones tanto del sector privado, como público.

En el marco de la implementación de sistemas de información, y estudios diagnósticos con enfoque de género, durante el año se trabajó en la planificación y requerimientos necesarios para un nuevo sistema de información (CRM) que reemplace al actual utilizado por la institución. De manera que para fines de 2010, se espera contar con un sistema de información con las adecuaciones óptimas, para responder a las necesidades de información con enfoque de género.

Se analizó la experiencia en exportaciones de las empresas lideradas por mujeres que han sido entrevistadas para el módulo de Mujeres Empresarias de ProChile, promocionando las buenas prácticas empleadas por empresarias exitosas en sus negocios.

b. Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional

Se dio apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización a través de 468 proyectos, donde ProChile cofinanció M US\$ 12.363, equivalente al 44% del monto total de los proyectos del Fondo de Promoción de Exportaciones (FT) y Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA). Estos proyectos cofinanciados permitieron beneficiar a un total de 861 empresas durante el año 2009. Cada año se convoca a empresas, por ejemplo, del sector Silvoagropecuario (fondo que representa el 81% del total de fondos de promoción), a participar en el concurso de proyectos sectoriales y empresariales de promoción de exportaciones silvoagropecuarias. A estos pueden postular las personas naturales o jurídicas, según corresponda, exportadores/as o potenciales exportadores/as que tengan la intención o capacidad real de exportar productos Silvoagropecuarios. Se suma a lo anterior, proyectos correspondientes a iniciativas institucionales, orientadas a buscar nuevos mercados y consolidar mercados de exportación existentes, por ejemplo la participación en ferias internacionales. Durante este año se ejecutaron proyectos como “Penetración al mercado de India y Australia para leguminosas de la Región de La Araucanía”, “Prospección mercado Egipto y Turco para productos de madera Lengua con valor agregado”, “Prospección del mercado europeo para arándanos frescos en el centro sur de Chile”, “Misión comercial de productos del mar a Italia y España”, “Seminario de Difusión de los Servicios Logísticos de la Región de Tarapacá en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia”, entre otros.

Se creó un fondo exclusivo para mujeres exportadoras del sector silvoagropecuario, denominado “Fondo Mujeres”, beneficiando 19 proyectos de los 29 presentados. En cuanto al número de mujeres beneficiadas, se puede estimar en 70, por cuanto los proyectos contemplaron misiones comerciales, visitas guiadas a ferias y traída de expertos.

A través del Programa Pymexporta se llevó a cabo un fortalecimiento de las Direcciones Regionales, especialmente en aquellas con una fuerte presencia de Pymes, como Valparaíso, Los Lagos, y Gran Santiago, siguiendo los compromisos establecidos en el marco de la Evaluación de Programas de DIPRES. A la vez, se mejoró la difusión del programa y la capacitación a las empresas, lo que permitió que el 69% del total de las empresas beneficiarias del programa durante 2009 fueran provenientes de regiones fuera de la región metropolitana. Asimismo se logró acceso preferente para empresas de mujeres exportadoras, alcanzando el 28% del total de empresas beneficiarias del programa.

Cabe señalar que en 2009, concluye la fase Piloto del Programa PyMEXPORTA co-financiado por el BID. Los resultados generales del piloto fueron los siguientes: se brindó asistencia técnica a 101 pequeñas y medianas empresas; 70 empresas realizaron visitas guiadas a ferias y/o mercados y 62 recibieron el servicio de consultoría técnica. Como primer fruto de la implementación de este programa piloto, ProChile abrirá una línea de apoyo permanente a las Pymex exportadoras o con

potencialidad exportadora, bajo el componente de generación de capacidades. De las empresas apoyadas el año 2009, 18 presentan exportaciones.

En tanto, a través del Programa Piloto Coaching Exportador se conformaron 5 grupos de Coaching Exportador con 51 empresas, 27% lideradas por mujeres. Cabe destacar, la incorporación de 3 regiones al programa: Coquimbo, Maule y Los Lagos, en las cuales se replicó la experiencia que ya había vivido la Región Metropolitana.

Por otro lado, el Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC) pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables, ya sea a través de la exportación indirecta y/o directa. En función del cumplimiento de este objetivo, el programa desarrolló los siguientes instrumentos:

- Diagnóstico a empresas y/o productores que postulan al programa.
- Servicios de apoyo al proceso de la internacionalización.
- Servicios Complementarios al Programa PIAC.

En el marco del programa PIAC, se dictaron cursos de generación de capacidades exportadoras en el mundo campesino, en la región de Los Ríos y Valparaíso, incorporándose un módulo con temáticas de género.

c. Apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización

Durante el año 2009, los contactos generados totalizaron 2.197 agendas de negocios, equivalente a un aumento anual del 46%. De ellas, el 5% fueron realizadas en América del Norte, 6% en Centroamérica, 16% en América del Sur, 9% en Europa, 12% en Asia y Nuevos Mercados, y 52% en Chile. En tanto se logró acceso preferente para clientas, alcanzando un 21% del total de agendas de negocios.

A raíz de la crisis económica internacional, el Servicio y el sector privado orientaron sus esfuerzos en prospectar y/o profundizar mercados de exportación más cercanos, lo que se ve reflejado en el alto número de agendas de negocios que totalizan las realizadas en América del Sur y Centroamérica.

A lo anterior se suman las iniciativas institucionales para prospectar nuevos mercados para las exportaciones no tradicionales chilenas, como por ejemplo: Dubai, Taiwán, Corea del Sur, entre otros.

Además, el Servicio realizó la Macrorueda de Negocios de Europa en la V región, cuyo principal foco fueron las pequeñas y medianas empresas regionales y en donde la participación femenina alcanzó el 22,4%.

El 52% de los contactos comerciales generados (1.146) se realizaron en Chile y de estos, 460 empresarios/as chilenos/as exportadores/as o con potencial exportador se vieron beneficiados/as por la Macrorueda de Negocios de Europa, logrando generar encuentros comerciales con potenciales importadores/as.

d. Acciones de promoción comercial

La búsqueda por parte de las empresas exportadoras o con potencial exportador en cuanto a nuevas alternativas de negocios en los mercados internacionales, generó un aumento de su participación en actividades de promoción de exportaciones, ya sea postulando proyectos de promoción de exportación o participando en actividades institucionales (por ejemplo, Semanas Chile en Dubai, Milán y Brasil; 30 ferias internacionales como Sea Food, Fancy Food y Anuga, entre otras; Macrorueda de Negocios Europa; Encuentro Empresarial en Colombia y Panamá; etc.).

Entre los meses de enero y octubre se realizaron visitas guiadas para clientas exportadoras o con potencial exportador, a ferias internacionales como Fancy Food, Sial Mercosur, Apimondia, Anuga, entre otras, alcanzando un 44% de presencia.

Junto con lo anterior, se trabajó en el acceso preferente de empresarias en la participación en ferias internacionales de todos los sectores y rubros, alcanzando una presencia del 21% (75 empresarias).

Estas instancias de promoción comercial contribuyeron a la captación de nuevos clientes/as alcanzando un total de 1.786 RUT (personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades), los que representaron un 28% del total de clientes/as.

Del total de 1.786 nuevos clientes del 2009 (en relación al 2008), 651 exportaron en total US\$ 6.081.847.557, un 13,6% de las exportaciones totales 2009. En cuanto a exportaciones no tradicionales, se exportaron: US\$1.162.275.501,7, (un 8% de las exportaciones NT totales del 2009).

Asimismo, el Servicio, conocedor del rezago temporal que existe entre las acciones de capacitación o asesoría recibida por un cliente/a para exportar y la decisión misma de exportar, llevó a cabo una serie de seminarios y talleres tendientes a enfrentar la crisis internacional. Entre ellos, "El Mercado de EE.UU.: Oportunidades frente a la Crisis", "Enfrentando la crisis internacional: Desafíos para el sector exportador chileno", y "Exportadores y ProChile analizan situación actual para bienes y servicios no tradicionales".

En el mes de diciembre se realizó un taller denominado "Exportar Paso a Paso" dirigido a clientas exportadoras y potenciales exportadoras, lográndose una asistencia de 100 empresarias. El objetivo

del taller fue dar a conocer el proceso exportador paso a paso. Asimismo, se apoyo la participación en seminarios especializados, a través de acceso preferente y focalizado en rubros en los cuales existía mayor participación de empresarias, alcanzando un 24% de asistencia. Los seminarios realizados fueron Comercio Justo y Asociatividad.

Adicionalmente, se difundieron casos exitosos de empresarias, vía medios de comunicación institucionales. En cada informativo mensual de ProChile se destinó un módulo denominado "Mujeres exportadoras y equidad de Género", donde se difunden la participación de las empresarias, a lo que se suma la difusión del módulo mujeres empresarias y el Newsletter de género, con énfasis en las usuarias de Direcon-ProChile.

e. Implementación, administración y negociación de acuerdos

Durante 2009, fueron administrados e implementados el total de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile, entre ellos, Estados Unidos, Canadá, México, Centroamérica, MERCOSUR, Colombia, Panamá, Cuba, China, Corea, Japón, India, Unión Europea, EFTA, Australia y P-4.

En relación con el ALC Chile-Perú, que entró en vigencia en marzo de 2009, no se han producido avances bilaterales producto de la demanda presentada ante el Tribunal Constitucional peruano. En todo caso, para Chile la demanda por inconstitucionalidad no debiera afectar los compromisos del Perú con Chile en virtud de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados que establece que no se podrán invocar disposiciones del derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado. Se espera un fallo al respecto durante el primer trimestre del 2010.

Respecto del ALC con Colombia, que entró en vigencia en mayo de 2009, se han realizado dos reuniones de la Comisión Administradora. En la I Reunión de dicha Comisión se aprobaron sus Reglas y Procedimientos, así como las Reglas Modelo de Procedimiento de los Tribunales Arbitrales. En la II Reunión se acordó avanzar en materias tales como reglas de origen y procedimientos aduaneros, normas sanitarias y fitosanitarias, compras públicas, transporte aéreo, obstáculos técnicos al comercio.

Cabe destacar que, se concluyeron los trámites para la puesta en vigencia del Convenio para Evitar la Doble Imposición y para Prevenir la Evasión Fiscal en relación al Impuesto a la Renta y al Patrimonio con Colombia, el que comenzará a regir a partir del 1 de enero de 2010.

Cabe destacar que, DIRECON adoptó acciones de mejora interna que contribuyen directamente al cumplimiento de los compromisos asumidos a través de nuestra red de acuerdos, destacándose la implementación del "Sistema de Seguimiento de Acuerdos Comerciales", el cual fue desarrollado

gracias al programa de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON-BID. Esta iniciativa consiste en el diseño, desarrollo e implementación de un sistema conceptual de relevamiento y seguimiento del cumplimiento de los compromisos adquiridos por Chile y sus contrapartes en los respectivos Acuerdos.

Por otro lado, en lo relativo a la negociación de acuerdos se ha avanzado en las negociaciones de los grupos de acceso a mercados con Vietnam y Malasia. Con el último de ellos, además, se dispuso posponer para una segunda etapa la negociación de servicios e inversiones, tal como se hiciera con el acuerdo con China.

Asimismo, se ha buscado ampliar las relaciones a otros países de Europa, como es la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Turquía, el que se encuentra en su última etapa para la aprobación parlamentaria. Por otro lado, el perfeccionamiento del acuerdo suscrito con China ha permitido negociar protocolos adicionales en materia de servicios e inversiones.

Las negociaciones del Trans Pacific Partnership (TPP) para la incorporación de nuevos miembros (Australia, Perú y Vietnam) al Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda, Brunei Darussalam + EE.UU.), están programadas por 2 años hasta diciembre de 2011, comenzando la semana del 15 de marzo del 2010 en Melbourne-Australia.

Por otro lado, el Congreso Nacional aprobó el Protocolo Bilateral Chile-Guatemala (en el marco del TLC Chile-Centroamérica). Dado que, posteriormente el Congreso guatemalteco hizo lo propio, resta para su entrada en vigor el canje de notas respectivas. Por otra parte, Chile ha concluido, tras 10 años de negociaciones, el Protocolo Bilateral con Nicaragua en el marco del TLC Chile-Centroamérica. Con ello, Chile concluye acuerdos económico-comerciales con todos los países de la región (excepto Guyana y Suriname, países Caricom).

En el ámbito de los foros sub-regionales, destaca la participación de nuestro país en el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano. Chile ha continuado su labor de Coordinador del Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración, participando en la V Reunión Ministerial realizada en Puerto Vallarta – México, donde los Ministros le entregaron a este grupo el mandato para iniciar negociaciones de acumulación de origen. También, en aquellas áreas del foro de la UNASUR vinculados a temas económicos, participando activamente en los grupos de trabajo de energía, integración financiera, solución de controversias en materia inversionista estado, infraestructura y desarrollo social, así como en las reuniones del Consejo de Delegadas y Delegados.

- Perspectiva Territorial

- En el Programa de diseño, acceso y/o distribución de los productos estratégicos

A partir de la implementación del Programa de Mejoramiento de la Gestión – Gestión Territorial 2009, el Servicio reforzó las actividades de promoción de exportaciones tendientes a enfrentar la crisis internacional, la que analizada a partir de nuestro ámbito de competencia, se materializó en la contracción de la demanda internacional y la volatilidad del tipo de cambio.

Esta situación propició un 22% de disminución de las exportaciones en los principales destinos de Productos/Servicios No Tradicionales Chilenos (EEUU México, Perú entre otros.), porcentaje que si bien es cierto fue alto, pudo ser mayor, de no haberse implementado a tiempo estrategias comerciales agresivas, sujetas a revisión periódica de la contingencia internacional y, un trabajo permanente y coordinado con las *Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP)*, y los actores público-privados de cada región .

Es en este sentido que aumentando la calidad de información y difusión de los newsletter regionales, la cobertura de los talleres y seminarios (de difusión de instrumentos) , la oportunidad y calidad de la información estratégica entregada por sector, producto y mercado; así como también apoyando el proceso empresarial de prospección y penetración de nuevos mercados, se aumento en un 25% la cantidad de clientes/as ProChile, y se incremento en un 8% (se pasa del 85% al 92%), el porcentaje de exportaciones regionales No Tradicionales a Mercados con Acuerdos Económicos.

En este contexto cabe destacar, la importancia que se le otorgó a la inversión institucional en materia de tecnología e innovación, avanzando decididamente en el proceso de registro y monitoreo de nuestros clientes/as y actividades desarrolladas.

3. Desafíos para el año 2010

La DIRECON tiene una serie de desafíos para el año 2010, siendo lo más relevantes los que se presentan a continuación:

1. Reforzar las relaciones con los países de la región, especialmente con los países vecinos.

Los países de la región representan para Chile un punto central de su política exterior. Las relaciones de buena vecindad son claves para sostener y desarrollar los intercambios económicos que hemos logrado. Estos países constituyen un mercado privilegiado para la exportación de bienes industriales y recursos naturales procesados, al tiempo que son origen principal de importaciones claves para nuestra economía, incluyendo las importaciones de energía. Más aún, los países vecinos son el destino fundamental de nuestra creciente y ya muy significativa cartera de inversiones directas en el exterior, así como para la exportación de servicios. En consecuencia, es de gran interés profundizar los actuales acuerdos comerciales ampliando la apertura a los ámbitos de servicios, inversiones y compras gubernamentales.

Los acuerdos también deben ser perfeccionados en el ámbito de las disciplinas del comercio de bienes, buscando también negociar sistemas más completos y eficientes de solución de controversias que hagan más difícil y costoso vulnerar los compromisos adquiridos.

Por otro lado, en el desarrollo de actividades que promuevan el intercambio comercial con los países vecinos, es fundamental involucrar a las regiones del país, ya que son ellas quienes conocen las ventajas y atributos de su oferta exportable, así como la demanda y las potencialidades de las regiones vecinas.

Se han retomado las negociaciones con Nicaragua para suscribir un Protocolo Bilateral correspondiente al TLC Chile Centroamérica, las cuales se espera concluir durante el primer semestre de 2010. Se continuará el apoyo a que solicite el Parlamento con vistas a tramitar la aprobación de los restantes tratados y acuerdos ya negociados. Por ejemplo, el Protocolo Bilateral con Guatemala, el acuerdo alcanzado en julio de 2008 para incorporar el comercio de servicios al ACE 35 entre Chile y MERCOSUR.

Se buscará ampliar y profundizar los acuerdos que nuestro país ha suscrito con sus socios latinoamericanos en el marco jurídico de la ALADI, buscando también avanzar, hacia la armonización y convergencia de las principales disciplinas comerciales establecidas en los acuerdos existentes. Como se señala a continuación, en este esfuerzo cobra particular relevancia nuestra participación en los trabajos del Foro del Arco del Pacífico. Asimismo, especial énfasis deberá otorgarse a los acuerdos de integración energética y de la infraestructura de transportes.

2. Continuar incrementando las relaciones económicas con los países asiáticos.

Nuestro país requiere avanzar en su meta estratégica de mejorar sus relaciones económicas y comerciales con la región más dinámica de la economía mundial, para lo cual uno de los instrumentos más importantes son sin duda los acuerdos vigentes con China, Japón, P-4, Corea, India y el recientemente suscrito con Australia.

Durante el año 2010 se continuarán las negociaciones de un TLC con Malasia y con Vietnam. Por otro lado, se completaron las negociaciones para la ampliación del TLC con China, firmando en el 2009 un Acuerdo Suplementario en Servicios y se dio inicio a las negociaciones de un acuerdo sobre Inversiones. También se han llevado adelante nuevas tratativas para la profundización del P-4 (Nueva Zelandia, Brunei y Singapur) respecto de los capítulos de servicios financieros e inversiones. Por lo tanto, se prevé que durante el 2010 se continúe con la negociación de este último, y se inicien además contactos para profundizar el AAP con India. Paralelamente, se realizaron dos Estudios Conjuntos uno con Hong Kong y otro con Indonesia. Las conclusiones de estos estudios deberán ser evaluadas por las autoridades gubernamentales que corresponde para decidir sobre la conveniencia de eventualmente continuar procesos de negociación comercial con esos países.

En este mismo contexto de reforzamiento de los lazos económicos con Asia se inserta la iniciativa denominada Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, esquema, creado en 2007, en donde participan los 11 países latinoamericanos con costa en el Océano Pacífico. El Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración, que es coordinado por Chile cuenta con mandato de negociación a partir de la última Reunión Ministerial del Arco que se realizó en Puerto Vallarta en diciembre de 2009.

3. Administrar e implementar los Acuerdos Económicos y Comerciales en vigencia, para asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos.

En esta nueva etapa de la política comercial del país, los acuerdos bilaterales y subregionales suscritos, junto a las normas y procedimientos multilaterales que rigen en el marco de la OMC y ALADI, representan herramientas importantes para el desarrollo de la economía nacional que deben ser aprovechadas en toda su potencialidad. Para esto – y sobre la base de consensos que se articulen con el sector privado- se buscará reforzar la eficaz gestión de los acuerdos comerciales, incluyendo la oportuna respuesta ante los conflictos comerciales que puedan surgir en el marco de una creciente interdependencia económica.

La ampliación de los acuerdos al ámbito de los servicios y de las inversiones deberá dar origen a nuevas formas y herramientas para dar seguimiento a los acuerdos. En particular, a la luz de la gran

expansión de la inversión chilena en el exterior, se hace necesario mantener una información actualizada de su evolución. Esto contribuirá a integrar en la implementación y el seguimiento de acuerdos el impacto de los flujos de capital sobre el comercio y las nuevas oportunidades de negocios.

En el curso del año 2010 corresponderá iniciar la fase de implementación y aprovechamiento de los Protocolos por los que se adicionan los capítulos de Compras Públicas a los TLCs vigentes con México y Canadá.

Finalmente, se ha concluido las negociaciones entre Chile y Turquía, durante el año 2009. Se espera que en el mes de Marzo de 2010, el texto del Acuerdo ingrese al Congreso Nacional para la aprobación Parlamentaria (lo que permitirá su entrada en vigencia).

4. Contribuir activamente al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, a nivel global y regional.

Nuestras prioridades serán participar activamente en las reuniones de los órganos regulares de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y contribuir a la negociación de la Ronda Doha; impulsar la integración de las economías del Asia-Pacífico fortaleciendo APEC, proponer y apoyar el desarrollo de iniciativas de mayor integración en el marco de la ALADI, de la Comunidad Sudamericana de Naciones y UNASUR.

En las negociaciones internacionales en curso, nuestro país apoyará y contribuirá al perfeccionamiento de las reglas del sistema multilateral para poner fin a políticas y prácticas proteccionistas que retrasan el crecimiento y el desarrollo.

En el Foro de APEC se promoverán las iniciativas conducentes a compatibilizar los acuerdos bilaterales y subregionales con las metas de Bogor de liberalización del comercio y las inversiones en Asia-Pacífico.

5. Apoyar la diversificación de productos y servicios de exportación chilenos, con énfasis regional, focalizándose en mercados prioritarios con alta demanda potencial.

Las acciones en promoción de exportaciones desarrolladas por ProChile se supeditan a los lineamientos estratégicos institucionales para el período 2007-2010, en este sentido, deben tener "impacto", es decir, contribuir al aumento de las exportaciones de bienes y servicios no tradicionales del país, con foco en la pequeña y mediana empresa exportadora. Asimismo, se busca en el largo plazo, contribuir a la innovación en el comercio exterior, a través del apoyo institucional a la

exportación de nuevos productos o servicios, nuevas empresas, y nuevos mercados o nichos de mercado, así como, el desarrollo de nuevas prácticas y procesos de comercialización internacional.

En esta línea, se continuará trabajando en un estudio, cuyo objetivo es estimar la Población Objetivo y Potencial de Clientes/as de ProChile, a objeto de tener una aproximación cada vez más cercana a la real cobertura que brindan los instrumentos y servicios de la institución a la Pymex chilena.

Se continuará obteniendo desde la Red Externa de oficinas comerciales, información que favorezca la innovación interna y se implementarán mejoras continuas a los servicios en apoyo a los exportadores/as, basados en modernas prácticas de gestión.

También se generará una nueva matriz de priorización subsectores – productos por mercado que permita focalizar el accionar institucional para los años 2011 – 2012.

Por otro lado, se continuará profundizando el trabajo en torno al desarrollo exportador del comercio de servicios, específicamente en aquellos de incipiente desarrollo, tales como, offshoring, biotecnología, estudios jurídicos, entre otros; así como, en la consolidación de aquellos con los que ya se ha desarrollado un trabajo de promoción internacional (audiovisuales, medioambiente, editoriales, TICs, otros).

Con el fin de capitalizar las oportunidades de comercio derivadas del proceso de inserción internacional, es necesario continuar con la identificación de la oferta de bienes y servicios con potencial de exportación en cada una de las regiones del país, y apoyar la generación de planes de promoción comercial para empresas regionales que tengan por objetivo prospectar, penetrar y consolidar los mercados Internacionales.

Lo anterior, implica dar continuidad al trabajo de asesoría que la Red Interna efectúa para el proceso de internacionalización de las empresas regionales. En consecuencia, se fortalecerá aún más la gestión y operación cotidiana que llevan a cabo las diferentes Oficinas Regionales de ProChile, para que efectúen un completo levantamiento de la oferta exportable regional y ejecuten más y mejores planes de promoción comercial. Para ello, se pretende incorporar a nuevas empresas regionales en acciones de promoción de exportaciones, enfatizando una amplia difusión de información general y específica, para que empresas regionales se consoliden como exportadoras, profundizando el trabajo realizado en materia de cluster exportadores, realizando Macro Ruedas de Negocios e implementando el Plan Vecinal para una mayor integración económico – comercial con los países vecinos. Todo lo anterior, en estrecha vinculación con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo.

6. Contribuir al fortalecimiento de capacidades para participar en el proceso de comercialización internacional.

Se incrementará el trabajo con la empresa Pymex, a través de los programas tradicionales de la institución, así como, de la nueva línea de trabajo institucional diseñada para generar capacidades exportadoras en empresas que, presentando un potencial exportador, cuentan con una incipiente experiencia exportadora. El desafío es generar nuevas empresas exportadoras.

7. Apoyar comunicacionalmente, las exportaciones chilenas de bienes y servicios en los mercados internacionales, con un énfasis especial en los mercados prioritarios.

La difusión y posicionamiento económico y comercial de Chile en el exterior se concretará a través de las principales acciones de promoción que realiza la institución junto al sector exportador nacional: Ferias Internacionales, Semanas de Chile, Sabores de Chile, Semanas Gastronómicas, entre otras, así como, a través de la invitación de medios de comunicación de los diferentes mercados internacionales.

Finalmente, el cumplimiento de estos desafíos implicará llevar a cabo una serie de actividades, tales como:

- Implementación de al menos 18 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 12 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional.
- Organización y participación en 40 Ferias Internacionales (monográficas y multisectoriales).
- Semanas de Chile, que incluye Sabores de Chile y Ruedas de Negocios multisectoriales, las cuales se han organizado de la siguiente manera: Ruta 1: Región Asiática - Shanghai, Tokio. Ruta 2: NAFTA - México DF. Ruta 3: Unión Europea - Alemania, Varsovia.
- Semanas Gastronómicas en las siguientes ciudades: Shanghai, Tokio, México DF, Alemania, Varsovia, Ankara, Praga, Sao Paulo, Chicago, Guadalajara, Washington, Seúl, San José, Estocolmo.
- Programas de Muestra y Cata de Vinos. Se realizarán 21 en las siguientes ciudades: Tokio, Seúl, Ho Chi Min, Bangkok, Jakarta, Sao Paulo, Río De Janeiro, Bogotá, Quito, Lima, Estocolmo, Rotterdam, Bruselas, Varsovia, Praga, Ciudad de México, R. Maya, Atlanta, Washington.
- Campañas Genéricas de la fruta fresca, a realizarse en América del Norte (Estados Unidos y Canadá), Europa, Asia (Japón, Corea y China) y Centroamérica (Panamá, Guatemala y Costa Rica). En el caso de la palta, serán en Europa y Argentina. También habrá una campaña de arándanos en Europa y Estados Unidos y una campaña de cerezas en Europa.
- Implementación de la nueva línea de trabajo para la Generación de Capacidades exportadoras en empresas no exportadoras, lo que implica la ejecución de asesorías, talleres, capacitación, Programa Coaching Exportador en determinadas regiones del país.
- Continuación del trabajo en Compras Públicas en diferentes mercados.

- Realización de la Cuarta Macrorrueda de Negocios.
- Implementar proyecto de Inteligencia Competitiva para el sector productos del mar.
- Realización de visitas de periodistas especializados (Gastronomía, Servicios e Industria) de los mercados prioritarios: Estados Unidos, México, China, Japón, Corea, Brasil, Alemania, Reino Unido y España. También se incorporarán a profesionales de mercados que son naturales para los sectores de industria y servicios provenientes de América Latina.
- Mantener el trabajo conjunto con CORFO, a través del Programa CORFO. Se proyecta contar con un funcionario en Shanghai – R.P. China, con dedicación a la atracción de inversiones, y además desarrollar diversas actividades con empresarios/as nacionales en el marco de la participación chilena en ExpoShanghai.

4. Anexos

- Anexo 1: Identificación de la Institución
- Anexo 2: Recursos Humanos
- Anexo 3: Recursos Financieros
- Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2009
- Anexo 5: Compromisos Gubernamentales
- Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas / Instituciones Evaluadas

- Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2009
- Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo
- Anexo 9: Proyectos de Ley en Trámite en el Congreso Nacional
- Anexo 10: Propuestas Fondo de Modernización de la Gestión Pública (propuestas 2008, que fueron implementadas en 2009 y las propuesta del FMGP 2009,

Anexo 1: Identificación de la Institución

a) Definiciones Estratégicas

- Leyes y Normativas que rigen el funcionamiento de la Institución
 - Decreto con Fuerza de Ley N° 53, de 1979, Ministerio de Relaciones Exteriores, crea la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) como un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. y establece su Estatuto Orgánico
 - Decreto con Fuerza de Ley N° 105, de 1979, Ministerio de Relaciones Exteriores, aprueba el Estatuto del Personal de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
 - Decreto con Fuerza de Ley N° 280, de 1990, Ministerio de Relaciones Exteriores, adecua plantas y escalafones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, al artículo 5° de la Ley N° 18.834, sobre Estatuto Administrativo.
 - Decreto con Fuerza de Ley N° 123, de 2005, Ministerio de Relaciones Exteriores, modifica las plantas y escalafones del personal de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, contenidas en el D.F.L. N° 280, de 1990, del Ministerio de Relaciones Exteriores y el artículo 15 del Decreto con Fuerza de Ley N° 105, de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores.
 - Decreto Supremo N° 168, de 1980, modificado por el Decreto Supremo N° 202, de 2004, ambos del Ministerio de Relaciones Exteriores, aprueba el Reglamento Orgánico de la DIRECON.
 - Decreto Supremo N° 419, de 1995, Ministerio de Relaciones Exteriores, crea el Comité de Negociaciones Económicas Internacionales.
 - Decreto Supremo N° 105, de 2006, Ministerio de Relaciones Exteriores, fija el orden de subrogación del Director General de Relaciones Económicas Internacionales.

- Decreto Supremo N° 1295, de 1992, Ministerio de Relaciones Exteriores, declara a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales repartición pública oficial, encargada de certificar el origen de las mercancías elaboradas y producidas en Chile.

- Misión Institucional

Ejecutar y coordinar la política de Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, para promover una adecuada inserción de Chile en el mundo, mediante la negociación y administración de acuerdos económicos internacionales y la promoción de exportaciones de bienes y servicios nacionales.

- Aspectos Relevantes contenidos en la Ley de Presupuestos año 2009

Número	Descripción
	Programas Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, incluye recursos para el financiamiento de los siguientes programas:
1	- Certificación de Origen - Negociación y Administración de Acuerdos - Defensa Comercial - Fortalecimiento Capacidad Institucional DIRECON-BID
	Promoción de Exportaciones, incluye recursos para el financiamiento de los siguientes programas:
2	- ProChile - Fondo Agrícola - Programa CORFO - Imagen País - Proyecto PYMEXPORTA-BID - Fortalecimiento del Sistema de Información Comercial

- Objetivos Estratégicos

Número	Descripción
1	Negociar nuevos acuerdos y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, a fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados mundiales y contribuir al desarrollo nacional
2	Implementar los compromisos institucionales y administrar el funcionamiento de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir las obligaciones contraídas y difundir y aprovechar las oportunidades comerciales que de ellos surgen
3	Maximizar el impacto real de las acciones de promoción de exportaciones, dentro del contexto de la política económica internacional que fije el Gobierno, focalizándose en el apoyo a empresas PyMEX con énfasis regional, productos no tradicionales y servicios, mercados de alta demanda potencial; de esta manera, se busca contribuir al aumento y consolidación de la base exportadora

- 4 Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, diseñando e implementado estrategias comerciales y mejorando continuamente productos y/o servicios para satisfacer sus necesidades en materia de promoción de exportaciones; asegurando la asignación de recursos necesarios para este efecto
- 5 Contribuir al posicionamiento económico-comercial de Chile en el exterior, mediante la ejecución de actividades de promoción comercial de bienes y servicios, promoviendo el incremento de empresas chilenas que participan en el mediano y largo plazo en el negocio exportador del país

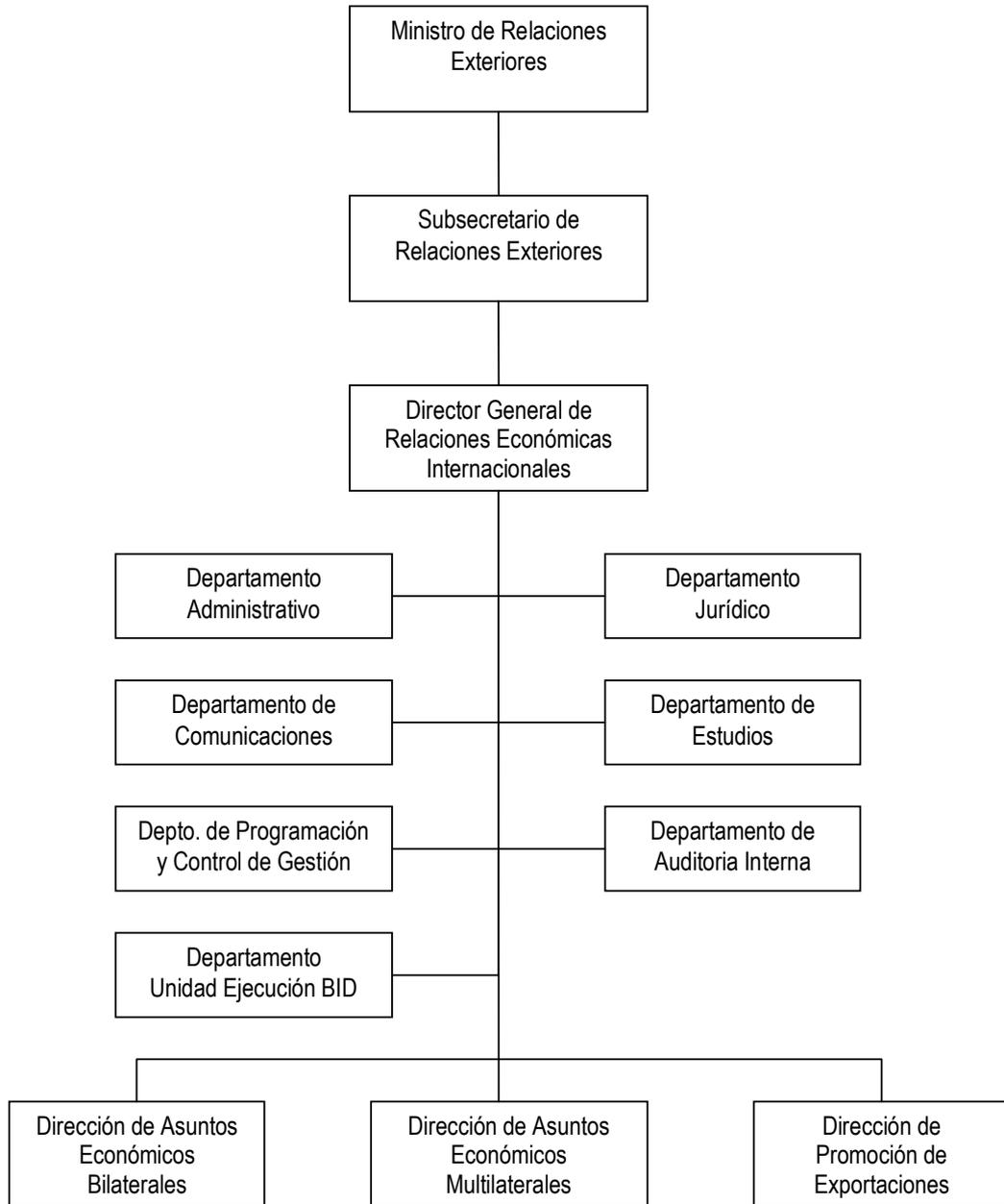
- Productos Estratégicos vinculados a Objetivos Estratégicos

Número	Nombre - Descripción	Objetivos Estratégicos a los cuales se vincula
1	Información comercial (generación y difusión)	2,4
2	Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	3,4,5
3	Apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización	3,4,5
4	Acciones de promoción comercial	3,4,5
5	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1,2,4

- Clientes / Beneficiarios / Usuarios

Número	Nombre
1	La sociedad Chilena en su conjunto
2	Empresas exportadoras y empresas con potencial exportador
3	Empresas importadoras y con potencial importador

b) Organigrama y ubicación en la Estructura del Ministerio



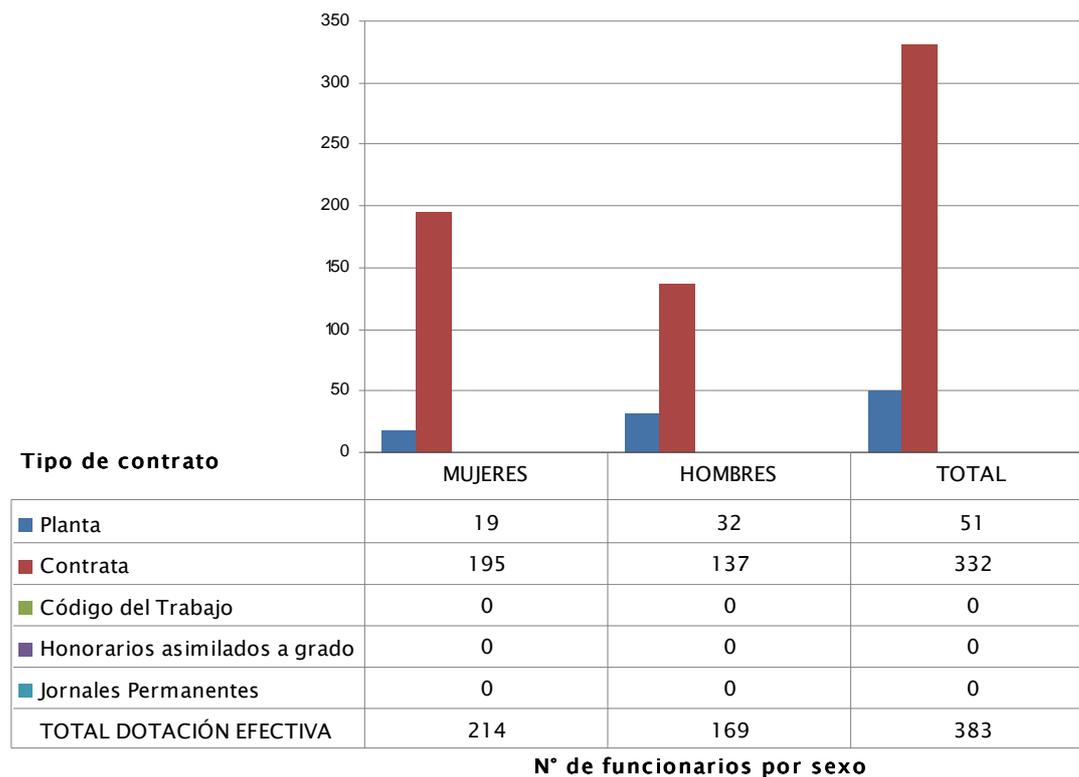
c) Principales Autoridades

Cargo	Nombre
Director General	Carlos Furche G.
Director Asuntos Económicos Bilaterales	Rodrigo Contreras A.
Director Asuntos Económicos Multilaterales	Ana Novik A.
Directora Promoción de Exportaciones	Alicia Frohmann S.
Jefe Departamento Jurídico	María Adriana Vargas M.
Jefe Departamento Administrativo	Cristián Maturana S.

Anexo 2: Recursos Humanos

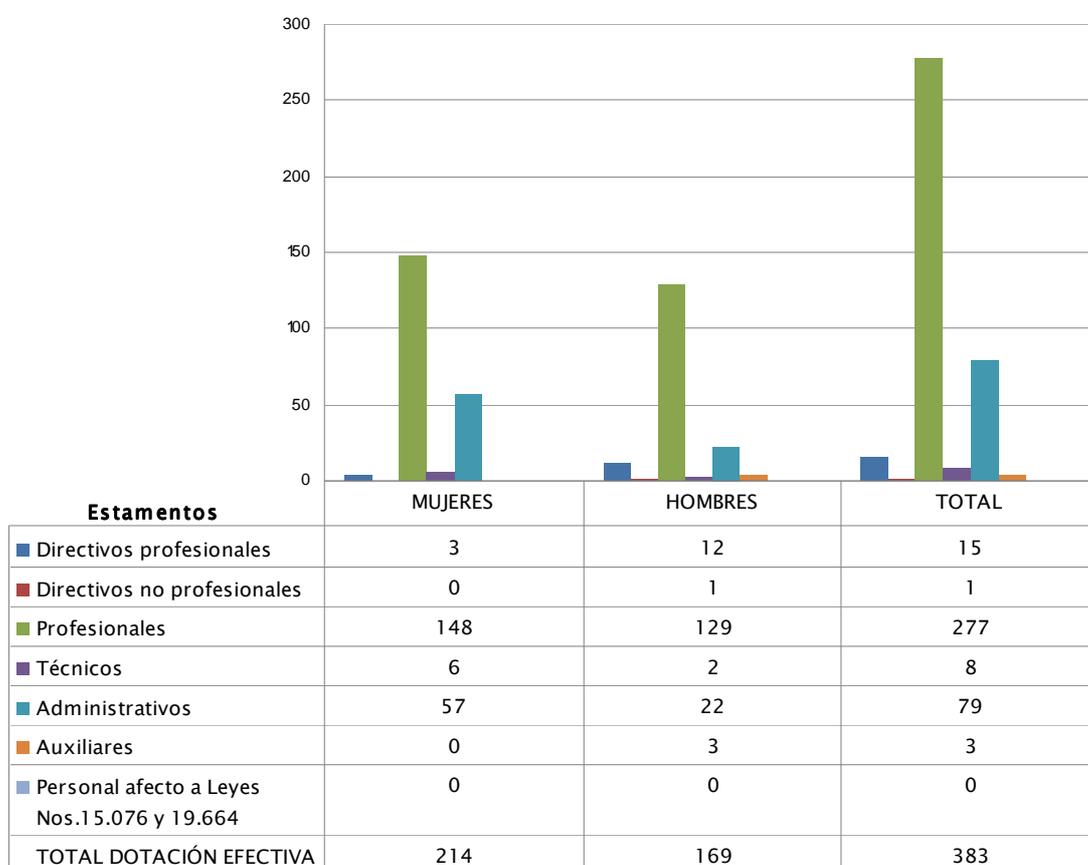
a) Dotación de Personal

- Dotación Efectiva año 2009⁵ por tipo de Contrato (mujeres y hombres)



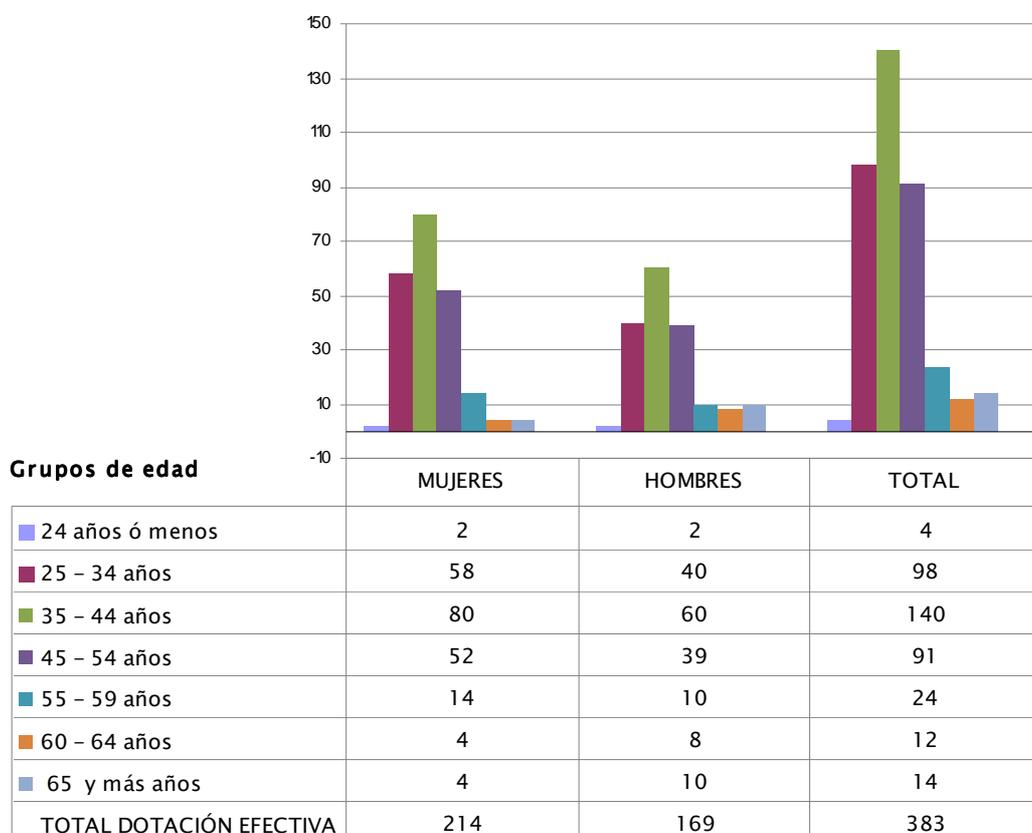
⁵ Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de las leyes Nos 15.076 y 19.664, jornales permanentes y otro personal permanente afecto al código del trabajo, que se encontraba ejerciendo funciones en la Institución al 31 de diciembre de 2009. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no se contabiliza como personal permanente de la institución.

- Dotación Efectiva año 2009 por Estamento (mujeres y hombres)



N° de funcionarios por sexo

- Dotación Efectiva año 2009 por Grupos de Edad (mujeres y hombres)



N° de funcionarios por sexo

b) Indicadores de Gestión de Recursos Humanos

Cuadro 1 Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁶		Avance ⁷	Notas
		2008	2009		
1. Días No Trabajados					
Promedio Mensual Número de días no trabajados por funcionario.	$(\text{N}^\circ \text{ de días de licencias médicas, días administrativos y permisos sin sueldo año } t/12)/\text{Dotación Efectiva año } t$	2,4	1.7	141.2	descendente
2. Rotación de Personal					
2.1 Porcentaje de egresos del servicio respecto de la dotación efectiva.					
	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios que han cesado en sus funciones o se han retirado del servicio por cualquier causal año } t/ \text{Dotación Efectiva año } t) *100$	8.2	8.9	92.1	descendente
2.2 Porcentaje de egresos de la dotación efectiva por causal de cesación.					
• Funcionarios jubilados	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios Jubilados año } t/ \text{Dotación Efectiva año } t)*100$	0.0	0.0	---	ascendente
• Funcionarios fallecidos	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios fallecidos año } t/ \text{Dotación Efectiva año } t)*100$	0.0	0.0	---	neutro
• Retiros voluntarios					
○ con incentivo al retiro	$(\text{N}^\circ \text{ de retiros voluntarios que acceden a incentivos al retiro año } t/ \text{Dotación efectiva año } t)*100$	1.0	0.0	0.0	ascendente
○ otros retiros voluntarios	$(\text{N}^\circ \text{ de retiros otros retiros voluntarios año } t/ \text{Dotación efectiva año } t)*100$	6.7	8.6	77.9	descendente
• Otros	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios retirados por otras causales año } t/ \text{Dotación efectiva año } t)*100$	0.5	0.3	166.7	descendente
2.3 Índice de recuperación de funcionarios	$\text{N}^\circ \text{ de funcionarios ingresados año } t/ \text{N}^\circ \text{ de funcionarios en egreso año } t$	1.6	1.4	114.3	descendente

6 La información corresponde al período Enero 2008 - Diciembre 2008 y Enero 2009 - Diciembre 2009.

7 El avance corresponde a un índice con una base 100, de tal forma que un valor mayor a 100 indica mejoramiento, un valor menor a 100 corresponde a un deterioro de la gestión y un valor igual a 100 muestra que la situación se mantiene. Para calcular este avance es necesario, considerar el sentido de los indicadores (ascendente o descendente) previamente establecido y señalado en las instrucciones.

Cuadro 1 Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁶		Avance ⁷	Notas
		2008	2009		
3. Grado de Movilidad en el servicio					
3.1 Porcentaje de funcionarios de planta ascendidos y promovidos respecto de la Planta Efectiva de Personal.	$(\text{N}^\circ \text{ de Funcionarios Ascendidos o Promovidos}) / (\text{N}^\circ \text{ de funcionarios de la Planta Efectiva}) * 100$	0.0	0.0	-----	ascendente
3.2 Porcentaje de funcionarios recontratados en grado superior respecto del N° efectivo de funcionarios a contrata.	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios recontratados en grado superior, año t}) / (\text{Total efectivo de funcionarios a contrata año t}) * 100$	6.3	8.4	133.3	ascendente
4. Capacitación y Perfeccionamiento del Personal					
4.1 Porcentaje de Funcionarios Capacitados en el año respecto de la Dotación efectiva.	$(\text{N}^\circ \text{ funcionarios Capacitados año t} / \text{Dotación efectiva año t}) * 100$	62.7	70.8	112.9	ascendente
4.2 Porcentaje de becas ⁸ otorgadas respecto a la Dotación Efectiva.	$\text{N}^\circ \text{ de becas otorgadas año t} / \text{Dotación efectiva año t} * 100$	0.5	5.0	1.000	ascendente
4.3 Promedio anual de horas contratadas para capacitación por funcionario.	$(\text{N}^\circ \text{ de horas contratadas para Capacitación año t} / \text{N}^\circ \text{ de participantes capacitados año t})$	15.8	7.3	46.2	ascendente
5. Grado de Extensión de la Jornada					
Promedio mensual de horas extraordinarias realizadas por funcionario.	$(\text{N}^\circ \text{ de horas extraordinarias diurnas y nocturnas año t} / 12) / \text{Dotación efectiva año t}$	5.1	6.2	82.3	descendente
6. Evaluación del Desempeño⁹					
Distribución del personal de acuerdo a los resultados de las calificaciones del personal.	Porcentaje de Funcionarios en Lista 1	98.8	99.5	101,2	ascendente
	Porcentaje de Funcionarios en Lista 2	1.2	0.5	240,0	descendente
	Porcentaje de Funcionarios en Lista 3				
	Porcentaje de Funcionarios en Lista 4				

8 Considera las becas para estudios de pregrado, postgrado y/u otras especialidades.

9 Esta información se obtiene de los resultados de los procesos de evaluación de los años correspondientes.

Anexo 3: Recursos Financieros

a. Recursos Presupuestarios

a.1) Recursos Presupuestarios año 2009 Moneda Nacional

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	7.950.264	Corriente ¹⁰	9.662.747
Endeudamiento ¹¹		De Capital ¹²	54.506
Otros Ingresos ¹³	1.869.997	Otros Gastos ¹⁴	61.765
TOTAL	9.820.261	TOTAL	9.820.261

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	4.001.950	Corriente ¹⁵	6.322.765
Endeudamiento ¹⁶		De Capital ¹⁷	52.750
Otros Ingresos ¹⁸	2.987.880	Otros Gastos ¹⁹	594.551
TOTAL	6.989.830	TOTAL	6.989.830

10 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

11 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

12 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

13 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

14 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

15 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

16 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

17 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

18 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

19 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

a.2) Recursos Presupuestarios año 2009 Moneda Extranjera

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	13.849	Corriente ²⁰	13.467
Endeudamiento ²¹	1.475	De Capital ²²	365
Otros Ingresos ²³	-384	Otros Gastos ²⁴	1.108
TOTAL	14.940	TOTAL	14.940

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2009			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	5.358	Corriente ²⁵	18.748
Endeudamiento ²⁶	0	De Capital ²⁷	62
Otros Ingresos ²⁸	16.465	Otros Gastos ²⁹	3.012
TOTAL	21.823	TOTAL	21.823

20 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

21 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

22 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

23 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

24 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

25 Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23 y 24.

26 Corresponde a los recursos provenientes de créditos de organismos multilaterales.

27 Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 29, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 05, cuando corresponda.

28 Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

29 Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

b. Resultados de la Gestión Financiera

b.1) Resultados de la Gestión Financiera en Moneda Nacional

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 3				
Ingresos y Gastos devengados año 2008 – 2009 y Ley de Presupuestos 2010				
Denominación	Monto Año 2008 M\$ ³⁰	Monto Año 2009 M\$	Monto Ley de Presupuestos año 2010	Notas
INGRESOS	8.906.271	9.820.261	15.051.133	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	0	26.719	0	
INGRESOS DE OPERACIÓN	528.395	471.390	562.774	
OTROS INGRESOS CORRIENTES	96.840	97.917	0	
APORTE FISCAL	8.096.290	7.950.264	14.102.983	1
VENTA ACTIVOS NO FINANCIEROS	742	2.841		
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	-145.823	937.913	385.376	
SALDO INICIAL DE CAJA	329.827	333.217	0	
GASTOS	8.906.271	9.820.261	15.051.133	
GASTOS EN PERSONAL	5.141.728	5.957.801	5.769.330	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	774.484	902.467	1.002.137	
PRESTACIONES DE SEG. SOCIAL	147.520	0	0	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.444.203	2.802.480	8.069.608	2
INTEGROS AL FISCO	989	986	4.798	
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	27.192	54.506	71.611	
SERVICIO DE LA DEUDA	31.940	40.257	133.649	3
SALDO FINAL DE CAJA	338.215	61.765	0	

1. El aumento observado en el presupuesto para Aporte Fiscal en el año 2010 se debe a la incorporación en el Programa 01 de la DIRECON de los recursos para la transferencia a la Fundación Imagen de Chile.
2. El incremento en las Transferencias Corrientes en el año 2010 se debe a que bajo el Programa 01 se realizará la transferencia a la Fundación Imagen de Chile.

30 La cifras están expresadas en M\$ del año 2009.

3. A contar de este se da comienzo al pago de la Amortización de la Deuda Externa.

PROGRAMA 02 “Dirección Promoción de Exportaciones”

Cuadro 3				
Ingresos y Gastos devengados año 2008 – 2009 y Ley de Presupuestos 2010				
Denominación	Monto Año 2008	Monto Año 2009	Monto Ley de Presupuestos año 2010	Notas
	M\$ ³¹	M\$		
INGRESOS	6.346.483	6.989.830	7.111.805	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	7.909.424	9.360.579	9.801.117	1
OTROS INGRESOS CORRIENTES	31.466	263.969	0	
APORTE FISCAL	3.503.925	4.001.950	4.334.461	
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	-6.077.023	-7.293.184	-7.023.773	
SALDO INICIAL DE CAJA	978.691	656.516	0	
GASTOS	6.346.483	6.989.830	7.111.805	
GASTOS EN PERSONAL	3.086.006	3.418.240	3.695.793	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	1.623.635	1.877.805	2.285.851	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	911.963	1.026.720	1.058.668	
DEVOLUCIONES	0	19.764	0	2
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	58.516	52.750	71.493	
SERVICIO DE LA DEUDA	0	0	0	
SALDO FINAL DE CAJA	666.364	594.551	0	

1. El aumento en las Transferencias Corrientes se debe al incremento en la Transferencia desde la Subsecretaría de Agricultura.
2. Durante el año 2009 se realizó la devolución de los recursos no utilizados provenientes de CORFO, según lo estipulado en el convenio entre las partes.

31 La cifras están expresadas en M\$ del año 2009.

b.2) Resultados de la Gestión Financiera en Moneda Extranjera
PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 3				
Ingresos y Gastos devengados año 2008 – 2009 y Ley de Presupuestos 2010				
Denominación	Monto Año 2008	Monto Año 2009	Monto Ley de Presupuestos año 2010	Notas
	MUS\$ ³²	MUS\$		
INGRESOS	14.260	14.940	14.148	
OTROS INGRESOS CORRIENTES	133	111	0	
APORTE FISCAL	11.776	13.849	13.712	
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	348	-1.509	-688	
ENDEUDAMIENTO	1.011	1.475	1.124	
SALDO INICIAL DE CAJA	992	1.014	0	
GASTOS	14.260	14.940	14.148	
GASTOS EN PERSONAL	7.626	8.175	8.589	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.418	2.791	2.807	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.677	2.502	2.236	
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	48	65	216	1
TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	1477	300	300	2
SERVICIO DE LA DEUDA	0	0	0	
SALDO FINAL DE CAJA	1.014	1.108	0	

1. Para el año 2010 se autorizó un incremento en el presupuesto para la Adquisición de Activos No Financieros, específicamente para el pago de licencias de software.
2. Durante el año 2008 se realizó un aporte adicional a la Fundación Chilena del Pacífico, con el objeto de participar en la Expo Shanghai 2010.

³² La cifras están expresadas en M\$ del año 2009.

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 3				
Ingresos y Gastos devengados año 2008 – 2009 y Ley de Presupuestos 2010				
Denominación	Monto Año 2008 MUS\$ ³³	Monto Año 2009 MUS\$	Monto Ley de Presupuestos año 2010	Notas
INGRESOS	21.318	21.823	17.492	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	180	504	0	1
OTROS INGRESOS CORRIENTES	137	461	0	
APORTE FISCAL	6.695	5.358	4.953	2
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	11.122	13.634	12.539	
SALDO INICIAL DE CAJA	3.184	1.866	0	
GASTOS	21.318	21.823	17.492	
GASTOS EN PERSONAL	3.022	3.855	4.740	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	12.988	9.714	7.826	3
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	4.271	5.180	4.762	
OTROS GASTOS CORRIENTES	105	0	0	
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	97	62	164	
SALDO FINAL DE CAJA	835	3.012	0	

1. El año 2010 no presenta presupuesto para las Transferencias Corrientes debido a que el Programa Pymexporta concluyó el año 2009.
2. La disminución en el Aporte Fiscal se debe a la redefinición del Fondo Imagen País.
3. La disminución en el Subtitulo 22 "Bienes y Servicios de Consumo" se debe a la disminución del Fondo Imagen País.

³³ La cifras están expresadas en M\$ del año 2009.

c) Comportamiento Presupuestario año 2009

c.1) Comportamiento Presupuestario en Moneda Nacional

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2009								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ³⁴ (M\$)	Presupuesto Final ³⁵ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia ³⁶ (M\$)	Notas
			INGRESOS	8.367.119	9.962.078	9.820.261	141.817	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	0	26.719	26.719	0	
	01		De Otros Organismos del Sector Público	0	26.719	26.719	0	
		003	Adm. del Fondo para Bonificación por Retiro	0	26.719	26.719	0	1
07			INGRESOS DE OPERACIÓN	554.457	554.457	471.390	83.067	2
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	98.680	97.917	763	
	01		Licencias Medicas	0	97.357	96.534	823	3
	99		Otros	0	1.323	1.382	-59	
09			APORTE FISCAL	7.571.100	7.983.713	7.950.264	33.449	
	01		Libre	7.497.394	7.910.007	7.910.007	0	
	03		Servicio de la Deuda	73.706	73.706	40.257	33.449	
10			VENTA DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	0	2.842	2.841	1	
	03		Vehículos	0	2.842	2.841	1	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	241.562	962.450	937.913	24.537	
	03		Operaciones de Cambio	241.562	962.450	937.913	24.537	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	333.217	333.217	0	
			GASTOS	8.367.119	9.962.078	9.820.261	141.817	
21			GASTOS EN PERSONAL	5.220.960	5.990.437	5.957.801	32.636	
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	977.972	904.296	902.467	1.829	
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.060.262	2.931.553	2.802.480	129.073	
	03		A Otras Entidades Públicas	2.060.262	2.931.553	2.802.480	129.073	
		552	Certificación de Origen	554.457	576.056	486.285	89.771	
		554	Negociaciones y Administración de Acuerdos	1.158.601	1.740.943	1.739.085	0	4
		557	Defensa Comercial	55.330	91.824	91.280	544	
		559	Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON	291.874	522.730	485.831	36.899	5
25			INTEGROS AL FISCO	4.727	4.727	986	3.741	
	01		Impuestos	4.727	4.727	986	3.741	
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	29.492	57.359	54.506	2.853	

34 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

35 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2009

36 Corresponde a la diferencia entre el Presupuesto Final y los Ingresos y Gastos Devengados.

Cuadro 4
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2009

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ³⁴ (M\$)	Presupuesto Final ³⁵ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia ³⁶ (M\$)	Notas
	03		Vehículos	0	28.755	28.522	233	6
	06		Equipos Informáticos	29.492	28.604	25.985	2.619	
34			SERVICIO DE LA DEUDA	73.706	73.706	40.257	33.449	
	04		Intereses Deuda Externa	73.706	73.706	40.257	33.449	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	61.765	-61.765	

1. Corresponde a la incorporación al presupuesto Ley N° 19.882 bonificación por retiro voluntario.
2. El menor valor en los ingresos percibidos se debe a una disminución en la venta de Certificados de Origen respecto de lo autorizado en la Ley de Presupuestos 2009.
3. Corresponde a los ingresos percibidos por concepto de recuperación de licencias médicas.
4. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Negociaciones y Administración de Acuerdos para la realización de actividades en el territorio nacional.
5. Durante el ejercicio presupuestario 2009 se incorporó al presupuesto del fondo Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON una rebaja al presupuesto 2008, más una operación de cambio.
6. Con el propósito de renovar la dotación de vehículos institucionales se solicitó reasignación de recursos para financiar compra de 2 vehículos.

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2009								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ³⁷ (M\$)	Presupuesto Final ³⁸ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia ³⁹ (M\$)	Notas
			INGRESOS	6.788.106	6.947.581	6.989.830	-42.249	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	9.656.273	9.360.579	9.360.579	0	
	02		Del Gobierno Central	9.656.273	9.360.579	9.360.579	0	
		001	Subsecretaría de Agricultura	9.337.673	9.051.735	9.051.735	0	
		004	CORFO	318.600	308.844	308.844	0	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	220.244	263.969	-43.725	
	99		Otros	0	220.244	263.969	-43.725	1
09			APORTE FISCAL	3.969.275	4.001.950	4.001.950	0	
	01		Libre	3.969.275	4.001.950	4.001.950	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-6.837.442	-7.291.708	-7.293.184	1.476	
	03		Operaciones de Cambio	-6.837.442	-7.291.708	-7.293.184	1.476	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	656.516	656.516	0	
			GASTOS	6.788.106	6.947.581	6.989.830	-42.249	
21			GASTOS EN PERSONAL	3.334.277	3.539.536	3.418.240	121.296	
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.316.139	2.194.149	1.877.805	316.344	
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.064.320	1.098.243	1.026.720	71.523	
	01		Al Sector Privado	1.064.320	1.098.243	1.026.720	71.523	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	1.064.320	1.098.243	1.026.720	71.523	
26			OTROS GASTOS CORRIENTES	0	19.765	19.764	1	
	01		Devoluciones	0	19.765	19.764	1	2
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	73.370	95.888	52.750	43.138	
	04		Mobiliario y Otros	23.456	25.234	10.779	14.455	
	05		Máquinas y Equipos de Oficina	6.903	7.467	5.613	1.854	
	06		Equipos Informáticos	33.453	55.611	29.575	26.036	
	07		Programas Informáticos	9.558	7.576	6.783	793	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	594.551	-594.551	

1. Corresponde a la incorporación al presupuesto de reintegros de años anteriores.
2. Durante el año 2009 se realizó la devolución de los recursos no utilizados provenientes de CORFO, según lo estipulado en el convenio entre las partes.

37 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

38 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2009

39 Corresponde a la diferencia entre el Presupuesto Final y los Ingresos y Gastos Devengados.

c.2) Comportamiento Presupuestario en Moneda Extranjera

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2009								
Subt.	Ítem	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ⁴⁰ (MUS\$)	Presupuesto Final ⁴¹ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia ⁴² (MUS\$)	Notas
			INGRESOS	14.454	14.826	14.940	-114	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES		72	111	-39	
09			APORTE FISCAL	13.849	13.849	13.849	0	
	01		Libre	13.849	13.849	13.849	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-449	-1.600	-1.509	-91	
14			ENDEUDAMIENTO	1.054	1.491	1.475	16	
	02		Endeudamiento Externo	1.054	1.491	1.475	16	1
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	1.014	1.014	0	
			GASTOS	14.454	14.826	14.940	-114	
21			GASTOS EN PERSONAL	8.203	8.439	8.175	264	
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.623	3.134	2.791	343	
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	3.202	2.787	2.502	285	
	03		A Otras Entidades Públicas	3.202	2.787	2.502	285	
		552	Certificación de Origen	0	0	0	0	
		554	Negociaciones y Administración de Acuerdos	2.484	1.919	1.811	108	2
		557	Defensa Comercial	113	47	28	19	3
		559	Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON	605	821	663	158	4
29			ADQ. DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	126	166	65	101	
	04		Mobiliario Y Otros	42	64	18	46	
	05		Máquinas y Equipos	27	27	7	20	
	06		Equipos Informáticos	57	75	41	34	
33			TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	300	300	0	
	01		Al Sector Privado	300	300	300	0	
		062	Fundación Chilena del Pacífico	300	300	300	0	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	1.108	-1.108	

1. Durante el ejercicio presupuestario 2009 se incorporó al presupuesto del fondo Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON una rebaja realizada en el presupuesto 2008.
2. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Negociaciones y Administración de Acuerdos para la realización de actividades en el territorio nacional.
3. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Defensa Comercial para la contratación de asesoría de expertos.

40 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

41 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2009

42 Corresponde a la diferencia entre el Presupuesto Final y los Ingresos y Gastos Devengados.

4. Durante el ejercicio presupuestario 2009 se incorporó al presupuesto del fondo Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON una rebaja al presupuesto 2008, más una operación de cambio.

PROGRAMA 02 "Promoción de Exportaciones"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2009								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ⁴³ (MUS\$)	Presupuesto Final ⁴⁴ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia ⁴⁵ (MUS\$)	Notas
			INGRESOS	18.604	21.891	21.823	68	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	628	628	504	124	
	07		De Organismos Internacionales	628	628	504	124	
		001	Diversificación de Mercados BID-PYMEX	628	628	504	124	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES		405	461	-56	
	99		Otros		405	461	-56	1
09			APORTE FISCAL	5.267	5.358	5.358	0	
	01		Libre	5.267	5.358	5.358	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	12.709	13.634	13.634	0	
	03		Operaciones de Cambio	12.709	13.634	13.634	0	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	1.866	1.866	0	
			GASTOS	18.604	21.891	21.823	68	
21			GASTOS EN PERSONAL	4.501	4.365	3.855	510	
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	9.056	11.811	9.714	2.097	2
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	4.933	5.503	5.180	323	
	01		Al Sector Privado	4.933	5.503	5.180	323	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	4.933	5.503	5.180	323	3
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	114	212	62	150	
	04		Mobiliario y Otros	59	52	11	41	
	05		Máquinas y Equipos de Oficina	16	42	21	21	
	06		Equipos Informáticos	31	100	22	78	
	07		Programas Informáticos	8	18	7	11	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	3.012	-3.012	

1. Corresponde a la incorporación al presupuesto de reintegros de años anteriores.
2. La diferencia entre el presupuesto inicial y el presupuesto final se debe a operaciones de cambio y reasignaciones autorizadas con el propósito de financiar actividades de promoción de exportaciones realizadas en el extranjero. Los saldos no ejecutados corresponden principalmente a anticipos realizados para el arriendo de espacios.
3. El incremento en el presupuesto final, respecto del inicial, se explica por reasignaciones entre subtítulos y operaciones de cambio para financiar transferencias sector privado.

43 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

44 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2009

45 Corresponde a la diferencia entre el Presupuesto Final y los Ingresos y Gastos Devengados.

d) Indicadores de Gestión Financiera

Cuadro 5 Indicadores de Gestión Financiera							
Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo ⁴⁶			Avance ⁴⁷ 2009/ 2008	Notas
			2007	2008	2009		
Porcentaje de decretos modificatorios que no son originados por leyes	$\left[\frac{\text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios} - \text{N}^\circ \text{ de decretos originados en leyes}^{48}}{\text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios}} \right] * 100$	Porcentaje	75%	71%	63%	88	
Promedio del gasto de operación por funcionario	$\left[\frac{\text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}}{\text{Dotación efectiva}^{49}} \right]$	Miles de \$	25.516	27.316	31.740	116	
Porcentaje del gasto en programas del subtítulo 24 sobre el gasto de operación	$\left[\frac{\text{Gasto en Programas del subt. 24}^{50}}{\text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}} \right] * 100$	Porcentaje Moneda Nacional	39%	32%	31%	98	
Porcentaje del gasto en estudios y proyectos de inversión sobre el gasto de operación	$\left[\frac{\text{Gasto en estudios y proyectos de inversión}^{51}}{\text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}} \right] * 100$	No aplica					

46 Las cifras están expresadas en M\$ del año 2009.

47 El avance corresponde a un índice con una base 100, de tal forma que un valor mayor a 100 indica mejoramiento, un valor menor a 100 corresponde a un deterioro de la gestión y un valor igual a 100 muestra que la situación se mantiene.

48 Se refiere a aquellos referidos a rebajas, reajustes legales, etc.

49 Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de la ley N° 15.076, jornales permanentes y otro personal permanente. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no corresponde a la dotación efectiva de personal.

50 Corresponde a las transferencias a las que se aplica el artículo 7° de la Ley de Presupuestos.

51 Corresponde a la totalidad del subtítulo 31 "Iniciativas de Inversión".

e) Transferencias Corrientes⁵²

e.1) Transferencias Corrientes en Moneda Nacional

Cuadro 6					
Transferencias Corrientes					
Descripción	Presupuesto Inicial 2009 ⁵³ (M\$)	Presupuesto Final 2009 ⁵⁴ (M\$)	Gasto Devengado (M\$)	Diferencia ⁵⁵	Notas
TRANSFERENCIAS AL SECTOR PRIVADO	1.064.320	1.098.243	1.026.720	71.523	
TRANSFERENCIAS A OTRAS ENTIDADES	2.060.262	2.931.553	2.802.480	129.073	
PUBLICAS					
CERTIFICACION DE ORIGEN	554.457	576.056	486.285	89.771	1
Gastos en Personal	13.275	33.275	32.317	958	
Bienes y Servicios de Consumo	533.217	534.816	447.684	87.132	
Inversión Real	7.965	7.965	6.284	1.681	
NEGOCIACIONES Y ADMINISTRACION DE ACUERDOS	1.158.601	1.740.943	1.739.085	1.858	2
Gastos en Personal	1.120.873	1.603.215	1.603.215	1.858	
Bienes y Servicios de Consumo	37.728	127.147	127.147	0	
Inversión Real	0	8.723	8.723	0	
DEFENSA COMERCIAL	55.330	91.824	91.280	544	
Gastos en Personal	49.981	91.311	91.225	86	
Bienes y Servicios de Consumo	5.349	513	54	459	
Inversión Real	0	0	0	0	
FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE DIRECON	291.874	522.730	485.831	36.899	3
Gastos en Personal	114.819	166.759	166.135	19.143	
Bienes y Servicios de Consumo	122.505	249.402	214.121	16.761	
Inversión Real	54.550	106.569	105.574	995	
TOTAL TRANSFERENCIAS	3.124.582	4.029.796	3.829.200	200.596	

1. El menor valor en los ingresos percibidos se debe a una disminución en la venta de Certificados de Origen respecto de lo autorizado en la Ley de Presupuestos 2009.
2. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Negociaciones y Administración de Acuerdos para la realización de actividades en el territorio nacional.

52 Incluye solo las transferencias a las que se les aplica el artículo 7° de la Ley de Presupuestos.

53 Corresponde al aprobado en el Congreso.

54 Corresponde al vigente al 31.12.2009.

55 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

3. Durante el ejercicio presupuestario 2009 se incorporó al presupuesto del fondo Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON una rebaja al presupuesto 2008, más una operación de cambio.

e.2) Transferencias Corrientes en Moneda Extranjera

Cuadro 6					
Transferencias Corrientes					
Descripción	Presupuesto Inicial 2009 ⁵⁶ (MUS\$)	Presupuesto Final 2009 ⁵⁷ (MUS\$)	Gasto Devengado (MUS\$)	Diferencia ⁵⁸	Notas
TRANSFERENCIAS AL SECTOR PRIVADO	4.933	5.503	5.180	323	1
TRANSFERENCIAS A OTRAS ENTIDADES	3.202	2.787	2.502	285	
PUBLICAS					
CERTIFICACION DE ORIGEN					
Gastos en Personal					
Bienes y Servicios de Consumo					
Inversión Real					
NEGOCIACIONES Y ADMINISTRACION DE ACUERDOS	2.484	1.919	1.811	108	2
Gastos en Personal	634	626	566	60	
Bienes y Servicios de Consumo	1.850	1.243	1.240	3	
Inversión Real	0	50	4	46	
DEFENSA COMERCIAL	113	47	28	19	3
Gastos en Personal	0	13	4	9	
Bienes y Servicios de Consumo	113	34	24	10	
Inversión Real	0	0	0	0	
FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE DIRECON	605	821	663	158	4
Gastos en Personal	256	154	67	87	
Bienes y Servicios de Consumo	349	192	140	52	
Inversión Real	0	475	456	19	
TOTAL TRANSFERENCIAS	8.135	8.290	7.682	608	

1. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Negociaciones y Administración de Acuerdos para la realización de actividades en el territorio nacional.
2. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final se debe a una operación de cambio autorizada en el Fondo Defensa Comercial para la contratación de asesoría de expertos.
3. Durante el ejercicio presupuestario 2009 se incorporó al presupuesto del fondo Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON una rebaja al presupuesto 2008, más una operación de cambio.
4. El incremento en el presupuesto final, respecto del inicial, se explica por reasignaciones entre subtítulos y operaciones de cambio para financiar transferencias sector privado.

56 Corresponde al aprobado en el Congreso.

57 Corresponde al vigente al 31.12.2009.

58 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2009

- Indicadores de Desempeño presentados en la Ley de Presupuestos año 2009

Cuadro 9 Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2009										
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2009	Cumple SI/NO ⁵⁹	% Cumplimiento ⁶⁰	Notas
				2007	2008	2009				
Información comercial (Generación y Difusión)	Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial año t respecto año t-1 Aplica Enfoque de Género: NO	((número de atenciones de los servicios de Información Comercial año t/número de atenciones de los servicios de Información Comercial año t-1)-1)*100	%	26 1117 089	12 1246 057	11 1381 780	10 1351 678	SI	109	1
Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	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 Aplica Enfoque de Género: NO	(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	%	S.I.	31	30	14	SI	216	2
Apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización	Tasa de variación en el número de contactos comerciales generados año t respecto año t-1 Aplica Enfoque de Género: NO	((n° actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año t/n° actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año t-1)-1)*100	%	38 1475	37 1505	46 2197	10 1371	SI	463	3
Acciones de promoción comercial	Participación de nuevos clientes año t sobre los clientes totales año t Aplica Enfoque de Género: NO	(número de nuevos clientes año t, en relación al año t-1/número total de clientes año t)*100	%	S.I.	37	28	10	SI	281	4

59 Se considera cumplido el compromiso, si la comparación entre el dato efectivo 2009 y la meta 2009 implica un porcentaje de cumplimiento igual o superior a un 95%.

60 Corresponde al porcentaje de cumplimiento de la comparación entre el dato efectivo 2009 y la meta 2009.

Cuadro 9
Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2009

Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2009	Cumple SI/NO ⁵⁹	% Cumplimiento ⁶⁰	Notas
				2007	2008	2009				
Implementación, administración y negociación de acuerdos	Porcentaje de cumplimiento de los compromisos año t derivados de los Acuerdos suscritos por Chile respecto del total de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile Aplica Enfoque de Género: NO	$(N^{\circ} \text{ de compromisos cumplidos año t} / \text{Chile} / N^{\circ} \text{ de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile}) * 100$	%	100	100	100	100	SI	100	5
Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	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 Aplica Enfoque de Género: NO	$(\text{Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados año t} / \text{Monto total de recursos para acciones de promoción comercial año t}) * 100$	%	60	61	56	50	SI	112	6

Porcentaje global de cumplimiento: 100%

Notas:

1. La crisis económica mundial hizo necesario tener a disposición de nuestros clientes y/o potenciales clientes, información más especializada que los orientara en la toma de decisiones, por ejemplo, búsqueda de mercados alternativos para sus productos o servicios y/o nuevas oportunidades de negocios en el exterior. Ello impactó positivamente las atenciones prestadas a través de canales que generan este tipo de información, como difusión selectiva y estudios a pedido, cuyas atenciones crecieron 108% y 48%, respectivamente. Cabe destacar que la institución efectuó, a través de la Red de Oficinas Comerciales en el exterior, un continuo monitoreo de la situación de los mercados internacionales en crisis para detectar las oportunidades y amenazas para la colocación de nuestra oferta exportable en dichos mercados; información que fue periódicamente entregada al sector exportador nacional. Consecuentemente, esta necesidad por información especializada tuvo un impacto negativo en aquellos canales que proveen información más general o estándar, por ejemplo, Asistencia al Exportador y Cyberexport. A lo anterior se suma el hecho que, en el caso particular de los sitios web institucionales, en vista de la puesta en marcha de las nuevas versiones de las páginas web (cambios de contenido, tecnología y diseño), el sitio vigente no experimentó actualizaciones o mejoras en términos de imagen/diseño, lo que pudo haber mermado este tipo de visitas y con ello las atenciones provistas a través de estos canales.

Respecto del resultado del indicador, éste aunque creció lo hizo a una tasa decreciente, es decir, su expansión fue inferior a la alcanzada durante 2008. Sin embargo, este ritmo decreciente también se explica al observar el denominador del indicador que en el año 2009 fue mayor que el denominador del indicador del año 2008 (1.246.057 frente a 1.117.089), es decir, el universo de comparación fue más alto, lo que tiende a hacer caer el resultado. Pese a ello, el numerador fue más alto en el año 2009 que en el 2008, lo que permitió el crecimiento en las atenciones (1.381.780 frente a 1.246.057), es decir, se evidencia una mayor cobertura (en términos absolutos) en las atenciones prestadas a través de los servicios de Información Comercial del Servicio. Esta cobertura se distribuye de la siguiente forma: Asistencia al Exportador 15.257 atenciones, Cyberexport 929 atenciones, Difusión Selectiva 347.006 atenciones, Estudios a Pedido 2.532 atenciones, Difusiones Newsletters Clientes Oficom 23.572 atenciones, prochile.cl 755.628 atenciones, direcon.cl 190.533 atenciones, y chileinfo.com 46.323 atenciones.

Durante 2010, se realizará una campaña de promoción de los nuevos sitios web institucionales ya en marcha, lo que incluirá posicionarlos adecuadamente en distintos buscadores. Además, se promocionarán los servicios de Asistencia al Exportador y Cyberexport, con el objeto de incrementar el uso de éstos por parte de la ciudadanía.

2. Este indicador permite medir la participación de las nuevas combinaciones producto-país exportados durante el año 2009 por los clientes atendidos durante el año 2008.

La crisis económica internacional generó la necesidad de búsqueda de nuevos mercados alternativos ante un escenario de contracción de la demanda internacional en los mercados desarrollados principalmente. Esta situación se tradujo en una interesante diversificación de la canasta exportadora de los clientes de ProChile, lo que explica una importante entrada de nueva combinaciones producto-país, equivalentes a 6.042, los que tuvieron como destino tanto países habituales como nuevos países. De estos últimos se destacan Afghanistan, Azerbaijan, Bosnia y Herzegovina, Gambia, Kirgistan y República de Seychelles. Respecto de nuevas combinaciones productos-país, a países que ya son destinos habituales de las exportaciones chilenas, destacan Bolivia (384), Perú (380), Argentina (308), EE.UU (300), Brasil (209), Colombia (207) y México (187) los que registran los mayores aumentos de nuevas combinaciones durante este año 2009.

El número de pares producto-país (20.022) se explica por exportaciones de distintos productos, principalmente a países como Perú (1.556 pares), Argentina (1.136 pares), Bolivia (1.135 pares) y EE.UU. (1.103 pares).

Durante el 2010 se evaluará el comportamiento del indicador con la periodicidad definida y se determinará si es necesario reforzar servicios de información comercial, en particular, se pondrá a disposición de los clientes de ProChile información más especializada para contribuir a su toma de decisiones, por ejemplo en cuanto a la búsqueda de mercados alternativos para sus productos y/o nuevas oportunidades de negocios en el exterior. Así como seminarios y talleres de difusión.

3. Este indicador mide las agendas de negocios que se elaboran para generar contacto comercial entre los empresarios chilenos exportadores o con potencial exportador con potenciales importadores, ya sea en el exterior o en Chile

En el año 2009 se realizaron 2.197 agendas de negocios, 5% realizadas en America del Norte, 6% Centroamérica, 16% America del Sur, 9% Europa, 12% en Asia y Nuevos Mercados y 52% en Chile. A raíz de la crisis económica internacional el Servicio y el sector privado orientaron sus esfuerzos en prospectar o profundizar mercados de exportación más cercanos, lo que se refleja en el alto número de agendas de negocios realizadas en América del Sur y Centroamérica. Además se suman las iniciativas institucionales para prospectar nuevos mercados para las exportaciones no tradicionales chilenas, como por ejemplo: Dubai, Taiwan, Corea del Sur, entre otros. Por otro lado, se realizó la Macrorueda de Negocios de Europa en la V región, especialmente para las pequeñas y medianas empresas regionales, quienes respondieron mas allá de lo esperado, concretándose el mayor numero de agendas del año (52%).

En el año 2010 se evaluarán las acciones de promoción más efectivas para generar contactos comerciales, especialmente para las pequeñas y medianas empresas regionales y se monitoreará el registro oportuno de las agendas de negocios en los sistemas de información institucionales (la política institucional dicta que si no existe registro la actividad no se cuantifica).

4. El total de nuevos clientes alcanzó 1.786 RUT (personas naturales y jurídicas con iniciación de actividades) siendo las Direcciones Regionales y el Departamento Información Comercial, quienes contribuyeron con el mayor número de nuevos clientes. Lo anterior, se debe principalmente a una estrategia institucional de búsqueda de nuevos clientes para ampliar la cobertura nacional de los servicios entregados, así como, al interés de las empresas, especialmente las exportadoras incipientes por buscar nuevas alternativas de negocios en los mercados internacionales. Lo anterior significó que empresas no clientes solicitaran información comercial especializada (estudios de mercados, estudios arancelarios, perfiles de producto mercado, etc.) y/o participaran en actividades de promoción de exportaciones, ya sea postulando proyectos de promoción de exportación o participando en actividades institucionales (semanas Chile, ferias internacionales, macro rueda de negocios, etc.). Cabe señalar, que la Macro Rueda de Negocios contribuyó a captar un importante número de nuevos clientes, especialmente empresas regionales tanto exportadoras como con potencial exportador.

En el año 2010 será necesario, entre otros, evaluar y determinar los servicios más adecuados para las empresas, dependiendo de la etapa en que se encuentra en el proceso exportador o iniciándose en él. Adicionalmente, ver la posibilidad de integrar algunos servicios prestados, especialmente en generación de capacidades exportadoras y promoción de exportaciones. Y monitorear el permanente registro oportuno de los servicios prestados a las empresas clientes, en los sistemas de información institucionales (la política institucional dicta que si no existe registro la actividad no se cuantifica).

5. El cumplimiento del total de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile, entre otros, con Estados Unidos, Canadá, México, Centroamérica, MERCOSUR, China, Corea, Japón, India, Unión Europea, Australia y P-4, fue posible gracias a la organización de las agendas de ambas partes para avanzar en la implementación y administración de los Acuerdos. Asimismo, Direcon ha adoptado acciones de mejora interna que contribuyen directamente a este objetivo, como es la implementación del "Sistema de Seguimiento de Acuerdos Comerciales". Esta iniciativa consiste en el diseño, desarrollo e implementación de un sistema conceptual de relevamiento y seguimiento del cumplimiento de los compromisos adquiridos por Chile y sus contrapartes en los respectivos Acuerdos. El valor que aporta este sistema, el cual se encuentra en su primera fase de implementación, es que se constituye en el mecanismo de información actualizada de textos normativos y documentación relativa a la administración de Acuerdos Comerciales, pasando a ser la herramienta de comunicación y difusión de antecedentes sobre Acuerdos comerciales para los profesionales de la DIRECON, aportando información relevante para la programación, coordinación y ejecución de las actividades, la que puede ser utilizada en forma permanente, tanto en Chile como desde el exterior.

En el año 2010 es fundamental utilizar y monitorear el Sistema de Seguimiento de Acuerdos Comerciales, sistema relevante para generar información que permita el seguimiento de los compromisos asumidos.

6. Este indicador considera el cofinanciamiento privado en la asignación de recursos tanto del fondo de promoción de exportaciones silvoagropecuaria (FPESA) como del fondo de promoción de exportaciones (FT).

Este indicador considera el cofinanciamiento privado en la asignación de recursos tanto del fondo de promoción de exportaciones silvoagropecuaria (FPESA) como del fondo de promoción de exportaciones (FT). El resultado se explica principalmente por el comportamiento del FPESA, fondo que representa el 81% del total de los fondos de promoción, en particular por el Concurso Nacional FPESA (representa el 50% del total de fondos de promoción), modalidad de asignación de recursos en la cual el sector privado postula proyectos de promoción de exportaciones y que durante el año 2009 alcanzó un cofinanciamiento privado de un 53%, mayor a lo esperado (50%), dado el alto interés del privado de buscar nuevos mercados de exportación, especialmente a mercados menos riesgosos en el corto y mediano plazo. A esto se suman las iniciativas institucionales, que representan el 19% de los fondos, cuyo cofinanciamiento fue del 61%, orientadas, principalmente, a buscar nuevos mercados y consolidar mercados de exportación existentes, al respecto, se destaca la participación en ferias internacionales (US\$ 2.232.275, 36% sobre total), en su mayoría las más importantes en su rubro, tienen cofinanciamiento promedio del 60%, dado que las empresas participantes deben tener ciertas características, ser exportadoras, representativas del sector, innovadoras, por lo que tienden a ser grandes y medianas empresas, cuya presencia contribuye tanto a la imagen de Chile como a generar oportunidades a otras empresas chilenas exportadoras incipientes o con potencial exportador, a llegar a los mercados de exportación.

En el año 2010 se potenciará la difusión de las actividades institucionales, especialmente los planes sectoriales y ferias internacionales, en particular a través de los sitios web, www.prochile.cl y www.direcon.cl así como medios de comunicación de cobertura nacional y regional, con el fin de aumentar la participación de las pequeñas y medianas empresas exportadoras y con potencial exportador, principal foco de interés de ProChile. Además de generar información más desagregada de los fondos de promoción de exportaciones (FPESA y FT) para monitorear fondos, actividades, beneficiarios, etc.

- Otros Indicadores de Desempeño medidos por la Institución el año 2009

Cuadro 10 Otros indicadores de Desempeño año 2009							
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Notas
				2007	2008	2009	
Información comercial (Generación y Difusión)	Porcentaje de Clientes que encuentran satisfactorios los servicios de información comercial	$(N^{\circ} \text{ de clientes satisfechos año } t / N^{\circ} \text{ de clientes encuestados año } t) * 100$	%	87	77	74	1
Información comercial (Generación y Difusión)	Porcentaje de informes de mercado (PMP-PMS) ejecutados	$(N^{\circ} \text{ de informes de mercado ejecutados en año } t / N^{\circ} \text{ total de informes de mercado programados en año } t) * 100$	%	S.I.	93	94	2
Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	Porcentaje de empresas beneficiarias Pymexporta provenientes de regiones fuera de la R.M. respecto del total de empresas beneficiarias Pymexporta	$(\text{Número de empresas beneficiarias Pymexporta provenientes de regiones fuera de la r.m. año } t / \text{Número total de empresas beneficiarias Pymexporta año } t) * 100$	%	54	75	69	3
Implementación, administración y negociación de acuerdos	Porcentaje de informes de negociación de acuerdos	$(N^{\circ} \text{ de informes de negociación de acuerdos año } t / N^{\circ} \text{ total de negociaciones en curso durante el año } t) * 100$	%	100	100	100	4
Información de Auditoría y Control Interno	Porcentaje de recomendaciones comprometidas de Auditoría Interna evaluadas respecto de las recomendaciones Comprometidas	$(\text{Total de Recomendaciones comprometidas de Auditoría Evaluadas en el año } t / \text{Total de Recomendaciones comprometidas de Auditoría en el año } t) * 100$	%	100	100	100	5
Información Recursos Humanos	Porcentaje de ejecución presupuestaria anual en capacitación	$(\text{Presupuesto total asignado en capacitación año } t / \text{presupuesto total en capacitación año } t) * 100$	%	98	93	99,9	6

Notas:

- El resultado del indicador se explica por 549 personas encuestadas que encontraron "bueno" y "muy bueno" los servicios de atención, de un total de 745 personas que contestaron la encuesta.
La medición del indicador se realiza sobre la base de usuarios que consultaron en los espacios de atención Telefónica, Virtual, Presencial Cyberexport y Presencial Regional y SAE.
A continuación se indica el porcentaje de satisfacción (encuestas respondidas "bueno" y "muy bueno") por espacio de atención:
- Atención Telefónica: 73%, Atención Virtual: 73%, Atención Presencial Cyberexport: 81% y Atención Presencial Regional y SAE: 73%.
Para cada espacio de atención se evaluaron los atributos: facilidad de acceso, atención recibida e información entregada.
En todos los espacios de atención, el atributo "atención recibida", es percibido por los ciudadanos que acceden a los distintos espacios de atención como una fortaleza respecto de los otros atributos. Este atributo se refiere

principalmente a la amabilidad en la atención, al dominio de los temas por parte de los ejecutivos de ProChile y a la comprensión en general de los requerimientos que se efectúan.

El atributo "información entregada" es en general un punto bajo en las evaluaciones. Básicamente se refiere a la utilidad de la información, calidad y actualización de la misma. Esto concuerda con los resultados cuantitativos (Atención Telefónica: 71%, Atención Virtual: 70%, Atención Presencial Cyberexport: 80% y Atención Presencial Regional y SAE: 73%) de los ítems referidos a este atributo y a su vez, es el punto que más se repite en las opiniones cualitativas expresadas por los encuestados.

En el espacio de Atención Presencial Regional y SAE, el atributo "facilidad de acceso" es el que recibe la menor valoración (71%), básicamente por la distancia que deben recorrer para llegar a las oficinas (usuarios sugieren sub-oficinas en localidades apartadas), y por la infraestructura disponible (espacios, salas de reuniones, estacionamientos, etc.).

En el espacio de atención Cyberexport, el atributo "facilidad de acceso" es mal evaluado por un grupo de encuestados correspondiente a Estudiantes, debido al costo de los servicios otorgados.

La amabilidad en la atención aparece como la gran fortaleza del sistema en todos sus espacios de atención.

Para el año 2010 se realizarán las siguientes acciones:

- Se evaluará la factibilidad técnica, presupuestaria y de RRHH para el desarrollo y/o adquisición de una herramienta de chat on-line para que los usuarios realicen sus consultas.
- Considerando que la amabilidad en la atención es el ítem mejor evaluado en todos los espacios de atención, las adecuaciones que se realicen deben considerar el mantener los protocolos de atención que están establecidos para dar respuesta a los usuarios.
- Existe una alta expectativa respecto de la información por parte de algunos grupos de usuarios, por lo que se comunicará con mayor claridad (en los distintos espacios de atención) el alcance de la información que provee la institución.
- Se ha evidenciado un comentario recurrente por parte de los usuarios respecto de la derivación de sus consultas a la página web. Los usuarios requieren información más precisa y menos estandarizada, por lo que durante el año 2010 se levantará un perfil de la información requerida por los distintos tipos de usuarios.
- Se analizará la factibilidad de establecer tarifas diferenciadas para estudiantes en el espacio de atención Cyberexport, evaluando los efectos que podría tener en cuanto a la posibilidad real de satisfacer esa demanda y no alterar la calidad del servicio prestado, sobre todo para los clientes de ProChile.

2. La ejecución de PMP presentó un importante incremento durante este año. América del Norte, Centroamérica y Caribe, y América del Sur presentaron avances importantes durante el segundo semestre del año, gracias a las actividades de seguimiento que aseguraron su cumplimiento. Asia Pacífico y Nuevos Mercados presentó una ejecución total de 88%. La baja calidad de los estudios elaborados por la Oficina Comercial de Indonesia obligaron a su rechazo. Esta situación se debe a que el Representante Comercial es nuevo en su función y carecía de la experiencia necesaria para la elaboración de PMP.

Si bien la ejecución de PMP de Europa demoró en concretarse, finalmente se logró un cumplimiento de un 96%. La realización de la Macrorueda de negocios en el mes de Septiembre implicó un importante esfuerzo de las oficinas comerciales en la mitad del año calendario. En los primeros meses del año el hemisferio norte no cuenta con los reportes estadísticos necesarios para la elaboración de los PMP de acuerdo con los formatos y calidad requeridas, estos factores fueron los que trajeron las mayores dificultades y generaron retrasos.

Para el año 2010 se exigirá la confección de un total de 7 PMP por Oficom (a excepción de algunas oficinas que deberán hacer 3) y la fecha tope de entrega de la totalidad de informes comprometidos será el mes de septiembre, asegurando la oportunidad de éstos. Para las oficinas en Atlanta, Córdoba y Bangkok será el primer año de realización de PMP por lo que sólo se les exigirá realizar 3. Adicionalmente, se realizará una revisión de la calidad de los PMP preparados durante el año 2009 y se difundirá a toda la institución ejemplos de lo que es un PMP de buena calidad, de manera que todas las oficinas comerciales mantengan una misma línea.

3. El resultado de la medición se explica por dos hechos necesarios de considerar:
En primer lugar está el énfasis puesto de manera general por todas las Direcciones Regionales de ProChile para aumentar la cobertura del programa; al respecto, cabe señalar que todas éstas direcciones fueron capacitadas

durante el año 2008 en la toma del Test de Potencialidad Exportadora, y en una metodología de trabajo orientada a las pequeñas y medianas empresas exportadoras.

En segundo lugar, se debe destacar que se definió reforzar el proceso de difusión y capacitación de empresas, para la consecuente identificación de aquellas con mayores potencialidades de éxito.

Es por esto, y que de acuerdo a información estadística relacionada con la presencia de pymex en las distintas regiones del país, que se concentraron los esfuerzos de difusión en las regiones de Valparaíso, Los Lagos y Metropolitana (gran Santiago) y para ello se contrató a profesionales expertos para que realizaran una intervención, la que consistió en identificar, y posteriormente contactar a nuevas pequeñas y medianas empresas con potencial exportador. Una vez identificadas se tomó contacto con ellas y se les informó sobre los diferentes instrumentos de apoyo al proceso exportador de ProChile y en específico los del programa Pymexporta. Esta fue una búsqueda dirigida y en terreno. En aquellos casos en que se detectaba una necesidad posible de ser cubierta por este programa, se procedía a generar el ingreso de la empresa y se le aplicaba el Test de Potencialidad Exportadora (TPE).

La institución debe continuar avanzando progresivamente en la profesionalización de la PyME en el negocio exportador, entregando elementos que permitan hacer un trabajo planificado y profesional para acceder exitosamente a los mercados externos.

4. El resultado de estas negociaciones responde a la meta estratégica de Chile de mejorar sus relaciones económicas y comerciales con la región más dinámica de la economía mundial. En este contexto se ha avanzado en las negociaciones de los grupos de acceso a mercados con Vietnam y Malasia. Con este último país, además se logró el acuerdo de posponer para una segunda etapa la negociación de servicios e inversiones, de igual forma como se negoció el acuerdo con China. Por otra parte, Chile busca ampliar sus relaciones a otros países de Europa, como es el caso de la negociación de un TLC con Turquía, el cual se encuentra en su última etapa para la aprobación parlamentaria. Finalmente, el perfeccionamiento del acuerdo suscrito con China, responde al cumplimiento de los compromisos adquiridos por ambas partes, de negociar protocolos adicionales en materias de servicios e inversiones.

Este resultado, además, obedece a acciones de mejora interna efectuada por DIRECON, quien durante el año 2009 diseñó e implementó un "Sistema de Seguimiento de Acuerdos Comerciales" que permite, entre otros beneficios una mejor administración de los acuerdos, así como de aquellos que se encuentran en negociación.

Durante el año 2010 se realizarán las gestiones necesarias para concluir las negociaciones, en el menor plazo posible, con el fin de contar con estos nuevos acuerdos y protocolos vigentes y difundir las oportunidades que de ellas emanan.

5. El 100% de las recomendaciones comprometidas para el período 2009 fueron evaluadas por el Departamento de Auditoría Interna, explicándose el resultado del indicador por los siguientes factores:
 - a. Adecuado plan de seguimiento
 - b. Cantidad de horas definidas para la realización del trabajo
 - c. Buena disposición de los dueños de proceso responsables de implementar las recomendaciones
 - d. Establecimiento en el cronograma del Plan Anual de Auditoría, de varios hitos de revisión que permitieron evaluar y prevenir con la debida anticipación, posibles incumplimientos que afectarían el logro de la meta establecida.

Durante el año 2010 esta dinámica de trabajo se mantendrá, profundizando mediante talleres de trabajo interno, la transferencia de conocimientos y experiencias en relación a materias específicas que así lo sugieran.

6. El resultado de la medición responde a tres acciones claves:
 - a. En el mes de octubre se inicia un mecanismo de seguimiento presupuestario que cuenta con la colaboración del Subdepartamento de Compras y Contrataciones, quien proporcionó la información financiera contable necesaria para controlar la ejecución presupuestaria del Plan Anual de Capacitación;
 - b. Detección oportuna de actividades de capacitación no pagadas, pendientes de ejecución o desviadas de la planificación;
 - c. Reactivación o inicio de los cursos pendientes, finalización del proceso de compra y pago de la totalidad de las facturas recepcionadas.

El 0.1% del presupuesto no ejecutado, equivale a los descuentos por ajustes presupuestarios, ocasionados al momento de ejecutar el pago de las respectivas facturas, toda vez que éstas presentaban diferencias mínimas con las órdenes de compras respectivas o descuentos en base a la cantidad de horas alumnos finalmente ejecutadas.

Teniendo como propósito para el año 2010 alcanzar el 100% de ejecución presupuestaria, es pertinente tomar medidas tales como:

- a. Seguimiento mensual de la ejecución presupuestaria y de las actividades de capacitación totalmente implementadas, a objeto de gestionar a tiempo las medidas correctivas necesarias.
- b. Generación de información oportuna respecto de las diferencias de costo entre órdenes de compra y facturas, de manera que de haber diferencias a favor, redestinar esos recursos disponibles a otras actividades (este control se llevará a cabo de forma mensual).

Anexo 5: Programación Gubernamental

Cuadro 9 Cumplimiento Programación Gubernamental año 2009				
Objetivo ⁶¹	Producto ⁶²	Producto estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula ⁶³	Evaluación ⁶⁴	
Implementar los compromisos institucionales y administrar el funcionamiento de los acuerdos suscritos, con el fin de cumplir las obligaciones contraídas difundir y aprovechar las oportunidades comerciales que de ellos surgen	Implementación y administración de los Acuerdos Comerciales suscritos con América Latina	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO	
			2º Trimestre: CUMPLIDO	
			3º Trimestre: CUMPLIDO	
			4º Trimestre: CUMPLIDO	
			<u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO	
	Implementación y Administración de los acuerdos comerciales con Norteamérica (EE.UU, Canadá y México)	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO	
			2º Trimestre: CUMPLIDO	
			3º Trimestre: CUMPLIDO	
			4º Trimestre: CUMPLIDO	
			<u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO	
	Implementación y Administración de los acuerdos comerciales con	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO	

61 Corresponden a actividades específicas a desarrollar en un periodo de tiempo preciso.

62 Corresponden a los resultados concretos que se espera lograr con la acción programada durante el año.

63 Corresponden a los productos estratégicos identificados en el formulario A1 de Definiciones Estratégicas.

64 Corresponde a la evaluación realizada por la Secretaría General de la Presidencia.

Cuadro 9
Cumplimiento Programación Gubernamental año 2009

Objetivo ⁶¹	Producto ⁶²	Producto estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula ⁶³	Evaluación ⁶⁴
	Europa (Asociación UE y EFTA)		<p><u>2º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>3º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>4º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO</p>
	Implementación y Administración de los acuerdos comerciales con Asia (Japón, China, India, P-4, Corea y Australia)	Implementación, administración y negociación de acuerdos	<p><u>1º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>2º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>3º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>4º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO</p>
Negociar nuevos acuerdos y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico - comercial, a fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados mundiales y contribuir así al desarrollo nacional	Negociación Acuerdo Comercial con Turquía	Implementación, administración y negociación de acuerdos	<p><u>1º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>2º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>3º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>4º Trimestre:</u> CUMPLIDO</p> <p><u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO</p>

Cuadro 9
Cumplimiento Programación Gubernamental año 2009

Objetivo ⁶¹	Producto ⁶²	Producto estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula ⁶³	Evaluación ⁶⁴
	Realización Estudio Conjunto con Hong Kong y Estudio Conjunto con Indonesia	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO  2º Trimestre: CUMPLIDO  3º Trimestre: CUMPLIDO  4º Trimestre: CUMPLIDO  Evaluación Final CUMPLIDO 
	Participación en Foros Multilaterales (OMC, APEC, ALADI y OCDE)	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO  2º Trimestre: CUMPLIDO  3º Trimestre: CUMPLIDO  4º Trimestre: CUMPLIDO  Evaluación Final CUMPLIDO 
Contribuir al posicionamiento económico - comercial de Chile en el exterior, mediante la ejecución de actividades de promoción comercial de bienes y servicios, promoviendo el incremento de empresas chilenas que participan, en el	Implementación del plan de posicionamiento de la Marca Chile	Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	1º Trimestre: CUMPLIDO  2º Trimestre: CUMPLIDO  3º Trimestre: CUMPLIDO  4º Trimestre: CUMPLIDO 

Cuadro 9
Cumplimiento Programación Gubernamental año 2009

Objetivo ⁶¹	Producto ⁶²	Producto estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula ⁶³	Evaluación ⁶⁴
mediano y largo plazo en el negocio exportador del país.			<u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO
Maximizar el impacto real de las acciones de promoción de exportaciones, dentro del contexto de la política económica internacional que fije el Gobierno, focalizándose el apoyo en empresas Pymex con énfasis regional, productos no tradicionales y servicios, mercados con alta demanda potencial; de esta manera, se busca contribuir al aumento y consolidación de la base exportadora	Diseño e implementación de plan estratégico que contribuya al aumento en el impacto de las acciones de promoción de exportaciones	Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	<p><u>1º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>2º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>3º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>4º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO ●</p>
	Diseño e implementación de plan estratégico regional de promoción de exportaciones	Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional	<p><u>1º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>2º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>3º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>4º Trimestre:</u> CUMPLIDO ●</p> <p><u>Evaluación Final</u> CUMPLIDO ●</p>

Anexo 6: Informe Preliminar⁶⁵ de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas / Instituciones Evaluadas⁶⁶

(01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009)

INFORME DE CUMPLIMIENTO DE COMPROMISOS DEL PROGRAMA/INSTITUCIÓN 01 de Julio al 31 de Diciembre de 2009

Programa/Institución: PYME Exporta
Año Evaluación: 2006
Fecha del Informe: martes, 23 de febrero de 2010 13:38:05

Compromiso	Cumplimiento
<p>2. Implementar la propuesta de entregar más de un servicio por empresa beneficiaria en función de lo sancionado por el Directorio y el BID. (La evaluación de los resultados de la aplicación de la flexibilización de prestaciones será incorporada en la evaluación que se realizará al término de la intervención. Ver último compromiso, recomendación 3, II Organización y Gestión)</p>	<p>Tal como se informo en compromiso Diseño 3.1, la propuesta de entregar más de un servicio por empresa beneficiada se aprobó en noviembre 2007, lo cual se materializa en una nueva versión del Reglamento Operativo del Programa.</p> <p>Esto implica que las empresas en adelante beneficiarias con planes de mejora han podido acceder e incorporar, si es de interés, en dichos planes la prestación de más de un servicio. Cabe señalar, que lo anterior se concreta a mediados del año 2008, periodo en el cual se van generando los planes de mejora señalados.</p> <p>Se adjunto detalle de las empresas (15) y los servicios que son considerados en los planes de mejora en implementación.</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> OFICIO DIRECON A JEFE DIVISION CONTROL DE GESTION 28.06.07 INFORME EMPRESAS CON PLANES DE MEJORA CON MAS DE UN SERVICIO</p>
<p>2. Elaborar metodología que permita levantar información para poder establecer la línea base de la primera, segunda y tercera convocatoria del programa. Ésta debe considerar la construcción de la línea base para un grupo de control.</p>	<p>Entre los meses de agosto y diciembre 2009 se ejecutó la Consultoría "IDENTIFICACIÓN DE UN GRUPO DE CONTROL PARA EL PROGRAMA PYMEXPORTA Y DEFINICIÓN DE UNA METODOLOGÍA PARA LA POSTERIOR ACTUALIZACIÓN DEL GRUPO DE CONTROL".</p> <p>Medio de Verificación: Informe Final Consultoría Minuta Resultados Consultoría</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> INFORME FINAL CONSULTORIA INFORME FINAL CONSULTORIA DISEÑO PARA ESTABLECER LINEA BASE TERMINOS REFERENCIA CONSULTORIA "IDENTIFICACION DE UN GRUPO DE CONTROL PARA EL PROGRAMA PYMEXPORTA.."</p>

65 Se denomina preliminar porque el informe no incorpora la revisión ni calificación de los compromisos por parte de DIPRES.

66 Se refiere a programas/instituciones evaluadas en el marco del Programa de Evaluación que dirige la Dirección de Presupuestos.

	<p>INFORME FINAL CONSULTORIA MINUTA RESULTADOS CONSULTORIA</p>
<p>3. Cuantificar línea base de la primera convocatoria.</p>	<p>En el marco de la consultoría ejecutada entre los meses de agosto y diciembre 2009, uno de los productos fue la cuantificación línea base. Medio de verificación: Se adjunta resumen ejecutivo así como informe tablas con información desagregada.</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> OFICIO DIRECON A JEFA DIVISION CONTROL DE GESTION DIPRES CUANTIFICACION LINEA BASE DE LA PRIMERA CONVOCATORIA TERMINOS REFERENCIA DE LA CONSULTORIA "IDENTIFICACION DE UN GRUPO DE CONTROL PARA EL PROGRAMADA..." RESUMEN EJECUTIVO GURPO DE CONTROL Y LINEA BASE TABLAS INFORME CONSULTORIA LINEA BASE</p>
<p>3. Aplicar el instrumento de seguimiento diseñado.</p>	<p>Se adjunta informe que señala resultados de las encuestas aplicadas en relación a las consultorías. Cabe señalar, que los planes de mejora considera la prestación de servicios, dependiendo de la situación de la empresa. Medios de verificación: Informe Coordinadora (s) programa PYMEXPORTA Encuestas aplicadas (4)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> INFORME EVALUACION EXPOST INFORME EVALUACION EXPOST DICIEMBRE 2009 ENCUESTA EMPRESA EMUCHILE ENCUESTA EMPRESA KNOP ENCUESTA EMPRESA FERMINA OLMOS ENCUESTA EMPRESA VIVEROS SUNNYRIDGE</p>
<p>4. Realizar evaluación de impacto de los resultados de la intervención del programa objeto de tomar decisiones respecto de su continuidad.</p>	<p>En cuanto a la evaluación general del programa, se encuentra en ejecución consultoría externa. Sin embargo, consideramos que el Informe Semestral de reporte al BID, contiene de manera completa los resultados de todo el programa y por lo mismo, puede ser usado como documento de resumen final.</p> <p>medio de verificación Informe Semestral Evaluación BID</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> INFORME SEMESTRAL EVALUACION BID</p>

Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2009

CUMPLIMIENTO DEL PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DE LA GESTIÓN AÑO 2009

I. IDENTIFICACIÓN

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

II. FORMULACIÓN PMG

Marco	Área de Mejoramiento	Sistemas	Objetivos de Gestión							Prioridad	Ponderador	Cumple	
			Etapas de Desarrollo o Estados de Avance										
			I	II	III	IV	V	VI	VII				
Marco Básico	Calidad de Atención a Usuarios	Gobierno Electrónico - Tecnologías de Información								O	Mediana	7.00%	✓
	Planificación / Control de Gestión	Gestión Territorial				O					Mediana	7.50%	✓
	Administración Financiera	Administración Financiero - Contable				O					Menor	5.50%	✓
	Enfoque de Género	Enfoque de Género				O					Menor	5.00%	✓
Marco Avanzado	Recursos Humanos	Capacitación				O					Alta	11.00%	✓
		Evaluación del Desempeño		O							Mediana	10.00%	✓
		Higiene - Seguridad y Mejoramiento de Ambientes de Trabajo	O								Mediana	8.50%	✓
	Calidad de Atención a Usuarios	Sistema Integral de Información y Atención Ciudadana		O							Alta	11.00%	✓
	Planificación / Control de Gestión	Auditoría Interna			O						Alta	12.50%	✓

	Gestión	Planificación / Control de Gestión				O				Alta	11.00%	✓
	Administración Financiera	Compras y Contrataciones del Sector Público				O				Alta	11.00%	✓
Porcentaje Total de Cumplimiento :											100.00%	

Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo

Cuadro 11 Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo año 2009				
Equipos de Trabajo	Número de personas por Equipo de Trabajo ⁶⁷	N° de metas de gestión comprometidas por Equipo de Trabajo	Porcentaje de Cumplimiento de Metas ⁶⁸	Incremento por Desempeño Colectivo ⁶⁹
Dirección Asuntos Económicos Biltaterales	41	4	100%	8%
Dirección Asuntos Económicos Multilaterales	21	4	100%	8%
Dirección General	38	5	100%	8%
Desarrollo Estrategias de Internacionalización	135	3	100%	8%
Departamento Administrativo	84	4	100%	8%
Departamento Jurídico	16	3	100%	8%
Departamento Planificación y Asignación de Recursos	18	3	100%	8%
Departamento de Información Comercial	16	4	100%	8%
Departamento Promoción Comercial	15	3	100%	8%

67 Corresponde al número de personas que integran los equipos de trabajo al 31 de diciembre de 2009.

68 Corresponde al porcentaje que define el grado de cumplimiento del Convenio de Desempeño Colectivo, por equipo de trabajo.

69 Incluye porcentaje de incremento ganado más porcentaje de excedente, si corresponde.

Anexo 9: Proyectos de Ley en tramitación en el Congreso Nacional

BOLETÍN:

Descripción:

Objetivo:

Fecha de ingreso:

Estado de tramitación:

Beneficiarios directos:

BOLETÍN:

Descripción:

Objetivo:

Fecha de ingreso:

Estado de tramitación:

Beneficiarios directos:

La Institución no aplica este instrumento.

Anexo 10: Propuestas Fondo de Modernización de la Gestión Pública

1. FONDO MODERNIZACIÓN 2009

Propuestas adjudicadas FMGP 2009

Nombre Propuesta Adjudicada	Monto Financiamiento Adjudicado para la elaboración de la propuesta durante año 2009
Diseño e implementación de plataforma Web de promoción comercial para Pymex con perfil exportador no tradicional y Pymex no tradicionales incipientes.	\$ 19.075.000

Propuestas FMGP 2009 a implementarse año 2010 con recursos asignados en Ley de Presupuestos 2010

Nombre Propuesta a implementarse	Monto Financiamiento asignado en Ley de Presupuestos 2010

2. FONDO MODERNIZACIÓN 2008

Propuestas adjudicadas FMGP 2008

Nombre Propuesta Adjudicada	Monto Financiamiento Adjudicado para la elaboración de la propuesta durante año 2008

Propuestas FMGP 2008, implementadas en 2009 con recursos asignados en Ley de Presupuestos 2009

Nombre Propuesta implementada	Monto Financiamiento asignado en Ley de Presupuestos 2009

Productos o componentes a implementar año 2009	Fecha Planificada de Cumplimiento de Producto o componente	Fecha real de Cumplimiento de Producto o componente	Medio de Verificación
Producto 1			
Producto 2			
Producto 3			
Producto N			

Propuestas FMGP 2008, a implementar en 2010 con recursos asignados en Ley de Presupuestos 2010

Nombre Propuesta FMGP 2008 a implementarse en 2010	Monto Financiamiento asignado en Ley de Presupuestos 2010