

FICHA DE IDENTIFICACIÓN AÑO 2006 DEFINICIONES ESTRATÉGICAS

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

Ley orgánica o Decreto que la rige

DFL N°53 de 1979 y el del N°168 de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Misión Institucional

Ejecutar la política que formule el Supremo Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, profundizando la internacionalización de la economía chilena, generando alianzas y acuerdos que aseguren una adecuada inserción de Chile en los mercados más significativos para el país y que sean conducentes a la plena liberalización del comercio mundial, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios nacionales.

Objetivos Estratégicos

Número	Descripción
1	Negociar y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, dando cumplimiento a las decisiones del Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales, integrado por los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía, SEGPRES y Agricultura. Con el fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados más significativos para el país.
2	Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados derivados de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir adecuadamente las obligaciones contraídas en el marco de cada TLC. Difundiendo las oportunidades comerciales que surgen, para el sector privado.
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 mercados con alta demanda potencial, y en el apoyo a empresas y productos competitivos, de esta manera se busca contribuir a que dichas empresas aumenten, consoliden o diversifiquen sus exportaciones.
4	Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, mejorando continuamente productos y/o servicios para satisfacer sus necesidades en materia de negociaciones internacionales y promoción de exportaciones, asegurando la asignación de recursos necesarios para este efecto.
5	Diseñar e implementar estrategias de promoción de exportaciones en los Sectores relevantes para el País, manteniendo una imagen país sólida frente al resto de los actores relevantes del comercio mundial. Este proceso busca la ampliación, consolidación y profundización de la base exportadora nacional.

Productos Estratégicos (Bienes y/o Servicios)

Número	Nombre	Objetivos Estratégicos	Aplica Enfoque de
--------	--------	------------------------	-------------------

		a los cuáles se vincula	Genero (Si/No)
1	<u>Información comercial</u> Información General Atención Personalizada Oportunidades de Negocios Capacitación y Difusión de Oportunidades Comerciales	2,4	No
2	<u>Apoyo a estrategias de comercialización internacional</u> Apoyo a estrategias empresariales Apoyo a estrategias asociativas Apoyo a estrategias de posicionamiento económico comercial del país	3,4,5	No
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u> Gestiones en mercados para facilitación de negocios Contactos y agendas Inteligencia de mercado	3,4,5	No
4	<u>Acciones de promoción comercial</u> Participación en ferias internacionales Misiones comerciales Prospecciones de mercado Acciones de posicionamiento de productos	3,4,5	No
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u> Implementación y Administración de Acuerdos <ul style="list-style-type: none"> - Implementación y administración de compromisos institucionales y de acceso a mercados - Atención de problemas y defensa de intereses comerciales - Difusión de ventajas y oportunidades - Detección de oportunidades económicas Profundización de Acuerdos y nuevas negociaciones <ul style="list-style-type: none"> - Rondas de negociaciones - Acuerdos 	1,2,4,5	No

Cientes/ Usuarios /Beneficiarios	
Número	Nombre
1	La sociedad Chilena en todo su conjunto

2	<p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
3	Empresas importadoras y con potencial exportador

Productos Estratégicos y Clientes/ Usuarios /Beneficiarios		
Número	Producto Estratégico	Clientes/ Usuarios /Beneficiarios
1	<u>Información comercial</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
2	<u>Apoyo a estrategias de comercialización internacional</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p>

		<p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
4	<u>Acciones de promoción comercial</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p>

		<p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas importadoras y con potencial exportador</p>

Productos Estratégicos y Programas Evaluados				
Número	Producto Estratégico	Programa Evaluado	Línea de Evaluación (EPG/EI)	Año de Evaluación
1	Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Programa Fondo de Promoción de Exportaciones.	Evaluación de Impacto-Modulo	2002