

CUMPLIMIENTO INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2006

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

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2003	Efectivo 2004	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Meta 2006	Cumple SI-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
•Información comercial	<i>Eficacia/Proceso</i> Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial Aplica Enfoque de Género: NO	$\left(\frac{\text{Número de atenciones de los servicios de Información Comercial t}}{\text{Número de atenciones de los servicios de Información Comercial t-1}} - 1 \right) * 100$	0 % 0	0 % 0	0 % 0	18 % 887094	10 % 479800	SI	175%	10%	<u>Base de Datos/Software</u> sistemas de información comercial	1
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional	<i>Eficacia/Resultado Intermedio</i> Tasa de variación anual del número de empresas Clientes de Prochile. Aplica Enfoque de Género: NO	$\left(\frac{\text{Número de empresas Clientes de ProChile t}}{\text{Número de empresas Clientes de ProChile t-1}} - 1 \right) * 100$	s.i.	s.i.	0 % 0	23 % 3509	20 % 1560	SI	117%	20%	<u>Base de Datos/Software</u> Sistema de registro de proyectos.	

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2003	Efectivo 2004	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Meta 2006	Cumple SI-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
<p>●Apoyo a estrategias de comercialización internacional</p> <p>●Programa: Fondo de Promoción de Exportaciones Evaluado en: 2002</p>	<p><u>Eficacia/Resultado Final</u></p> <p>Tasa de variación anual del monto de exportaciones de los clientes ProChile.</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t/Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t-1)-1)*100)</p>	s.i.	17 % 3320179829	0 % 0	17 % 9254912517	15 % 4390937825	SI	113%	20%	<p><u>Base de Datos/Software</u></p> <p>Base de datos institucional, que considera información del Servicio Nacional de Aduanas</p>	
<p>●Apoyo en los mercados de destino</p>	<p><u>Eficacia/Resultado Intermedio</u></p> <p>Tasa de Variación de importadores contactados por Oficinas Comerciales</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((Numero de Importadores contactados por oficinas Comerciales t/Numero de Importadores contactados por oficinas Comerciales t-1)-1)*100)</p>	0 % 0	0 % 0	0 % 0	101 % 11288	10 % 9405	SI	120%	10%	<p><u>Base de Datos/Software</u></p> <p>CRM</p>	
<p>●Acciones de promoción comercial</p>	<p><u>Eficiencia/Productos</u></p> <p>Porcentaje de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados</p> <p>Aplica Enfoque de Género: NO</p>	<p>((Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados/Monto total de recursos para acciones de promoción comercial)*100)</p>	50 %	54 %	55 %	60 %	60 %	SI	99%	20%	<p><u>Base de Datos/Software</u></p> <p>Base de datos institucionales: Sistema de registro de proyectos.</p>	

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2003	Efectivo 2004	Efectivo 2005	Efectivo 2006	Meta 2006	Cumple Si-No	% de cumplimiento	Ponderación	Medios de Verificación	No-Tas (9)
●Implementación, administración y negociación de acuerdos	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> Porcentaje de cumplimiento de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile Aplica Enfoque de Género: NO	((N° de compromisos cumplidos derivados de los acuerdos suscritos por Chile/N° de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile)*100)	s.i.	100 %	0 %	100 %	88 %	SI	113%	20%	<u>Formularios/Fichas Informes Internos DIRECON</u>	

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

Porcentaje de cumplimiento informado por el servicio	100%
Suma de ponderadores de metas no cumplidas con justificación válidas	0%
Porcentaje de cumplimiento global del servicio	100%

Notas:

1.-El sobrecumplimiento se explica principalmente por las siguientes razones:1. Se continuó implementando acciones que permitieron incorporar y mejorar las tecnologías de información existentes, especialmente los sistemas en ambiente web. 2. se reforzaron las áreas responsables de la prestación de éstos servicios, con personal calificado y se invirtió en bases de datos que permitieron responder más y mejor las necesidades de los clientes. Se destaca la mayor cantidad de estudios a pedidos, informes estratégicos, perfiles de mercado generados. 3. Además se incorporan atenciones prestadas a través de la página web institucional, www.direcon.cl, que entregar información acerca del ámbito de Negociaciones. 4. Se realizaron actividades de difusión de éstos servicios en la R.M. y en las otras regiones del país, por ejemplo: seminarios, insertos en medios de comunicación escrito, mailing selectivos, newsletter regionales, entre otras. Lo que contribuyó al aumento en la demanda de dichos servicios.