

Indicadores de desempeño año 2027

LEY DE PRESUPUESTOS 2026

La información contenida en el actual reporte contempla los indicadores de desempeño planteados por los servicios públicos, con el carácter de primera versión.

Ministerio	MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO	Partida	07
Servicio	AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	Capítulo	21

MATRIZ DE INDICADORES

Objetivo Estratégico al que se Vincula	Variable de Medición Asociada al Objetivo Estratégico	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2025	Estimado 2026	Estimado 2027	Notas
Objetivo 4. Facilitar el establecimiento, expansión y reinversión de empresas extranjeras en Chile mediante la entrega de servicios especializados y acompañamiento durante todo el ciclo de inversión.	—	Eficacia/ Producto 1. Promedio mensual de servicios al inversionista entregados por la agencia	N° total de servicios entregados por la agencia en el año t/número de meses del año t	154.00 unidades	167.00 unidades	167.00 unidades	1
Objetivo 2. Aumentar la materialización de proyectos de IED en regiones, a través de la ejecución de acciones que generen competencias y la entrega de servicios que promuevan la diversificación territorial.	—	Eficacia/ Resultado Intermedio 2. Porcentaje de Proyectos de inversión en fase de materialización en regiones (no RM) del total de proyectos en materialización en la cartera del año t	(N° Proyectos de inversión en fase de materialización en regiones (no en RM) en la cartera del año t/N° total Proyectos de inversión en fase de materialización en la cartera del año t)*100	56.10 %	55.60 %	55.60 %	2
Objetivo 1. Incrementar la generación de potenciales proyectos de inversión, a través de la ejecución de acciones asociadas a los diferentes canales de atracción de la agencia.	—	Eficacia/ Producto* 3. Porcentaje de empresas atraídas convertidas en proyectos de inversión hasta el año t	(N° de proyectos de inversión provenientes de diversos canales hasta el año t/N° total de empresas atraídas provenientes de diversos canales hasta el año t)*100	NM	25.00 %	25.00 %	3
Objetivo 3. Identificar obstáculos para el desarrollo de los sectores y la materialización de proyectos de inversión extranjera, proponiendo soluciones a los tomadores de dedecisión de política pública.	—	Eficacia/ Producto* 4. Porcentaje de obstáculos identificados para la materialización de inversión que cuentan con propuesta de solución presentada a tomadores de decisión de política pública en el hasta el año t	(N° de obstáculos identificados con propuesta de trabajo presentada a tomadores de decisión hasta el año t /N° total de obstáculos identificados hasta el año t)*100	NM	25.00 %	50.00 %	4
	—	Eficiencia/ Proceso* 5. Costo unitario (en M\$) de realización/participación en actividades con contenido sectorial, general o específico para la captación de inversionistas.	gasto total (M\$) en realización/participación en actividades con contenido sectorial, general o específico/N° de actividades con contenido sectorial, general o específico para la captación de inversionistas	NM	2184.20 M\$	2084.90 M\$	5
	—	Eficiencia/ Proceso* 6. Costo unitario de servicios digitales para la atracción y materialización	Gasto total en servicios digitales para la atracción y materialización (en M\$)/N° total servicios digitales para la atracción y materialización de proyectos de inversión sectorial y regional (en miles)	NM	48.10 M\$	48.10 M\$	6

* Indicador nuevo a partir de 2027

Indicadores de desempeño 2027

Continuación

NOTAS METODOLÓGICAS

1	Se entenderá como servicios entregados por la agencia a los inversionistas extranjeros a todos aquellos en que se provee una atención individual de parte de InvestChile durante el año respectivo, estos servicios consideran los asociados al producto estratégico "Servicios al inversionista", en los que encontramos, entre otros: Servicios de facilitación y promoción (como Información general, sectorial y adhoc; asesoría jurídica; agenda de reuniones o visita en terreno), Servicios de atracción al talento (como permisos, cartas de patrocinio, visas o salvoconductos), servicios legales asociados a la ley 20.848 y a contratos vigentes DL600 (como Solicitud de Certificado de Inversionista Extranjero o Certificación de remesa de capital o utilidades) y servicios que se desprenden del estatuto de invariabilidad tributaria vigente a partir del año 2027.
2	Se considerarán todos los proyectos de la cartera de InvestChile para el respectivo año en fase de materialización, es decir categorizados en etapa de landing o ganado, cuya ubicación declarada incluye regiones que no son la región metropolitana. Se entiende por cartera el conjunto de proyectos de inversión extranjera que InvestChile gestiona durante el período, a través de actividades y/o servicios que entrega.
3	Este indicador mide el desempeño de los diversos canales de atracción en la agencia, en una de sus etapas, la conversión de empresas/contactos en proyectos en cartera. Por su parte, los proyectos en CRM considerados en este indicador son todos aquellos - en etapas de prospecto en adelante - que han sido identificados con origen asociado a los diversos canales de atracción y por lo tanto se pueden asociar a alguna empresa o contacto registrado previamente. Se consideran los registros de empresas y proyectos en cartera desde el año 2018, que es cuando se implementaron completamente las estrategias de atracción de la agencia.
4	este indicador tiene por finalidad medir la capacidad de gestión para transformar los obstáculos detectados en propuestas concretas de trabajo para avanzar en una solución y ponerlas oportunamente a disposición de las autoridades competentes. El número total de obstáculos para la materialización de inversiones identificados corresponde al levantamiento y sistematización de información proveniente de empresas, gremios y/o análisis sectoriales relacionada a obstáculos considerados relevantes para la agencia. En cuanto a la propuesta de trabajo en la solución, esta corresponde a una comunicación de parte de la agencia a tomadores de decisión, con la identificación del obstáculo detectado y la respectiva propuesta de trabajo para su abordaje o solución.
5	El total de actividades considera todas aquellas registradas en CRM en el año t con contenido sectorial, general o específico para la captación de inversionistas, en que la agencia tiene algún rol, ya sea organizador y/o participante. El gasto total considera los costos de viaje, de organización, de participación y recursos humanos involucrados.
6	El indicador mide el costo asociado al resultado logrado a partir de los servicios digitales entregados por la agencia. El reporte se genera a partir de la información que entrega LinkedIn de manera oficial. En cuanto al gasto el reporte presenta los costos asociados a suscripciones, plataformas, campañas digitales y recursos humanos necesarios para la ejecución de los servicios digitales que se reflejan en el total de impresiones logradas. Las impresiones en LinkedIn corresponden al número total de veces que una publicación es visualizada por los usuarios dentro de la plataforma. Esta métrica no equivale al número de personas únicas alcanzadas, sino al total de apariciones del contenido en pantalla, por lo que un mismo usuario puede generar más de una impresión si visualiza la publicación en reiteradas ocasiones. Esta métrica permite evaluar el nivel de visibilidad alcanzado por el contenido publicado.
Nota 1	La información contenida en el presente reporte corresponde a una primera versión de los indicadores de desempeño propuestos por los servicios públicos, los cuales se encuentran sujetos a evaluación y retroalimentación por parte de DIPRES. En una versión posterior, se espera contar con indicadores de desempeño que cumplan con los requerimientos metodológicos establecidos por DIPRES, de manera que puedan ser reportados con información correspondiente al año 2026, durante enero de 2027.