
**BALANCE
DE GESTIÓN INTEGRAL
AÑO 2004**

**DIRECCION GENERAL DE
RELACIONES ECONOMICAS
INTERNACIONALES
DIRECON**

SANTIAGO DE CHILE

Avda. Libertador Bernardo O'higgins, N°1315 2º piso, Santiago.
Telefono 5659000 y Fax 6960639 Página web: www.direcon.cl

Índice

1. Carta del Jefe de Servicio	4
2. Identificación de la Institución	7
• Leyes y Normativas que rigen el Funcionamiento de la Institución	8
• Organigrama y Ubicación en la Estructura del Ministerio	9
• Principales Autoridades	10
• Definiciones Estratégicas	10
- Misión Institucional	10
- Objetivos Estratégicos	10
- Productos Estratégicos vinculado a Objetivos Estratégicos	11
- Clientes / Beneficiarios / Usuarios	11
- Productos Estratégicos vinculado a Clientes / Beneficiarios / Usuarios	12
• Recursos Humanos	15
- Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato y Sexo	15
- Dotación Efectiva año 2004 por Estamento y Sexo	16
- Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo	17
• Recursos Financieros	18
- Recursos Presupuestarios año 2004	18
3. Resultados de la Gestión	19
• Cuenta Pública de los Resultados	20
- Balance Global	20
- Resultados de la Gestión Financiera	23
- Resultados de la Gestión por Productos Estratégicos	30
• Cumplimiento de Compromisos Institucionales	33
- Informe de Programación Gubernamental	33
- Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas	33
• Avances en Materias de Gestión	34
- Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión	34
- Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo	35
- Cumplimiento de otros Incentivos Remuneracionales	36
- Avances en otras Materias de Gestión	36
• Proyectos de Ley	37
4. Desafíos 2005	38

5. Anexos	41
• Anexo 1: Indicadores de Desempeño Presentados en el Proyecto de Presupuestos año 2004	42
• Anexo 2: Otros Indicadores de Desempeño	46
• Anexo 3: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas	47
• Anexo 4: Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión 2004	58
• Anexo 5: Transferencias Corrientes	60
• Anexo 6: Indicadores de Gestión de Recursos Humanos	65

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato y Sexo	15
Cuadro 2: Dotación Efectiva año 2004 por Estamento y Sexo	16
Cuadro 3: Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo	17
Cuadro 4: Ingresos Presupuestarios Percibidos año 2004	18
Cuadro 5: Gastos Presupuestarios Ejecutados año 2004	18
Cuadro 6: Ingresos y Gastos años 2003 – 2004	23
Cuadro 7: Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2004	25
Cuadro 8: Indicadores de Gestión Financiera	29
Cuadro 9: Cumplimiento Convenio Colectivo año 2004	35
Cuadro 10: Cumplimiento de Indicadores de Desempeño año 2004	42
Cuadro 11: Avance Otros Indicadores de Desempeño año 2004	46
Cuadro 12: Cumplimiento Compromisos de Programas/Instituciones Evaluadas	47
Cuadro 13: Cumplimiento PMG 2004	58
Cuadro 14: Cumplimiento PMG años 2001 – 2003	59
Cuadro 15: Transferencias Corrientes	60
Cuadro 16: Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos	65

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato	15
Gráfico 2: Dotación Efectiva año 2004 por Estamento	16
Gráfico 3: Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo	17

1. Carta del Director General de Relaciones Económicas Internacionales, Sr. Carlos Furche G.

El Balance correspondiente al año 2004 de la gestión desarrollada por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON, debe ser analizado considerando que Chile cuenta con una economía abierta, con orientación al libre comercio y compatible con la gestión macroeconómica.

A partir de lo anterior, para nuestras negociaciones comerciales internacionales, durante dicho periodo, fue prioritario lograr una adecuada implementación y administración de los Acuerdos ya suscritos, materia que en lo sustancial, se desarrolló de manera positiva, con un considerable incremento del comercio bilateral. Lo anterior, ha exigido a DIRECON fortalecer su institucionalidad creando Unidades especializadas en el área de implementación y administración de acuerdos.

Sin duda uno de los logros más relevantes fue la exitosa realización del Foro Apec-Chile 2004, ocasión en que se lograron importantes avances en materias de liberalización y facilitación del comercio y las inversiones, cooperación técnica, económica y seguridad.

Respecto de Acuerdos en Negociación, el Comité Interministerial de Relaciones Exteriores, acordó iniciar formalmente las negociaciones tendientes a un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con India. Se reanudaron las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica y Estratégica entre Singapur, Nueva Zelandia y Chile, contándose hoy con una agenda negociaciones. Importante es señalar la elaboración de un estudio conjunto entre Chile y China sobre factibilidad de un Tratado de Libre Comercio, que dio inicio a las negociaciones. En 2004, nuestro país planteó a Japón la conveniencia de avanzar en el análisis de los efectos de un TLC, por lo que con ocasión de la Cumbre de los Líderes de APEC, el Presidente Lagos y el Primer Ministro Japonés Koizumi acordaron iniciar un estudio conjunto para un TLC.

Con relación a nuestras negociaciones de carácter plurilaterales, se retomaron las negociaciones con la Organización Mundial de Comercio OMC, para continuar con el Programa de Trabajo de la Agenda de Doha. Al respecto se logró un documento con lineamientos claros y respaldo político para continuar con las negociaciones. La negociación del ALCA estuvo suspendida durante este año, por lo que no fue posible lograr avances en el Acuerdo de libre Comercio para las Américas. En lo que a Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (OCDE) respecta, un importante hito lo constituyó la visita a nuestro país del Secretario General de la OCDE, Sr. Donald Johnston.

En materia Bilateral deberemos poner en ejecución el Plan de Acción Chile-UE elaborado por el Comité de Asociación, organizar y dar seguimiento a las distintas instancias consideradas en el TLC con Corea e iniciar la implementación del TLC con EFTA, se trabajará para dar cumplimiento al instructivo presidencial de negociar un Acuerdo de Asociación Estratégica con México, se buscará negociar un TLC con Perú, Ecuador y, quizás Bolivia que profundice los acuerdos actuales en disciplinas comerciales, servicios, inversiones y solución de controversias. Debemos, además, tratar de avanzar en la construcción de un sistema de integración energética en Sudamérica, se esperan progresos en las negociaciones para un TLC con la República Popular China, además de continuar con el Estudio Conjunto con Japón para un TLC. Con relación a la India, paralelamente a las negociaciones para un Acuerdo de Alcance Parcial, se iniciará un estudio conjunto para evaluar la conveniencia de un TLC amplio y comprehensivo.

En lo multilateral esperamos que, con la OMC en diciembre, se obtengan resultados en el área Agrícola, Acceso a Mercado para Productos no Agrícolas, Servicios, Normas (antidumping) y Facilitación de Comercio, y finalmente, se espera que en el 2005 la OCDE decida pronunciarse sobre las candidaturas de membresía, en particular acerca de la candidatura de nuestro país.

En el ámbito de las negociaciones Internacionales, para DIRECON continuará siendo prioridad, la implementación y administración de los TLCs y ACEs ya suscritos, así como la conclusión de las negociaciones recientemente iniciadas.

Ahora bien, nuestro quehacer en el ámbito de Promoción de Exportaciones, como más adelante se expone, logró mejorar los servicios orientados a las empresas, buscando aprovechar las oportunidades de negocios que surgen de los acuerdos comerciales ya celebrados. Se lograron relevantes avances en la prestación de los mencionados servicios, es así como por ejemplo en materia de información comercial, a través de sus diversos instrumentos, se entregó información con mayor valor agregado, disminuyendo los indicadores de consultas insatisfechas y tiempo de respuesta a nuestros clientes.

Un total de 329 programas de promoción de exportaciones, que buscaron apoyar a las empresas en el diseño y/o ejecución de estrategias de comercialización, permitieron ejecutar una amplia gama de actividades de promoción de exportaciones. Estos programas, en un importante porcentaje, corresponden al sector agropecuario, enmarcados en los concursos nacionales del Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias.

Existió participación, con la fórmula Pabellón-País, en 16 de las ferias internacionales más importantes del mundo que cubren variados rubros, de las cuales más del 80 % se realizaron en países con acuerdos comerciales.

Finalmente, en cuanto a nuestros desafíos para el presente año, DIRECON se ha planteado promover el aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales recientemente suscritos, es necesario que éstos sean conocidos y aprovechados al máximo por los exportadores. Debemos ser capaces también, de promover mayores exportaciones de regiones, a través de la incorporación de nuevas empresas y nuevos productos de exportación. Chile debe lograr la identificación de oferta exportable regional, con potencial de exportación, apoyando la generación de planes de promoción comercial de empresas regionales. La institución promoverá el posicionamiento de la Imagen País, a través de la Promoción Comercial asociada a sectores relevantes para el país.



Carlos Furche G.
Director General de Relaciones Economicas Internacionales

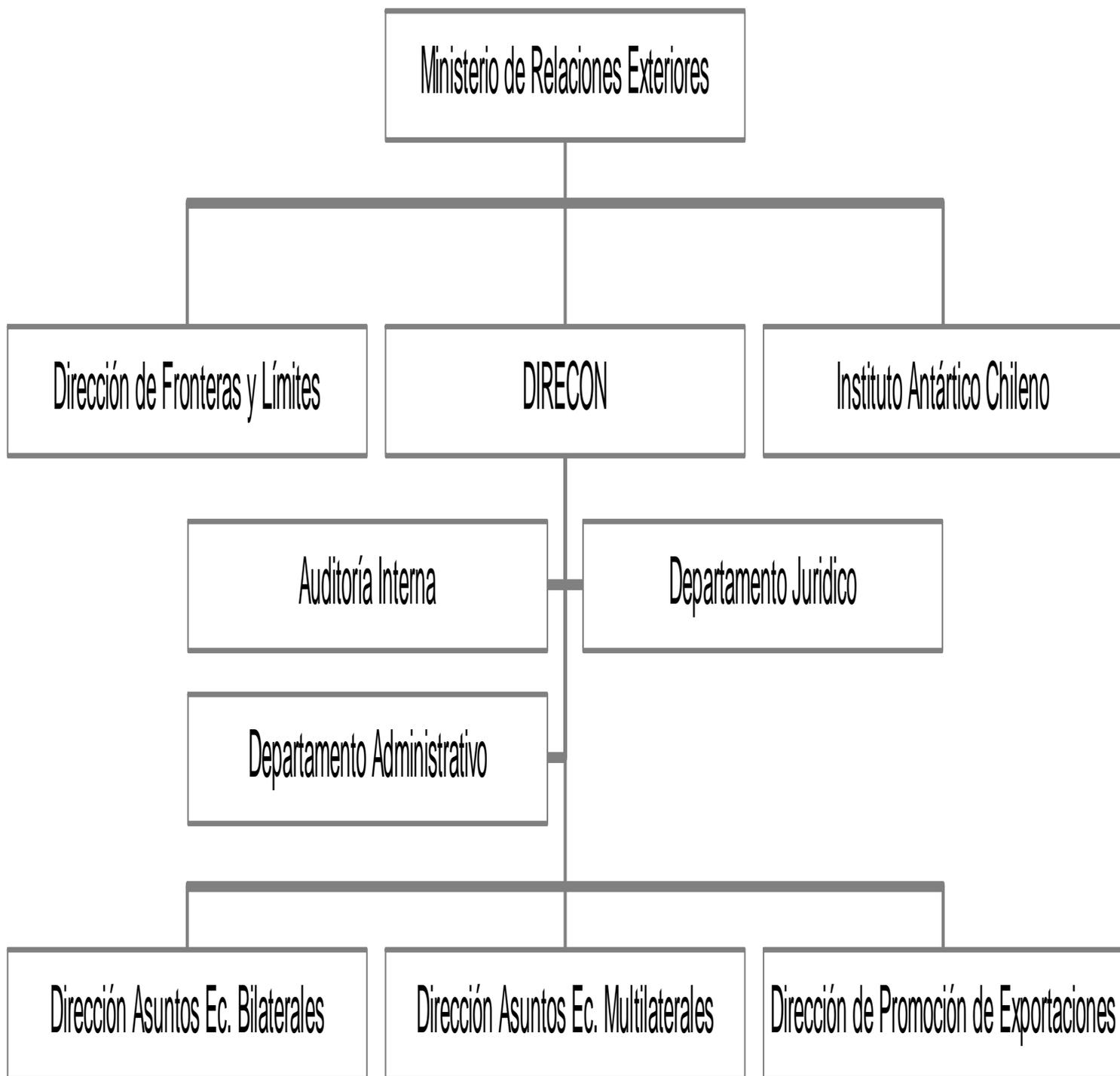
2. Identificación de la Institución

- Leyes y Normativas que rigen el Funcionamiento de la Institución
 - Organigrama y Ubicación en la Estructura del Ministerio
 - Principales Autoridades
 - Definiciones Estratégicas
- Misión Institucional
 - Objetivos Estratégicos
 - Productos Estratégicos vinculado a Objetivos Estratégicos
 - Clientes / Beneficiarios / Usuarios
 - Productos Estratégicos vinculado a Clientes / Beneficiarios / Usuarios
- Recursos Humanos
- Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato y Sexo
 - Dotación Efectiva año 2004 por Estamento y Sexo
 - Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo
- Recursos Financieros
- Recursos Presupuestarios año 2004

- **Leyes y Normativas que rigen el Funcionamiento de la Institución**

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

- Organigrama y Ubicación en la Estructura del Ministerio



- **Principales Autoridades**

Cargo	Nombre
Director General	Carlos Furche G.
Director Asuntos Económicos Bilaterales	Mario Matus B.
Director Asuntos Económicos Multilaterales	Ricardo Lagos W.
Director Promoción Exportaciones	Hugo Lavados M.
Jefe Departamento Jurídico	Alejandro Buvinic A.
Jefe Departamento Administrativo	Cristián Sánchez S.

- **Definiciones Estratégicas**

Las siguientes Definiciones Estratégicas corresponden a las presentadas en la "Formulación Presupuestaria 2005".

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	Promover y negociar acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, dando cumplimiento a las decisiones del Comité Interministerial de negociaciones internacionales, compuesto por los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía, SEGPRES y Agricultura.
2	Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados contenidos en los Acuerdos suscritos.
3	Difundir las ventajas y beneficios que emanan de los Acuerdos suscritos por Chile a través de un plan estratégico para dar a conocer las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales en las distintas áreas de la actividad económica en las diferentes regiones de Chile.
4	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.
5	Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, entregando de manera clara, oportuna e informada, productos y/o servicios adecuados para satisfacer sus necesidades en materia de promoción de exportaciones y negociaciones internacionales mejorando el tiempo de entrega de recursos para así aumentar el número de clientes satisfechos.

- 6 Diseñar e implementar estrategias de promoción de exportaciones en las áreas donde están nuestras mayores fortalezas a través de la focalización de las acciones de promoción de exportaciones en mercados con acuerdos comerciales.

- **Productos Estratégicos vinculado a Objetivos Estratégicos**

Número	Nombre - Descripción	Objetivos Estratégicos a los cuales se vincula
1	<u>Información comercial</u> <ul style="list-style-type: none"> • Información General • Atención Personalizada • Oportunidades de Negocios • Estudios a Pedidos • Capacitación y Difusión 	3,5
2	Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002)) <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a estrategias empresariales • Apoyo a estrategias asociativas • Apoyo a estrategias regionales, sectoriales y de mercados 	4,5,6
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u> <ul style="list-style-type: none"> • Gestiones en mercados para facilitación de negocios • Contactos y agendas 	4,5,6
4	<u>Acciones de promoción comercial</u> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en ferias internacionales • Misiones comerciales • Prospecciones de mercado • Acciones de posicionamiento de productos 	4,5,6
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Implementación y Administración de Acuerdos <ul style="list-style-type: none"> - Implementación y administración de compromisos institucionales y de acceso a mercados - Atención de Contenciosos y defensa de intereses comerciales - Difusión de ventajas y oportunidades - Detección de oportunidades económicos • Profundización de Acuerdos y nuevas negociaciones <ul style="list-style-type: none"> - Rondas de negociaciones - Acuerdos 	1,2,3

- **Clientes / Beneficiarios / Usuarios**

Número	Nombre
1	La sociedad Chilena en todo su conjunto
2	Empresas exportadores y empresas con potencial exportador <ul style="list-style-type: none"> • Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.

- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

3

Empresas importadoras y con potencial exportador

- Productos Estratégicos vinculado a Clientes / Beneficiarios / Usuarios

Número	Nombre – Descripción Producto Estratégico	Clientes/beneficiarios/usuarios a los cuales se vincula
1	<u>Información comercial</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada. • Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente. • Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.
2	<p>Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa : Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))</p>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente. • Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

3

Apoyo en los mercados de destino

- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

La sociedad Chilena en todo su conjunto

Empresas exportadores y empresas con potencial exportador

- Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

4

Acciones de promoción comercial

La sociedad Chilena en todo su conjunto

Empresas exportadores y empresas con potencial exportador

- Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

Implementación, administración y negociación de acuerdos

Empresas exportadores y empresas con potencial exportador

- Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.
- Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.

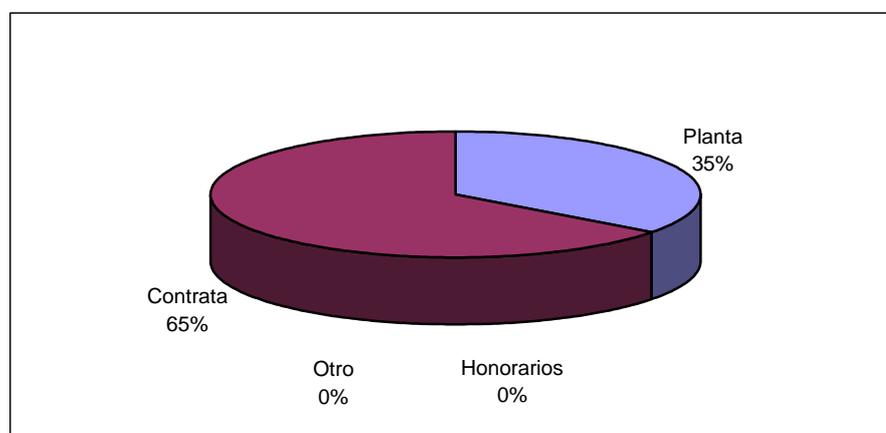
Empresas importadoras y con potencial exportador

- **Recursos Humanos**

- **Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato y Sexo**

Cuadro 1 Dotación Efectiva ¹ año 2004 por tipo de Contrato y Sexo			
	Mujeres	Hombres	Total
Planta	49	63	112
Contrata	107	99	206
Honorarios ²			
Otro			
TOTAL	156	162	318

Gráfico 1: Dotación Efectiva año 2004 por tipo de Contrato



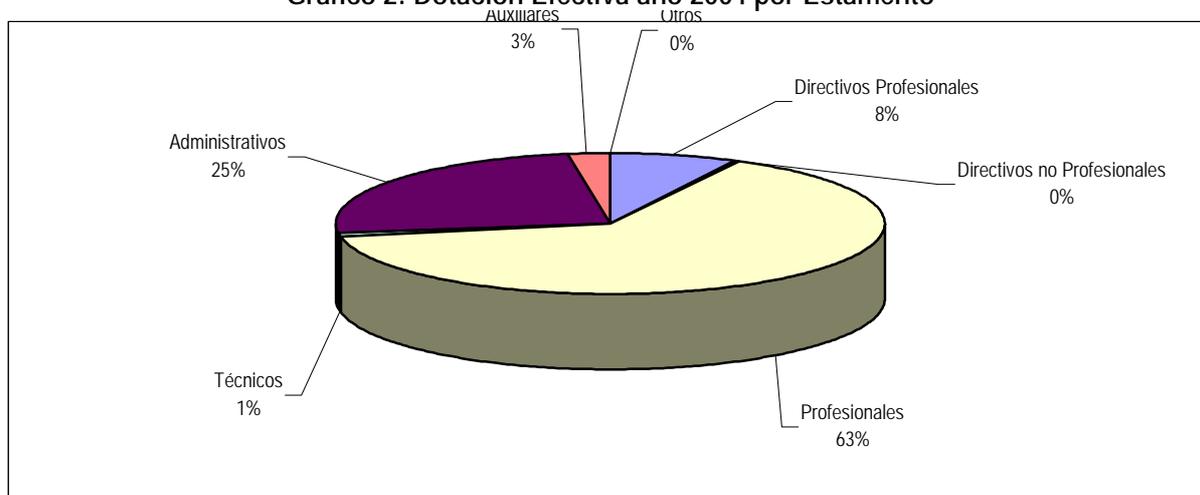
1 Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de la ley N° 15.076, jornales permanentes y otro personal permanente. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no corresponde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

2 Considera sólo el tipo "honorario asimilado a grado".

- Dotación Efectiva año 2004 por Estamento y Sexo

Cuadro 2 Dotación Efectiva ³ año 2004 Por Estamento y Sexo			
	Mujeres	Hombres	Total
Directivos Profesionales ⁴	4	20	24
Directivos no Profesionales ⁵		1	1
Profesionales ⁶	89	115	204
Técnicos ⁷	1	1	2
Administrativos	62	17	79
Auxiliares		8	8
Otros ⁸	0	0	0
TOTAL	156	162	318

Gráfico 2: Dotación Efectiva año 2004 por Estamento



3 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.

4 Se debe incluir a Autoridades de Gobierno, Jefes superiores de Servicios y Directivos Profesionales.

5 En este estamento, se debe incluir a Directivos no Profesionales y Jefaturas de Servicios Fiscalizadores.

6 En este estamento, considerar al personal Profesional, incluido el afecto a las Leyes Nos. 15.076 y 19.664, los Fiscalizadores y Honorarios asimilados a grado.

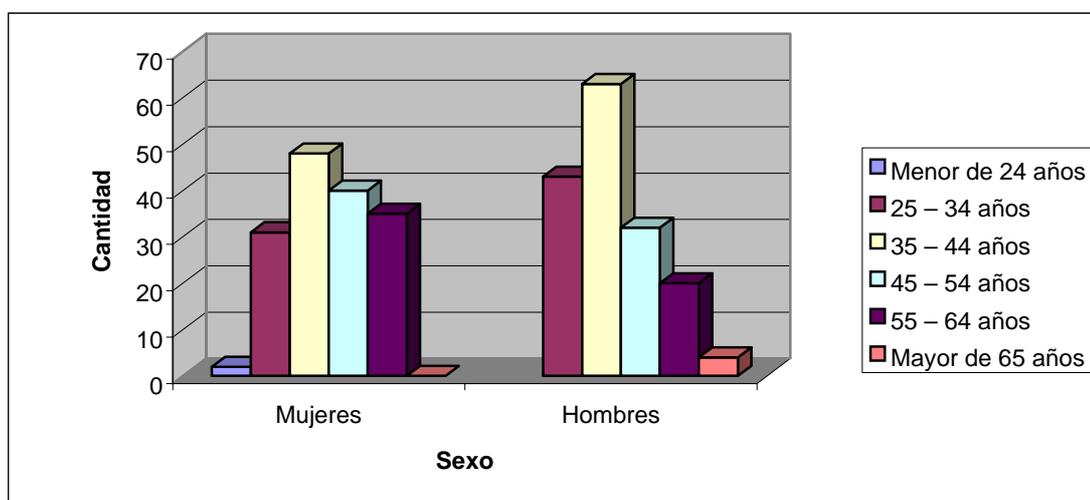
7 Incluir Técnicos Profesionales y No profesionales.

8 Considerar en este estamento los jornales permanentes y otro personal permanente.

- Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo

Cuadro 3 Dotación Efectiva ⁹ año 2004 por Grupos de Edad y Sexo			
Grupos de edad	Mujeres	Hombres	Total
Menor de 24 años	2		2
25 – 34 años	31	43	74
35 – 44 años	48	63	111
45 – 54 años	40	32	72
55 – 64 años	35	20	55
Mayor de 65 años	0	4	4
TOTAL	156	162	318

Gráfico 3: Dotación Efectiva año 2004 por Grupos de Edad y Sexo



⁹ 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.

- **Recursos Financieros**
 - Recursos Presupuestarios año 2004

Cuadro 4 Ingresos Presupuestarios Percibidos ¹⁰ año 2004		
Descripción	Monto M\$	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	7.339.625	10.987
Endeudamiento ¹¹	0	0
Otros Ingresos ¹²	2.446.633	11.690
TOTAL	9.786.258	22.677

Cuadro 5 Gastos Presupuestarios Ejecutados ¹⁰ año 2004		
Descripción	Monto M\$	Monto MUS\$
Corriente ¹³	9.567.725	19.626
De Capital ¹⁴	47.504	339
Otros Gastos ¹⁵	171.029	2.712
TOTAL	9.786.258	22.677

¹⁰ Esta información corresponde a los informes mensuales de ejecución presupuestaria del año 2004.

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

¹² Incluye el Saldo Inicial de Caja y todos los ingresos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

¹³ Los gastos Corrientes corresponden a la suma de los subtítulos 21, 22, 23, 24 y 25.

¹⁴ Los gastos de Capital corresponden a la suma de los subtítulos 30, subtítulo 31, subtítulo 33 más el subtítulo 32 ítem 83, cuando corresponda.

¹⁵ Incluye el Saldo Final de Caja y todos los gastos no considerados en alguna de las categorías anteriores.

3. Resultados de la Gestión

- Cuenta Pública de los Resultados
 - Balance Global
 - Resultados de la Gestión Financiera
 - Resultados de la Gestión por Productos Estratégicos
- Cumplimiento de Compromisos Institucionales
 - Informe de Programación Gubernamental
 - Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas
- Avance en materias de Gestión
 - Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión
 - Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo
 - Cumplimiento de otros Incentivos Remuneracionales
 - Avances en otras Materias de Gestión
- Proyectos de Ley

- **Cuenta Pública de los Resultados**

- **Balance Global**

En el ámbito de las negociaciones internacionales, la Institución puede presentar el siguiente balance:

Acuerdos Bilaterales

Acuerdos negociados: ACEs Argentina, Mercosur, Colombia, Venezuela, Perú, Bolivia, Ecuador; TLCs con EE.UU., Corea, EFTA, México, Canadá y Centroamérica; Acuerdo de Asociación con la Unión Europea.

En materia de la implementación y administración de Acuerdos se realizaron las reuniones de las Comisiones Administradoras o Comisiones de Libre Comercio. Previamente se reunieron los Comités Técnicos establecidos en el ámbito comercial para cada uno de ellos. En general la administración e implementación de los acuerdos se ha ido desarrollando muy positivamente, con un considerable incremento del comercio bilateral. Asimismo, se avanza en la profundización de los ACEs con Perú y Ecuador y en el TLC con México para un acuerdo de Asociación Estratégica.

Acuerdos en Negociación

Acuerdo Comercial de Alcance Parcial con India. En la Vigésimo Novena Reunión del Comité Interministerial de Relaciones Exteriores, realizada en abril de 2004, se acordó iniciar formalmente las negociaciones tendientes a un Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) con India y se ha realizado una ronda.

Negociaciones de un acuerdo de Libre Comercio entre Singapur, Nueva Zelandia y Chile. La reanudación de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica y Estratégica, tuvo lugar en Wellington, Nueva Zelandia, entre el 18 y 20 de agosto del 2004. En dicho encuentro, participó en calidad de observador Brunei Darussalam. Se cuenta con un texto consolidado y una agenda clara de las próximas rondas de negociaciones.

Intercambio de Información sobre Políticas de Acuerdos Comerciales con China. Se elaboró un estudioconjunto entre Chile y China sobre la factibilidad de un Tratado de Libre Comercio y se dio inicio a las negociaciones.

Estudio de Factibilidad para un Acuerdo de Libre Comercio con Japón. En el mes de Julio, Chile planteó a Japón la conveniencia de avanzar en el análisis de los efectos de un TLC, en el marco de la 2ª Reunión de Consultas Económicas Bilaterales, realizada en Santiago. Con ocasión de la Cumbre de los Líderes de APEC, el Presidente Lagos y el Primer Ministro Japonés Koizumi acordaron iniciar un estudio conjunto para un TLC.

Intercambio de Información Comercial para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio con Turquía.

Negociaciones Plurilaterales

Organización Mundial del Comercio (OMC).

En marzo de 2004 se retomaron las negociaciones para continuar con el Programa de Trabajo de la Agenda de Doha para el Desarrollo, logrando en Julio de ese mismo año, un documento de acuerdo que otorga los lineamientos claros y respaldo político para continuar con las negociaciones.

Acuerdo de Libre Comercio para las Américas, (ALCA).

La negociación del ALCA estuvo suspendida durante este año.

Apec-Chile 2004 fue un rotundo éxito. Chile ostentó la presidencia del Foro. Se lograron resultados concretos en liberalización del comercio y las inversiones; facilitación del comercio y las inversiones; Cooperación Técnica y Económica y, seguridad.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (OCDE). Chile continuará posicionando su candidatura de ingreso. Visitó Chile el Secretario General de la OCDE, Sr. Donald Johnston, en junio 2004, oportunidad en que se entrevistó con las principales autoridades políticas y económicas del país, del sector público y privado.

En el ámbito de Promoción de Exportaciones la institución tiene como una de sus prioridades mejorar los servicios orientados a las empresas, especialmente a las exportadoras o con potencial exportador, a objeto que puedan aprovechar las oportunidades de negocios que surgen de los acuerdos comerciales, en particular los recientemente celebrados. Durante el año 2004, se lograron importantes avances en la prestación de dichos servicios, es así que en Información Comercial a través del call center (fonoexport), seminarios y talleres de capacitación, atención personalizada en sede central y regiones y la difusión de la web institucional y marketplace (chileinfo.com) se entregó información con mayor valor agregado, lo que se refleja en la disminución de los indicadores de consultas insatisfechas y tiempo de respuesta a consultas, respectivamente.

A su vez, se apoyaron 329 programas de promoción de exportaciones, que tienen por objetivo apoyar el diseño y/o ejecución de estrategias de comercialización a las empresas exportadoras o con potencial exportador, mediante la ejecución de actividades de promoción de exportaciones, como por ejemplo: misiones comerciales, traída de compradores, degustaciones, etc. De éstos el 60% corresponde al sector agropecuario, que surgen de la realización de concursos nacionales del fondo de promoción de exportaciones agropecuarias. Cabe señalar, que el 38% del total de los programas consideran actividades de promoción de exportaciones en Europa, el 28% en Nafta, 20% Asia Pacífico y 14% América Latina.

Por otro lado, se realizaron actividades de promoción de exportaciones institucionales, las cuales contribuyen directamente a la estrategia exportadora de las empresas, destacándose la participación en ferias internacionales con pabellón país y el programa Sabores de Chile. En este sentido, se participó con pabellón-país en 16 de las ferias internacionales más importantes del mundo en los rubros como alimentos, vinos, manufacturas, servicios, entre otros. De éstas el 81.2% se realizó en países con acuerdos comerciales, lo que significó un crecimiento del 12.5% del número de empresas participantes con respecto al año 2002.

Con relación al programa Sabores de Chile, que busca posicionar a Chile como proveedor confiable de productos agroalimentarios, más de 70 empresas visitaron 7 ciudades de Asia y México, concretando más de 2.000 reuniones bilaterales con potenciales clientes en cada uno de estos mercados.

A lo anterior, es importante señalar que el trabajo institucional durante el año 2005 se centrará en focalizar la acción en empresas, productos y mercados que generen impacto en el corto y mediano plazo, teniendo siempre presente la necesidad de aprovechar las oportunidades comerciales que surgen de los acuerdos comerciales.

- Resultado de la Gestión Financiera

Cuadro 6 Ingresos y Gastos años 2003 – 2004			
Denominación	Monto Año 2003 M\$ ¹⁶	Monto Año 2004 M\$	Notas
INGRESOS	10.246.431	9.786.258	
INGRESOS DE OPERACION	383.083	379.058	
VENTA DE ACTIVOS	5.717	387	1
TRANSFERENCIAS	6.927.428	6.834.543	2
OTROS INGRESOS	- 3.750.942	- 5.329.210	3
APORTE FISCAL	5.770.609	7.339.625	3
OPERACIONES AÑOS ANTERIORES	-	875	4
SALDO INICIAL DE CAJA	910.536	560.980	
GASTOS	10.246.431	9.786.258	
GASTOS EN PERSONAL	3.697.500	3.722.987	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	815.805	738.233	5
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	5.095.836	5.104.977	
INVERSION REAL	34.415	47.504	
OPERACIONES AÑOS ANTERIORES	35.982	44.451	
OTROS COMPROMISOS PENDIENTES	-	150	
SALDO FINAL DE CAJA	566.893	127.956	

1. Durante el año 2004 sólo hubo enajenación de maquinarias y equipos.
2. Las Transferencias de la Subsecretaría de Agricultura disminuyeron por rebajas efectuadas al Fondo Agrícola durante el año 2004, según Decreto N°183 y 824.
3. El aumento en el Aporte Fiscal está compensado con una disminución en moneda extranjera, debido a la necesidad de la Institución de poder contar con mayores recursos en moneda nacional durante el año 2004.
4. La disminución en los Saldos Iniciales de Caja de DIRECON, representa la tendencia de los últimos años, ya que la Institución ha aunado sus esfuerzos en pro de ejecutar su presupuesto en el período correspondiente.
5. Corresponde a una disminución en el presupuesto otorgado para el año 2004 versus año 2003.

¹⁶ La cifras están indicadas en M\$ del año 2004. Factor de actualización es de 1,0105 para expresar pesos del año 2003 a pesos del año 2004.

Resultado de la Gestión Financiera

Cuadro 6 Ingresos y Gastos años 2003 - 2004			
Denominación	Monto Año 2003 MUS\$ ¹⁷	Monto Año 2004 MUS\$	Notas
INGRESOS	24.984	22.677	
INGRESOS DE OPERACIÓN	80	-	1
OTROS INGRESOS	5.498	8.878	
APORTE FISCAL	13.931	10.987	2
SALDO INICIAL DE CAJA	5.475	2.812	3
GASTOS	24.984	22.677	
GASTOS EN PERSONAL	6.129	6.158	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.341	1.849	4
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	12.354	11.619	5
INVERSION REAL	59	39	
TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	300	
OPERACIONES AÑOS ANTERIORES	24	49	
OTROS COMPROMISOS PENDIENTES	965	563	
SALDO FINAL DE CAJA	2.812	2.100	

1. No se percibieron ingresos de operación, que durante años anteriores fueron generados por la cancelación realizada por empresarios que participan en las Giras Presidenciales organizadas por ProChile.
2. La disminución en el Aporte Fiscal es el resultado de la solicitud de DIRECON de contar con mayores recursos en moneda nacional.
3. La disminución en los Saldos Iniciales de Caja de DIRECON, representa la tendencia de los últimos años, ya que la Institución ha aunado sus esfuerzos en pro de ejecutar su presupuesto en el período correspondiente.
4. Corresponde a una disminución en el presupuesto otorgado para el año 2004 versus el año 2003.
5. El menor gasto en las Transferencias Corrientes es debido a un menor presupuesto otorgado respecto del año 2003 y a los mayores recursos financieros en moneda nacional requeridos por los diferentes fondos.

¹⁷ Las cifras están indicadas en MUS\$ del año 2004.

Cuadro 7
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2004

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ¹⁸ (M\$)	Presupuesto Final ¹⁹ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados ²⁰ (M\$)	Diferencia ²¹ (M\$)	Notas
			INGRESOS	8.460.320	9.997.774	9.786.258	211.516	
1			INGRESOS DE OPERACION	33.878	383.572	379.058	4.514	
	4		VENTA DE ACTIVOS	3.176	3.147	387	2.760	
		41	Activos Físicos	3.176	3.147	387	2.760	
6			TRANSFERENCIAS De Otros Organismos del Sector Público	7.510.760	6.834.543	6.834.543	-	
	62			7.510.760	6.834.543	6.834.543	-	
		1	Subsecretaría de Agricultura	7.510.760	6.834.543	6.834.543	-	
7			OTROS INGRESOS	- 6.320.180	- 5.110.321	- 5.329.210	218.889	
	72		Operaciones de Cambio	- 6.320.190	- 5.177.058	- 5.414.065	237.007	
	79		Otros	10	66.737	84.855	- 18.118	
9			APORTE FISCAL	7.213.242	7.339.625	7.339.625	-	
		91	Libre	7.213.242	7.339.625	7.339.625	-	
10			OPERACIONES AÑOS ANTERIORES		875	875	-	
11			SALDO INICIAL DE CAJA	19.444	546.333	560.980	- 14.647	
			GASTOS	8.460.320	9.997.774	9.786.258	211.516	
21			GASTOS EN PERSONAL BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	3.459.116	3.725.254	3.724.515	739	
22			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	731.046	739.637	738.233	1.404	
25			Transferencias al Sector Privado Salas Cunas y/o Jardines	4.219.533	5.435.920	5.104.977	330.943	
	31			16.470	16.470	6.692	9.778	
		1	Infantiles	16.470	16.470	6.692	9.778	
	33		Transferencias a Otras Entidades Públicas	4.199.134	5.415.521	5.095.574	319.947	
		552	Certificación de Origen	-	350.000	330.111	19.889	
		553	ProChile	1.679.293	1.518.321	1.491.377	26.944	
		554	Promoción para Negociaciones	1.113.574	1.128.407	1.088.440	39.967	
		555	Imagen País	12.230	41.385	35.604	5.781	
		556	Fondo Agrícola	1.190.570	2.171.561	1.951.996	219.565	
		557	Defensa Comercial	101.547	75.962	70.927	5.035	
		558	Internacionalización de la PYME, Fase II	101.920	129.885	127.119	2.766	
	34		Transferencias al Fisco	3.929	3.929	2.711	1.218	
		1	Impuestos	3.929	3.929	2.711	1.218	
31			INVERSION REAL	48.125	47.691	47.504	187	

18 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

19 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2004

20 Ingresos y Gastos Devengados: incluye los gastos no pagados el 2004.

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

Cuadro 7
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2004

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ¹⁸ (M\$)	Presupuesto Final ¹⁹ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados ²⁰ (M\$)	Diferencia ²¹ (M\$)	Notas
	50		Requisitos de Inversión para Funcionamiento	5.785	5.785	5.785	-	
	56		Inversión en Informática	42.340	41.906	41.719	187	
60			OPERACIONES AÑOS ANTERIORES	1.000	44.451	44.451	-	
70			OTROS COMPROMISOS PENDIENTES	500	3.821	150	3.671	
90			SALDO FINAL DE CAJA	1.000	1.000	126.428	- 125.428	

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO INICIAL Y EL PRESUPUESTO FINAL

1. Incorporación de los ingresos de operación que financian el Fondo Certificación de Origen, de acuerdo a los Decretos N°20 y N°1144, por M\$ 310.000.- y M\$ 40.000.- respectivamente.
2. Rebaja en el Aporte de la Subsecretaría de Agricultura por una reducción al Fondo de Promoción de Exportaciones Agropecuarias, autorizado mediante los Decretos N°183 y N°824, por M\$ 633.217.- y M\$43.000.- respectivamente.
3. Aumento del presupuesto por Cambio de Moneda Extranjera a Moneda Nacional, solicitado por esta Institución y autorizada por el Ministerio de Hacienda mediante el Decreto N°1144, por MS\$ 595.135.-, necesario para dar cumplimiento a obligaciones con terceros, adquiridas producto de las actividades propias de los diferentes Programas de Promoción de Exportaciones y Negociaciones.
4. Incorporación del Saldo Inicial de Caja, de acuerdo a los Decretos N°284 y 642, por M\$ 362.401.- y M\$ 144.362.- respectivamente, destinados a cubrir los saldos pendientes de rendir al 31 de diciembre del 2003 y poder responder con los compromisos adquiridos con el sector privado por el Concurso Nacional para Promoción de las Exportaciones.

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO FINAL CON LOS INGRESOS Y GASTOS DEVENGADOS

1. Se estimaron ingresos por venta de certificados de origen de M\$ 350.000, sin embargo sólo se obtuvieron ingresos por M\$ 334.945, lo que obligó a limitar el gasto en dicho programa alcanzando una devengación de M\$ 330.111, quedando una disponibilidad presupuestaria de M\$ 19.889.-
2. La ejecución total del gasto alcanzó un 97%, debido a que la ejecución del subtítulo 25 sólo alcanzó un 94%, puesto que los convenios suscritos con el sector privado durante el año 2004 para la promoción de las exportaciones por razones de estacionalidad y dinamismo de los mercados internacionales producen un desfase en los procesos administrativos vinculados a dichas actividades, las que no alcanzan a ser ejecutadas en su totalidad durante el año 2004.

Cuadro 7
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2004

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ²² (MUS\$)	Presupuesto Final ²³ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados ²⁴ (MUS\$)	Diferencia ²⁵ (MUS\$)	Notas
			INGRESOS	20.303	22.644	22.677	-	33
7			OTROS INGRESOS	9.716	8.859	8.878	-	19
	72		Operaciones de Cambio	9.576	8.719	8.720	-	1
	79		Otros	140	140	158	-	18
9			APORTE FISCAL	10.487	10.987	10.987	-	
	91		Libre	10.487	10.987	10.987	-	
11			SALDO INICIAL DE CAJA	100	2.798	2.812	-	14
			GASTOS	20.303	22.644	22.677	-	33
21			GASTOS EN PERSONAL	6.419	6.751	6.158		593
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.240	2.375	1.849		526
25			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	11.164	12.136	11.619		517
	33		Transferencias a Otras Entidades Públicas	11.164	12.136	11.619		517
		553	ProChile	599	1.470	1.443		27
		554	Promoción para Negociaciones	713	1.073	1.023		50
		555	Imagen País	387	394	377		17
		556	Fondo Agrícola	9.415	9.081	8.672		409
		557	Defensa Comercial		47	44		3
		558	Internacionalización de la PYME, Fase II	50	71	60		11
31			INVERSION REAL	60	81	39		42
	50		Requisitos de Inversión para Funcionamiento	25	33	10		23
	56		Inversión en Informática	35	48	29		19
33			TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	300	300		-
	85		Aportes al Sector Privado	300	300	300		-
	65		Fundación Chilena del Pacífico	300	300	300		-

22 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

23 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2004

24 Ingresos y Gastos Devengados: incluye los gastos no pagados el 2004.

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

Cuadro 7
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2004

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ²² (MUS\$)	Presupuesto Final ²³ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados ²⁴ (MUS\$)	Diferencia ²⁵ (MUS\$)	Notas
60			OPERACIONES AÑOS ANTERIORES	10	54	49	5	
70			OTROS COMPROMISOS PENDIENTES	10	647	563	84	
90			SALDO FINAL DE CAJA	100	300	2.100	- 1.800	

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO INICIAL Y EL PRESUPUESTO FINAL

1. Disminución por Cambio de Moneda Extranjera a Moneda Nacional, autorizado por el Ministerio de Hacienda mediante el Decreto N°1144, por MUS\$ 857, necesario para dar cumplimiento a obligaciones con terceros, adquiridas en moneda nacional producto de las actividades propias de los diferentes Programas de Promoción de Exportaciones y Negociaciones.-
2. Aumento del Aporte Fiscal, por MUS\$ 300.- para financiar el Costo de Vida asociado a los funcionarios que se desempeñan en las Oficinas Comerciales y Departamentos Económicos de DIRECON en el exterior y por MUS\$ 200.- para cumplir con el compromiso de aporte a la Fundación Chilena del Pacífico durante el año 2005.
3. Incorporación del Saldo Inicial de Caja, de acuerdo al Decreto N°284 y 642, por MUS\$ 2.455.- y MUS\$243.- respectivamente, destinados a cubrir los saldos pendientes de rendir al 31 de diciembre del 2003 y poder responder con los compromisos adquiridos con el sector privado por el Concurso Nacional para Promoción de las Exportaciones.

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO FINAL CON LOS INGRESOS Y GASTOS DEVENGADOS

1. Se percibieron mayores ingresos principalmente por concepto de reintegros de anticipos por gastos de promoción de exportaciones entregados en ejercicios anteriores.
2. La ejecución del gasto alcanzó un 91%, debido principalmente a que:
 - Dentro del subtítulo 21 y 22, existen recursos anticipados para la ejecución de las actividades operativas de las Oficinas Comerciales en el exterior, que no pudieran ser rendidos en el año presupuestario vigente.
 - La ejecución del subtítulo 25 alcanzó un 96%, puesto que los convenios suscritos con el sector privado durante el año 2004 para la promoción de las exportaciones por razones de estacionalidad y dinamismo de los mercados internacionales producen un desfase en los procesos administrativos vinculados a dichas actividades, las que no alcanzan a ser ejecutadas en su totalidad durante el año 2004.

Cuadro 8
Indicadores de Gestión Financiera

Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo ²⁶			Avance ²⁷ 2004/ 2003	Notas
			2002	2003	2004		
Porcentaje de decretos modificatorios que no son originados por leyes	[N° total de decretos modificatorios - N° de decretos originados en leyes ²⁸ / N° total de decretos modificatorios]*100	Porcentaje	42%	40%	64%	160%	
Promedio del gasto de operación por funcionario	[Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22 + subt. 23) / Dotación efectiva ²⁹]	Miles de \$	11.463	12.571	14.034	112%	
Porcentaje del gasto en programas del subtítulo 25 sobre el gasto de operación	[Gasto en Programas del subt. 25 ³⁰ / Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22 + subt. 23)]*100	Porcentaje Moneda Nacional	141%	113%	114%	101%	
Porcentaje del gasto en programas del subtítulo 25 sobre el gasto de operación	[Gasto en Programas del subt. 25 ³¹ / Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22 + subt. 23)]*100	Porcentaje Moneda Extranjera	187%	146%	145%	99%	
Porcentaje del gasto en estudios y proyectos de inversión sobre el gasto de operación	[Gasto en estudios y proyectos de inversión ³² / Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22 + subt. 23)]*100		0%	0%	0%	0%	

EXPLICACIÓN DE LOS INDICADORES QUE PRESENTAN AVANCES SUPERIORES A 120 PUNTOS E INFERIORES A 80 PUNTOS.

INDICADOR: PORCENTAJE DE DECRETOS MODIFICATORIOS QUE NO SON ORIGINADOS POR LEYES.

Este porcentaje refleja que la Institución se ha ajustado a los recursos otorgados en la Ley de Presupuestos del Sector Público, tratando de no efectuar cambios sustanciales que pudieran significar variaciones importantes. Los principales cambios producidos obedecieron a Decretos originados en Leyes (4 Decretos), la incorporación de los Saldos de Caja (2 Decretos), la incorporación de Decretos por autorización del presupuesto para el Fondo Certificación de Origen (2 Decretos) y una rebaja al Fondo Agrícola que afecto a la Subsecretaría de Agricultura y que afecto las transferencias desde este Servicio (1 Decreto). Cabe destacar, que si el Decreto por Saldo de Caja hubiera sido otorgado en un solo Decreto, los Decretos por el Fondo Certificación de Origen hubiesen sido otorgados dentro de la Ley y no hubiese sido afectado esta Dirección Económica por una rebaja de la Subsecretaría de Agricultura el Indicador para el año 2004 alcanzaría un 43%, mostrando un avance de un 108%.

26 Los factores de actualización de los montos en pesos es de 1,0389 para 2002 a 2004 y de 1,0105 para 2003 a 2004.

27 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.

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

29 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.

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

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

32 Corresponde a la totalidad del subtítulo 31 "Inversión Real", menos los ítem 50, 51, 52 y 56.

- Resultado de la Gestión por Productos Estratégicos

La siguiente presentación de resultados de gestión, se ha elaborado considerando los Productos Estratégicos que DIRECON definió como válidos para su gestión en el año 2004.

Producto N° 1: Información Comercial

A través de este producto estratégico se presta servicios de información comercial acerca de los aspectos a tener presente en el proceso de internacionalización. Este servicio está dirigido a la sociedad Chilena en todo su conjunto, en particular a las empresas exportadoras y empresas con potencial exportador. Para prestar este servicio, la institución utiliza varios medios, entre estos se destaca la atención personalizada en oficinas centrales y regionales, que es apoyada por un sistema call center denominado FonoExport, el cual responde en el momento variadas preguntas de comercio exterior. A esto se une, la realización de capacitaciones mediante seminarios y talleres a nivel nacional y regional, en particular, acerca de materias relacionadas al proceso exportador y oportunidades de negocios en mercados externos.

Entre las prioridades institucionales está el mejorar y dar valor agregado a éste servicio, lo cual ha significado optimizar los mecanismos de generación, sistematización y difusión de la información en cuestión. Lo anterior, se refleja en el comportamiento positivo de los indicadores asociados a este producto estratégico, y por ende permitieron cumplir las metas fijadas, como son la reducción en los días de respuesta de 60 días en el año 2003 a 3 días en el año 2004, principalmente por la implementación de un sitio en Internet que permite responder las consultas de los postulantes al Concurso Agropecuario. Por otro lado, las consultas insatisfechas y abandonadas en el call center de la institución bajaron de un 10.1% el año 2003 a solo un 6.23% en año 2004, lo que se explica por una mayor focalización en los reales usuarios/beneficiarios del servicio y la implementación de un control en los tiempos de las respuestas, permitiendo de esta manera una mayor cobertura en los llamados recibidos.

Producto N° 2: Apoyo a las estrategias de comercialización internacional

Este producto está orientado a apoyar el diseño y/o la ejecución de estrategias de comercialización internacional de empresas y grupos de empresas exportadores o con potencial exportador, esto significa apoyar el diseño de estrategias de comercialización internacional a través de programas de promoción de exportaciones, cofinanciados por los beneficiarios. Durante el año 2004 la Institución priorizó aquellos programas y acciones de promoción de exportaciones orientados a los mercados con los cuales existen acuerdos comerciales. En este contexto, las acciones realizadas contribuyeron al logro de las metas propuestas, como por ejemplo: se apoyaron directamente a 1.155 beneficiarios, representando un aumento de más del 202% respecto del año 2003. Cabe mencionar que estas acciones también involucran el apoyo a estrategias regionales, directamente relacionadas al logro de otras metas propuestas, como por ejemplo, el aumento del número de empresas regionales exportadoras de 3788 el año 2003 a 3997 el año 2004, representando un aumento del 5% y la variación de las exportaciones de estas mismas empresas las que aumentaron durante el periodo 2003 al 2004 en un 56,6%.

Considerando lo anterior, también es necesario destacar el excelente comportamiento de las exportaciones nacionales, con un incremento del 48% con respecto al año 2003, lo que explica también el aumento del 35.8% de productos exportados.

Producto N° 3: Apoyo en los mercados de destino

El compromiso de nuestra Institución es contribuir a estimular y diversificar las exportaciones de productos y servicios chilenos entregando el apoyo necesario para el desarrollo del sector exportador. Dentro de este contexto, el apoyo en los mercados de destino que entregan nuestras representaciones comerciales a través de su experiencia y gestiones tiene por objeto apoyar a las empresas chilenas exportadoras y con potencial exportador en su gestión internacional. Es así que esta red facilita el establecimiento de contactos comerciales y proporciona información de mercado, entre muchos otros servicios. Cabe mencionar que para el año 2004 el 50% de las oficinas comerciales se encuentran ubicadas en países con los cuales hemos suscritos acuerdos, en comparación al año 2003 donde la cifra era del 23%. Asimismo, en relación a la información de mercado otorgada por estas representaciones, podemos destacar el haber logrado que un 78,97% de los productos prioritarios cuenten con informes específicos.

Por último, y en el contexto del apoyo que prestan estas representaciones, podemos destacar el aumento del 3,6% en los mercados de destino de nuestras exportaciones nacionales.

Producto N° 4: Acciones de promoción comercial

Este producto está orientado a apoyar actividades de promoción comercial que busquen potenciar al sector exportador y potencial exportador, tendiendo a una inserción efectiva de sus productos y servicios en los mercados internacionales. En este contexto podemos citar que en la ejecución de las distintas acciones de promoción comercial han participado 1155 beneficiarios directos los cuales han cofinanciado el 54% del total de recursos destinados a promoción de exportaciones, 8% más que el año 2003.

En esta misma línea y priorizando las acciones en mercados con los cuales hemos suscritos acuerdos, cabe mencionar que se incrementó en un 16% la participación en ferias internacionales en dichos mercados, lo que significa aumentar de un 70% el año 2003 a un 81.2% el año 2004. Asimismo, otro tipo de acciones apoyadas por nuestra Institución son la realización de misiones comerciales, acciones de posicionamiento de productos - Programa Sabores de Chile como una muestra-degustación de alimentos y bebidas entre otras.

Producto N° 5: Implementación, administración y negociación de acuerdos.

El Gobierno ha culminado con mucho éxito la etapa de negociación para apertura a los mercados de sus principales socios, a la fecha dispone de siete TLCs y un número similar de ACEs que requieren de una adecuada implementación y administración. Debido a lo anterior, el fortalecimiento de la institucionalidad para hacer frente a los múltiples requerimientos que demandan los acuerdos comerciales ha sido uno de los objetivos de la DIRECON. Consciente de ello estableció un Departamento de Implementación de Acuerdos Internacionales (DAI) a cargo, además de potenciar la relación del sector público con el privado a través de la identificación de oportunidades de negocios, de asegurar la consistencia entre los diversos compromisos comerciales asumidos e impulsar su cabal implementación,

fortalecer su capacidad de diseño e implementación de política e instrumento de fomento al comercio y la inversión compatibles con el marco regulatorio acordado en la OMC y los TLCs. Ello, sin dejar de lado su rol fundamental de conducir y participar en las negociaciones de nuevos acuerdos comerciales y la defensa de los intereses comerciales

- **Cumplimiento de Compromisos Institucionales**

- **Informe de Programación Gubernamental**

- El Servicio no registra compromisos de Programación Gubernamental 2004.

- **Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas / Instituciones³³ Evaluadas³⁴**

Programa Evaluado: Fondo de Promoción de Exportaciones

Producto Estratégico: Programa de Promoción de Exportaciones

A continuación se detalla el cumplimiento de los compromisos asumidos:

1. Se presentó en un informe un rediseño estratégico y el plan anual 2005 para ProChile, que cubre todas las áreas o unidades de gestión de la institución responsables de atender clientes. Este informe corresponde a los principales lineamientos en cuanto a planificación estratégica de ProChile, para el período 2004-2006. Por lo tanto, contiene un conjunto de definiciones estratégicas coherentes y capaces de dar una orientación definida al accionar futuro de la institución, y en especial a la relación de ProChile con sus clientes
2. Como nuevos instrumentos para el sector servicios, se diseñaron un test de potencialidad exportadora y un portal de servicios.
3. Para el seguimiento y difusión de proyectos, se definieron y validaron 11 actividades estratégicas que sirven como base para la elaboración de formatos de informes técnicos para cada una de las actividades estratégicas, además se diseñó un sitio web para la difusión de los resultados.
4. La aplicación de la pauta decreciente al concurso con presupuesto 2005, la aplicación de cambios en el concurso 2005 que surjan de la revisión de los concursos 2003 y 2004, y la Presentación de resultados de la aplicación de los cambios propuestos para el sector servicios, se encuentran pendiente hasta la realización de un concurso.

33 Instituciones que han sido objeto de una Evaluación Comprehensiva del Gasto.

34 Los programas a los que se hace mención en este punto corresponden a aquellos evaluados en el marco de la Evaluación de Programas que dirige la Dirección de Presupuestos.

• Avances en Materias de Gestión

- Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión

En materia de avances de la gestión institucional, debemos mencionar que DIRECON, ha desarrollado por cuarto año este Programa, cumpliéndolo siempre en un 100%, con validación plena para cada uno de los objetivos de gestión comprometidos en todos los Sistemas.

- Grado de desarrollo por área estratégica

Los avances más significativos durante el periodo que nos ocupa se registraron en los sistemas que se detallan:

El Sistema de Gobierno Electrónico, se realizó un completo levantamiento de los procesos de provisión de Productos Estratégicos (bienes y/o servicios entregados sus clientes/usuarios/beneficiarios), así como de sus procesos de provisión de soporte institucional, además de la revisión de los canales tecnológicos desde la perspectiva de participación ciudadana y transparencia. Realizándose un diagnóstico para cada proceso seleccionado y una revisión del diseño de los mismos, con la finalidad de determinar bajo criterios de eficiencia/eficacia, la necesidad de reformular dichos modelos aplicando tecnologías de la información y comunicaciones.

Posteriormente, se elaboró un plan de trabajo para la ejecución de la cartera de proyectos definida, identificando proyectos y tiempos de desarrollo en que serán abordados cada uno de estos proyectos en las etapas siguientes de este programa.

En el marco del Sistema de Gestión Territorial Integrada, DIRECON generó un diagnóstico sobre la base de los productos y servicios desde una perspectiva territorial, identificando a partir de los productos estratégicos institucionales, la forma de proveer o dar acceso a los diferentes productos siempre aplicando una perspectiva territorial, siendo relevante la visión de identificar el grado de desconcentración en la provisión de productos estratégicos, por la especial característica de ser DIRECON una institución con presencia en todas las regiones del país.

Posteriormente, se elaboró el plan de trabajo para la entrega de sus productos estratégicos, el que será realizado en la próxima etapa del programa, determinando además el cronograma con que se llevarán a cabo.

- **Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo**

Cuadro 9 Cumplimiento Convenio Colectivo año 2004			
Equipos de Trabajo	Dotación Efectiva del Equipo de Trabajo	Porcentaje de Cumplimiento de Metas	Incremento por Desempeño Colectivo
Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales y Dirección General	35	100 %	4 %
Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales	9	100 %	4 %
Dirección de Asuntos Económicos para América Latina	19	100 %	4 %
Dirección de Promoción de Exportaciones	79	100 %	4 %
Subdirección de Planificación y Control de Gestión	15	100 %	4 %
Departamento de Promoción Comercial	17	100 %	4 %
Departamento Administrativo	57	100 %	4 %
Departamento Jurídico	9	100 %	4 %
Porcentaje de Cumplimiento Global Convenio Colectivo		100 %	

Dentro de los equipos pertenecientes al área de negociaciones, los cuales fueron tres, podemos decir que las metas de éstos se orientaron principalmente al análisis, participación e implementación de las negociaciones de Chile con los países, bloques o asociaciones que resultan económicamente atractivos para nuestro país, lo que fue complementado con seminarios y talleres a nivel nacional e internacional sobre los avances y acuerdos en la materia, consiguiendo grandes logros ante organismos como la OMC, Foro APEC, China, ALCA, Unión Europea y sus últimos miembros asociados, Estados Unidos, ACE 32, ACE 35, lo que posiciona a Chile dentro del área de Latinoamérica como un importante mercado para la oferta importadora y exportadora a nivel mundial.

Los equipos pertenecientes al área de Promoción de Exportaciones, orientaron sus metas principalmente al desarrollo de planes de acción para el año 2004- 2005 dentro de las diversas áreas que componen ProChile, sumado a estrategias para los mercados objetivos, incorporando a la pequeña y mediana empresa chilena en estos procesos, para lo cual se invirtió en fuentes de información online, acercando al exportador a nuestra Institución todo lo anterior bajo el seguimiento y control de gestión mediante el Balance Score Card.

Para cumplir con lo anterior, es inevitable la coordinación con el área administrativa, quien controla los procesos informáticos y administrativos que permiten acceder a la información corporativa, agilizando los procedimientos, lo que beneficia al personal de DIRECON, en su red interna como externa.

Finalmente, el área jurídica, orientó sus metas a apoyo jurídico en materias de tratados internacionales, acuerdos comerciales y jurisprudencia administrativa de los países en donde existen Oficinas Comerciales de ProChile.

- **Cumplimiento de otros Incentivos Remuneracionales**

El Servicio no incorpora otros incentivos remuneracionales.

- **Avances en otras Materias de Gestión**

El Servicio no presenta otras materias de gestión relevantes con avances, aparte de las ya descritas.

- **Proyectos de Ley**

BOLETÍN: Nº 3.630-10

Descripción:

El Proyecto de Ley, iniciado en mensaje de S.E. el Presidente de la República, tuvo por objeto realizar modificaciones orgánicas y de personal con la finalidad de mejorar la gestión institucional del Ministerio de Relaciones Exteriores atendidas las actuales condiciones en que se desarrollan las relaciones internacionales.

En segundo término, la iniciativa reconoce que la Cancillería es el principal instrumento de la política exterior del país y debe responder a la extrema complejidad que ha adquirido el escenario internacional, adecuando su estructura y su forma de gestión institucional a la nueva realidad mundial y a los cambios que ha experimentado en Chile el sistema de administración del Estado. El Proyecto original constaba de cuatro artículos permanentes y tres artículos transitorios.

Fecha de ingreso:

El Proyecto fue ingresado el día 10 de agosto de 2004.

Estado de tramitación:

Al 31 de diciembre de 2004 se encontraba en segundo trámite constitucional, para informe de la Comisión de Hacienda del Senado.

Beneficiarios directos:

En lo que respecta a la institución, los funcionarios de la planta de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales según establezca el Decreto de Fuerza de Ley que se faculta dictar al Presidente de la República, en cumplimiento de lo dispuesto por el artículo segundo transitorio de la iniciativa y en las condiciones que dicho precepto indica.

Se hace presente que el proyecto de Ley a que se hace referencia, correspondió a una iniciativa de responsabilidad del Ministerio de Relaciones Exteriores, razón por la cual cabe esperar que será asimismo incluida en las materias sobre las cuales informará dicha Secretaría de Estado.

4. Desafíos 2005

En el ámbito de las negociaciones Internacionales, la implementación y administración de los TLCs y ACEs suscritos por Chile serán la tarea prioritaria para el año 2005, así como la conclusión de las negociaciones recientemente iniciadas. A continuación se detalla los desafíos en esta área de gestión:

Acuerdos Bilaterales.

Poner en ejecución el Plan de Acción Chile-UE elaborado por el Comité de Asociación, continuar con la implementación de los Acuerdos de Vinos y Licores suscritos entre Chile y la Unión Europea, a fin de resolver todas las cuestiones pendientes, organizar y dar seguimiento a las distintas instancias consideradas en el TLC con Corea e iniciar la implementación del TLC con EFTA a través de la reunión de la Comisión de Libre Comercio.

Aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones de Chile se dirigen a América del Norte. La implementación y administración de los TLCs de Chile con Canadá, EEUU y México será una de las tareas principales durante 2005. Se trabajará para dar cumplimiento al instructivo presidencial de negociar un Acuerdo de Asociación Estratégica con México, que incluya el TLC como pilar económico, además de sendos capítulos sobre asuntos políticos y de cooperación.

Negociación de un TLC con Perú, Ecuador y, quizás Bolivia que profundice los acuerdos actuales en disciplinas comerciales, servicios, inversiones y solución de controversias. Debieramos elaborar y desarrollar el Programa Integral de Cooperación Económica con Bolivia, que articule la cooperación en materias de comercio internacional, acceso a mercados, promoción de exportaciones y turismo.

Avanzar en la construcción de un sistema de integración energética en Sudamérica. Continuar con el proceso de fortalecimiento y profundización de las relaciones económico-comerciales de Chile con MERCOSUR y sus países miembros.

Acuerdos en Negociación.

Se espera avanzar sustantivamente en las negociaciones para un TLC con la República Popular China, las que se iniciaron el 25 de Enero en Beijing. Asimismo, en el transcurso del año, se realizará un Estudio Conjunto con Japón para un TLC, cuyo primer encuentro se realizara el 1º de Febrero en Tokio. Se estima que los resultados del estudio estarán listos con anterioridad a la reunión que sostendrán el Presidente Lagos y el Primer Ministro Koizumi, en el marco de la Cumbre de los Líderes de APEC en Corea, en Noviembre, con el objetivo que allí se anuncie la decisión de iniciar negociaciones.

Con relación a la India, paralelamente a las negociaciones que se llevan a cabo para suscribir un Acuerdo de Alcance Parcial, y que debieran concluir este año, se iniciará un estudio conjunto para evaluar la conveniencia de un TLC amplio y comprehensivo y que sentaría las bases para eventuales negociaciones. Se espera iniciar negociaciones para establecer un TLC con Turquía.

Negociaciones Plurilaterales.

En lo multilateral se espera alcanzar resultados concretos en Agricultura, Acceso a Mercado para Productos no Agrícolas, Servicios, Normas (antidumping) y Facilitación de Comercio, para la VI Reunión Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, OMC, a realizarse en Hong Kong, China, en diciembre.

Apoyar las actividades que emanen de la agenda temática APEC - Corea 2005 con los diversos sectores nacionales comprometidos en el desarrollo y la ejecución de las tareas y compromisos asumidos durante el año APEC Chile 2004. Con relación a la OCDE, aumentar la probabilidad de ser miembros plenos de la Organización. Se espera que en el 2005 la OCDE decida pronunciarse sobre las candidaturas de membresía. Es posible la reanudación de la negociación del ALCA suspendida durante 2004

Adicionalmente, en el ámbito de la Promoción de las Exportaciones, nuestro quehacer para 2005 apuntará a los siguientes desafíos:

Promover el aprovechamiento de los Acuerdos Comerciales recientemente suscritos.

A pesar del nuevo entorno favorable derivado de los importantes Acuerdos Comerciales suscritos, es necesario que éstos sean conocidos y aprovechados al máximo por los exportadores, en un horizonte de tiempo breve, hasta cuando terceros países también los obtengan. Adicionalmente, si bien los alcances prácticos y las ventajas que se pueden obtener de dichos acuerdos son importantes, son muy pocas las empresas, en términos relativos, que pueden acceder a dichos mercados, y algunas de éstas, lo hacen por debajo de su potencialidad, a consecuencia de los obstáculos para-arancelarios con que se enfrentan. Las oportunidades de mercado existen, sin embargo no es fácil acceder a ellas y las empresas generalmente necesitan asistencia y apoyo, independiente de su nivel de internacionalización. Esto nos indica que el pleno aprovechamiento de las nuevas oportunidades comerciales está asociado al desarrollo de una cultura de competitividad y de un fuerte incremento de la mentalidad exportadora. Es por lo anterior que PROCHILE ha adecuado sus planes comerciales y desarrollo de capacidades, en función de las nuevas necesidades de empresas para estos mercados, y ha definido, como un rol necesario a cumplir, la difusión, tanto general como específica, de las oportunidades que estos acuerdos generan.

Promover mayores exportaciones de regiones, a través de la incorporación de nuevas empresas y nuevos productos de exportación.

Chile pretende lograr una incorporación mundial múltiple y flexible. Una participación que le permita involucrarse activamente en los procesos de integración regional y bilateral. Para esto, y con el fin de capitalizar una mayor cantidad de oportunidades de comercio en regiones, Chile debe lograr la identificación de oferta exportable regional, con potencial de exportación, apoyando la generación de planes de promoción comercial de empresas regionales, tendientes a prospectar, penetrar y permanecer en los mercados Internacionales. También, lograr mantención y continuidad del trabajo de asesoría para el proceso de internacionalización de las empresas regionales por parte del actual personal de la Red Interna. Es por lo anterior, que se pretende fortalecer aún más la gestión y operación cotidiana que llevan a cabo las diferentes Oficinas Regionales de ProChile. De igual forma, se espera que la mantención del trabajo regional, se traduzca en el levantamiento de oferta exportable regional, la generación y presentación de más y mejores planes de promoción comercial, de acuerdo a las diferentes necesidades que posee el sector exportador Regional, para aportar de manera contundente al aumento de las

exportaciones regionales. Esto debe compatibilizarse con la detección de oportunidades de compra, que se generan gracias al trabajo que realizan las Oficinas Comerciales en todo el mundo.

Promover el Posicionamiento de la Imagen País a través de Promoción Comercial asociadas a sectores relevantes para el país.

Históricamente, Chile no ha podido proyectar al exterior una imagen país con fuerza, con todos aquellos rasgos particulares que la diferencien de otras naciones, permitiendo su individualización y que ella quede grabada en la memoria de un público específico, al que se quiera apuntar. Para ello, es necesario elaborar una estrategia que alcance los públicos objetivos que toman decisiones de compra. Se requiere mirar al futuro, pensar en nuestra identidad como país, con una identificación positiva que permita un buen posicionamiento y fácil reconocimiento de la marca-país "Chile". Existe consenso con el Sector Privado en difundir el mensaje "Chile, proveedor confiable y seguro de productos de calidad".

A partir de la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y del Acuerdo con Unión Europea y ser sede del Foro APEC, se ha generado una oportunidad única de posicionar a Chile, tanto en la creación de negocios como en consolidación de una "Imagen País". Durante el último tiempo, PROCHILE ha liderado, en conjunto con el sector privado, el desarrollo de un proyecto, realizando una serie de talleres de trabajo y estudios, que permiten concluir que la imagen del país es fragmentada en términos sectoriales, que no permite transmitir una identidad clara y definida que nos diferencie. Esto se ve reforzado por una serie de acciones independientes, cada una con su propia agenda y con falta de consistencia en el tiempo. Es por lo anterior que existe la necesidad de aunar los esfuerzos, y contar con una Imagen País, considerando elementos de campañas sectoriales, que se desarrollan en forma específica, como la fruta y los vinos, pero que, a la vez, cuenten con una imagen de país global, potenciando los esfuerzos

Reorganización Institucional de acuerdo a los desafíos actuales.

Finalmente se hace necesario comentar que ProChile, conciente de los estos nuevos escenarios, tanto interno, como internacional, ha readecuado su estructura organizacional, focalizando sus esfuerzos en empresas y sectores con mayor impacto exportador, como así también en los mercados en lo que tenemos mayores oportunidades, dando un énfasis a la vinculación MERCADO-PRODUCTO. Adicionalmente, se están desarrollando e implementando instrumentos de Planificación y Control de Gestión, que permitan, orientar y monitorear el cumplimiento de los objetivos institucionales y corregir las estrategias y programas para la obtención del impacto esperado.

5. Anexos

- Anexo 1: Indicadores de Desempeño presentados en el Proyecto de Presupuestos año 2004
- Anexo 2: Otros Indicadores de Desempeño
- Anexo 3: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas
- Anexo 4: Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión 2004
- Anexo 5 : Transferencias Corrientes
- Anexo 6: Indicadores de Gestión de Recursos Humanos

• **Anexo 1: Indicadores de Desempeño Presentados en el Proyecto de Presupuestos año 2004**

Cuadro 10 Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2004										
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2004	Cumple SI/NO ³⁵	% Cumplimiento ³⁶	Notas
				2002	2003	2004				
<u>Información comercial</u>	Tiempo promedio de respuesta de atención	(Sumatoria en días del tiempo de respuesta de atención/N° de atenciones respondidas)	días	12	60	3	5	Si	167.00	1
	Enfoque de Género: No									
<u>Información comercial</u>	Tiempo promedio de reembolso	(Tiempo total de reembolsos/N° de reembolsos)	días	10	9	8	10	Si	125.00	2
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo : Año= 2002))	Tiempo de respuesta oficial en la entrega de resultados a los postulantes a Fondos de Promoción de la Exportaciones vía Concurso Nacional	(Suma en días de demora entre la respuesta oficial y fecha de recepción de los PPE al concurso Nacional/Suma total de las recepciones de los Programas Promoción Exportadores (PPE))	días	90	60	60	60	Si	100.00	
	Enfoque de Género: No									
<u>Información comercial</u>	Porcentaje de consultas insatisfechas y abandonadas en call center de Prochile	(Suma de consultas insatisfecha y abandonadas/Número total de consultas recibidas en call center)*100	%	10.8	10.1	6.2	11.8	Si	190.00	3
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo : Año= 2002))	Incremento de la base exportadora, participación de nuevas empresas	Número de nuevas empresas exportadoras		2164	2328	2289	2000	Si	114.00	
	Enfoque de Género: No									

35 Se considera cumplido el compromiso, si el dato efectivo 2004 es igual o superior a un 95% de la meta.

36 Corresponde al porcentaje del dato efectivo 2004 en relación a la meta 2004.

Cuadro 10
Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2004

Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2004	Cumple SI/NO ³⁵	% Cumpli-miento ³⁶	Notas
				2002	2003	2004				
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Tasa de variación de las exportaciones regionales	((Número de empresas regionales exportadoras t/Número de empresas regionales exportadoras t-1)-1)*100		22 3906	-3 0	5 3997	5 3984	Si	100.00	
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Variación de la base exportadora de PYMES	((PYMES exportadoras año t/PYMES exportadoras año t-1)-1)*100		0 5839	2 0	6 6292	2 6027	Si	104.00	
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Variación de la cantidad de beneficiarios directos	((Nº de beneficiarios directos año t/Nº de beneficiarios directos año t-1)-1)*100		66 1977	-81 0	202 1155	-47 1000	Si	116.00	
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Tasa de variación porcentual anual de exportaciones nacionales	((Exportaciones año t/Exportaciones año t-1)-1)*100	%				48.00 3089 6000	Si	164.00	4
	Enfoque de Género: No			-1.03 0.00	2 0.00	000.0 0	4.80 0.00			

Cuadro 10
Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2004

Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2004	Cumple SI/NO ³⁵	% Cumplimiento ³⁶	Notas
				2002	2003	2004				
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Tasa de variación de la base exportadora de empresas	$((N^{\circ} \text{ de empresas exportadores año } t/N^{\circ} \text{ de empresas exportadores año } t-1)-1)*100$	%	1.5 6108. 0	5.2 0.0	3.1 6636. 0	1.6 6200. 0	Si	107.00	
	Enfoque de Género: No									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))	Tasa de variación de la base de productos exportados	$((N^{\circ} \text{ de productos exportados año } t/N^{\circ} \text{ de productos exportados año } t-1)-1)*100$	%	0.0 3750. 0	2.8 0.0	35.8 5235. 0	3.0 4250. 0	Si	123.00	5
	Enfoque de Género: No									
Apoyo en los mercados de destino	Tasa de variación de la base exportadora de mercados	$((N^{\circ} \text{ de mercados año } t/N^{\circ} \text{ de mercados año } t-1)-1)*100$	%	-8.7 158.0	4.4 0.0	3.6 171.0	0.0 159.0	Si	108.00	
	Enfoque de Género: No									
Acciones de promoción comercial	Porcentaje de recursos privados del total destinados a promoción de exportaciones por Prochile	$(\text{Suma del total de recursos gastados en Programa de Promoción de Exportaciones por privados}/\text{Total de recursos utilizados por Prochile en Programa de Promoción de Exportaciones}) * 100$	%	50	50	54	50	Si	108.00	
	Enfoque de Género: No									
Institucional	Porcentaje Promedio del presupuesto ejecutado respecto de lo programado	$(\text{Promedio Anual } [(Ejecución Efectiva del gasto mensual)/(Ejecución programada del gasto mensual)]) * 100$	%	83.8	90.2	96.7	81.9	Si	118.00	
	Enfoque de Género: No									

Porcentaje global de cumplimiento:100

Notas:

1.- El sobrecumplimiento es resultado de una decisión Institucional de mejorar la presentación del servicio de información comercial, especialmente mediante la optimización de los mecanismos de generación, sistematización y difusión, lo que incide directamente en la importante disminución en los días de respuesta a las atenciones solicitadas. Se destaca el sitio en internet para atender consultas de los postulantes al Concurso de Promoción de exportaciones agropecuarias.

2.- El sobrecumplimiento de este indicador se explica por la implementación de mejoras en el procedimiento de revisión y aprobación de rendiciones de cuentas de los postulantes. Lo anterior, se traduce en que toda rendición de cuenta que presente observaciones, es devuelta a la Unidad de origen para su inmediata solución.

3.- La disminución en el porcentaje de consultas insatisfechas y abandonadas en call center de ProChile se justifica especialmente por decisiones institucionales de focalizarse en los reales usuarios/beneficiarios del servicio e implementar un mayor control en las respuestas a objeto de contribuir a tener una mayor cobertura en los llamados recibidos.

4.- El sobrecumplimiento del indicador se explica por los excelentes resultados en las exportaciones producto de los acuerdos comerciales que ha celebrado el país, en particular el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y el TLC con Estados Unidos, además de las buenas expectativas de los nuevos acuerdos vigentes con Corea del Sur y EFTA, las negociaciones de un posible Tratado de Libre Comercio con China y, finalmente, el mejor desempeño de las principales economías latinoamericanas, Argentina y Brasil. A esto se suma, el mejoramiento de los precios relativos en algunos commodities, como por ejemplo el precio del cobre y de la celulosa.

5.- El sobrecumplimiento del indicador se explica por lo señalado en la justificación del sobrecumplimiento del indicador denominado "Tasa de Variación Porcentual Anual de Exportaciones Nacionales", que ha incentivado tanto el aumento como la diversificación de los productos exportados. Otro aspecto a considerar, es la apertura de las glosas arancelarias las que a partir del año 2004 se desagregan y por ende se contabiliza mayor cantidad de productos. Por ejemplo, el producto Vino se desagrega en vino blanco con denominación de origen, vino cabernet sauvignon, etc.

• Anexo 2: Otros Indicadores de Desempeño

Cuadro 11 Avance Otros Indicadores de Desempeño año 2004								
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Avance ³⁷ 2004/ 2003	Notas
				2002	2003	2004		
2	Nº de empresas que cesan su actividad como exportadoras	Número de empresas que dejan de exportar	%	2055	1788	2087	85.6	1
3	Porcentaje de Oficinas Comerciales de ProChile en países con acuerdos.	$((N^{\circ} \text{ OFICOMS en países con acuerdo (t) / } N^{\circ} \text{ de OFICOMS total (t)}) * 100$	%	S.I	23	50	217.4	2
3	Porcentaje de Ferias en mercados con acuerdo.	$((\text{Ferias en mercados con acuerdo} / \text{Total de ferias}) * 100$	%	55	70	81.25	116	
3	Porcentaje de productos prioritarios que cuentan con informes específicos	$((N^{\circ} \text{ productos prioritarios con informe} / N^{\circ} \text{ de productos prioritarios}) * 100$	%	S.I	70	78.97	112	
2 Y 3	Tasa de variación de las exportaciones de empresas regionales.	$[(\text{Exportaciones de empresas regionales período t} / \text{Exportaciones de empresas regionales período t-1}) - 1] * 100$	%	10.6	0.36 17316	56.6 27118	156.6	3

Notas:

(1) El bajo cumplimiento del indicador se debe a que aproximadamente un tercio de las empresas anuales que exportan, son empresas exportadoras ocasionales y con bajos montos de exportación. También están las empresas a las cuales se les hacen pedidos exclusivos desde el exterior y tales envíos son los únicos que presentan en el período. Este tipo de empresas no presentan un aprendizaje en el sector exportador y su continuidad exportadora depende de los montos exportados en el período.

Hay que considerar que lo que muestra este indicador es la cantidad de empresas que exportan en el período t-1 y que no exportan en el período t.

(2) El sobrecumplimiento de este indicador es resultado de la definición de oficinas comerciales de Prochile en países con acuerdo, ya que se incorporan en el numerador las que existen en los países de la Unión Europea, Estados Unidos y Corea. Además se incorporan Oficinas Comerciales Agrícolas en los países con acuerdos comerciales.

(3) El sobrecumplimiento del indicador se explica por los excelentes resultados en las exportaciones producto de los acuerdos comerciales que ha celebrado el país, en particular el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y el TLC con Estados Unidos, además de las buenas expectativas de los nuevos acuerdos vigentes con Corea del Sur y EFTA, las negociaciones de un posible TLC con China y, finalmente, el mejor desempeño de las principales economías latinoamericanas, Argentina y Brasil. A esto se suma la evolución favorable de los precios de los commodities, que han favorecido el aumento de las exportaciones regionales, como por ejemplo, el precio del cobre que ha impactado positivamente en las exportaciones mineras, agrupadas mayoritariamente, en el norte del país. Lo mismo ocurre con la celulosa, que impacta en forma positiva a las empresas agrupadas principalmente en la VIII región.

37 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.

• **Anexo 3: Informe ³⁸ de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas³⁹**

(01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2004)

Programa / Institución: Fondo de Promoción de Exportaciones/ Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales

Año Evaluación: 2004

Fecha del Informe: 31/12/2004

Cuadro 12 Cumplimiento de Compromisos de Programas/Instituciones Evaluadas	
Compromiso	Cumplimiento
1. Aplicación de la pauta (porcentajes) decreciente al concurso con presupuesto 2005, presentando indicadores con resultados de co-financiamiento, para todas las categorías de proyectos en cada uno de los sectores y mercados relevantes.	La aplicación de la pauta (porcentajes) decreciente al concurso con presupuesto 2005, se encuentra pendiente hasta la realización de un concurso. Se presentó la matriz de cofinanciamiento privado para proyectos del Fondo Tradicional sectoriales y empresariales decreciente, en la cual el cofinanciamiento privado disminuye según el tamaño y la experiencia exportadora de la empresa.
2. Implementación del Plan de Acción completo.	Se presentó un rediseño estratégico y el plan anual 2005 para ProChile, que cubre todas las áreas o unidades de gestión de la institución responsables de atender clientes.
3. Aplicación de cambios en el concurso 2005 que surjan de la revisión de los concursos 2003 y 2004.	La Aplicación de cambios en el concurso 2005 que surjan de la revisión de los concursos 2003 y 2004, se encuentra pendiente, ya que no se realizó concurso nacional de promoción de exportaciones.
4. Presentación del diseño de nuevos instrumentos para el sector servicios, de acuerdo a resultados del diagnóstico	Se presenta el diseño de un portal de servicios cuyo contenidos implica una innovación respecto a los instrumentos de información comercial tradicionales de ProChile y se presenta un test de potencialidad exportadora. El objetivo de dicho instrumento es identificar con mayor precisión a las empresas que ya forman parte de la cartera de clientes del departamento y también nuevas empresas que permitan ampliar dicha cartera. Inicialmente, se diseñó un test para el sector TIC's y actualmente se está en proceso de revisión para su adaptación a los demás sectores de servicios.
5. Presentación de resultados de la aplicación de los cambios propuestos para el sector servicios.	La Presentación de resultados de la aplicación de los cambios propuestos para el sector servicios se encuentra pendiente, ya que no se realizó concurso nacional de promoción de exportaciones.

38 El carácter preliminar obedece a que la información enviada por el servicio debe ser revisada por DIPRES conjuntamente con los medios de verificación respectivos.

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

Cuadro 12
Cumplimiento de Compromisos de Programas/Instituciones Evaluadas

Compromiso	Cumplimiento
6. Aplicación de la metodología de evaluación a los proyectos del concurso con presupuesto 2004, que finalizan con fecha posterior a Junio 2004.	La Aplicación de la metodología de evaluación a los proyectos del concurso con presupuesto 2004, que finalizan con fecha posterior a Junio 2004, se realizará a partir enero del 2005. Se presenta una explicación de la metodología en detalle la cual incluye una metodología de recopilación y difusión de resultados que está orientada a disponer de información periódica de los proyectos y permitir al sector exportador el acceso a información, se ha definido 2 tipos de información, pública y privada y se definieron formatos de informes técnicos para 11 actividades estratégicas. Además se diseñó un sitio web para la difusión de los resultados.
7. Presentación de resultados de los proyectos en que se aplicó nueva metodología, señalando cambios al FPE.	La Aplicación de la metodología de evaluación a los proyectos del concurso con presupuesto 2004, que finalizan con fecha posterior a Junio 2004, se realizará a partir enero del 2005, por lo tanto la presentación de resultados queda pendiente
8. Presentación de archivo histórico con variables relevantes, considerando su utilidad futura, si los resultados del análisis indican que es factible de realizar.	Dado el gran número de programas sería necesario solicitar gran parte de la información a las empresas beneficiarias de dichos programas, lo cual implica costos asociados muy altos, por lo que se estima que no existe una real factibilidad de reconstruir dichos archivos.
9. Presentación de estimación de gastos administrativos del programa para el año 2004	Se presenta una tabla con la estimación de gastos de administración del fondo tradicional y agrícola.

INFORME DE LOS COMPROMISOS DEL PROGRMA FONDO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Programa/Institución: Programa Fondo de Promoción de Exportaciones.
 Año Evaluación: 2002
 Fecha del Informe: Thursday, March 31, 2005 4:34:13 PM

Compromiso	Cumplimiento
1. Aplicación de nuevo formato para categorías que se incorporan en el concurso (sectoriales y empresariales).	Para la asignación de recursos del Fondo de Promoción de Exportaciones Tradicionales 2004, se realizó un Concurso Interno el que se explica y detalla en la entrega de Compromisos Dipres para Junio del año 2004. Para dicho concurso se presentaron en una primera instancia anteproyectos, los cuales tenían un formato más reducido y que sólo contenía la información más relevante para la evaluación del mismo. Pero una vez aprobados estos anteproyectos debían ser presentados a través de los formatos de gestión empresarial o de gestión sectorial, ambos entregados en diciembre del año 2003. Cabe señalar que en la carpeta de entrega de los Compromisos a junio de 2004 se adjunta el Memorandum mediante el cual se presentaron y entregaron a toda la institución los formatos de programas a utilizar para la asignación de fondos, ya sea que ésta fuese realizada a través de Concurso Interno o vía

	<p>Presentación Directa. En carta enviada el 14-03-05, en respuesta a carta Carta N° 291 de 28-10-04. Tal como Sra. Marcela Guzmán lo señala en su carta, estamos a la espera que la revisión de los medios de verificación enviados (proyectos presentados en los nuevos formatos para concurso del Fondo Tradicional) sea considerada en la próxima instancia de seguimiento</p>
<p>2. Aplicación de los nuevos formatos para todas las categorías de proyectos.</p>	<p>En los medios de verificación enviados se adjunta el Memorandum mediante el cual se entregaron a todas las unidades funcionales de ProChile, los nuevos formatos a utilizar para todas las categorías de proyectos.</p> <p>Adicionalmente, se envía la base de datos con los proyectos presentados en el concurso interno y al menos tres de los proyectos que fueron presentados y aprobados. Se envía el 14-03-05 carta de respuesta a carta de Sra Marcela Guzmán n° 291 del 28-10-04 Tal como Sra. Marcela Guzmán lo señala en su carta, estamos a la espera que la revisión de los medios de verificación enviados (proyectos presentados en los nuevos formatos para concurso del Fondo Tradicional) sea considerada en la próxima instancia de seguimiento</p>
<p>3. Presentación de base de datos de proyectos financiados con el presupuesto 2004 considerando nueva categorización de proyectos. Esta base de datos deberá contener las variables relevantes consideradas en la nueva metodología de evaluación y seguimiento (compromiso 3.1).</p>	<p>En los medios de verificación enviados se adjuntó la Base de Datos con todos los proyectos financiados con el presupuesto 2004, la cual se elaboró considerando la nueva categorización de proyectos e incorporando los datos presupuestarios relevantes que serán de utilidad para la nueva metodología de evaluación y seguimiento.</p> <p>Las variables relevantes son: 1) Tipo de proyecto: Gestión u Operación, esta variable indica si el proyecto es de carácter estratégico o netamente de administración. Los proyectos con estrategia de promoción de exportaciones son los que nos entregarán la información a difundir al sector privado. 2) Categoría: Empresarial, Sectorial u Operacional. 3) Porcentaje de cofinanciamiento privado: esta variable nos entregará el grado de compromiso de el o los empresarios con el proyecto, lo que además indica el tiempo de confidencialidad de los resultados obtenidos.</p> <p>En relación al compromiso "Presentación de Base de Datos de proyectos considerando la nueva categorización, usted señala que no hay claridad respecto a los medios de verificación enviados, por lo cual se adjunta nuevamente base de datos enviada, el la cual se identifican claramente los Proyectos de Internacionalización de la PYME</p>
<p>4. Presentación de pauta de evaluación de proyectos sectoriales y empresariales, aumentando la ponderación del cofinanciamiento.</p>	<p>En la presentación de compromisos de Diciembre 2003, erróneamente se mostró de qué forma incide la variable de cofinanciamiento privado en el modelo de evaluación de los Concursos realizados para asignar los recursos del Fondo de Promoción de Exportaciones.</p> <p>Una vez aclarado esto con la Dipres, es posible señalar que ProChile se encuentra actualmente en proceso de su planificación</p>

-
- estratégica institucional para la gestión 2004-2005, donde parte de este proceso incorpora la definición de la segmentación de clientes y la priorización producto-mercado. Con estos procesos ya definidos, se podrá definir la pauta de cofinanciamiento por sector y/o mercado que rija tanto para los Concursos de Promoción de Exportaciones, como para los Concursos Institucionales internos.
- Hasta el momento ProChile se encuentra en pleno proceso de planificación estratégica, donde parte de este proceso incorpora la definición de la segmentación de clientes y la priorización de productos mercado para el año 2005. Por lo tanto se encuentra en proceso de aplicación de la pauta de cofinanciamiento enviado anteriormente.
5. Definición de pauta (porcentajes) decreciente de co-financiamiento por sector y/o mercado (concurso 2005), que será aplicada en el financiamiento de los proyectos.
- Para dar cumplimiento a este compromiso, ProChile se encuentra actualmente en un proceso de planificación estratégica institucional para la gestión 2004-2005, donde parte de este proceso incorpora la definición de la segmentación de clientes y la priorización producto-mercado.
- Con los procesos antes mencionados ya definidos, se podrá definir la pauta de cofinanciamiento por sector y/o mercado que rija tanto para los Concursos de Promoción de Exportaciones, como para los Concursos Institucionales internos.
- Como Estado de Avance para los compromisos a Junio de este año, se presenta la Minuta Borrador: Segmentación de Clientes y el Memorandum 6159 del 15 de junio del año en curso, donde se indica el inicio del proceso institucional para la priorización producto-mercado.
- Cabe señalar, que se pretende dar cumplimiento al Compromiso en un plazo no superior al 31 de agosto del presente año.
6. Aplicación de la pauta (porcentajes) decreciente al concurso con presupuesto 2005, presentando indicadores con resultados de co-financiamiento, para todas las categorías de proyectos en cada uno de los sectores y mercados relevantes.
- En el marco del proceso de planificación estratégica en que se encuentra ProChile, basado el Balanced Score Card (BSC), la Institución definió la segmentación de clientes a los cuales se les prestará servicios. El cofinanciamiento que se ha asociado a esta segmentación, el cual se analiza a continuación, será la base de la asignación de recursos para la promoción de exportaciones durante el año 2005.
7. Presentación de Plan de Acción elaborado para cada uno de los centros de responsabilidad (4 subdirecciones), considerando la fijación de metas.
- El compromiso asumido de elaborar un Plan de Acción por centro de responsabilidad (subdirecciones) debió adaptarse luego de que en el mes de noviembre la nueva Dirección de Prochile modificara la estructura organizacional, eliminando dichas subdirecciones, creando Departamentos Internacionales y de Sectores y dejando dos Subdirecciones de apoyo como son Promoción Comercial y Planificación y Control de Gestión.
- Considerando lo anterior, Prochile presentó un solo Plan de Acción y no los cuatro comprometidos. Dicho plan considera el trabajo en seis sectores: manufacturas, forestal, acuícola, vitivinícola, turismo e industrias culturales.
- En este sentido, el objetivo final de "Desarrollar una metodología estándar de elaboración de metas anuales" se cumplirá

	<p>cabalmente. Al respecto, es importante tener presente que ProChile se encuentra en un proceso de gestión estratégica basado en la implementación del Balance Scorecard (BSC) que permitirá contar con una metodología de planificación y control de gestión.</p>
	<p>Este proceso permitirá definir planes de acción para el año 2005, basados en los resultados y énfasis estratégicos definidos mediante el BSC, los que podrán ser entregados a Dipres en el mes de noviembre del presente año.</p>
	<p>Se adjuntó estado de avance del Plan de Acción. La información se presenta por cada uno de los sectores señalados.</p>
	<p>Al realizar el análisis es necesario tener presente que dadas las restricciones presupuestarias no se han asignado recursos a las acciones derivadas de los sectores turismo e industrias culturales, lo que incide en el cumplimiento de las metas e indicadores asociados. Lo realizado a la fecha responde principalmente a la realización de acciones de apoyo (gestión) que no involucran recursos en promoción de exportaciones.</p>
<p>8. Presentación de estado de avance de la implementación del Plan de Acción, con presentación de resultados de indicadores definidos.</p>	<p>La presentación de este estado de avance de la implementación del Plan de acción se realiza a través del memorandum N° 6843 del 29 de Junio. En éste se informan la iniciativas realizadas a la fecha en relación a los cumplimientos de los objetivos, de la misma forma se presentan el grado de cumplimiento de los indicadores asociados a las metas comprometidas.</p>
	<p>Cabe señalar que debido al cambio en la focalización de sectores apoyados por ProChile, dichos planes han sido modificados, por lo que en algunos casos éstos presentan bajo grado de cumplimiento.</p>
<p>9. Implementación del Plan de Acción completo.</p>	<p>Para el cumplimiento de este compromisos de adjunta documento denominado " ProChile: Rediseño Estratégico y Plan Anual". Este documento cubre todas las áreas o unidades de gestión de la institución responsables de atender clientes- Este informe corresponde a los principales lineamientos en cuanto planificación estratégica de ProChile, para el período 2004-2006. Por lo tanto, contiene un conjunto de definiciones estratégicas coherentes y capaces de dar orientación definida al accionar futuro de la institución, y en especial a la relación de ProChile con sus clientes.</p>
<p>10. Presentación de resultados de la revisión del funcionamiento operativo y administrativo del concurso 2003, incluidas conclusiones y posibles cambios.</p>	<p>La Dirección de Promoción de Exportaciones (Prochile) para el año 2003 decide asignar los recursos del Fondo de Promoción de Exportaciones Tradicionales mediante concurso interno, en respuesta a la restricción presupuestaria institucional.</p> <p>Este Concurso Interno se implementa mediante la presentación de Anteproyectos de Promoción de Exportaciones por parte de cada una de las unidades de Prochile, en particular las relacionadas directamente con el negocio, como son: Gerencia de Manufacturas, Gerencia de Alimentos (sólo sector no agropecuario), Gerencia de Industrias Culturales, Gerencia de Bienes de Capital, Gerencia de Medio Ambiente, Oficinas Regionales (a través de la Gerencia Desarrollo Regional), y</p>

Oficinas Comerciales (a través de las Gerencias Internacionales).

La presentación de anteproyectos permite que cada una de las unidades antes mencionada presente una primera aproximación de las iniciativas que sustentan un proyecto de promoción de exportaciones. Luego que se definen los anteproyectos aprobados se realiza la presentación de Proyectos de Promoción de Exportaciones. Por su parte, cada anteproyecto debe definir claramente sector y/o productos o servicios y empresas que definirán la estrategia de promoción de exportaciones.

A continuación se detallan aspectos que son necesarios de tener presente para el proceso del 2004:

1.- Presentación Anteproyectos:

- a) Incorporar al Formato de Anteproyecto aspectos relativos a los objetivos estratégicos institucionales;
- b) Adicionar al Formato de Anteproyecto, un instructivo de llenado de la información solicitada. Esto permitirá unificar y aclarar la información requerida para una completa y efectiva evaluación;
- c) En la defensa de los anteproyectos deben participar, como comité evaluador, áreas sectorial, mercado y/o región, involucradas en el anteproyecto. En el caso de las regiones, pueden ser representadas por la gerencia de Desarrollo Regional;
- d) Por otro lado, es fundamental que los proyectos sean presentados por las unidades proponentes, entre éstas, las oficinas regionales. En el caso de las oficinas comerciales, por razones obvias, deberán ser defendidos por las gerencias internacionales;
- e) Establecer un calendario de presentación de los anteproyectos. Las unidades proponentes y evaluadoras tendrán claridad de fecha, hora y lugar, formalizando el proceso en cuestión.

2.- Evaluación de Proyectos

- a) Es conveniente separar la evaluación en técnica y estratégica, siendo la primera de responsabilidad del comité técnico y la segunda, del Director.
 - b) La evaluación técnica, debe seleccionar los anteproyectos que contribuyan al cumplimiento de la misión institucional. Considerando aspectos como: calidad de la propuesta, énfasis institucionales, impacto de los resultados esperados, coordinación interna, participación privada, entre otros. Y debe ser de responsabilidad de las áreas involucradas en su ejecución como por ejemplo: mercado, sector o región, a las cuales se unen las unidades de trabajo estratégico de Prochile.
 - c) La evaluación estratégica, debe priorizar los anteproyectos de acuerdo a los lineamientos estratégicos institucionales, esto en función de propuesta que surgan, según lo señalado en punto anterior.
 - d) Es importante aplicar una ficha de evaluación técnica de anteproyectos, con su respectivo manual. Esto permitirá unificar criterios y ordenar los resultados del proceso de evaluación, además de explicar los comentarios que serán base para la aprobación de los proyectos que resulten de los anteproyectos aprobados.
- En cuanto a la ficha de evaluación técnica de anteproyectos, las variables cualitativas enviadas tienen igual ponderación.

11. Evaluación de la pertinencia de los procesos aplicados en el En los medios de verificación se adjunta un Documento mediante

concurso con presupuesto 2004.

el cual se describe la metodología de asignación de recursos utilizada para entregar los recursos del Fondo Tradicional de Promoción de Exportaciones 2004.

Dicho documento presenta, además de la descripción de la metodología utilizada, una primera evaluación de la pertinencia de los procesos aplicados en la asignación de recursos con presupuesto 2004.

En breves palabras se puede señalar, que el proceso de asignación de recursos con presupuesto 2004, ha resultado ser pertinente y adecuado, de acuerdo a la realidad presupuestaria institucional y basado en las consideraciones y mejorías que se detectaron en el mismo proceso realizado durante el año 2003.

12. Aplicación de cambios en el concurso 2005 que surjan de la revisión de los concursos 2003 y 2004.

En el marco del proceso de planificación estratégica, la Institución asignará los recursos para promoción de exportaciones en el mes de marzo del año 2005.

Teniendo presente los recursos disponibles, no es factible realizar un Concurso Nacional de Proyectos. Sin embargo, en el proceso interno de asignación de recursos se considerará la versión de la modalidad utilizada en años anteriores.

Al respecto, se considerarán los resultados del compromiso n°65 de la recomendación 2.2.

13. Presentación del diseño de nuevos instrumentos para el sector servicios, de acuerdo a resultados del diagnóstico.

Para el cumplimiento de estos compromisos se adjunta documento denominado " Informe cumplimiento de Compromisos DIPRES Sector Servicios 2005"

En este documento, se presenta el diseño de un portal de servicios cuyos contenidos implican innovación respecto a los instrumentos de información comercial tradicionales de ProChile y se presenta un test de potencialidad exportadora. El objetivo de dicho instrumento es identificar con mayor precisión a las empresas que ya forman parte de la cartera de clientes del departamento y también nuevas empresas que permitan ampliar dicha cartera. Inicialmente, se diseñó un test para el sector TIC's y actualmente se está en proceso de revisión para su adaptación a los demás sectores de servicios.

La aplicación de resultados de la aplicación de los cambios propuestos para el sector servicios se materializará cuando se realice concurso nacional de promoción de exportaciones.

14. Presentación de resultados de la aplicación de los cambios propuestos para el sector servicios.

Para el cumplimiento de estos compromisos se adjunta documento denominado " Informe cumplimiento de Compromisos DIPRES Sector Servicios 2005"

En este documento, se presenta el diseño de un portal de servicios cuyos contenidos implican innovación respecto a los instrumentos de información comercial tradicionales de ProChile y se presenta un test de potencialidad exportadora. El objetivo de dicho instrumento es identificar con mayor precisión a las empresas que ya forman parte de la cartera de clientes del departamento y también nuevas empresas que permitan ampliar dicha cartera. Inicialmente, se diseñó un test para el sector TIC's y actualmente se está en proceso de revisión para su adaptación a los demás sectores de servicios.

La aplicación de resultados de la aplicación de los cambios

propuestos para el sector servicios se materializará cuando se realice concurso nacional de promoción de exportaciones.

15. Presentación de una metodología de evaluación y seguimiento de resultados (experiencias exitosas) para optimizar la intervención por tipo de empresa y categoría de proyecto.

La metodología de evaluación y seguimiento se presentó al consejo en el mes de abril para recibir de éstos las sugerencias respectivas en el mes de mayo, esta metodología se aprobó. Para ello se trabajó en la validación y descripción de las actividades estratégicas, en la validación de sus contenidos y en la elaboración de los informes técnicos por actividad estratégica.

Descripción de la metodología de seguimiento y difusión:

La metodología de seguimiento y difusión de los proyectos del F.P.E.A. que se propone implementar en ProChile, está orientada a dos tareas fundamentales:

1. Disponer de información periódica de los proyectos de promoción de exportaciones que se están ejecutando, de forma tal de controlar el cumplimiento de las actividades presentadas a través del proyecto y el impacto que conlleva la realización del proyecto para el sector exportador nacional.
2. Permitir al sector exportador nacional el acceso a información y conocimientos de alta calidad, sobre las características y condiciones de los mercados, los clientes y los consumidores internacionales, generados a partir del desarrollo de los proyectos de promoción de exportaciones.

Para el cumplimiento de ambas tareas, se ha definido que es necesario obtener de los proyectos de promoción de exportaciones dos tipos de información, información privada e información pública.

La información privada se refiere a información de carácter estratégico, relacionada con el negocio de la empresa o grupo de empresas que cofinancian o participan en el proyecto. Esta información, si bien no es pertinente de comunicar al público en general, es de gran utilidad para la Subsecretaría de Agricultura y ProChile, ya que indicará el nivel de ejecución de las actividades presupuestadas en los proyectos y el impacto que estos proyectos tienen para el sector exportador.

La información pública es aquella que puede ser asimilable a un bien público y que constituye la generación de conocimiento para el sector exportador. La metodología de seguimiento y difusión permitirá contar con información clave y actualizada sobre productos o mercados que son de interés para las empresas exportadoras nacionales.

La información privada es confidencial y sólo tendrán acceso a ella la Subsecretaría de Agricultura y los profesionales de ProChile, en cambio la información pública tendrá un periodo de exclusividad en virtud del porcentaje de cofinanciamiento público comprometido en el proyecto, posterior a este período, la información será publicada y difundida a todo el sector exportador nacional.

Para la obtención de la información pública y privada de un

16. Aplicación de la metodología de evaluación a los proyectos del concurso con presupuesto 2004, que finalizan con fecha posterior a Junio 2004.

proyecto de promoción de exportaciones agropecuaria, se propone hacer un seguimiento a través del diseño de Informes Técnicos que rescaten de cada Proyecto un contenido mínimo de información que garantice una generación básica de conocimientos.

A través de los 11 Informes Técnicos confeccionados adjuntos según las Actividades Estratégicas definidas por ProChile, es posible identificar las variables a las cuales se le hará seguimiento, como por ejemplo el monto de negocios concretados.

Estos 11 informes técnicos se adjuntan para mayor información.

Para dar cumplimiento al objetivo "Que las empresas chilenas tengan acceso a información y conocimientos pertinentes y de alta calidad, sobre las características y condiciones de los mercados, clientes y consumidores extranjeros", se ha detectado la necesidad de contar con una metodología de recopilación de información y difusión de resultados de cada uno de los proyectos promoción de exportaciones que se realizan a través del F.P.E.

La metodología a implementar deberá responder a dos de las tareas fundamentales:

1. Interna: El seguimiento y control de gestión de los proyectos de promoción de exportaciones que se realicen, a modo de poder evaluar el impacto que conlleva su ejecución.
2. Externa: La difusión de la información relevante para el sector exportador obtenida a través de la realización de los proyectos de promoción de exportaciones.

Ambas tareas antes mencionadas, requieren como principal insumo la información que se puede obtener de la realización de los proyectos de promoción de exportaciones.

La metodología de recopilación de información y difusión de resultados de los proyectos del F.P.E. que se propone implementar en ProChile, está orientada a dos tareas fundamentales:

1. Disponer de información periódica de los proyectos de promoción de exportaciones que se están ejecutando, de forma tal de controlar el cumplimiento de las actividades presentadas a través del proyecto y el impacto que conlleva la realización del proyecto para el sector exportador nacional.
2. Permitir al sector exportador nacional el acceso a información y conocimientos de alta calidad, sobre las características y condiciones de los mercados, los clientes y los consumidores internacionales, generados a partir del desarrollo de los proyectos de promoción de exportaciones.

Para el cumplimiento de ambas tareas, se ha definido que es necesario obtener de los proyectos de promoción de exportaciones dos tipos de información, información privada e información pública.

Para la obtención de la información pública y privada de un proyecto de promoción de exportaciones, se propone hacer un seguimiento a través del diseño de Informes Técnicos que rescaten de cada Proyecto un contenido mínimo de información

que garantice una generación básica de conocimientos.

Los informes técnicos son aquellos que deberán rescatar de la ejecución de los proyectos de promoción de exportaciones, información de utilidad para ProChile y para el sector exportador nacional.

Para garantizar el contenido de los informes técnicos, es que se han definido tipos de actividades estratégicas con las que se podrá llevar un seguimiento y difusión más específico de cada proyecto.

La calidad de los informes técnicos estará relacionada directamente con dos procesos internos de la institución, el proceso de evaluación de los proyectos y el proceso de seguimiento de los mismos.

En el proceso de evaluación de los proyectos se deberá determinar el Profesional de ProChile que se hará responsable de su evaluación de acuerdo al mercado a que apunta el proyecto y al sector que representa. Esta designación será vital para el proceso siguiente de seguimiento puesto que el Profesional responsable deberá orientar una ejecución del proyecto para que este entregue la mejor información de calidad tanto a nivel público como privado.

El proceso de seguimiento estará a cargo del Profesional antes mencionado, y tiene como base la entrega periódica de los Informes Técnicos por Actividad que le entregue la empresa ejecutora del Proyecto. Los Informes Técnicos permitirán al Profesional de ProChile llevar un seguimiento detallado y al día de los proyectos de su cartera de clientes y además le generará conocimientos relevantes de su sector o mercado según corresponda.

El profesional de ProChile responsable de un proyecto deberá tener la capacidad de hacer del informe Final de un Proyecto, el insumo esencial para generar información de calidad tanto para ProChile como para el sector exportador.

A continuación se muestra un ejemplo de un formato de un Informe Técnico

Un proyecto de promoción de exportaciones está compuesto por actividades estratégicas, las que son la base fundamental para obtener tanto la información privada como la pública. La información privada permitirá realizar la evaluación de impacto del proyecto y la pública permitirá generar conocimiento para el sector exportador.

El mecanismo para generar este tipo de información es a través de los Informes Técnicos, los cuales serán responsabilidad del postulante elaborarlos y entregarlos al supervisor del proyecto.

Luego, el supervisor del proyecto deberá procesar la información de los Informes Técnicos y elaborar el Informe de Seguimiento y Difusión del cual se obtendrá la información final para ser publicada en Internet.

El sitio web deberá contener un módulo general para realizar consulta acerca de productos, mercados, actividades y otros, respecto de los proyectos que se han desarrollado.

Además el sector exportador podrá visualizar la información

relevante que se desprenden de las actividades estratégicas. Por último, deberá existir una entrada de acceso restringido para visualizar la información de carácter privada que se generen a partir de las actividades estratégicas del proyecto.

17. Presentación de resultados de los proyectos en que se aplicó nueva metodología, señalando cambios al FPE. La aplicación de la metodología de evaluación a los proyectos del concurso con presupuesto 2004, que finalizan con fecha posterior a junio del 2004, se realizará en enero del 2005. Por lo tanto la presentación de resultados de los proyectos en que se aplicó nueva metodología se realizará en los próximos meses.
18. Presentación de archivo histórico con variables relevantes, considerando su utilidad futura, si los resultados del análisis indican que es factible de realizar. Tal como se informó anteriormente, mediante Oficio N° 2831-A, no es factible reconstruir archivos históricos de la base de datos de beneficiarios de los proyectos de periodos anteriores al año 2000. Esto responde al elevado costo de oportunidad que esto implicaría para la institución.
19. Presentación de estimación de gastos administrativos del programa para el año 2004. Se presenta una tabla con la estimación de gastos de administración del fondo tradicional, es decir en este se describen los gastos de todas las unidades de apoyo que aportan a la realización del concurso y el manejo del Fondo Tradicional

- **Anexo 4: Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión 2004**

Cuadro 13 Cumplimiento PMG 2004					
Áreas de Mejoramiento	Sistemas	Objetivos de Gestión Etapas de Desarrollo o Estados de Avance	Prioridad	Ponderador	Cumple

		I	II	III	IV	V	VI			
Recursos Humanos	Capacitación				x			alta	15%	si
	Higiene-Seguridad y Mejoramiento de Ambientes de Trabajo				X			mediana	6%	si
	Evaluación de Desempeño				x			menor	5%	si
Calidad de Atención a Usuarios	Oficinas de Información, Reclamos y Sugerencias, OIRS						x	mediana	6%	si
	Gobierno Electrónico		x					alta	15%	si
Planificación / Control / Gestión Territorial Integrada	Planificación / Control de Gestión					x		alta	15%	si
	Auditoria Interna				x			mediana	6%	si
	Gestión Territorial Integrada		x					mediana	6%	si
Administración Financiera	Sistema de Compras y Contrataciones del Sector Público						x	alta	15%	si
	Administración Financiero-Contable					x		mediana	6%	si
Enfoque de Género	Enfoque de Género			x				menor	5%	si

Porcentaje Total de Cumplimiento: 100%

Sistemas Eximidos / Modificados

Sistemas	Justificación
DIRECON no tiene sistemas eximidos/modificados	

Cuadro 14			
Cumplimiento PMG años 2001 - 2003			
	2001	2002	2003
Porcentaje Total de Cumplimiento PMG	100 %	100%	100%

• Anexo 5: Transferencias Corrientes⁴⁰

Cuadro 15 Transferencias Corrientes					
Descripción	Presupuesto Inicial 2004 ⁴¹ (M\$)	Presupuesto Final 2004 ⁴² (M\$)	Gasto Devengado ⁴³ (M\$)	Diferencia ⁴⁴	Notas
TRANSFERENCIAS A OTRAS ENTIDADES PÚBLICAS					
<u>Fondo Certificación de Origen</u>					
		350.000	330.111	19.889	
Gastos en Personal		14.800	9.818	4.982	
Bienes y Servicios de Consumo		332.951	318.482	14.469	
Inversión Real		2.249	1.811	438	
<u>Fondo ProChile</u>					
	1.679.293	1.518.321	1.491.377	26.944	
Gastos en Personal	1.366.399	1.105.786	1.094.674	11.112	
Bienes y Servicios de Consumo	299.161	404.274	393.238	11.036	
Inversión Real	13.733	8.261	3.465	4.796	
<u>Fondo Promoción para Negociaciones</u>					
	1.113.574	1.128.407	1.088.440	39.967	
Gastos en Personal	931.785	959.081	956.805	2.276	
Bienes y Servicios de Consumo	173.789	154.326	120.029	34.297	
Inversión Real	8.000	15.000	11.606	3.394	
<u>Fondo Imagen País</u>					
	12.230	41.385	35.604	5.781	
Gastos en Personal	2.038	1.503	1.122	381	
Bienes y Servicios de Consumo	9.192	37.882	32.772	5.110	

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

41 Corresponde al aprobado en el Congreso.

42 Corresponde al vigente al 31.12.2004.

43 Incluye los gastos no pagados el año 2004.

44 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

Cuadro 15
Transferencias Corrientes

Descripción	Presupuesto Inicial 2004 ⁴¹ (M\$)	Presupuesto Final 2004 ⁴² (M\$)	Gasto Devengado ⁴³ (M\$)	Diferencia ⁴⁴	Notas
Inversión Real	1.000	2.000	1.710	290	
<u>Fondo Agrícola</u>					
Gastos en Personal	1.190.570	2.171.561	1.951.996	219.565	
Bienes y Servicios de Consumo	609.929	839.976	819.976	20.000	
Inversión Real	577.069	1.286.013	1.087.841	198.172	
	3.572	45.572	44.179	1.393	
<u>Fondo Defensa Comercial</u>					
Gastos en Personal	101.547	75.962	70.927	5.035	
Bienes y Servicios de Consumo	72.092	67.092	66.550	542	
Inversión Real	29.455	8.870	4.377	4.493	
<u>Fondo Internacionalización de la PYME, Fase II</u>					
Gastos en Personal	101.920	129.885	127.119	2.766	
Bienes y Servicios de Consumo	101.920	63.442	62.481	961	
Inversión Real		66.443	64.638	1.805	
TOTAL TRANSFERENCIAS	4.199.134	5.415.521	5.095.574	319.947	

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO INICIAL Y EL PRESUPUESTO FINAL EN MONEDA NACIONAL.

1. Incorporación de Saldo Inicial de Caja, de acuerdo a los Decretos N°284 y 642 por M\$315.629.- y M\$ 75.778.- respectivamente que están destinados a cubrir los saldos pendientes de rendir al 31 de diciembre del 2003 y los compromisos contractuales con el sector privado producto del concurso nacional.
2. Aumento del presupuesto por Cambios de Moneda solicitados para los distintos fondos mediante el Decreto N°1144 por M\$ 555.135.- que no constituyen recursos adicionales sino una adecuación del presupuesto. Estos recursos fueron necesarios para dar cumplimiento a obligaciones con terceros, adquiridas producto de las actividades propias de los diferentes Programas de Promoción de Exportaciones y Negociaciones.
3. Incorporación de los recursos para ejecutar el Fondo Certificación de Origen, de acuerdo a los Decretos N°20 y N°1144 por M\$ 310.000.- y M\$ 40.000.- respectivamente. Cabe destacar que la incorporación de los recursos para este Fondo, serán solicitados para el año 2006 en el Proyecto de Presupuesto.

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO FINAL Y EL GASTO DEVENGADO EN MONEDA NACIONAL.

1. La diferencia de M\$319.947 se explica principalmente a los convenios suscritos con empresas del sector privado en el marco del Concurso Nacional, gastos derivados de las actividades vinculadas a las reuniones del P-3, Acuerdo de Asociación Chile UE, Acuerdo Comercial de alcance parcial con India y a compromisos contraídos con la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile y la Sociedad de Fomento Fabril, por servicios prestados, que durante el año 2004 no pudieron ser devengados.

Por otra parte, el Fondo Certificación de Origen no pudo ejecutar en un 100% su presupuesto, ya que los ingresos obtenidos por este mismo concepto, ascendieron a M\$334.945.- limitando el gasto que alcanzó una devengación de M\$ 330.111.-, la diferencia de M\$4.834.- corresponden a ingresos que no fueron facturados por las entidades con las cuales se mantiene un convenio que corresponde a la facturación de un 90% de los ingresos percibidos por de DIRECON como concepto de gastos.

Cuadro 15
Transferencias Corrientes

Descripción	Presupuesto Inicial 2004 ⁴⁵ (MUS\$)	Presupuesto Final 2004 ⁴⁶ (MUS\$)	Gasto Devengado ⁴⁷ (MUS\$)	Diferencia ⁴⁸	Notas
TRANSFERENCIAS A OTRAS ENTIDADES PÚBLICAS					
<u>Fondo ProChile</u>	599	1.470	1.443	27	
Gastos en Personal	455	496	492	4	
Bienes y Servicios de Consumo	132	967	944	23	
Inversión Real	12	7	7	-	
<u>Fondo Promoción para Negociaciones</u>	713	1.073	1.023	50	
Gastos en Personal	359	314	300	14	
Bienes y Servicios de Consumo	354	757	721	36	
Inversión Real		2	2	-	
<u>Fondo Imagen País</u>	387	394	377	17	
Gastos en Personal	20	27	27	-	
Bienes y Servicios de Consumo	367	367	350	17	
Inversión Real					
<u>Fondo Agrícola</u>	9.415	9.081	8.672	409	
Gastos en Personal	1.459	2.189	2.177	12	
Bienes y Servicios de Consumo	7.928	6.864	6.473	391	
Inversión Real	28	28	22	6	

45 Corresponde al aprobado en el Congreso.

46 Corresponde al vigente al 31.12.2004.

47 Incluye los gastos no pagados el año 2004.

48 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

Cuadro 15
Transferencias Corrientes

Descripción	Presupuesto Inicial	Presupuesto	Gasto		Notas
	2004 ⁴⁹ (MUS\$)	Final 2004 ⁵⁰ (MUS\$)	Devengado ⁵¹ (MUS\$)	Diferencia ⁵²	
<u>Fondo Defensa Comercial</u>		47	44	3	
Gastos en Personal		21	19	2	
Bienes y Servicios de Consumo		26	25	1	
Inversión Real					
<u>Fondo Internacionalización de la PYME, Fase II</u>	50	71	60	11	
Gastos en Personal	5	34	31	3	
Bienes y Servicios de Consumo	45	37	29	8	
Inversión Real					
TOTAL TRANSFERENCIAS	11.164	12.136	11.619	517	

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO INICIAL Y EL PRESUPUESTO FINAL EN MONEDA EXTRANJERA.

1. Incorporación de Saldo Inicial de Caja, de acuerdo a los Decretos N°284 y 642 por MUS\$1.753.- y MUS\$ 203.- respectivamente, que están destinados a cubrir los saldos pendientes de rendir al 31 de diciembre del 2003.
2. Disminuye el presupuesto por Cambio de Moneda solicitado para los distintos fondos y autorizado mediante el Decreto N°1144 por MUS\$ 984.-, lo que no constituye recursos adicionales sino que es una adecuación del presupuesto, recursos necesarios para dar cumplimiento a obligaciones con terceros, adquiridas en moneda nacional producto de las actividades propias de los diferentes Programas de Promoción de Exportaciones y Negociaciones

PRINCIPALES CAUSAS QUE DIERON ORIGEN A LAS DIFERENCIAS RESULTANTES ENTRE EL PRESUPUESTO FINAL Y EL GASTO DEVENGADO EN MONEDA EXTRANJERA.

1. Se deriva de convenios suscritos con empresas del sector privado en el marco del Concurso Nacional bajo la modalidad de anticipo o contra reembolso, así como a actividades vinculadas a las reuniones del P-3, Acuerdo de Asociación Chile UE, Acuerdo Comercial de alcance parcial con India, que durante el año 2004 no pudieron ser devengados.
2. Por otra parte, existe un compromiso de aporte a la Fundación Chilena del Pacífico por MUS\$ 200.- autorizado mediante el Decreto N°1144, cuya ejecución se efectuará en el año presupuestario 2005.

49 Corresponde al aprobado en el Congreso.

50 Corresponde al vigente al 31.12.2004.

51 Incluye los gastos no pagados el año 2004.

52 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

• Anexo 6: Indicadores de Gestión de Recursos Humanos

Cuadro 16 Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁵³		Avance ⁵⁴	Notas
		2003	2004		
Días No Trabajados	$(\text{N}^\circ \text{ de días de licencias médicas, días administrativos y permisos sin sueldo año } t/12) / \text{Dotación Efectiva año } t$	2,54	1,63	156	
Promedio Mensual Número de días no trabajados por funcionario.					
Rotación de Personal	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios que han cesado en sus funciones o se han retirado del servicio por cualquier causal año } t / \text{Dotación Efectiva año } t) * 100$	3,70	7,55	204	
Porcentaje de egresos del servicio respecto de la dotación efectiva.					
Rotación de Personal					
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	0,31	0	
• Funcionarios fallecidos	$(\text{N}^\circ \text{ de funcionarios fallecidos año } t / \text{Dotación Efectiva año } t) * 100$	1	0	0	
• Retiros voluntarios	$(\text{N}^\circ \text{ de retiros voluntarios año } t / \text{Dotación efectiva año } t) * 100$	0	7,23	0	
• Otros	$(\text{N}^\circ \text{ de otros retiros año } t / \text{Dotación efectiva año } t) * 100$	1,139	0	0	
• Razón o Tasa de rotación	$\text{N}^\circ \text{ de funcionarios ingresados año } t / \text{N}^\circ \text{ de funcionarios en egreso año } t) * 100$	1892	187,50	1009	*
Grado de Movilidad en el servicio					
Porcentaje de funcionarios de planta ascendidos respecto de la Planta Efectiva de Personal.	$(\text{N}^\circ \text{ de Funcionarios Ascendidos}) / (\text{N}^\circ \text{ de funcionarios de la Planta Efectiva}) * 100$	2,28	1,79	127	

53 La información corresponde al período Junio 2002-Mayo 2003 y Junio 2003-Mayo 2004, exceptuando los indicadores relativos a capacitación y evaluación del desempeño en que el período considerado es Enero 2003-Diciembre 2003 y Enero 2004-Diciembre 2004.

54 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, previamente, determinar el sentido de los indicadores en ascendente o descendente. El indicador es ascendente cuando mejora la gestión a medida que el valor del indicador aumenta y es descendente cuando mejora el desempeño a medida que el valor del indicador disminuye.

* Se ha modificado la tasa de rotación correspondiente al año 2003 ya que se detectó un error en su cálculo.

Cuadro 16 Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁵³		Avance ⁵⁴	Notas
		2003	2004		
Grado de Movilidad en el servicio					
Porcentaje de funcionarios a contrata recontractados en grado superior respecto del N° de funcionarios a contrata Efectiva.	$(N^{\circ} \text{ de funcionarios recontractados en grado superior, año t}) / (\text{Contrata Efectiva año t}) * 100$	95,9	19,42	494	
Capacitación y Perfeccionamiento del Personal					
Porcentaje de Funcionarios Capacitados en el año respecto de la Dotación efectiva.	$(N^{\circ} \text{ funcionarios Capacitados año t} / \text{Dotación efectiva año t}) * 100$	34	46,7	137	
Porcentaje de becas ⁵⁵ otorgadas respecto a la Dotación Efectiva.	$N^{\circ} \text{ de becas otorgadas año t} / \text{Dotación efectiva año t} * 100$	4	14,6	365	
Promedio anual de horas contratadas para capacitación por funcionario.	$(N^{\circ} \text{ de horas contratadas para Capacitación año t} / N^{\circ} \text{ de funcionarios capacitados año t})$	48,61	34,3	142	
Grado de Extensión de la Jornada					
Promedio mensual de horas extraordinarias realizadas por funcionario.	$(N^{\circ} \text{ de horas extraordinarias diurnas y nocturnas año t} / 12) / \text{Dotación efectiva año t}$	0	0	0	
Evaluación del Desempeño ⁵⁶	Lista 1 % de Funcionarios	100	100	100	
Distribución del personal de acuerdo a los resultados de las calificaciones del personal.	Lista 2 % de Funcionarios				
	Lista 3 % de Funcionarios				
	Lista 4 % de Funcionarios				

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

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