

---

**BALANCE  
DE GESTIÓN INTEGRAL  
AÑO 2007**

**DIRECCION GENERAL DE  
RELACIONES ECONOMICAS  
INTERNACIONALES**

**SANTIAGO DE CHILE**

Teatinos 180, piso 12, Teléfono: 5659000  
[www.direcon.cl](http://www.direcon.cl), [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl)

---

# Índice

<b>1. Presentación .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Resultados de la Gestión 2007 .....</b>	<b>7</b>
<b>3. Desafíos 2008 .....</b>	<b>16</b>
<b>4. Anexos .....</b>	<b>21</b>
• Anexo 1: Identificación de la Institución.....	22
• Anexo 2: Recursos Humanos.....	28
• Anexo 3: Recursos Financieros.....	33
• Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2007.....	51
• Anexo 5: Programación Gubernamental .....	55
• Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas.....	57
• Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2007.....	63
• Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo.....	64
• Anexo 9: Proyectos de Ley.....	65

## Índice de Cuadros

Cuadro 1: Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos.....	31
Cuadro 2: Recursos Presupuestarios 2007.....	33
Cuadro 3: Ingresos y Gastos años 2006 – 2007, Ley de Presupuestos 2008.....	35
Cuadro 4: Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007.....	39
Cuadro 5: Indicadores de Gestión Financiera.....	47
Cuadro 6: Transferencias Corrientes.....	48
Cuadro 7: Cumplimiento de Indicadores de Desempeño año 2007.....	51
Cuadro 8: Otros Indicadores de Desempeño año 2007.....	54
Cuadro 9: Cumplimiento Programación Gubernamental año 2007.....	55
Cuadro 10: Cumplimiento Compromisos de Programas/Instituciones Evaluadas.....	57
Cuadro 11: Cumplimiento Sistemas de Incentivos Institucionales 2007 .....	63
Cuadro 12: Cumplimiento PMG años 2004- 2007.....	63
Cuadro 13: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo año 2007.....	64

---

## Índice de Gráficos

Gráfico 1: Dotación Efectiva año 2007 por tipo de Contrato (mujeres y hombres) .....	28
Gráfico 2: Dotación Efectiva año 2007 por Estamento (mujeres y hombres) .....	29
Gráfico 3: Dotación Efectiva año 2007 por Grupos de Edad (mujeres y hombres) .....	30

---

## 1. Presentación

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, creado por el Decreto con Fuerza de Ley N° 53, de abril de 1979, del citado Ministerio.

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

En este sentido, ha definido una estructura organizacional que agrupa sus áreas de negocios en tres Direcciones, Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales, Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales y Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile). A éstas se unen los Departamentos de apoyo transversal como son los Departamentos Administrativo y Jurídico, y otros departamentos de apoyo como son Comunicaciones, Auditoría Interna, Estudios e Informaciones y Programación y Control de Gestión, entre otros. Además de una red interna formada por 15 Oficinas Regionales, y una red externa constituida por 58 Oficinas Comerciales, ubicadas en los principales mercados del mundo.

Durante el año 2007, la gestión de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) estuvo orientada, principalmente, a seguir avanzando en el proceso de integración a la economía mundial y en el aprovechamiento de las oportunidades surgidas de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile. Para estos efectos, la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En el área de negociaciones comerciales, implementación y administración de acuerdos, mediante información y estudios, se contribuyó a la ratificación legislativa de nuevos acuerdos y paralelamente se fortalecieron las actividades de seguimiento, implementación y administración de los acuerdos en vigencia. A esto se une la activa participación en organismos multilaterales, y el monitoreo y seguimiento de las inversiones chilenas en el exterior.

Es así que durante el segundo semestre del año 2007, entraron en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Japón y el Acuerdo Alcance Parcial con India, y se avanzó en la aprobación por parte del poder legislativo del TLC con Panamá. Lo mismo ocurrió con el Protocolo Adicional con Honduras que se enmarca en el Acuerdo con Centro América. Por su parte, los Acuerdos de Libre Comercio entre Chile-Colombia y Chile-Perú terminaron su fase legislativa con la Cámara Baja.

---

Con respecto a China se avanzó en las negociaciones del capítulo sobre Servicios e Inversiones, acordándose incorporar en capítulos distintos comercio de servicios y servicios financieros, el capítulo sobre inversiones será considerado posteriormente. Se firmó además un Memorandum de Entendimiento Medioambiental con el país asiático.

Asimismo, se iniciaron negociaciones para un TLC con Malasia y Australia. Además, en el marco de la Cumbre de Líderes APEC realizada en Australia, se anuncia el inicio de las negociaciones de un TLC con Vietnam.

Se continuaron con las tareas para la implementación, administración y seguimiento de los acuerdos comerciales vigentes, se destacan por ejemplo los avances en relación a los TLC con los países de América del Norte, con EE.UU. se logró abrir el mercado a las exportaciones de carnes de aves desde Chile, con Canadá se cerró la negociación del capítulo de servicios financieros, con México se firmó capítulo de Compras Públicas y se relanzó las negociaciones de un capítulo de Servicios Financieros. Con respecto a Corea, se avanzó en revisión legal de acuerdo de reconocimiento mutuo sobre telecomunicaciones entre ese país y Chile, con el P-4 se realiza la primera reunión de la comisión administradora y se fijaron fechas de inicio para iniciar las negociaciones en materias de servicios financieros y de inversiones.

Respecto a Europa, se avanzó en la implementación y administración del TLC con EFTA y Acuerdo de Asociación con la UE, se sostuvieron reuniones que permitieron avanzar en materias que profundizar las relaciones comerciales entre Chile y los bloques en cuestión.

Con América del Sur se continuó el diálogo bilateral con Brasil a través de la Comisión Bilateral de Comercio, se constituyó la misma instancia con Uruguay y se reunió la Comisión Administradora del ACE 35 (acuerdo entre Chile y MERCOSUR). Se reunió la Comisión Administradora del ACE 32 con Ecuador.

Y en los temas de carácter multilateral, se participó en las Reuniones de Altos Representantes (SOM, por sus siglas en inglés) de **APEC**, Ministeriales Conjuntas y Cumbre de Líderes de APEC, encuentro que se realizaron en Australia como país sede de 2007. Asimismo en reunión informal de altos Representantes del APEC Perú 2008, en Lima los días 27 al 29 de noviembre. En lo que respecta a la Organización Mundial de Comercio (**OMC**), se participó en las reuniones técnicas del G-20 y Grupo Cairo, del Comité de Negociaciones Comerciales y del Consejo General de la OMC, con el objetivo de apoyar avances en la negociación de la Ronda de Doha.

---

En relación a la organización del proceso de integración de Chile a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (**OCDE**), se avanzó en la coordinación interministerial e internacional, así como en la evaluación de la legislación nacional con la normativa OCDE. De esta manera, el Consejo Ejecutivo de la OCDE aprobó la Hoja de Ruta de Chile y la preparación del cronograma de trabajo para iniciar la negociación de futuro ingreso de Chile a este organismo internacional con sede en París.

En materia de promoción de exportaciones, se han fortalecido los instrumentos de promoción de ProChile y se han iniciado nuevas actividades de apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Algunos de los principales hitos de nuestras actividades permiten ejemplificar adecuadamente lo anterior.

Se prestaron servicios a más de 4.500 empresarios a lo largo del país, esto implicó apoyar la realización de más de 4.300 reuniones de negocios con contrapartes extranjeras mediante el trabajo de sus 58 oficinas comerciales en el mundo; más de 600 programas de promoción de exportaciones ejecutados, que incluyen Sabores de Chile, Semanas Gastronómicas, Muestra y Cata de Vinos y las Semanas de Chile las que, además de la degustación de productos y vinos chilenos, incluye Ruedas de Negocios empresariales, pasarelas de moda y accesorios, locaciones de cine, seminarios de bonos de carbono y tecnologías de la información, entre otros.

A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA) se benefició a más de 1.500 empresas del sector silvoagropecuario y alimentos procesados a través de más de 250 programas de promoción de exportaciones. De los recursos destinados a la promoción de exportaciones, un 13% se dirigió a productos de la canasta innovadora: productos gourmet, frutos secos, berries, productos orgánicos y carnes exóticas. Asimismo, un 16% se destinó a programas de apoyo a la Agricultura Familiar Campesina.

Además se implementaron nuevos programas para apoyar el desarrollo de emprendedores con potencial exportador, tales como el Coaching Interempresarial, el Pymexporta o el Programa para la Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC). A ello se une el desarrollo de nuevos instrumentos de promoción de exportaciones, como los concursos para el sector manufacturero y servicios; los planes sectoriales y territoriales; y los concursos para estudios de prospección de mercado y plataformas de negocios con Corfo e Innova.

---

Por otro lado, se continuó implementando la campaña Imagen País “Chile, All Ways Surprising” plataforma comunicacional público-privada, destinada a proyectar y hacer más competitivo internacionalmente a Chile. A través de esta imagen, se puede comunicar la esencia de lo que Chile es para atraer el turismo, las inversiones y aumentar las exportaciones, especialmente énfasis tendrá el trabajo conjunto con el sector privado, orientado a una estrategia de largo plazo.

Por último, en ámbito de gestión interna, se avanzó positivamente en el programa de marco avanzado del Programa de Mejoramiento de la Gestión (PMG), especialmente lograr certificar el Sistema de Gestión de Calidad de la DIRECON, bajo la norma ISO 9001:2000, teniendo la primera certificación externa. Además se cumplió con el 100% de compromisos asumidos en las otras áreas del Programa de Mejoramiento de la Gestión, y Convenio de Desempeño Colectivo año 2007.



**Carlos Furche G.**

Director General de Relaciones Económicas Internacionales

---

## 2. Resultados de la Gestión 2007

En el año 2007, la gestión de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales – DIRECON - estuvo orientada principalmente a seguir avanzando en el proceso de integración a la economía mundial como factor de apoyo al desarrollo económico y en el aprovechamiento de las oportunidades surgidas de los Acuerdos Comerciales suscritos por Chile. Para estos efectos la DIRECON coordinó y ejecutó acciones en dos grandes áreas: a) negociaciones comerciales e implementación y administración de acuerdos y b) promoción de exportaciones.

En relación a las negociaciones comerciales, continuaron las negociaciones con varios países, mediante información y estudios se contribuyó a la aprobación legislativa de nuevos acuerdos y paralelamente se fortalecieron las actividades de seguimiento, implementación y administración de los acuerdos en vigor. A esto se une la activa participación en organismos multilaterales, y el monitoreo y seguimiento de las inversiones chilenas en el exterior.

Con los países de Asia se mantuvo una intensa agenda, destacándose el inicio de la negociación de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con Malasia, realizándose la primera ronda de negociaciones entre el 4 y 6 de junio en Kuala Lumpur y la segunda, los días 23 y 24 de octubre en Santiago. Ambos países aceptaron intercambiar propuestas de texto de los capítulos que tendrá el futuro TLC. Se anunció en la Cumbre de Líderes APEC (Sydney, 7 de septiembre) del inicio de las negociaciones de un TLC con Vietnam, previstas comenzar los primeros meses de 2008.

Con respecto a China, se avanzó en las negociaciones de los capítulos sobre Comercio de Servicios e Inversiones, las que se materializaron a través de la realización de la tercera y cuarta ronda de negociaciones, los días 9 y 11 de Julio y 31 de octubre al 2 de noviembre, ambas en Beijing, acordándose incorporar en capítulos distintos el comercio de servicios y servicios financieros, el capítulo sobre inversiones será considerado posteriormente. Se firmó además un Memorándum de Entendimiento Medioambiental (21 de septiembre).

Por otro lado, se iniciaron las negociaciones con Australia, sosteniéndose la primera ronda formal los días 27,28 y 29 de junio en Canberra. La segunda ronda se realizó en Santiago entre el 8 y 12 de octubre del año 2007. Ambas partes están optimistas de poder concluir exitosamente las negociaciones, durante el primer semestre de 2008.

En las negociaciones con América Latina destaca la suscripción del Protocolo Bilateral entre Chile y Guatemala, en marco del TLC con Centroamérica. Por su parte, el Protocolo Adicional con Honduras culminó el proceso parlamentario. Los Acuerdos de Libre Comercio suscritos entre Chile-Colombia y Chile-Perú terminaron su fase legislativa en la Cámara Baja. Lo mismo ocurrió con el Acuerdo de Complementación Económica Chile-Cuba.



---

Finalizaron las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre Chile y Ecuador, profundización del ACE Nº 32, que incluye además materias de los ámbitos político, cultural y cooperación.

Se destaca, además, la entrada en vigencia de los acuerdos Alcance Parcial con India y TLC con Japón, 17 de agosto y 03 de septiembre, respectivamente. A lo que se suma la aprobación por parte del poder legislativo del TLC Chile-Panamá en el cuarto trimestre del año 2007.

Por último, en el año 2007 se realizó un Estudio Conjunto entre Chile y Turquía que tuvo por objeto evaluar la factibilidad de la suscripción de un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. Durante la preparación del Estudio se realizaron dos reuniones de trabajo, la primera (Julio 2007) en Santiago y la segunda (Octubre 2007) en Ankara. El Estudio concluyó que un TLC podría tener un impacto positivo en las relaciones económicas entre ambos países, por lo que se estima que en el primer semestre de 2008 se iniciarán las negociaciones.

En el ámbito de la administración de los acuerdos, respecto a América del Norte, se ejecutó la IV Comisión de Libre comercio del TLC con EE.UU. y se realizaron tres reuniones del Comité de Bienes, en las que se acordó, en principio, un paquete de bienes a los que se le acelerará su desgravación y se flexibilizaron ciertas normas de origen. Se concretó una reunión del Comité TBT para plantear problemas de acceso de nitratos, paltas, uvas y langostinos chilenos a ese mercado. A fines del año 2007 se alcanzó el importante objetivo de abrir efectivamente el mercado de los Estados Unidos a las exportaciones chilenas de carnes de aves.

En relación a Canadá, se preparó y coordinó la VI Comisión de Libre Comercio y se realizó la primera Reunión de Comité de Bienes y Reglas de Origen, para discutir flexibilización y acumulación de normas de origen con Canadá. Adicionalmente, en julio de 2007 se cerró la negociación del capítulo de servicios financieros, se espera que durante el año 2008 se realicen los trámites legislativos que permitan su entrada en vigor. Además, con motivo de cumplirse los 10 años de entrada en vigencia del TLC Chile – Canadá, se realizaron una serie de actividades tanto en Chile como Canadá.

Con México se realizó la VII Reunión de la Comisión de Libre Comercio y se ha continuado dando seguimiento al conflicto para el acceso de productos pecuarios al mercado mexicano. Por otra parte, el 28 de agosto de 2007 se firmó el capítulo de Compras Públicas que será incluido en el TLC con dicho país. Otro hecho relevante, es el relanzamiento de las negociaciones de un capítulo de Servicios Financieros.

Con los países asiáticos se avanzó en la revisión legal del Acuerdo de Reconocimiento Mutuo sobre Telecomunicaciones entre Chile y Corea con miras a la firma de este acuerdo y se realizó la reunión del Comité de Bienes, en Santiago entre los días 24 y 25 de octubre. También se realizó la IV Reunión de la Comisión Administradora, en Seúl los días 6 y 7 de noviembre. En este comité se dio revisión a los tres años de funcionamiento y los avances de los distintos comités.

---

En Julio se realizó la Primera reunión de la Comisión Administradora del P- 4, en Cairns, Australia. En ella hubo intercambio en torno a eventual ampliación del P- 4 y se definió la fecha de inicio de negociaciones ya comprometidas en materia de servicios financieros e inversiones.

Se realizó el IV Consejo de Asociación del Acuerdo de Asociación Chile-UE el 24 de julio en Bruselas, donde se firmó el 2º Protocolo de Adaptación por la incorporación de Bulgaria y Rumania al bloque europeo. En dicha reunión, las Partes destacaron al Acuerdo de Asociación como el instrumento que ha permitido hacer efectivo las relaciones entre Chile y la Comunidad Europea en materia comercial, se analizaron las perspectivas tendientes a reforzar los compromisos en materia de intercambio agrícola y de protección de la propiedad intelectual.

Durante el segundo semestre se llevaron a cabo además reuniones de los comités especiales del Acuerdo sobre Normas y Reglamentos Técnicos, Cooperación Aduanera. La reunión del Comité de Asociación se efectuó el 5 de diciembre en Bruselas. Entre las materias tratadas se pueden mencionar: comentarios y aclaraciones al nuevo sistema europeos sobre notificación de sustancia químicas peligrosas; política nacional de regulación y estandarización de normas; adopción por las partes del nuevo Sistema Armonizado de clasificación aduanera; intercambio de información sobre acciones en materia de protección de la propiedad intelectual; entre otras.

Otras actividades relativas al Acuerdo de Asociación fueron: Seminarios de difusión de los compromisos contenidos en el Acuerdo sobre Vinos y Bebidas espirituosas y en el Capítulo de servicios, realizados en diversas ciudades de Chile. Asimismo, se efectuaron reuniones entre expertos chilenos de DIRECON, Ministerios de Educación, Salud, ISP y la Comisión Europea destinadas a intercambiar información sobre los compromisos de protección de la propiedad intelectual contenidos en el Acuerdo y la legislación nacional.

Respecto al TLC Chile-EFTA, se organizaron y ejecutaron teleconferencia sobre Propiedad Intelectual Industrial y el envío de informes a las Embajadas de Chile en Suiza y Noruega. Chile y EFTA prepararon y presentaron conjuntamente las respuestas y explicaciones requeridas con ocasión del examen del TLC en el Comité de Acuerdo Regionales de la OMC, sesión que se efectuó el 13 de septiembre en Ginebra.

Con América del Sur se continuó el diálogo bilateral con Brasil a través de la Comisión Bilateral de Comercio, se constituyó la misma instancia con Uruguay y se reunió la Comisión Administradora del ACE 35 (MERCOSUR). Con Ecuador se reunió la Comisión Administradora del ACE 32 y con el resto de los países sudamericanos no realizaron reuniones de las Comisiones Administradoras.

---

En los temas de carácter multilateral, se participó en la Reunión de Altos Representantes de **APEC**, Ministeriales Conjuntas y Cumbre de Líderes de APEC, eventos que se realizaron en Australia. Asimismo, en reunión informal de altos Representantes del APEC Perú 2008, en Lima, los días 27 al 29 de noviembre. En lo que respecta a la **OMC**, se ha participado en las reuniones técnicas del G-20 y Grupo Cairo, el 15 de noviembre. Reuniones del Comité de Negociaciones Comerciales y Consejo General de la OMC, en las que se discutieron los avances de la negociación de la Ronda de Doha.

En relación a la organización del proceso de adhesión de Chile a la **OCDE**, se ha avanzado en la coordinación interministerial e internacional, así como en la evaluación de la legislación nacional con la normativa OCDE. El Consejo Ejecutivo de la OCDE aprobó la Hoja de Ruta de Chile y la preparación del cronograma de trabajo.

Por otro lado, considerando el crecimiento de las inversiones de capitales chilenos en el mundo, la DIRECON incorporó en su quehacer permanente el seguimiento y monitoreo de este nuevo y significativo componente de las relaciones económicas internacionales. Las inversiones chilenas aportan de manera sustantiva al relacionamiento económico exterior de Chile, especialmente en su dimensión regional. Durante el 2007 y con apoyo de las Oficinas Comerciales y del Programa BID para el fortalecimiento de la capacidad institucional de DIRECON, se llevó a cabo una cuantificación y caracterización de la inversión chilena acumulada en Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, México y Venezuela. Junto con una aproximación a los volúmenes y estructura de la inversión chilena directa en el exterior, se sistematizó el marco normativo local, se identificaron las principales dificultades y se propusieron líneas de acción a nivel público y privado. Adicionalmente, se constituyó un Grupo de Trabajo para la reflexión y definición de demandas ministeriales en materia de inversiones chilenas en el exterior. Los resultados de este trabajo están publicados en la página web institucional.

En el área de promoción de exportaciones, en resumen se prestaron servicios a más de 4.500 empresarios a lo largo del país, esto implicó apoyar la realización de más de 4.300 reuniones de negocios con contrapartes extranjeras mediante el trabajo de sus 58 oficinas comerciales en el mundo; más de 600 programas de promoción de exportaciones ejecutados, que incluyen Sabores de Chile, Semanas Gastronómicas, Muestra y Cata de Vinos y las Semanas de Chile las que, además de la degustación de productos y vinos chilenos, incluyen Ruedas de Negocios empresariales, pasarelas de moda y accesorios, locaciones de cine, seminarios de bonos de carbono y tecnologías de la información, entre otros. Cabe señalar, que este trabajo significó una variación anual de los clientes del 45%, siendo su meta anual del 12%, contribuir a la variación de sus exportaciones del 12% anual y lograr un cofinanciamiento privado del 60%.

A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA) se benefició a más de 1.500 empresas del sector silvoagropecuario y alimentos procesados a través de más de 250 programas del fondo de promoción de exportaciones. De los recursos destinados a la promoción de exportaciones, un 13% se dirigió a productos de la canasta innovadora: productos gourmet, frutos secos, berries, productos orgánicos y carnes exóticas, más de lo comprometido para el año 2007 que fue del 12%. Asimismo, un 16% se destinó a programas de apoyo a la Agricultura Familiar Campesina.

---

Además se implementaron nuevos programas para apoyar el desarrollo de emprendedores con potencial exportador, tales como el Coaching Interempresarial, el Pymexporta o el Programa para la Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC).

Por otra parte, se desarrollaron nuevos instrumentos de promoción de exportaciones, como las Semanas Chile, el Centro de Negocios en Shanghai y se implementó un amplio convenio de colaboración entre ProChile, Corfo e Innova Chile, que permitió la ejecución de concursos para estudios de prospección de mercado, plataformas de negocios, y el avance en la articulación de oficinas de negocios de Chile.

A lo anterior, se suman las actividades realizadas por las nuevas oficinas comerciales Dubai y Ho Chi Min. Durante el año 2007 se cumplió con el 100% de lo planificado por ambas oficinas, en Dubai los resultados han sido muy positivos, las diversas acciones han abierto espacios de negocios para diversos productos, desde el área alimentaria tradicional (frutas, productos del mar, etc.) hasta otros nuevos como agua mineral, quesos. También los servicios de Ingeniería y de manejo de aguas. En el caso de Ho Chi Min se destacan la participación en 3 importantes ferias locales, agendas y la misión comercial organizada junto con SOFOFA, que contó con la participación de 20 empresarios.

Una de las prioridades es apoyar el Posicionamiento de la Imagen País a través de la Promoción Comercial asociada a sectores relevantes para el país. La implementación de la Campaña Imagen País, a través del proyecto de posicionamiento de la Imagen Marca Chile, permitió ejecutar una serie de actividades (87,5% del total programado, por sobre la meta programada del 60%), se destacan actividades como la entrega de los resultados del Estudio de Percepción, los cuales constatan que los esfuerzos de promoción de Imagen País durante el 2007 lograron resultados positivos, modificando favorablemente la imagen de Chile en importantes atributos y aumentando el potencial interés hacia Chile, sus productos y servicios. Además de las realizadas en el Plan piloto en cinco mercados, en los que se realizaron las siguientes actividades:

- Shanghai (China): Boda pareja china a la chilena; “Festival de Chile” en el Super Brand Mall; Promoción en taxis.
- Corea (Seúl): Viaje periodistas coreanos a Chile y “Noche de Chile”.
- Estados Unidos (Nueva York): Educational Press Trip a Chile y el lanzamiento del FilmChile.
- Francia: Lanzamiento “Chili, Le Sens de la Surprise”, creación sitio web y viaje de periodistas franceses a Chile.
- Alemania: Suplemento en periódicos Handelsblatt y Die Zielt sobre Chile y viaje de periodistas a Chile.
- Japón (Tokio): Semana de Chile en Tokio y lanzamiento de la Campaña Imagen País en el marco de la Visita Presidencial.
- Reino Unido (Londres) Destacada presencia de la Imagen País en taxis londinenses.

---

Adicionalmente se realizaron actividades en Chile como por ejemplo: Lanzamiento Sello Filatélico, Publicación en Revista IN Lan, Publicidad en el Aeropuerto Internacional de Santiago y Patrocinio a varios destacados eventos a realizarse en Chile, como el Mundial de Fútbol Femenino que se realizará en Chile el 2008. Además, apoyo a las Semanas de Chile, realizadas en Norteamérica, Europa, y Japón. Además, producción de audiovisuales sobre Chile.

Otras acciones realizadas que tuvieron relación con el posicionamiento de la imagen país, fueron:

- Sabores de Chile: se desarrollaron “Sabores de Chile” en cinco ciudades: Hamburgo, Londres, Madrid, Ciudad de México, Toronto y Los Ángeles. Durante la visita de S.E. la Presidenta de la República a Italia, ProChile organizó la recepción oficial en el formato “Sabores de Chile” a la que asistió el Primer Ministro de Italia.
- Muestra y Cata de Vinos: se realizaron en 21 mercados y estos fueron La Haya, Bruselas, Zurich, Hamburgo, Londres, Madrid, Moscú, Tokio, Seúl, Taipei, Singapur, Río de Janeiro, Sao Paulo, Bogotá, Caracas, Berlín, Estocolmo, Ciudad de México, Los Ángeles, Praga y Varsovia.
- Semanas Gastronómicas: se realizaron 12 semanas gastronómicas en las ciudades de Hamburgo, Londres, Madrid, Toronto, Ciudad de México, Los Ángeles, Milán, Buenos Aires, Sao Paulo, Miami, Ankara y Estambul.
- Ferias Internacionales: ProChile coordinó y organizó la participación en 49 ferias internacionales, bajo el alero de un Pabellón-País en el que ProChile provee los servicios adicionales que el expositor requiere, con el fin que éste encuentre el ambiente y servicios necesarios para la concreción de negocios.
- Campañas Genéricas del Vino: se continuó el fuerte apoyo en el desarrollo de Campañas de Imagen del Vino Chileno en América del Norte (Estados Unidos, Canadá y México), América del Sur (Brasil), Europa (Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Rusia) y Asia (Japón y Corea).
- Campañas Genéricas de la Fruta Fresca: se realizaron campañas en Estados Unidos, Canadá y Europa (Reino Unido, Alemania, España, Italia, Rusia, Francia, Holanda, Polonia y República Checa), además de campañas de promoción específicas para las uvas y kiwis en Japón y Corea del Sur. También se ha seguido apoyando la ejecución de Campañas Genéricas para la Fruta en México y Colombia. Por otra parte, se desarrollaron campañas promocionales específicas para los arándanos y las cerezas en Reino Unido. La Asociación Gremial de Productores y Exportadores de Paltas Hass de Chile, con el apoyo de ProChile, ha continuado sus campañas de promoción para los mercados de Europa (España y Reino Unido) y en Argentina. En el marco de las campañas de la fruta de Estados Unidos y Europa se llevó a cabo, por primera vez, un exitoso programa de capacitación a empresas provenientes de la Agricultura Familiar Campesina, las que tuvieron acceso a una visita guiada a la Feria PMA en Estados Unidos y Fruit Logistica en Alemania, para continuar posteriormente con una prospección del mercado inglés.

- 
- Campaña Genérica del Cerdo: por segundo año consecutivo se realizó la campaña promocional del cerdo en Corea, que representa el segundo destino de nuestras exportaciones después de Japón.

Por otro lado, uno de los lineamientos estratégicos institucionales, es contribuir al desarrollo el sector exportador de servicios, especialmente a través del subprograma de “Promoción de servicios y nuevos negocios”. Para el año 2007, el sector servicios comprometió ejecutar al menos el 75% de su plan de acción, llegando al 93% de ejecución, destacándose la realización de las siguientes acciones:

- Encuesta sobre Exportaciones de Servicios: por iniciativa de ProChile se impulsó un proyecto interinstitucional tendiente a implementar una encuesta nacional que capture la información de exportaciones de servicios. La entidad ejecutora de la encuesta es el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), ésta se realizó entre los meses de julio y diciembre y permitió levantar los datos de los años 2005 y 2006. A sugerencia del Banco Central, la publicación se realizará una vez que se analice con dicha entidad, la consistencia de los datos entregados.
- Sector audiovisual: presencia de Chile en el festival y mercado más importante del mundo “Marché du Films”, Cannes 2007, donde se consiguieron negocios por más de US\$5 millones; participación en el Festival de Cine Chileno realizado en Nueva York, Estados Unidos; misiones comerciales por productores nacionales a los mercados de México y Berlín; y la realización de la IV Mesa de Negocios en el marco del Festival Internacional de Cine de Valdivia, donde 16 proyectos de largometrajes chilenos pudieron promocionarse a nivel internacional. En ambas actividades se cumplió con el 100% de los objetivos propuestos tanto de gestión como presupuestarios.
- Sector Editorial: se cumplió con el 100% de las actividades, destacándose la consolidación de la “Mesa por la Internacionalización del Libro” integrada por Corfo, Dirac, Asociación de Editores de Chile, Cámara Chilena del Libro, Correos de Chile y ProChile; presencia de Chile como Invitado de Honor en la Feria Internacional del Libro de Bogotá (capital mundial del libro); presencia con stand en la Feria del Libro de Perú, LASA en Montreal, Frankfurt y Guadalajara; presencia en la Feria del Libro de Bolivia, como Invitado de Honor; y destaca el desarrollo de un Catálogo de Promoción de los Cómics Chilenos para el mundo, donde se muestra a 103 dibujantes nacionales dedicados al noveno arte.
- Servicios Medioambientales: en el subsector Bonos de Carbono se destaca la participación en la Carbón Expo, desarrollada en Colonia, Alemania. En la Feria se realizó la ceremonia de firma del ERPA entre la empresa chilena Ignisterra y la de suiza Climate Cent Foundation, por la compra venta del proyecto de biomasa Rusffin, por un valor total cercano a los US\$ 2.500.000. Venta de cuatro proyectos MDL que se promocionaron en el material gráfico que desarrolla anualmente ProChile. El monto de transacción asciende a US\$ 15.800.000. Cabe señalar, que el número de proyectos MDL que Chile oferta alcanza a 90, lo que implica un aumento del 12.8% con respecto al año 2006.

- 
- Servicios de Ingeniería: realización del Seminario Técnico “La Infraestructura como factor de crecimiento: La Experiencia de Chile y Panamá”, realizado el pasado 22 de marzo en Panamá y que fue inaugurado por la Presidenta de la República; participación en el Seminario Internacional “Marco Tributario Comparativo para las Exportaciones de Servicios a Argentina, Brasil y Perú”; y se adquirió un Monitor de Licitaciones en Latinoamérica, servicio que consolida la información relativa a convocatorias de licitaciones y concursos públicos internacionales, que realizan los gobiernos de América Latina en sectores específicos.

Se destaca, además, la implementación de nuevos programas para las pymex chilenas, como son el Programa PYMEXPORTA, su finalidad es lograr un incremento sostenido de las exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (Pymex) hacia mercados con los cuales Chile ha suscrito Acuerdos Comerciales, durante el año 2007 participaron en sus distintas etapas más de 100 empresas. Programa piloto COACHING INTEREMPRESARIAL, consiste en una metodología basada en el coaching colaborativo, el cual permite generar un fuerte aprendizaje entre empresarios Pymex reales o con potencial exportador y empresarios con amplia experiencia exportadora, en el año 2007, el programa contó con 40 empresarios Pymex con potencial exportador (coachees), ocho empresarios con amplia experiencia exportadora (coach), más facilitadores de Fundación Emprender y profesionales de ProChile. Se conformaron cuatro grupos de 10 empresarios cada uno en los siguientes sectores: servicios, industrial, agroindustrial y mixto.

En información comercial, los servicios prestados permitieron un incremento del 26% con respecto a las atenciones realizadas el año 2006, ya sea a través del call center fonoexport, cyberexport y estudios a pedido. Además de una serie de talleres de capacitación tanto en la R.M como en el resto de las regiones del país. Se publicaron dos revistas Chile en formato semestral, la que pretende ser una vitrina para mostrar los atributos de Chile tanto comerciales como turísticos. Se distribuyeron 8.000 ejemplares bilingües (español-inglés) por edición, y la versión N° 33 del Directorio de Exportadores, en el que se destacó por primera vez la oferta exportable de servicios con el listado de empresas exportadoras asociadas.

Con el propósito de contribuir al desarrollo de una oferta exportable regional (incluyendo a empresas que se localizan en algunas provincias de la Región Metropolitana) acorde a la demanda internacional, se trabajo con énfasis en los siguientes ejes: creación de las Direcciones Regionales de Parinacota y Los Ríos; desarrollo del Programa “Chile Piensa su Inserción Internacional desde las Regiones”, mediante la identificación y elaboración de Planes de Acción de Clusters Exportadores Regionales (13 estudios); más de 320 actividades de capacitación, de las cuales el 52% se realizó fuera de la capital regional y se trabajo con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo; desarrollo de Planes Territoriales Acotados para la promoción de la oferta exportable regional.

---

Otro aspecto a destacar son las acciones de promoción comercial realizadas a objeto de reforzar las relaciones con los países de la región, especialmente con los países vecinos, como por ejemplo: se promovió la relación económico-comercial con las provincias limítrofes extranjeras, logrando formular cuatro proyectos con actividades exclusivamente relacionadas con Integración Vecinal. Estos proyectos se agruparon en “macrozonas” incluyendo en ellos las actividades que desarrollan las Direcciones Regionales en conjunto con las provincias vecinas más cercanas.

En este marco, se invitó a periodistas de Argentina, Bolivia y Perú a Chile; apoyo en Feria de la Construcción de Bolivia en Iquique; invitación de Exportadores bolivianos a Chile; misión conjunta entre SOFOFA-ProChile y Prompex (Perú) a Shangai, República Popular China. Junto con las acciones ya mencionadas, cabe destacar la Macrorueda de Negocios en Iquique, evento que se realizó durante el 29 y 30 de noviembre, en el que participaron 35 importadores de la región Asia-Pacífico invitados por ProChile y 232 empresas exportadoras provenientes de países del cono sur de América latina, más 22 periodistas, entre otros. Además, en la Macrorueda se priorizó la promoción de productos de los sectores alimentario y servicios e insumos mineros, entre otros, y se realizaron en forma paralela ruedas de negocios, seminarios temáticos y exhibición ferial.

Por último, cabe destacar las acciones realizadas en alianza con Corfo e Innova. Se desarrollaron en conjunto dos programas de apoyo a los exportadores “Programa de Prospección de Mercados 2007”, para el cual se realizaron dos convocatorias; y “Diseño de Plataformas de Negocios”. En el programa Oficinas de Negocios de Chile se contrató conjuntamente un profesional para la Oficina en Nueva Zelanda.



---

### 3. Desafíos 2008

La DIRECON tiene una serie de desafíos para el año 2008, siendo lo más relevantes los que se presentan a continuación:

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

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

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

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

Así mismo, se esperan retomar las negociaciones con Nicaragua para suscribir el Protocolo Bilateral del TLC Chile Centroamérica. Junto a lo anterior, corresponderá participar en los trabajos parlamentarios con el objetivo de tramitar la aprobación de los tratados y acuerdos ya negociados. Estos se refieren a los Protocolos Bilaterales con Honduras y Guatemala que ese en marcan dentro del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica; los Acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Perú; el Acuerdo de Asociación con Ecuador; y la ampliación de los acuerdos vigentes con Canadá y con México para incluir los capítulos en materia de compras públicas.

El objetivo de mediano plazo es reducir significativamente las barreras arancelarias y para-arancelarias, armonizar las regulaciones en materia de normas técnicas y fitosanitarias, transparentar las adquisiciones públicas, regular las disciplinas comerciales y establecer mejores condiciones que incentiven las inversiones, el intercambio de servicios y el comercio electrónico.

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

Nuestro país requiere avanzar en su meta estratégica de mejorar sus relaciones económicas y comerciales con la región más dinámica de la economía mundial, para lo cual uno de los instrumentos más importantes son sin duda los acuerdos con China, Japón, Corea e India. Durante el año 2008 se continuarán – y eventualmente concluirán – las negociaciones con vistas a un TLC con Malasia y Australia, y si las condiciones políticas lo permiten, con Tailandia, país con el cual ya se completó un estudio de factibilidad con positivos resultados. Además se iniciarán las negociaciones con Vietnam con la perspectiva de un futuro TLC. Por otro lado, se completarán las negociaciones para la ampliación del TLC con China para incluir los capítulos de servicios e inversiones, y se dará inicio a las negociaciones para la ampliación del P4 (Nueva Zelanda, Brunei y Singapur) en los capítulos de servicios financieros e inversiones.

- Perfeccionar y ampliar los acuerdos comerciales.

Corresponderá participar en los trabajos parlamentarios con el objetivo de tramitar la aprobación de los tratados y acuerdos ya negociados. Estos se refieren a los Protocolos Bilaterales con Honduras y Guatemala que ese en marcan dentro del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica; los Acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Perú; el Acuerdo de Asociación con Ecuador; y la ampliación de los acuerdos vigentes con Canadá y con México para incluir los capítulos en materia de compras públicas. Asimismo, se esperan retomar las negociaciones con Nicaragua para suscribir el Protocolo Bilateral del TLC Chile Centroamérica.

El objetivo de mediano plazo es reducir significativamente las barreras arancelarias y para-arancelarias, armonizar las regulaciones en materia de normas técnicas y fitosanitarias, transparentar las adquisiciones públicas, regular las disciplinas comerciales y establecer mejores condiciones que incentiven las inversiones, el intercambio de servicios y el comercio electrónico.

Finalmente, habiéndose terminado con resultados positivos un estudio conjunto de factibilidad para un TLC entre Chile y Turquía, se espera iniciar negociaciones con ese país en el curso del año 2008.

- Administrar e implementar los Acuerdos Comerciales en vigencia, para asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos y alcanzar el más pleno aprovechamiento posible de las oportunidades que éstos ofrecen.

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

---

La ampliación de los acuerdos al ámbito de los servicios y de las inversiones deberá dar origen a nuevas formas y herramientas para dar seguimiento a los acuerdos. En particular, a la luz de la gran expansión de la inversión chilena en el exterior, se hace necesario mantener una información actualizada de su evolución. Esto contribuirá a integrar en la implementación y el seguimiento de acuerdos el impacto de los flujos de capital sobre el comercio y las nuevas oportunidades de negocios.

En este contexto, uno de los desafíos para el país y sus empresas, en especial las pequeñas y medianas con potencial exportador y exportadoras, es que se transformen en exportadoras permanentes. En este sentido, se desarrollarán acciones que contribuyan a generar capacidades en las PYMEX, a objeto que estén en condiciones de diseñar e implementar estrategias de internacionalización, para lo cual ProChile cuenta con una serie de instrumentos de apoyo y herramientas que contribuyan a lo anterior.

- Contribuir activamente al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, a nivel global y regional, que establezca un marco normativo y jurídico que asegure la igualdad de todos los países en sus relaciones económicas mutuas, independientemente de su tamaño o nivel de desarrollo.

Nuestras prioridades serán participar activamente en las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial de Comercio (OMC); impulsar la integración de las economías del Asia-Pacífico fortaleciendo APEC, y proponer y apoyar el desarrollo de iniciativas de mayor integración en el marco de la ALADI y de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).

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

Se buscará ampliar y profundizar los acuerdos que nuestro país ha suscrito con sus socios latinoamericanos en el marco jurídico de la ALADI, buscando también avanzar, en la medida de lo posible, hacia la armonización y convergencia de los acuerdos existentes en la región en relación con sus principales disciplinas comerciales. Asimismo, especial énfasis deberá otorgarse a los acuerdos de integración energética y de la infraestructura de transportes.

En APEC se abordará técnicamente la agenda APEC Perú 2008 acorde con los lineamientos de nuestra política exterior en el área Asia Pacífico, con el objeto de asegurar el mejor escenario del encuentro político de Líderes de las economías integrantes del Foro, a fines de este año. Se promoverán las iniciativas conducentes a compatibilizar los acuerdos bilaterales y subregionales con las metas de Bogor de liberalización comercial y financiera en Asia-Pacífico.

Con respecto a la OCDE, se coordinarán las actividades para el cumplimiento del cronograma establecido en la Hoja de Ruta para la adhesión de Chile a ese Organismo.

---

En materia de promoción de exportaciones, los desafíos 2008 se enmarcan en los lineamientos estratégicos institucionales definidos para el período 2007-2010:

- Cliente foco la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (Pymex).
- Potenciar el desarrollo exportador desde las regiones del país.
- Imagen País para mejorar la competitividad de nuestros productos y servicios.
- Innovación, a través de la generación de nuevos instrumentos para las Pymex y de alianzas estratégicas inter-institucionales.
- Potenciar el desarrollo de la exportación de servicios.
- Focalización, mediante la priorización de sectores y mercados.

Considerando lo anterior, los desafíos se resumen en los siguientes aspectos:

- Incrementar el trabajo con la PyMEX a través de los Programas tradicionales de la institución, así como, de los específicos para este segmento de empresas (PyMEXPORTA, Programa Coaching Interempresarial y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina). El desafío es incrementar el trabajo de ProChile con empresas PyMEX. Asimismo, se concretará un interesante estudio que permitirá definir el nivel de penetración que la PyMEX chilena tiene en los canales de comercialización internacionales, y la forma en que las microempresas están logrando exportar.
- Potenciar el desarrollo exportador desde las regiones del país, para lo cual se continuará con el reforzamiento de la Red Interna, con el trabajo ya avanzado en materia de cluster exportadores, realización de Macro Ruedas de Negocios e implementación del Plan Vecinal que apunta a una mayor integración con los países vecinos. Todo lo anterior, en estrecha vinculación con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo.
- Campaña Imagen País se ejecutará acorde el Plan Estratégico 2008-2010 en coordinación con otros organismos del Estado y el sector privado. La licitación pública efectuada en el 2007 genera como desafío iniciar las campañas en nueve mercados durante el segundo semestre 2008 y efectuar acciones de continuidad en los mercados seleccionados 2006-2007 durante el primer semestre 2008.
- Innovación a través de nuevas metodologías de trabajo y servicios para la internacionalización de las PyMEX, en donde se espera extender el Programa de Coaching Interempresarial a dos regiones del país más la RM, profundizar el acuerdo de colaboración entre ProChile-CORFO-Innova a través de la implementación de la Oficina de Negocios de Chile en Madrid, y el desarrollo de plataformas de negocios privadas en el exterior.
- Profundizar el trabajo en torno al desarrollo exportador en el área de servicios, se trabajará con los próximos resultados de la Primera Encuesta sobre Exportaciones de Servicios, realizada conjuntamente con el INE. Se trabajará en la incorporación de nuevos sectores a la oferta exportable de servicios, tales como, offshoring, biotecnología, ensayos clínicos, entre otros.
- Medir el impacto de la priorización de subsectores y productos por mercado efectuada para el 2008 durante el ejercicio 2007, y ajustar esta priorización y su metodología para el año 2009.

---

Estos desafíos implica llevar a cabo una serie de actividades de promoción de exportaciones, tales como:

- Implementación de 32 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 23 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional.
- Organización y participación en 50 Ferias Internacionales (monográficas y multisectoriales)
- Semanas de Chile en Asia (Seúl, Beijing, Shanghai, Ho Chi Minh) y Sudamérica (Sao Paulo, Bogotá), que incluye Sabores de Chile y Ruedas de Negocios multisectoriales.
- 15 Semanas Gastronómicas: Ho Chi Minh, Seúl, Shanghai, Sao Paulo, Bogotá, Buenos Aires, La Paz, Lima, Londres, Panamá, Washington, Ciudad de México, Miami, París y Tokio.
- 17 Programas de Muestra y Cata: Holanda, Bélgica, Rusia, Japón, Corea, India, Brasil, Perú, Ecuador, Suecia, Noruega, Alemania y México.
- Posicionamiento específico de productos alimentarios como Berries (Reino Unido), Uva, Kiwi (Japón y Corea), Palta (Reino Unido, España y Argentina), Aceites de Oliva y de Palta.
- Difusión de nuevos beneficios que otorga Pymexporta (programa piloto co-ejecutado con la CCS y financiado con el Fomin del BID) a las Pymex en la solución de los obstáculos para acceder a mercados con los que Chile posee Acuerdos de Libre Comercio.
- Encuentro de Agregados Comerciales y Agrícolas en Toronto.
- Auspicio de Conferencia Global del Financial Times sobre “Outsourcing y Offshoring” y Cena VIP. ProChile y Corfo. El auspicio da derecho a un expositor, realizar actividades promocionales, nombres y logos en todo, pases y otros.
- Continuación del trabajo en Compras Públicas en México (Licitación Estudio Oportunidades Comerciales) y en la Unión Europea (implementación Plan Piloto y promoción selectiva entre las empresas con potencial de exportación).

Finalmente, en el marco de la Campaña Imagen País:

- Presentación Plan Posicionamiento Estratégico de la Marca Chile 2008- 2010 (Agencia Ogilvy)
- Coordinación Campañas de Imagen País en 9 mercados (Estados Unidos, México, Reino Unido, España, Alemania, China y Japón. Acciones puntuales: México y Brasil.
- Coordinación interna Imagen País en las 15 regiones de Chile.

---

## 4. Anexos

- Anexo 1: Identificación de la Institución
- Anexo 2: Recursos Humanos
- Anexo 3: Recursos Financieros
- Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2007
- Anexo 5: Compromisos Gubernamentales
- Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas
- Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2007
- Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo
- Anexo 9: Proyectos de Ley

---

## ● **Anexo 1: Identificación de la Institución**

### **a) Definiciones Estratégicas**

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

- Decreto con Fuerza de Ley N° 53, de 1979, Ministerio de Relaciones Exteriores, crea la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON) como un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. y establece su Estatuto Orgánico
- Decreto con Fuerza de Ley N° 105, de 1979, Ministerio de Relaciones Exteriores, aprueba el Estatuto del Personal de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
- Decreto con Fuerza de Ley N° 280, de 1990, Ministerio de Relaciones Exteriores, adecua plantas y escalafones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, al artículo 5° de la Ley N° 18.834, sobre Estatuto Administrativo.
- Decreto con Fuerza de Ley N° 123, de 2005, Ministerio de Relaciones Exteriores, modifica las plantas y escalafones del personal de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, contenidas en el D.F.L. N° 280, de 1990, del Ministerio de Relaciones Exteriores y el artículo 15 del Decreto con Fuerza de Ley N° 105, de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Decreto Supremo N° 168, de 1980, modificado por el Decreto Supremo N° 202, de 2004, ambos del Ministerio de Relaciones Exteriores, aprueba el Reglamento Orgánico de la DIRECON.
- Decreto Supremo N° 419, de 1995, Ministerio de Relaciones Exteriores, crea el Comité de Negociaciones Económicas Internacionales.
- Decreto Supremo N° 105, de 2006, Ministerio de Relaciones Exteriores, fija el orden de subrogación del Director General de Relaciones Económicas Internacionales.
- Decreto Supremo N° 1295, de 1992, Ministerio de Relaciones Exteriores, declara a la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales repartición pública oficial, encargada de certificar el origen de las mercancías elaboradas y producidas en Chile .

---

## - Misión Institucional

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

## - Prioridades Políticas en Programa de Gobierno

Número	Descripción
1	Fortalecer los vínculos con América Latina, especialmente con los países vecinos
2	Priorizar las relaciones económicas internacionales con los países del Asia
3	Administrar, implementar y difundir los acuerdos suscritos para contribuir a las exportaciones del país, con énfasis en las pequeñas y medianas empresas
4	Contribuir al avance de las negociaciones multilaterales, especialmente la Ronda de Doha, en el marco de la OMC
5	Apoyar el posicionamiento de la imagen país a través de la promoción comercial en el exterior

## - Aspectos Relevantes Contenidos en Proyecto de Ley de Presupuestos-Año 2007

Número	Descripción
1	Incluye apertura de oficinas en Dubai y Ho Chi Min y ajuste del personal local en el exterior
2	Promoción de Exportaciones, incluye crecimiento en: - ProChile - Fondo Agrícola - Imagen País - Promoción de servicios y nuevos negocios (nuevo)
3	BID PYMEX y BID Fortalecimiento Institucional: Recursos de continuidad de acuerdo a programa
4	Administración Comercial: Incluye los programas de Negociaciones y administración de acuerdos, Defensa Comercial y Certificación de Origen



## - Objetivos Estratégicos

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

## - Productos Estratégicos 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"> <li>● Información General</li> <li>● Atención Personalizada</li> <li>● Oportunidades de Negocios</li> <li>● Capacitación y Difusión de Oportunidades Comerciales</li> </ul>	2,4
2	<u>Apoyo a estrategias de comercialización internacional</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Apoyo a estrategias empresariales</li> <li>● Apoyo a estrategias asociativas</li> <li>● Apoyo a estrategias de posicionamiento económico comercial del país</li> </ul>	3,4,5
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Gestiones en mercados para facilitación de negocios</li> </ul>	3,4,5

- Contactos y agendas
- Inteligencia de mercado

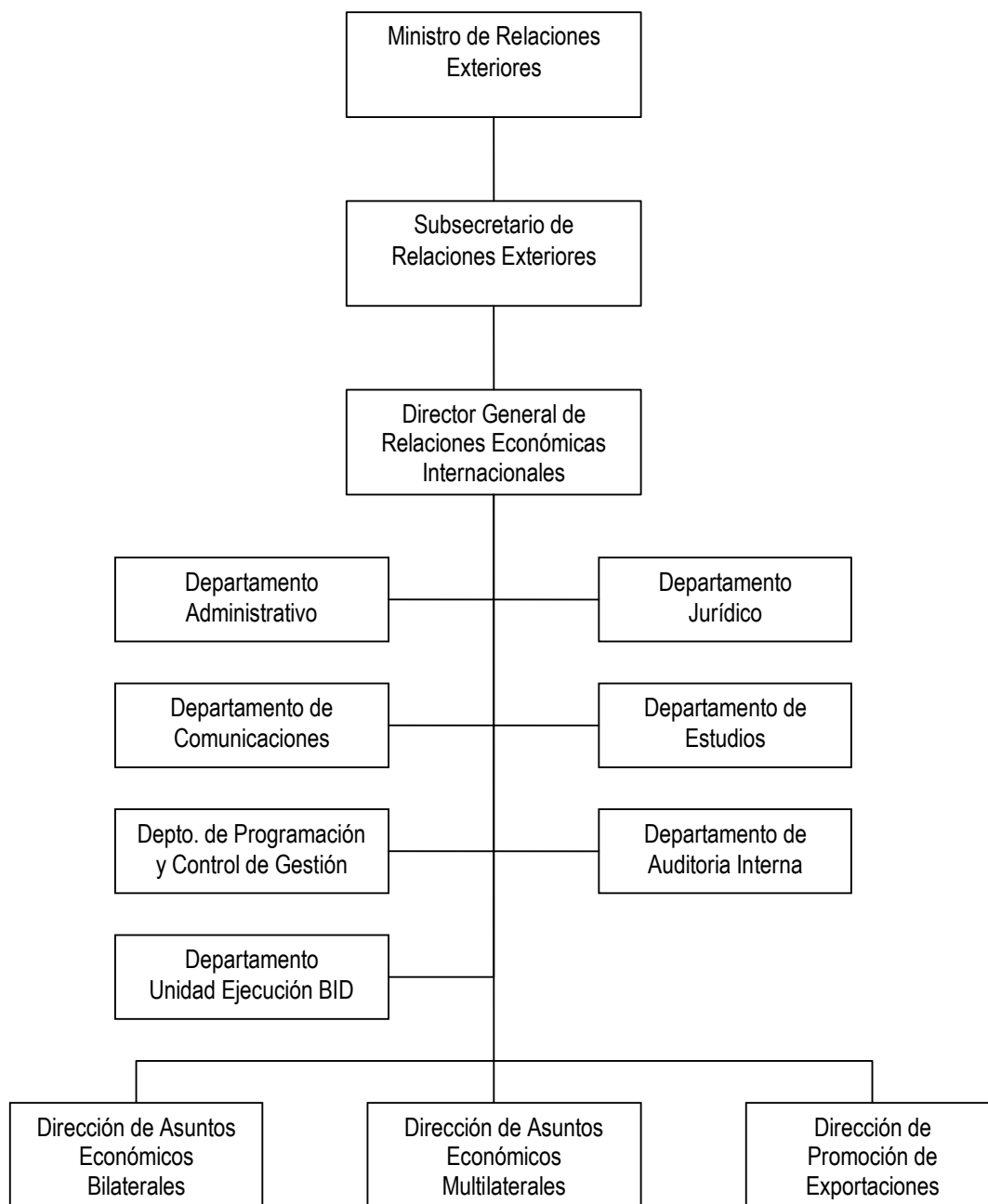
4	<u>Acciones de promoción comercial</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en ferias internacionales</li> <li>• Misiones comerciales</li> <li>• Prospecciones de mercado</li> <li>• Acciones de posicionamiento de productos</li> </ul>	3,4,5
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementación y Administración de Acuerdos           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación y administración de compromisos institucionales y de acceso a mercados</li> <li>- Atención de problemas y defensa de intereses comerciales</li> <li>- Difusión de ventajas y oportunidades</li> <li>- Detección de oportunidades económicas</li> </ul> </li> <li>• Profundización de Acuerdos y nuevas negociaciones           <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rondas de negociaciones</li> <li>- Acuerdos</li> </ul> </li> </ul>	1,2,4,5

## - Clientes / Beneficiarios / Usuarios

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

---

- **Organigrama y Ubicación en la estructura del Ministerio**



---

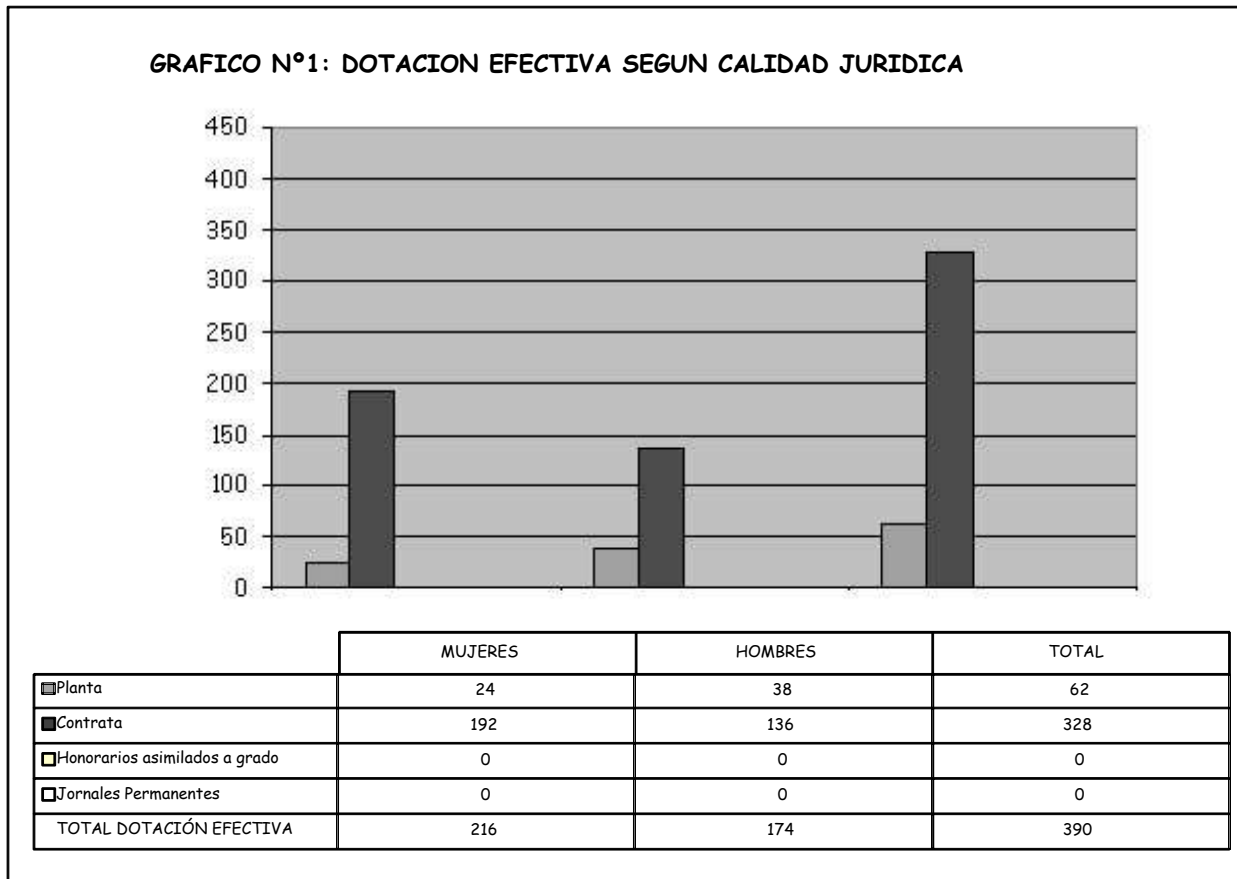
## Principales Autoridades

Cargo	Nombre
Director General	Carlos Furche G.
Director Asuntos Económicos Bilaterales	Andrés Rebolledo S.
Director Asuntos Económicos Multilaterales	Igor Garafulic O.
Directora Promoción de Exportaciones	Alicia Frohmann S.
Jefe Departamento Jurídico	Alejandro Buvinic A.
Jefe Departamento Administrativo	Alejandro Moya A.

- **Anexo 2: Recursos Humanos**

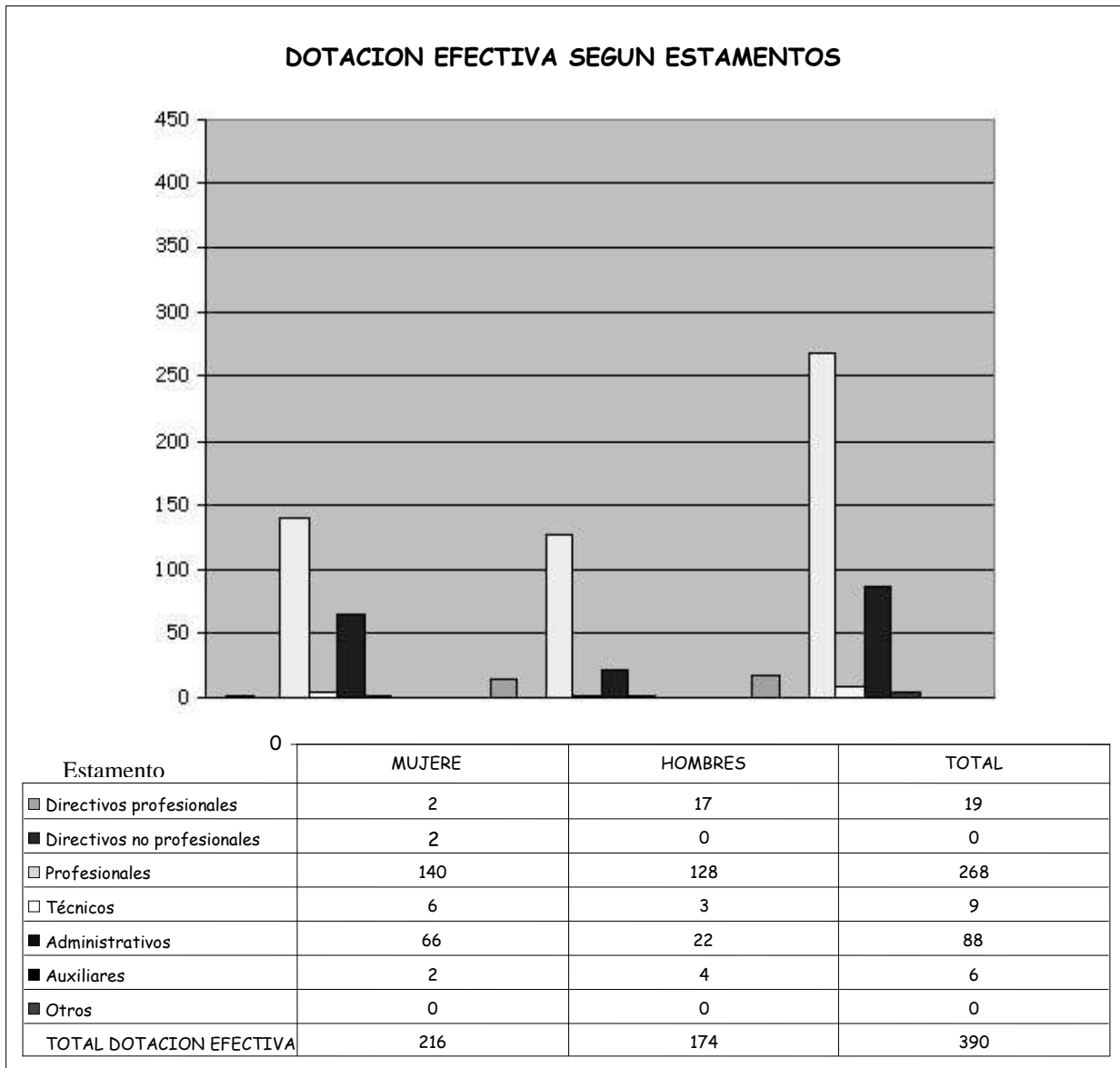
- a) **Dotación de Personal**

- **Dotación Efectiva año 2007<sup>1</sup> por tipo de Contrato (mujeres y hombres)**

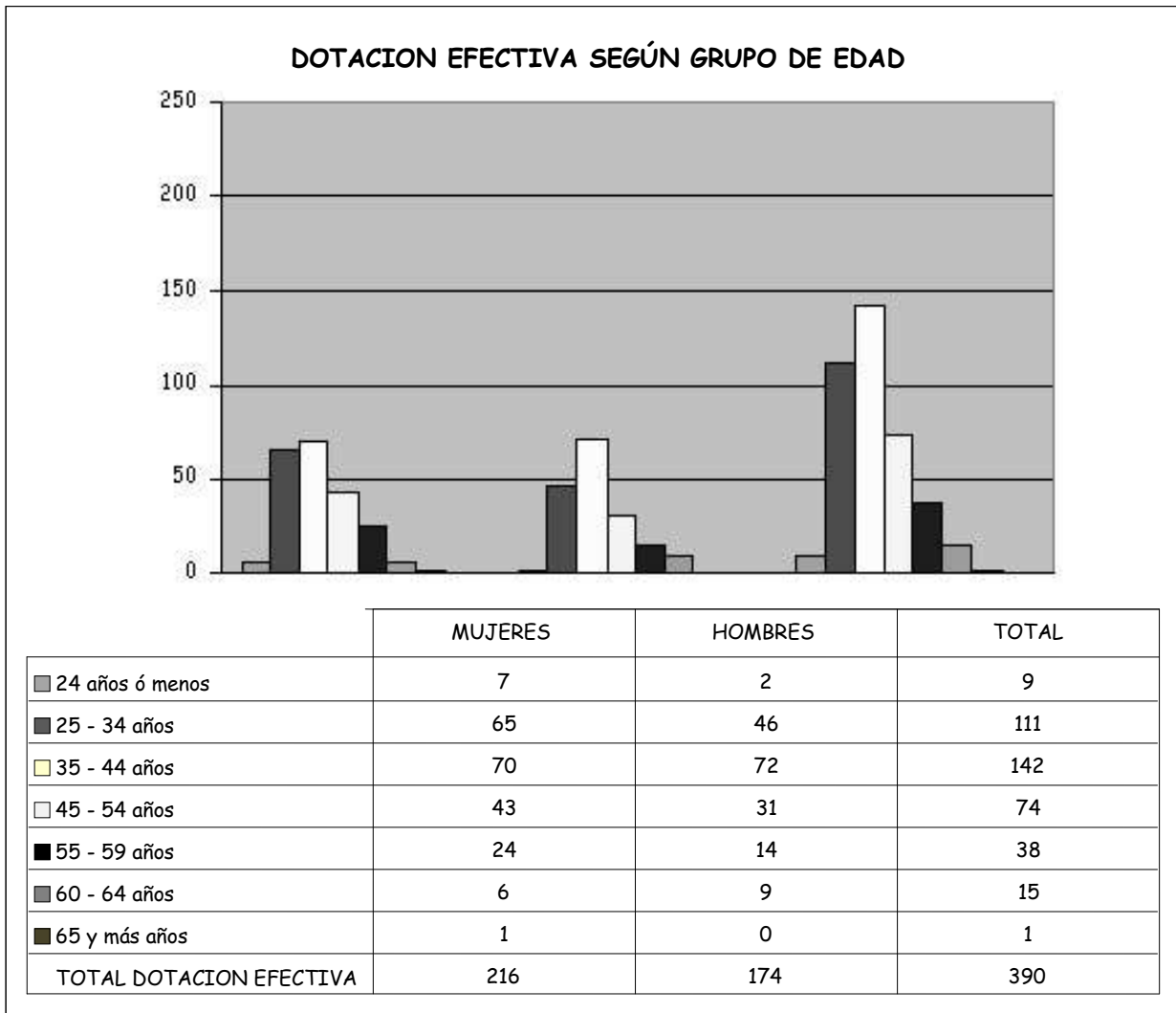


1 Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de la ley N° 15.076, jornales permanentes y otro personal permanente, que se encontraba ejerciendo funciones en la Institución al 31 de diciembre de 2006. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no corresponde a la dotación efectiva de personal.

- Dotación Efectiva año 2007 por Estamento (mujeres y hombres)



- Dotación Efectiva año 2007 por Grupos de Edad (mujeres y hombres)



## b) Indicadores de Gestión de Recursos Humanos

<b>Cuadro 1</b>					
<b>Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos</b>					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>2</sup>		Avance <sup>3</sup>	Notas
		2006	2007		
Días No Trabajados	(N° de días de licencias médicas, días administrativos y permisos sin sueldo año t/12)/ Dotación Efectiva año t	1.7	1.9	89.5	descendente
Promedio Mensual Número de días no trabajados por funcionario.					
Razón o Tasa de Rotación de Personal	(N° de funcionarios que han cesado en sus funciones o se han retirado del servicio por cualquier causal año t/ Dotación Efectiva año t) *100	7.2	6.7	108.3	descendente
Porcentaje de egresos del servicio respecto de la dotación efectiva.					
<b>Movimientos de Personal</b>					
Porcentaje de egresos de la dotación efectiva por causal de cesación.					
• Funcionarios jubilados	(N° de funcionarios Jubilados año t/ Dotación Efectiva año t)*100	0.5	0.3	48.4	Ascendente
• Funcionarios fallecidos	(N° de funcionarios fallecidos año t/ Dotación Efectiva año t)*100	0.3	0.0	-----	Neutro
• Retiros voluntarios	(N° de retiros voluntarios año t/ Dotación efectiva año t)*100	6.4	0.0	0.0	Ascendente
• Otros	(N° de otros retiros año t/ Dotación efectiva año t)*100	0.0	0.0	6.4	Neutro
• Tasa de recuperación de funcionarios	N° de funcionarios ingresados año t/ N° de funcionarios en egreso año t)	1.5	1.4	106.9	Descendente
<b>Grado de Movilidad en el servicio</b>					
Porcentaje de funcionarios de planta ascendidos y promovidos respecto de la Planta Efectiva de Personal.	(N° de Funcionarios Ascendidos y promovidos) / (N° de funcionarios de la Planta Efectiva)*100	3.3	0.0	0.0	Ascendente
<b>Grado de Movilidad en el servicio</b>					
Porcentaje de funcionarios a contrata recontractados en grado superior respecto del N° de funcionarios a contrata Efectiva.	(N° de funcionarios recontractados en grado superior, año t)/(Contrata Efectiva año t)*100	5.4	20.1	370.6	Ascendente

2 La información corresponde al período Enero 2006 - Diciembre 2006 y Enero 2007 - Diciembre 2007.

3 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.



**Cuadro 1**  
**Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos**

Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados <sup>2</sup>		Avance <sup>3</sup>	Notas
		2006	2007		
Capacitación y Perfeccionamiento del Personal	(N° funcionarios Capacitados año t/ Dotación efectiva año t)*100	58.8	58.2	99.1	ascendente
Porcentaje de Funcionarios Capacitados en el año respecto de la Dotación efectiva.				28.5	
Porcentaje de becas <sup>4</sup> otorgadas respecto a la Dotación Efectiva.	N° de becas otorgadas año t/ Dotación efectiva año t) *100	18.0	5.1		
Promedio anual de horas contratadas para capacitación por funcionario.	(N° de horas contratadas para Capacitación año t /N° de funcionarios capacitados año t)	34.6	13.6	39.4	
Grado de Extensión de la Jornada					
Promedio mensual de horas extraordinarias realizadas por funcionario.	(N° de horas extraordinarias diurnas y nocturnas año t/12)/ Dotación efectiva año t	4.1	5.6	73.2	ascendente /descendente
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluación del Desempeño<sup>5</sup></li> </ul>	Lista 1 % de Funcionarios	98.8	97.7	98.9	ascendente
	Lista 2 % de Funcionarios	1.2	2.3	52.2	descendente
	Lista 3 % de Funcionarios	0.0	0.0	0	
	Lista 4 % de Funcionarios	0.0	0.0	0	
Distribución del personal de acuerdo a los resultados de las calificaciones del personal.					

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

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

## • Anexo 3: Recursos Financieros

### a) Recursos Presupuestarios año 2007

#### a.1) Recursos Presupuestarios año 2007 Moneda Nacional

##### PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 2 Recursos Presupuestarios 2007			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	6.532.774	Corriente <sup>6</sup>	7.551.303
Endeudamiento <sup>7</sup>		De Capital <sup>8</sup>	79.403
Otros Ingresos <sup>9</sup>	1.530.590	Otros Gastos <sup>10</sup>	432.658
TOTAL	8.063.364	TOTAL	8.063.364

##### PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 2 Recursos Presupuestarios 2007			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	2.738.422	Corriente	5.504.588
Endeudamiento		De Capital	29.755
Otros Ingresos	3.790.285	Otros Gastos	994.364
TOTAL	6.528.707	TOTAL	6.528.707

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

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

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

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

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

---

## a.2) Recursos Presupuestarios año 2007 Moneda Extranjera

### PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 2  
Recursos Presupuestarios 2007

Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	12.089	Corriente	14.171
Endeudamiento	886	De Capital	396
Otros Ingresos	2.467	Otros Gastos	875
TOTAL	15.442	TOTAL	15.442

### PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 2  
Recursos Presupuestarios 2007

Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto MUS\$	Descripción	Monto MUS\$
Aporte Fiscal	3.491	Corriente	15.102
Endeudamiento		De Capital	62
Otros Ingresos	14.852	Otros Gastos	3.179
TOTAL	18.343	TOTAL	18.343

## b) Resultado de la Gestión Financiera año 2007

### b.1) Resultado de la Gestión Financiera en Moneda Nacional

#### PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 3 Ingresos y Gastos devengados años 2006 – 2007, y Ley de Presupuestos 2008				
Denominación	Monto Año 2006 M\$ <sup>11</sup>	Monto Año 2007 M\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2008 M\$	Notas
<b>INGRESOS</b>	<b>7.845.425</b>	<b>8.063.364</b>	<b>7.811.401</b>	
INGRESOS DE OPERACIÓN	412.051	476.069	522.088	1
OTROS INGRESOS CORRIENTES	224.549	79.603	0	2
APORTE FISCAL	6.672.361	6.532.774	7.289.313	
VENTA ACTIVOS NO FINANCIEROS	7.535	0	0	3
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	225.998	151.161	0	
SALDO INICIAL DE CAJA	302.931	823.757	0	4
<b>GASTOS</b>	<b>7.845.425</b>	<b>8.063.364</b>	<b>7.811.401</b>	
GASTOS EN PERSONAL	4.307.941	4.814.007	4.741.711	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	830.786	673.652	803.996	
PRESTACIONES DE SEG. SOCIAL	0	103.835	0	5
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.309.124	1.959.809	2.132.393	
INTEGROS AL FISCO	907	1.170	4.451	
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	48.039	79.403	27.770	6
SERVICIO DE LA DEUDA	13.593	129.304	101.080	
SALDO FINAL DE CAJA	335.035	302.184	0	

- 1.- El aumento en los Ingresos de Operación se debe a los mayores ingresos obtenidos, y los que se espera obtener, de la venta de certificados de origen.
- 2.- La disminución se debe que durante el año 2007 se recibieron menores reintegros de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores.
- 3.- Durante el año 2006 en la Venta de Activos No Financieros, se realizó enajenación de Activos Fijos, situación que no se presentó durante el año 2007.
- 4.- El aumento en el monto del saldo inicial de caja corresponde al desfase natural de los procedimientos administrativos de rendición.
- 5.- La diferencia que se observa en Prestaciones de Seguridad Social, se debe a que durante el período 2007 se realizaron pagos por concepto de Indemnización de Cargo Fiscal, específicamente Bonificaciones de Retiro.

11 La cifras están indicadas en M\$ del año 2007. Factor de actualización es de 1,044 para expresar pesos del año 2006 a pesos del año 2007.

- 6.- El mayor valor que se presenta durante el año 2007 en la Adquisición de Activos No Financieros, se debe a que durante ese año se llevó a cabo un plan de adquisición de licencias de software.

## PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 3 Ingresos y Gastos devengados años 2006 – 2007, y Ley de Presupuestos 2008				
Denominación	Monto Año 2006 M\$ <sup>12</sup>	Monto Año 2007 M\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2008 M\$	Notas
<b>INGRESOS</b>	<b>5.323.420</b>	<b>6.528.707</b>	<b>6.897.128</b>	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	7.543.471	7.478.441	7.938.416	
OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	53.429	0	1
APORTE FISCAL	3.396.773	2.738.422	4.416.359	
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	-5.617.346	-5.073.400	-5.457.647	
SALDO INICIAL DE CAJA	522	1.331.815	0	2
<b>GASTOS</b>	<b>5.323.420</b>	<b>6.528.707</b>	<b>6.897.128</b>	
GASTOS EN PERSONAL	1.617.101	2.329.029	3.166.282	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	776.408	1.204.994	2.462.874	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.138.921	1.970.565	1.220.561	3
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	18.294	29.755	47.411	4
SERVICIO DE LA DEUDA	0	31.198	0	5
SALDO FINAL DE CAJA	1.772.696	963.166	0	6

- 1.- Los ingresos que se observan en el año 2007 en Otros Ingresos Corrientes corresponden a reintegros de privados.
- 2.- El Saldo inicial de caja corresponde principalmente a los saldos por Rendir, que fueron anticipados para el financiamiento de proyectos de promoción de exportaciones y gastos operativos de las Direcciones Regionales en Chile, los que fueron anticipados hacia el final del período, por lo cual, no pudieron ser rendidos, producto del desfase natural de los procedimientos administrativos de rendición.
- 3.- El monto de Transferencias Corrientes corresponden a los gastos de transferencias directas al sector privado para financiar proyectos y actividades de promoción, cuyo monto depende principalmente de la adjudicación de los Fondos concursables.
- 4.- El mayor valor que se observa en Adquisición de Activos No Financieros para el ejercicio 2008, se debe a un plan de compra de equipos informáticos.
- 5.- Corresponde al pago de provisiones dic/2006.
- 6.- La disminución en el Saldo Final de Caja se debe a que durante el año 2007 alcanzaron a realizarse un mayor número de rendiciones que durante el año 2006.

12 La cifras están indicadas en M\$ del año 2007. Factor de actualización es de 1,044 para expresar pesos del año 2006 a pesos del año 2007.

## b.2) Resultado de la Gestión Financiera en Moneda Extranjera

### PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

<b>Cuadro 3</b>				
<b>Ingresos y Gastos devengados años 2006 – 2007, y Ley de Presupuestos 2008</b>				
Denominación	Monto Año 2006 MUS\$ <sup>13</sup>	Monto Año 2007 MUS\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2008 MUS\$	Notas
<b>INGRESOS</b>	<b>13.910</b>	<b>15.442</b>	<b>14.246</b>	
OTROS INGRESOS CORRIENTES	422	60	0	1
APORTE FISCAL	10.901	12.088	11.776	
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	-408	-372	0	
ENDEUDAMIENTO	561	886	2.470	2
SALDO INICIAL DE CAJA	2.434	2.780	0	
<b>GASTOS</b>	<b>13.910</b>	<b>15.442</b>	<b>14.246</b>	
GASTOS EN PERSONAL	7.303	8.463	7.668	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.199	2.782	2.421	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	900	2.926	3.794	3
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	28	96	63	4
TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	300	300	
SERVICIO DE LA DEUDA	41	42	0	
SALDO FINAL DE CAJA	3.139	833	0	5

- 1.- Durante el ejercicio 2006, se percibieron mayores ingresos financieros por el reintegro de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores, situación que se presentó en menor medida durante el ejercicio 2007.
- 2.- Corresponde a los recursos aportados por el BID para la ejecución del Programa de Fortalecimiento de la Capacidad institucional de DIRECON.
- 3.- Corresponde al mayor gasto a realizar para la ejecución del Programa de Fortalecimiento de la Capacidad institucional de DIRECON.
- 4.- Durante el año 2007 se realizó un mayor gasto en Adquisición de Activos No Financieros, correspondiente al plan de adquisición de licencias de software.
- 5.- La disminución en el Saldo Final de Caja se debe a que durante el año 2007 se redujeron considerablemente los saldos pendientes de rendir, dado que se logró un mayor nivel de ejecución de anticipos efectuados.

13 La cifras están indicadas en M\$ del año 2007. Factor de actualización es de 1,044 para expresar pesos del año 2006 a pesos del año 2007.

## PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 3 Ingresos y Gastos devengados años 2006 – 2007, y Ley de Presupuestos 2008				
Denominación	Monto Año 2006 MUS\$ <sup>14</sup>	Monto Año 2007 MUS\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2008 MUS\$	Notas
<b>INGRESOS</b>	<b>11.935</b>	<b>18.343</b>	<b>20.110</b>	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	0	0	1.029	1
OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	84	0	2
APORTE FISCAL	1.857	3.491	8.822	
VENTA ACTIVOS FINANCIEROS	10.078	9.694	10.259	
SALDO INICIAL DE CAJA	0	5.074	0	3
<b>GASTOS</b>	<b>11.935</b>	<b>18.343</b>	<b>20.110</b>	
GASTOS EN PERSONAL	1.054	2.277	2.330	
BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	1.593	8.060	11.826	
TRANSFERENCIAS CORRIENTES	4.409	4.765	5.886	4
ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	0	62	68	
SALDO FINAL DE CAJA	4.879	3.179	0	5

- 1.- Corresponde a los recursos provenientes del BID-PYMEX.
- 2.- Los ingresos que se observan en el año 2007 en Otros Ingresos Corrientes corresponden a reintegros de privados.
- 3.- El Saldo inicial de caja corresponde principalmente a los saldos por Rendir, que fueron anticipados al final del año 2006 para el financiamiento de los proyectos de promoción de exportaciones y gastos operativos de las Direcciones Regionales en Chile, y que no pudieron ser rendidos, producto del desfase natural de los procedimientos administrativos de rendición.
- 4.- El monto de Transferencias Corrientes corresponden a los gastos de transferencias directas al sector privado para financiar proyectos y actividades de promoción, cuyo monto depende principalmente de la adjudicación de los Fondos concursables.
- 5.- La disminución en el Saldo Final de Caja se debe a que durante el año 2007 se redujeron considerablemente los saldos pendientes de rendir, dado que se logró un mayor nivel de ejecución de anticipos efectuados.

14 La cifras están indicadas en M\$ del año 2007. Factor de actualización es de 1,044 para expresar pesos del año 2006 a pesos del año 2007.

## c) Comportamiento Presupuestario Año 2007

### c.1) Comportamiento Presupuestario en Moneda Nacional

#### PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>15</sup> (M\$)	Presupuesto Final <sup>16</sup> (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia <sup>17</sup> (M\$)	Notas
			<b>INGRESOS</b>	<b>7.004.308</b>	<b>8.173.685</b>	<b>8.063.364</b>	<b>110.321</b>	
07			INGRESOS DE OPERACION	501.044	465.895	476.069	-10.174	1
	02		Venta de Servicios	501.044	465.895	476.069	-10.174	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	73.944	79.603	-5.659	2
	01		Recup. y Reemb. Lic. Médicas	0	59.399	62.945	-3.546	
		002	Recuperaciones art. 12 Ley N°18.196	0	59.399	62.945	-3.546	
		99	Otros	0	14.545	16.659	-2.114	
		999	Otros	0	14.545	16.659	-2.114	
09			APORTE FISCAL	6.502.264	6.532.774	6.532.774	0	
	01		Libre	6.502.264	6.532.774	6.532.774	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	0	277.315	151.161	126.154	3
	03		Operaciones de Cambio	0	277.315	151.161	126.154	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	1.000	823.757	823.757	0	4
			<b>GASTOS</b>	<b>7.004.308</b>	<b>8.173.685</b>	<b>8.063.364</b>	<b>110.321</b>	
21			GASTOS EN PERSONAL	4.333.695	4.822.824	4.814.007	8.817	5
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	707.367	689.404	673.652	15.752	6
23			PRESTACIONES DE SEG. SOCIAL	0	132.655	103.835	28.820	7
	03		Prestaciones Sociales del Empleador	0	132.655	103.835	28.820	
		001	Indemnización de Cargo Fiscal	0	132.655	103.835	28.820	
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.868.101	2.304.353	1.959.809	344.544	8
	03		A Otras Entidades Públicas	1.868.101	2.304.353	1.959.809	344.544	
		552	Certificación de Origen	501.044	474.524	433.306	41.218	
		554	Negociaciones y Adm. De Acuerdos	1.256.638	1.107.632	1.054.607	53.025	
		557	Defensa de Intereses Comerciales	110.419	110.429	74.603	35.826	
		559	Fortalec. Capac. Institucional DIRECON	0	611.768	397.293	214.475	
25			INTEGROS AL FISCO	4.272	4.272	1.170	3.102	
29			ADQUISICIÓN DE ACTIVOS NO FINANC.	90.873	90.873	79.403	11.470	9

15 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

16 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2007

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



**Cuadro 4**  
**Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007**

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>15</sup> (M\$)	Presupuesto Final <sup>16</sup> (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia <sup>17</sup> (M\$)	Notas
	06		Equipos Informáticos	26.651	26.651	26.620	31	
	07		Programas Informáticos	64.222	64.222	52.783	11.439	
34			SERVICIO DE LA DEUDA	0	129.304	129.304	0	
	07		Deuda Flotante	0	129.304	129.304	0	10
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	302.184	-302.184	11

- 1.- La diferencia entre el presupuesto inicial y el presupuesto final se debe a una rebaja realizada en el Fondo de Certificación de Origen.
- 2.- Los ingresos obtenidos en Otros Ingresos Corrientes se deben a recursos provenientes de Recuperación de Licencias Médicas y reintegros, y reintegros de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores y que no pudieron ser utilizados en su totalidad.
- 3.- Corresponde a ingresos provenientes de operaciones de cambio de moneda, estos mayores recursos no constituyen recursos adicionales, sino una adecuación eficiente del presupuesto consolidado.
- 4.- La diferencia corresponde a la incorporación del Saldo Inicial de Caja para cubrir los saldos por girar y rendir, estos últimos corresponden a anticipos otorgados durante ejercicios anteriores que no lograron ser rendidos y contabilizados totalmente en el ejercicio presupuestario 2006, producto del desfase natural de los procesos administrativos.
- 5.- El presupuesto final incluye aportes fiscales para financiar reajustes, bonos y aguinaldos.
- 6.- La diferencia corresponde a un traspaso hacia la Subsecretaría por concepto de gastos comunes.
- 7.- Corresponde a pagos realizados durante el período 2007 por concepto de Indemnización de Cargo Fiscal, específicamente Bonificaciones de Retiro.
- 8.- El incremento en el presupuesto vigente de las Transferencias Corrientes se debe fundamentalmente a operaciones de cambio realizadas, y que afectaron principalmente al fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON. Por otro lado, el saldo final se debe a proyectos que alcanzaron a ser pagados en el ejercicio 2007.
- 9.- El menor gasto en Adquisición de Activos No Financieros se debe a recursos inicialmente destinados a la compra de licencias de software, cuyo costo final resultó menor a lo estimado.
- 10.- Corresponde al pago de provisiones dic/2006.
- 11.- El Saldo final es explicado principalmente por los Saldos por Girar del Subtítulo 24, el que se encuentra asociados a proyectos cuyos recursos no alcanzaron a ser ejecutados durante el 2007.

**PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”**

<b>Cuadro 4</b>								
<b>Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007</b>								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>18</sup> (M\$)	Presupuesto Final <sup>19</sup> (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia <sup>20</sup> (M\$)	Notas
			<b>INGRESOS</b>	<b>5.229.991</b>	<b>6.039.172</b>	<b>6.528.707</b>	<b>-489.535</b>	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	7.478.441	7.478.441	7.478.441	0	
	02		Del Gobierno Central	7.478.441	7.478.441	7.478.441	0	
		001	Subsecretaría de Agricultura	7.478.441	7.478.441	7.478.441	0	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	0	53.429	-53.429	1
	99		Otros	0	0	53.429	-53.429	
		999	Otros	0	0	53.429	-53.429	
09			APORTE FISCAL	2.642.491	2.738.422	2.738.422	0	2
	01		Libre	2.642.491	2.738.422	2.738.422	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-4.890.941	-5.509.506	-5.073.399	-436.107	3
	03		Operaciones de Cambio	-4.890.941	-5.509.506	-5.073.399	-436.107	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	1.331.815	1.331.815	0	4
			<b>GASTOS</b>	<b>5.229.991</b>	<b>6.039.172</b>	<b>6.528.707</b>	<b>-489.535</b>	
21			GASTOS EN PERSONAL	2.292.657	2.378.531	2.329.029	49.502	5
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	1.247.332	1.463.259	1.204.994	258.265	6
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.669.212	2.125.548	1.970.564	154.984	
	01		Al Sector Privado	1.669.212	934.900	779.916	154.984	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	1.669.212	934.900	779.916	154.984	7
	02		Al Gobierno Central	0	1.190.648	1.190.648	0	
		001	Secret. y Adm. Gral. y Serv. Exterior	0	1.190.648	1.190.648	0	8
29			ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FINANC.	20.790	40.636	29.755	10.881	9
	04		Mobiliario y otros	15.525	17.929	10.112	7.817	
	05		Maquinas y equipos de oficina	0	1.500	392	1.108	
	06		Equipos Informáticos	5.265	15.265	15.265	0	
	07		Programas Informáticos	0	5.942	3.986	1.956	
34			SERVICIO DE LA DEUDA	0	31.198	31.198	0	10
	07		Deuda Flotante	0	31.198	31.198	0	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	963.166	-963.166	11

- 1.- Los ingresos devengados que se observan en Otros Ingresos Corrientes corresponden a reintegros de privados.
- 2.- La diferencia entre el presupuesto inicial y el presupuesto final se debe a mayores aportes fiscales recibidos para financiar reajustes, bonos y aguinaldos.

18 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

19 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2007

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

- 
- 3.- Corresponde a una operación de cambio de moneda del Fondo Agrícola, producto de la actualización de las proyecciones de los proyectos de promoción de exportaciones de iniciativa privada.
  - 4.- El Saldo inicial de caja corresponde a los saldos por Rendir, que fueron anticipados para el financiamiento de los proyectos de promoción de exportaciones y gastos operativos de las Direcciones Regionales en Chile, los que fueron anticipados hacia el final del período, por lo cual, no pudieron ser rendidos, producto del desfase natural de los procedimientos administrativos de rendición.
  - 5.- El presupuesto final incluye aportes fiscales para financiar reajustes, bonos y aguinaldos.
  - 6.- El mayor valor observado en el presupuesto final se debe a la incorporación de los saldos de caja y reasignación entre subtítulos.
  - 7.- Corresponde a operaciones de cambio de moneda del Fondo Agrícola y BID-PYMEX, producto de las modificaciones de las proyecciones de la demanda de recursos por parte del sector privado.
  - 8.- Traspaso a la Subsecretaría de este Ministerio.
  - 9.- Las diferencias en el presupuesto se deben a la incorporación de saldos de caja, reasignaciones entre subtítulos y aportes para el financiamiento de equipos de oficina. Por otro lado, una parte importante de los recursos que no fueron devengados se encuentran comprometidos.
  - 10.- Corresponde al pago de provisiones dic/2006.
  - 11.- El Saldo final es explicado por los Saldos por Girar que se encuentra asociados a proyectos cuyos recursos no alcanzaron a ser ejecutados durante el 2007, pero existen compromisos sobre estos.

## c.2) Comportamiento Presupuestario en Moneda Extranjera

### PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 4								
Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>21</sup> (MUS\$)	Presupuesto Final <sup>22</sup> (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia <sup>23</sup> (MUS\$)	Notas
			<b>INGRESOS</b>	<b>14.505</b>	<b>15.739</b>	<b>15.442</b>	<b>297</b>	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	51	60	-9	1
	99		Otros	0	51	60	-9	
		999	Otros	0	51	60	-9	
09			APORTE FISCAL	12.245	12.245	12.089	156	
	01		Libre	12.046	12.046	12.046	0	
	03		Servicio de la Deuda	199	199	43	156	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	0	-471	-372	-99	2
	03		Operaciones de Cambio	0	-471	-372	-99	
14			ENDEUDAMIENTO	2.260	1.134	886	248	3
	02		Endeudamiento Externo	2.260	1.134	886	248	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	2.780	2.780	0	4
			<b>GASTOS</b>	<b>14.505</b>	<b>15.739</b>	<b>15.442</b>	<b>297</b>	
21			GASTOS EN PERSONAL	7.668	8.826	8.463	363	5
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.421	3.146	2.782	364	6
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	3.854	3.121	2.926	195	7
	03		A Otras Entidades Públicas	3.854	3.121	2.926	195	
		552	Certificación de Origen	0	0	0	0	
		554	Negociaciones y Adm. De Acuerdos	1.563	2.506	2.477	29	
		557	Defensa de Intereses Comerciales	0	301	291	10	
		559	Fortalec. Capac. Institucional DIRECON	2.291	314	158	156	
29			ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FINANC.	63	147	96	51	8
	04		Mobiliario y otros	25	52	28	24	
	06		Equipos Informáticos	38	53	26	27	
	07		Programas Informáticos	0	42	42	0	
33			TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	300	300	0	
	01		Al Sector Privado	300	300	300	0	
		062	Fundación Chilena del Pacífico	300	300	300	0	
34			SERVICIO DE LA DEUDA	199	199	43	156	
	04		Intereses Deuda Externa	199	199	43	156	

21 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

22 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2007.

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

**Cuadro 4**  
**Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007**

Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>21</sup> (MUS\$)	Presupuesto Final <sup>22</sup> (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia <sup>23</sup> (MUS\$)	Notas
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	833	-833	9

- 1.- Corresponde a reintegros de saldos de anticipos otorgados en ejercicios.
- 2.- Corresponde a operaciones de cambio realizadas, y que afectaron principalmente al fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON.
- 3.- La diferencia se debe a una rebaja en el fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON.
- 4.- El mayor valor observado se debe a la incorporación del Saldo Inicial de Caja y mayores recursos para financiar el costo de vida del personal en el exterior.
- 5.- El aumento en el presupuesto final se debe a la incorporación del Saldo Inicial de Caja y mayores recursos para financiar la variación en el costo de vida del personal destinado en el exterior.
- 6.- La diferencia corresponde a la incorporación del Saldo Inicial de Caja.
- 7.- Las variaciones en el presupuesto se debieron a operaciones de cambio realizadas y la incorporación del Saldo Inicial de Caja. Por otro lado, los saldos observados corresponden a recursos sobre los cuales existen compromisos.
- 8.- Los mayores recursos que se presentan en Adquisición de Activos No Financieros corresponden a la incorporación de los saldos que no fueron rendidos en el ejercicio anterior.
- 9.- El Saldo final es explicado por los Saldos por Girar que se encuentra asociados a proyectos cuyos recursos no alcanzaron a ser ejecutados durante el 2007, pero existen compromisos sobre estos.

**PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”**

<b>Cuadro 4</b>								
<b>Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2007</b>								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial <sup>24</sup> (MUS\$)	Presupuesto Final <sup>25</sup> (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia <sup>26</sup> (MUS\$)	Notas
			<b>INGRESOS</b>	<b>12.970</b>	<b>18.546</b>	<b>18.343</b>	<b>203</b>	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	666	25	0	25	1
	07		De Organismos Internacionales	666	25	0	25	
		001	Diversificación de Mercados BID-PYMEX	666	25	0	25	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES	0	0	84	-84	2
	99		Otros	0	0	84	-84	
		999	Otros	0	0	84	-84	
09			APORTE FISCAL	3.491	3.491	3.491	0	
	01		Libre	3.491	3.491	3.491	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	8.813	9.956	9.694	262	
	03		Operaciones de Cambio	8.813	9.956	9.694	262	
15			SALDO INICIAL DE CAJA	0	5.074	5.074	0	3
			<b>GASTOS</b>	<b>12.970</b>	<b>18.546</b>	<b>18.343</b>	<b>203</b>	
21			GASTOS EN PERSONAL	2.315	2.685	2.277	408	4
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	5.645	10.479	8.060	408	5
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	4.962	5.227	4.765	462	6
	01		Al Sector Privado	4.962	5.227	4.765	462	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	4.962	5.227	4.765	462	
29			ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FINANC.	48	155	62	93	7
	04		Mobiliario y otros	48	45	6	39	
	05		Maquinas y equipos de oficina	0	10	2	8	
	06		Equipos Informáticos	0	90	52	38	
	07		Programas Informáticos	0	10	1	9	
35			SALDO FINAL DE CAJA	0	0	3.179	-3.179	8

- 1.- Corresponde a una rebaja realizada en el Fondo BID-PYMEX.
- 2.- Los ingresos devengados que se observan en Otros Ingresos Corrientes corresponden a reintegros de privados.
- 3.- El Saldo inicial de caja corresponde principalmente a los saldos por Rendir, que fueron anticipados al final del año 2006 para el financiamiento de los proyectos de promoción de exportaciones y gastos operativos de las Oficinas Comerciales en el exterior, y que no pudieron ser rendidos, producto del desfase natural de los procedimientos administrativos de rendición.
- 4.- El mayor valor en el presupuesto vigente en Gastos en Personal se debe a la incorporación de los Saldos por Rendir.
- 5.- El aumento en el presupuesto vigente se debe a la incorporación de los Saldos por Rendir y reasignaciones entre subtítulos.

24 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

25 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2007

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

- 
- 6.- Las variaciones en el presupuesto se deben a operaciones de cambio.
  - 7.- La diferencia en el presupuesto se debe a la incorporación de Saldos por Rendir.
  - 8.- El Saldo final es explicado por recursos anticipados para la realización de las actividades de promoción directa realizadas por las Oficinas Comerciales en el exterior, los cuales no pudieron ser rendidos y contabilizados en su totalidad durante el año, producto del desfase natural en los procesos administrativos vinculados a dichas actividades.

## d) Indicadores de Gestión Financiera

Cuadro 5 Indicadores de Gestión Financiera							
Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo <sup>27</sup>			Avance <sup>28</sup> 2007/2006	Notas
			2005	2006	2007		
Porcentaje de decretos modificatorios que no son originados por leyes	$[\text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios} - \text{N}^\circ \text{ de decretos originados en leyes}^{29} / \text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios}] * 100$	Porcentaje	67%	62%	75%	120	1
Promedio del gasto de operación por funcionario	$[\text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)} / \text{Dotación efectiva}^{30}]$	Miles de \$	20.505	20.140	23.133	115	2
Porcentaje del gasto en programas del subtítulo 24 sobre el gasto de operación	$[\text{Gasto en Programas del subt. 24}^{31} / \text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}] * 100$	Porcentaje Moneda Nacional	111%	45%	39%	87	
Porcentaje del gasto en estudios y proyectos de inversión sobre el gasto de operación	$[\text{Gasto en estudios y proyectos de inversión}^{32} / \text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}] * 100$	No aplica					

- 1.- Durante el ejercicio 2007 un porcentaje importante de los decretos modificatorios se deben a operaciones de cambio, reasignaciones, etc.
- 2.- El avance en este indicador se debe al aumento en el presupuesto para el 2007 de los gastos de operación.

27 Los factores de actualización de los montos en pesos es de 1,079 para 2005 a 2007 y de 1,044 para 2006 a 2007.

28 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.

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

30 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.

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 "Iniciativas de Inversión".



## e) Transferencias Corrientes<sup>33</sup>

### Transferencias Corrientes en Moneda Nacional

<b>Cuadro 6</b>					
<b>Transferencias Corrientes</b>					
Descripción	Presupuesto Inicial 2007 <sup>34</sup> (M\$)	Presupuesto Final 2007 <sup>35</sup> (M\$)	Gasto Devengado (M\$)	Diferencia <sup>36</sup>	Notas
<b>Certificación de Origen</b>	<b>501.044</b>	<b>474.524</b>	<b>433.306</b>	<b>41.218</b>	1
Gastos en Personal	5.129	6.129	6.066	63	
Bienes y Servicios de Consumo	489.705	462.185	425.566	36.619	
Inversión Real	6.210	6.210	1.675	4.535	
<b>Negociaciones y administración de Acuerdos</b>	<b>1.256.638</b>	<b>1.107.632</b>	<b>1.054.607</b>	<b>53.025</b>	2
Gastos en Personal	1.166.803	947.797	899.135	48.662	
Bienes y Servicios de Consumo	88.593	138.593	137.428	1.165	
Inversión Real	1.242	21.242	18.045	3.197	
<b>Defensa Comercial</b>	<b>110.419</b>	<b>110.429</b>	<b>74.603</b>	<b>35.826</b>	
Gastos en Personal	98.232	81.242	46.838	34.404	
Bienes y Servicios de Consumo	12.187	26.187	25.392	795	
Inversión Real	0	3.000	2.372	628	
<b>Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de DIRECON</b>	<b>0</b>	<b>611.768</b>	<b>397.293</b>	<b>214.475</b>	3
Gastos en Personal	0	220.327	176.381	43.946	
Bienes y Servicios de Consumo	0	388.141	217.628	170.513	
Inversión Real	0	3.300	3.284	16	
<b>Otros<sup>32</sup></b>	<b>0</b>	<b>1.190.648</b>	<b>1.190.648</b>	<b>0</b>	4
<b>TOTAL TRANSFERENCIAS</b>	<b>1.868.101</b>	<b>3.495.001</b>	<b>3.150.457</b>	<b>344.544</b>	

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

34 Corresponde al aprobado en el Congreso.

35 Corresponde al vigente al 31.12.2007.

36 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

32 Corresponde a Aplicación de la Transferencia

- 
- 1.- Las variaciones en el presupuesto se deben a la incorporación de los Saldos por Rendir, y una rebaja en el fondo, mientras que las variaciones respecto del gasto devengado corresponden a compromisos, principalmente en Inversión Real, que no alcanzaron a ser cancelados en el ejercicio.
  - 2.- En el fondo de Negociaciones se incorporaron Saldos por Rendir, pero también se realizó una rebaja en el fondo.
  - 3.- En el fondo de Fortalecimiento se realizaron operaciones de cambio que dieron origen al presupuesto vigente, mientras que la diferencia en los gastos se debe a proyectos que alcanzaron a ser pagados en el ejercicio 2007.
  - 4.- Este movimiento se debe a un traspaso a la Subsecretaría de este Ministerio.

## Transferencias Corrientes en Moneda Extranjera

<b>Cuadro 6</b>					
<b>Transferencias Corrientes</b>					
Descripción	Presupuesto Inicial 2007 <sup>37</sup> (MUS\$)	Presupuesto Final 2007 <sup>38</sup> (MUS\$)	Gasto Devengado (MUS\$)	Diferencia <sup>39</sup>	Notas
<b>Negociaciones y administración de Acuerdos</b>	<b>1.563</b>	<b>2.506</b>	<b>2.477</b>	<b>29</b>	1
Gastos en Personal	573	910	909	1	
Bienes y Servicios de Consumo	950	1.244	1.216	28	
Inversión Real	40	352	352	0	
<b>Defensa Comercial</b>	<b>0</b>	<b>301</b>	<b>291</b>	<b>10</b>	2
Gastos en Personal	0	0	0	0	
Bienes y Servicios de Consumo	0	301	291	10	
Inversión Real	0	0	0	0	
<b>Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de DIRECON</b>	<b>2.291</b>	<b>314</b>	<b>158</b>	<b>156</b>	3
Gastos en Personal	1.248	109	108	1	
Bienes y Servicios de Consumo	799	51	50	1	
Inversión Real	244	154	0	154	
<b>TOTAL TRANSFERENCIAS</b>	<b>3.854</b>	<b>3.121</b>	<b>2.926</b>	<b>195</b>	

- 1.- El aumento en el fondo de Negociaciones se debe a la incorporación de los Saldos por Rendir.
- 2.- Los recursos incorporados a este fondo corresponden principalmente a la Apelación del Informe OMC e Informe OMC Sistema de Banda de Precios.
- 3.- Las rebajas efectuadas en el fondo se deben a operaciones de cambio.

37 Corresponde al aprobado en el Congreso.

38 Corresponde al vigente al 31.12.2007.

39 Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

32 Corresponde a Aplicación de la Transferencia

## ● Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2007

### - Indicadores de Desempeño presentados en el Proyecto de Presupuestos año 2007

Cuadro 7 Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2007										
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2007	Cumple SI/NO <sup>40</sup>	% Cumplimiento <sup>41</sup>	Notas
				2005	2006	2007				
Información comercial	Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial	$((\text{Número de atenciones de los servicios de Información Comercial t} / \text{Número de atenciones de los servicios de Información Comercial t-1}) - 1) * 100$	%	S.I.	18 887.094	26 1.117.089	12 537.376	Si	214	1
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Tasa de variación anual del número de empresas Clientes de ProChile	$((\text{Número de empresas Clientes de ProChile t} / \text{Número de empresas Clientes de ProChile t-1}) - 1) * 100$	%	S.I.	23 3.509	45 6.629	12 4.293	Si	372	2
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Tasa de variación anual del monto de exportaciones de los clientes ProChile	$((\text{Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t} / \text{Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t-1}) - 1) * 100$	%	15	17 9.254.9 12.517	12 13.346.5 15.489	12 11.815.1 93600	Si	101	
Apoyo en los mercados de destino	Tasa de variación en el número de contactos comerciales generados	$((\text{Número actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año t} / \text{Número actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año t-1}) - 1) * 100$	%	S.I.	S.I.	38 1.475	10	Si	381	3

40 Se considera cumplido el compromiso, si el dato efectivo 2007 es igual o superior a un 95% de la meta.

41 Corresponde al porcentaje del dato efectivo 2007 en relación a la meta 2007.

**Cuadro 7**  
**Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2007**

Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2007	Cumple SI/NO <sup>40</sup>	% Cumplimiento <sup>41</sup>	Notas
				2005	2006	2007				
Acciones de promoción Comercial	Porcentaje de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados respecto del total de recursos para acciones de promoción comercial	(Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados/Monto total de recursos para acciones de promoción comercial)*100	%	55	60	60	60	Si	100	
Implementación, administración y negociación de acuerdos	Enfoque de Género: No Porcentaje de cumplimiento de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile respecto del total de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile	(Número de compromisos cumplidos derivados de los acuerdos suscritos por Chile/Número de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile)*100	%	87	100	100	86	Si	117	
Apoyo a estrategias de comercialización internacional Apoyo en los mercados de destino	Enfoque de Género: No Número de nuevas combinaciones mercado producto de exportación de los clientes de ProChile	Número nuevas combinaciones país-producto de las exportaciones de los clientes de ProChile en relación al año t-1	Número	S.I.	S.I.	11.883	1.850	Si	642	4
<p>Porcentaje de cumplimiento informado por el servicio: 100%</p> <p>Suma de ponderadores de metas no cumplidas con justificación válidas: 0%</p> <p>Porcentaje global de cumplimiento: 100%</p>										

- El sobrecumplimiento de este indicador se explica por la ejecución de una serie de iniciativas que tuvieron por objetivo optimizar las atenciones de los servicios de información comercial, principalmente las orientadas a la difusión selectiva, sustentada en la generación de información de mayor calidad en lo relativo al comportamiento y a las oportunidades de negocios que ofrecen los mercados externos, destacando los nuevos acuerdos comerciales celebrados durante el año 2007, lo que implicó una variación de éste servicio de 122% con respecto al año 2006. A lo que se suman la implementación de iniciativas para mejorar el diseño y despliegue de información en los sitios web institucionales, [www.prochile.cl](http://www.prochile.cl) y [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl), lo que significó un aumento significativo en las atenciones, se destaca la variación del 90% en las visitas al sitio [www.direcon.cl](http://www.direcon.cl).

- 
2. Esta variación se sustenta, principalmente en la redefinición del concepto Cliente, a partir del primer trimestre del 2007 se considera cliente ProChile, a las personas jurídicas y/o personas naturales, con iniciación de actividades en Chile, que estén exportando o tengan interés en exportar, y que hayan usado un instrumento o recibido un servicio de apoyo de ProChile en el año en curso o en el año anterior. Esta nueva definición afectó inmediatamente la cobertura sustentada en factor temporal del concepto cliente ProChile, por tanto el tamaño muestral del número de empresas clientes de la institución. Además de la puesta en marcha de un nuevo sistema de registro de actividades denominado SRA, el que se caracteriza por incorporar la nueva definición de cliente PROCHILE. Este sistema de registro permitió tener información, en la base de datos institucional, de un mayor número de empresas a las cuales se les presta o demandan servicios de ProChile.
  3. La variación del 38% en el número de contactos comerciales generados, se explica especialmente por una precisión en su definición, a partir del año 2007 se medirán todas aquellas actividades que generen una comunicación o contacto entre exportadores chilenos e importadores en mercados de destino, esto considera la generación de agendas de negocios y el envío de oportunidades de negocios, en relación al año 2006, se incorpora esta última actividad. A esto se suma, la mejora en los sistemas de registros internos, se pone en marcha un sistema de actividades con las empresas clientes (SRA), facilitando el ingreso de información, por parte de las oficinas comerciales en el exterior, contribuyendo además a tener un mejor seguimiento del accionar de las oficinas comerciales, en estas materias. La medición del indicador considera la nueva definición de contactos comerciales generados. Cabe señalar, que es un indicador nuevo no tenía de referencia real del período anterior.
  4. El sobrecumplimiento de este indicador se debe principalmente a la apertura de códigos arancelarios que realizó, a partir de enero de 2007, el Servicio Nacional de Aduana. Esta apertura generó un aumento de códigos arancelarios provocando un crecimiento importante de las combinaciones mercado\_productos, lo que sumado al aumento significativo de los clientes Prochile durante el año 2007, ha generado un aumento considerable del número de nuevas combinaciones, situación que debería regularse para el año 2008 respecto 2007, a menos que se produzca una nueva apertura de códigos arancelarios, un aumento excesivo de los clientes ProChile o el efecto de variables exógenas, como tipo de cambio, comportamiento de los mercados externos, condiciones climáticas, etc.

- **Otros Indicadores de Desempeño**

Cuadro 8 Otros indicadores de Desempeño año 2007							
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Notas
				2005	2006	2007	
Implementación, Administración y Negociación de Acuerdos	Porcentaje de Informes de Evaluación de Propuestas de Negociación de Acuerdos	(N° de Informes de Evaluación de Propuestas de Negociación de Acuerdos / N° Total de Propuestas de Negociación de Acuerdos Recibidas)*100	%	100	100	100	
Acciones de Promoción Comercial	Porcentaje de Ferias Internacionales en Mercados con Acuerdos Comerciales en que Participa Chile	(N° de Ferias Internacionales Ejecutadas en Mercados con Acuerdos Comerciales en que Participa Chile / N° de Ferias Internacionales Programadas en que Participa Chile)*100	%	71	83	110	1
Apoyo en los Mercados de Destino	Porcentaje de Subsectores Prioritarios Nuevos con Informes de Mercado	(N° de Informes de Mercado de Subsectores Prioritarios Nuevos / N° Total de Subsectores Prioritarios Oficom Nuevos)*100	%	S.I.	S.I.	99%	
Acciones de Promoción Comercial	Porcentaje de las Misiones y Eventos Institucionales en Mercados con Acuerdos Comerciales	(N° Misiones y Eventos Institucionales Ejecutadas en Mercados con Acuerdos Comerciales / N° Total de Misiones y Eventos Institucionales Ejecutadas)*100	%	88	74	83	
Apoyo a Estrategias de Comercialización Internacional	Porcentaje de Empresas Clientes de Prochile que son Regionales	(N° de Empresas Clientes de Prochile Regionales / N° de Empresas Clientes de Prochile)*100	%	S.I.	17	25	2
Información de Auditoría y Control Interno	Porcentaje de Recomendaciones Comprometidas de Auditoría Interna Evaluadas Respecto de las Recomendaciones Comprometidas	(Total de Recomendaciones Comprometidas de Auditoría Evaluadas en el Periodo T / Total de Recomendaciones Comprometidas de Auditoría en el Periodo T)*100	%	100	100	100	

42 Las siguientes notas corresponden a aquellos indicadores cuyo cumplimiento es superior a 120%. El cumplimiento es determinado por el efectivo 2007 respecto de la meta 2007.

## Anexo 5: Programación Gubernamental

Cuadro 9 Cumplimiento Programación Gubernamental año 2007			
Objetivo <sup>43</sup>	Producto <sup>44</sup>	Producto estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula	Evaluación <sup>45</sup>
Negociar y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, dando cumplimiento a las decisiones del Comité Interministerial de Negociaciones Económicas Internacionales, integrado por los Ministros de RR.EE., Hacienda, Economía, SEGPRES y Agricultura, con el fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados más significativos para el país.	Negociación de acuerdos de libre comercio con Asia (II etapa China) y Malasia, sujeto aprobación de las autoridades respectivas. Estudio de factibilidad para evaluar TLC con Vietnam	Implementación, Administración y Negociación de Acuerdos	Cumplido
Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados derivados de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir adecuadamente las obligaciones contraídas en el marco de cada TLC, difundiendo las oportunidades comerciales que surgen para el sector privado.	Implementación y administración de los TLCs de Norteamérica (Chile, EE.UU, Canadá y México)	Implementación, Administración y Negociación de Acuerdos	Cumplido

43 Corresponden a actividades específicas a desarrollar en un período de tiempo preciso.

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

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



Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados derivados de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir adecuadamente las obligaciones contraídas en el marco de cada TLC... privado.

Implementación y administración de los acuerdos con Europa (Asociación Chile-UE y TLC Chile – EFTA)

Implementación, Administración y Negociación de Acuerdos

Cumplido

Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados derivados de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir adecuadamente las obligaciones contraídas en el marco de cada TLC...

Implementación y administración de los acuerdos de libre comercio con Asia (Japón, China, India, P-4 y Corea)

Implementación, Administración y Negociación de Acuerdos

Cumplido

Maximizar el impacto real de las acciones de promoción de exportaciones, dentro del contexto de la política económica internacional que fije el Gobierno, focalizándose en mercados con alta demanda potencial y en el apoyo a empresas y productos competitivos. De esta manera, se busca contribuir que dichas empresas aumenten, consoliden o diversifiquen sus exportaciones.

Acciones de promoción comercial y difusión comercial para mercados con acuerdos comerciales

Acciones de Promoción Comercial

Cumplido

Diseñar e implementar estrategias de promoción de exportaciones en los sectores relevantes para el país, manteniendo una imagen país sólida frente al resto de los actores relevantes del comercio mundial. Este proceso busca la ampliación, consolidación y profundización de la base exportadora nacional.

Diseño e implementación de estrategia y planes de acción que contribuyan a aumentar el impacto de las acciones de promoción de exportaciones

Apoyo a Estrategias de Comercialización Internacional

Cumplido

● **Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas<sup>46</sup>**  
**(01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007)**

**Cuadro 10**

Programa/Institución: PYME Exporta  
 Año Evaluación: 2006  
 Fecha del Informe: Jueves, 22 de Mayo de 2008 12:47:24

Compromiso	Cumplimiento
<p>2. Diseñar sistema de información que permita cuantificar los indicadores identificados en la MML.</p>	<p>A fin de dar cumplimiento al compromiso institucional, de diseñar un sistema de información que permitirá cuantificar los indicadores identificados en la MML., se ha estimado pertinente, utilizar la plataforma que en la actualidad está en uso para la sistematización de la información del Sistema de Planificación / Control de Gestión Institucional, especialmente permite la medición de indicadores de desempeño SIG, la cual cumple a cabalidad con los requerimientos para facilitar la evaluación y difusión de los resultados del programa.</p> <p>CARACTERISTICAS DE LA PLATAFORMA:</p> <p>El sistema informático de apoyo (actualmente utilizado por el Sistema de Planificación / Control de Gestión), cuenta con módulos de operación, control y gestión. Dentro de esos módulos, existe uno que se encarga de calcular y mostrar los indicadores que sean definidos. Este sistema es parametrizable, y en el serán ingresadas las formulas para el cálculo de los indicadores.</p> <p>El sistema informático, permitirá desplegar los valores de los indicadores (Reportes), ingresando al sitio web del programa <a href="http://www.pymexporta.cl">www.pymexporta.cl</a>.</p> <p>El sistema cuenta además con un acceso para el Administrador de los datos base sobre los cuales se calculan los indicadores, el que permite realizar las actualizaciones para mantener actualizadas las series de datos que permiten determinar la evolución de cada uno de los indicadores de la M.M.L</p> <p>INGRESO DE LA INFORMACION:</p> <p>El ingreso de la información, será realizado por personal de la Unidad Ejecutora del programa, de acuerdo a las metodologías que sean definidas en la consultoría de "determinación de línea de base, y metodología para la recolección de datos", que se realizará próximamente.</p> <p>Se adjunta minuta detallada que incorporar pantallazos del sistema señalado anteriormente.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Junio 2007)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u>          MINUTA DISEÑO SISTEMA DE INFORMACION</p>

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

<p>3. Cuantificar aquellos indicadores de la MML que sean pertinentes de medir de acuerdo al nivel de avance de las actividades del programa y a los datos disponibles para realizar la medición.</p>	<p>Considerando el grado de avance de las actividades del programa, se presenta cuantificación de 6 de los indicadores definidos en MML (55% del total). El resto de los indicadores, especialmente los definidos en fin y propósito, serán posibles de medir, según sea el caso, dos o tres de aplicada la consultoría.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Diciembre 2007)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> MML CUANTIFICADA</p>
<p>4. Incorporar los indicadores de desempeño del Programa, en el Sistema de Información de Gestión (SIG) de la DIRECON.</p>	<p>El SIG DIRECON año 2007, específicamente en el centro de responsabilidad ProChile, se incorporó el indicador "Porcentaje de empresas beneficiarias Pymexporta provenientes de regiones fuera de la R.M. respecto del total de empresas beneficiarias pymexporta". Se asoció a los productos estratégicos de información comercial y apoyo a estrategias de comercialización internacional, su meta estimada anual es del 40% y tendrá una medición anual.</p> <p>En relación al resto de los indicadores, se estimó que no era conveniente incorporarlos en el año 2007, algunos no tendrán medición durante el año, especialmente los de resultado final, y otros son demasiados específicos y apuntan a procesos muy particulares del programa en cuestión.</p> <p>Se adjunta SIG Vigente 2007, en CR ProChile se aprecia indicador señalado (N° 16).</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Junio 2007)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> SIG DIRECON VIGENTE 2007</p>
<p>5. Diseñar metodología para medir los gastos administrativos del programa.</p>	<p>De acuerdo a la estructura del programa, se propone que los gastos administrativos serán todos aquellos destinados a financiar los recursos necesarios para llevar adelante las funciones básicas a través del organigrama que tiene el mismo programa.</p> <p>Estos gastos se componen de dos tipos de aportes: un aporte valorado, que sigue los criterios generales que se ocupan para medir estos aportes con el Banco Interamericano de Desarrollo; y gastos en efectivo de tipo operacionales.</p> <p>Para determinar el aporte valorado se considerarán los siguientes criterios:</p> <p>a. Personal permanente De la Unidad Ejecutora:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Como base de cálculo se considerará el sueldo base y todas las asignaciones legales de Direcon, que en el ámbito de sus actividades diarias, le proporcionan servicios al proyecto. Dicha información será obtenida a partir de sus liquidaciones de remuneraciones mensuales.</li> </ol> <p>A la fecha, la Unidad Ejecutora está compuesta por una Coordinadora General y tres asistentes.</p> <p>De las Direcciones Regionales de ProChile y Unidades de apoyo:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Utilizando como base de cálculo lo mismo descrito anteriormente, se calculará el valor hora de dichos conceptos considerando un total de 176 horas mensuales de trabajo (4 semanas de 44 horas semanales).</li> <li>2. Se determinarán las horas hombre proporcionadas al Proyecto, las cuales deberán ser autorizadas por el Jefe Directo del empleado.</li> </ol>

	<p>3. SE valorizarán los servicios prestados ponderando el valor hora de cada concepto por las horas destinadas al proyecto.</p> <p>b. Honorarios de los miembros del Directorio</p> <p>1. Como base de cálculo se considerarán las remuneraciones del personal de ProChile que en el ámbito de sus actividades diarias, le proporcionen servicios al proyecto.</p> <p>2. Se calculará el valor hora de dichos conceptos considerando un total de 180 horas mensuales de trabajo.</p> <p>3. Se determinarán las horas hombre proporcionadas al Proyecto, las cuales deberán ser autorizadas por el Jefe Directo del empleado.</p> <p>4. Se valorizarán los servicios prestados ponderando el valor hora de cada concepto por las horas destinadas al proyecto.</p> <p>Para determinar los gastos operacionales se considerarán los siguientes criterios:</p> <p>1. Cada año se generará un proyecto interno cuyo objetivo será financiar los gastos operacionales de la Unidad Ejecutora y que no pueden ser atribuidos a algunos de los Componentes del Programa.</p> <p>2. El Presupuesto total de estos gastos está dado por el ítem de Logística que se encuentra relacionado tanto en la Unidad Ejecutora como en las Oficinas Regionales en Anexo II de la Carta Convenio.</p> <p>Se anexan a la presente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Carta N°4778 del 30 de noviembre de 2005 en que se entregan los criterios para la determinación del aporte en especie (valorado) al BID</li> <li>• Carta CCH-1955-OT-C/2005 del 15 de diciembre de 2005 en el que se da la no objeción a los criterios para determinar aporte en especies.</li> <li>• Anexo II Presupuesto, del Convenio que formaliza la cooperación técnica. (SE ENVIO EN TRES ANEXOS).</li> </ul> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Junio 2007)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u>  CARTA 4778  CARTA 15.12.05  ANEXO I CRITERIOS  ANEXO II CRITERIOS  ANEXO III CRITERIOS</p>
<p>6. Cuantificar los gastos de administración para realizar el cálculo del indicador "porcentaje de gastos administrativos".</p>	<p>Considerando las definiciones establecidas en la metodología de gastos administrativos, se presenta los gastos administrativos año 2007.</p> <p>Efectivo : US\$ 19.231  Valorado: US\$ 238.891  Total gastos administrativos: US\$ 258.122</p> <p><u>Calificación:</u> No cumplido</p> <p><u>Observación:</u> Para dar por cumplido el compromiso se debe adjuntar el medio de verificación que de cuenta de la cuantificación de los gastos administrativos. Asimismo, se debe proporcionar el cálculo del indicador "porcentaje de gastos administrativos".</p>
<p>1. Fijar metas anuales de las PYMEX beneficiarias convocadas al segundo ciclo de ejecución del programa.</p>	<p>En relación a este compromiso, mediante Oficio N° 2734 del 28.06.07, del Director General de DIRECON a la Jefa de la División de Control de Gestión - DIPRES, se solicitó el siguiente cambio:</p>

	<p>Solicitud: Cambio de Redacción de ambos compromisos.</p> <p>Considerando el atraso que ha registrado el programa se ha definido realizar tantas Convocatorias (ciclos) como sean necesarios para lograr cumplir con las metas propuestas. Esto implica, por ejemplo, que durante el 2007 se iniciarán la Segunda y Tercera Convocatorias.</p> <p>Dado que la recomendación del panel va dirigida a una mejor planificación anual se propone redactar el compromiso de la siguiente forma:</p> <p>"Fijar metas anuales de las PYMEX beneficiarias convocadas al programa durante el 2007".</p> <p>Considerando lo anterior, se estima una meta que para el año 2007 de 80 empresas PYMEX beneficiarias. Se adjunta oficio citado.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Junio 2007)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> OFICIO DIRECON A JEFA DIVISION CONTROL GESTION DIPRES</p>
<p>2. Fijar metas anuales de las PYMEX beneficiarias convocadas al tercer ciclo de ejecución del programa. (Posteriormente las metas deben ser revisadas en función de los resultados obtenidos en la segunda y tercera convocatoria y establecer los cambios pertinentes)</p>	<p>Respecto de la meta fijada para el 2007, se trataba de 80 empresas participantes de la segunda convocatoria. Para el 2008, se propone una meta de 90 empresas beneficiarias convocadas al tercer ciclo de ejecución.</p> <p><u>Calificación:</u> No cumplido</p> <p><u>Observación:</u> Para dar por cumplido el compromiso se debe adjuntar el medio de verificación que de cuenta de que se han fijado metas para el año 2008.</p>
<p>2. Elaborar metodología que permita levantar información para poder establecer la línea base de la primera, segunda y tercera convocatoria del programa. Ésta debe considerar la construcción de la línea base para un grupo de control.</p>	<p>La consultora seleccionada para elaborar la metodología entregó este producto a fines del 2007, el que se adjunta como medio de verificación.</p> <p>El trabajo de la consultora consistió en diseñar la metodología para definir la Línea Base del Programa, estableciendo los indicadores definitivos de la Matriz de Marco Lógico (MML) y el levantamiento de la información requerida para definir los valores iniciales de esta línea.</p> <p>Para estos efectos se analizaron las fuentes de información más pertinentes para efectuar la medición de los indicadores de Línea de Base, así como de los sistemas de información que actualmente posee ProChile. En diversas reuniones se analizó la estructura y contenidos del Web Comex, y del Sistema de Planificación y Control de Gestión, que apoya el seguimiento y control de los indicadores institucionales comprometidos en el marco del Programa de Mejoramiento de la Gestión, PMG, de los servicios públicos.</p> <p>En el caso de los indicadores referidos a las empresas se arribó a la conclusión que lo más pertinente era la utilización de la información proporcionada por el Servicio Nacional de Aduanas a ProChile, dado que la base de datos que facilita regularmente SNA contiene toda la información requerida para la información de Línea de Base y que este Servicio es la entidad oficial en materia de información sobre las exportaciones nacionales. Esta es la fuente de información de la que se nutre el sistema Web Comex de ProChile.</p> <p><u>Calificación:</u> Parcialmente cumplido</p> <p><u>Observación:</u> El compromiso se califica como parcialmente cumplido por cuanto la metodología para levantar información de la línea base del programa no incorpora la conformación de un grupo de control para realizar futuras evaluaciones de impacto. Por lo tanto, está pendiente dicho punto.</p>

	<p><u>Medios de Verificación:</u> OFICIO DIRECON A JEFA DIVISION CONTROL DE GESTION DIPRES INFORME FINAL CONSULTORIA DISEÑO PARA ESTABLECER LINEA BASE</p>
<p>3. Cuantificar línea base de la primera convocatoria.</p>	<p>La cuantificación de la línea base fue también parte de la consultoría que permitió diseñar metodología para determinar la línea base del programa.</p> <p>Se anexa Línea Base de aquellas empresas de la Primera Convocatoria que han concluido o están realizando aún la última etapa del Programa, es decir, la Implementación de sus Planes de Mejora</p> <p><u>Calificación:</u> Parcialmente cumplido</p> <p><u>Observación:</u> A la espera de la cuantificación de la línea base de las primeras convocatorias que incorpore información de un grupo de control.</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> OFICIO DIRECON A JEFA DIVISION CONTROL DE GESTION DIPRES CUANTIFICACION LINEA BASE DE LA PRIMERA CONVOCATORIA</p>
<p>1. Analizar la factibilidad de incorporar en el contrato con las empresas beneficiarias una cláusula que especifique que éstas deben cumplir con responder una encuesta para realizar el seguimiento posterior a la intervención del programa. Debe solicitarse la no objeción del BID para la incorporación de dicha cláusula.</p>	<p>La Primera Convocatoria del programa fue desarrollada a través de las bases que regularon el Proceso de Presentación y selección de Planes de Mejora y de Propuestas para su Implementación, las cuales fueron no objetadas por el BID.</p> <p>En la Sección II Contenido de los Planes de Mejora, número 9 se describe la “Generación de bienes públicos”. Allí se explica que cada empresa, al momento de presentar su Plan debe firmar una declaración a través de la cual se compromete a participar en actividades de difusión del programa relacionados con su experiencia.</p> <p>El objetivo de esta declaración es generar un compromiso de la empresa con el programa que implique toda aquella actividad destinada a conocer su experiencia, entre las que puede encontrarse el responder una encuesta como algunas que impliquen entregar aún mayor detalle de su caso.</p> <p>Este objetivo se resguarda a través del Formulario de presentación de Planes, en el cual se establece que está dispuestos a participar en actividades de difusión de resultados del Programa, lo que debe ser firmado por los representantes de la empresa o grupo asociativo.</p> <p>Este aspecto fue ampliamente destacado en las capacitaciones que se realizaron previo a la elaboración de los Planes de Mejora en todas las regiones del país.</p> <p>Las mismas bases establecen que al convenio que se firmará con la empresa y el consultor se anexará el Plan de Mejora (Formulario firmado) y las Bases, las que formarán parte integrante del mismo.</p> <p>A partir de la Segunda Convocatoria se incluirá expresamente, a través de una definición más detallada de “actividades de difusión” el contestar encuestas que permitan contar con información respecto del resultado de la consultoría.</p> <p>Se anexan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulario para elaborar Plan de Mejora utilizado en la Primera Convocatoria.</li> <li>• Artículos de las Bases del Proceso de Presentación y Selección de Planes de Mejora y de Propuestas para su Implementación. (este se anexa en 5 archivos, a objeto de poder enviar mediante esta aplicación).</li> </ul> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Junio 2007)</p>

---

	<p><u>Medios de Verificación:</u> Formulario para elaborar PLAN DE MEJORA FINAL Artículo Bases Planes de Mejora (anexo 1) Artículo Bases Planes de Mejora (anexo 2) Artículo Bases Planes de Mejora (anexo 3) Artículo Bases Planes de Mejora (anexo 4) Artículo Bases Planes de Mejora (anexo 5)</p>
--	---

- **Anexo 7: Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2007 (Programa de Mejoramiento de la Gestión, Metas de Eficiencia Institucional u otro)**

Cuadro 11 Cumplimiento PMG 2007 Objetivos de Gestión															
Áreas de Mejoramiento	Sistemas	Etapas de Desarrollo o Estados de Avance										Prioridad	Ponderador	Cumple	
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X				
Recursos Humanos	Capacitación						O						ALTA	12.00%	✓
	Higiene-Seguridad y Mejoramiento de Ambientes de Trabajo				O								MEDIANA	8.00%	✓
	Evaluación de Desempeño				O								MENOR	5.00%	✓
Calidad de Atención a Usuarios	Sistema Integral de Atención a Cliente(a)s, Usuario(a)s y Beneficiario(a)s						O						ALTA	10.00%	✓
	Gobierno Electrónico					O							MEDIANA	8.00%	✓
Planificación / Control / Gestión Territorial Integrada	Planificación / Control de Gestión								O				ALTA	12.00%	✓
	Auditoría Interna					O							ALTA	14.00%	✓
	Gestión Territorial				O								MEDIANA	8.00%	✓
Administración Financiera	Sistema de Compras y Contrataciones del Sector Público								O				ALTA	12.00%	✓
	Administración Financiero-Contable								O				MEDIANA	6.00%	✓
Enfoque de Género	Enfoque de Género				O								MENOR	5.00%	✓

Cuadro 12 Cumplimiento PMG años 2004 – 2007				
	2004	2005	2006	2007
Porcentaje Total de Cumplimiento PMG	100%	100%	100%	100%



## • Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo

Cuadro 13 Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo año 2007				
Equipos de Trabajo	Número de personas por Equipo de Trabajo	N° de metas de gestión comprometidas por Equipo de Trabajo	Porcentaje de Cumplimiento de Metas <sup>47</sup>	Incremento por Desempeño Colectivo <sup>48</sup>
Dirección Asuntos Económicos Bilaterales y Dirección General	71	5	100%	6%
Dirección Asuntos Económicos Multilaterales	19	5	100%	6%
Dirección Promoción de Exportaciones	120	9	100%	6%
Departamento Administrativo	83	4	100%	6%
Departamento Jurídico	14	3	100%	6%
Departamento Información y Promoción Comercial	33	6	100%	6%
Departamento Planificación y Proyectos	13	3	100%	6%
<b>Total</b>	<b>353</b>			

47 Corresponde al porcentaje que define el grado de cumplimiento del Convenio de Desempeño Colectivo, por equipo de trabajo.  
48 Incluye porcentaje de incremento ganado más porcentaje de excedente, si corresponde.

---

- **Anexo 9: Proyectos de Ley**

El Servicio no tiene proyectos de ley en trámite en el Congreso Nacional al 31 de Diciembre de 2007.