
**BALANCE
DE GESTIÓN INTEGRAL
AÑO 2008**

**DIRECCION GENERAL DE
RELACIONES ECONOMICAS
INTERNACIONALES**

SANTIAGO DE CHILE

Teatinos 180, piso 12, Teléfono:
www.direcon.cl, www.prochile.cl

Índice

1. Presentación	3
2. Resultados de la Gestión 2007	6
3. Desafíos 2008	17
4. Anexos	24
• Anexo 1: Identificación de la Institución.....	24
• Anexo 2: Recursos Humanos.....	29
• Anexo 3: Recursos Financieros.....	34
• Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2008.....	51
• Anexo 5: Programación Gubernamental	55
• Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas.....	57
• Anexo 7: Cumplimiento Programa Mejoramiento de la Gestión 2008.....	59
• Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo.....	60
• Anexo 9: Proyectos de Ley.....	61

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos.....	32
Cuadro 2: Recursos Presupuestarios 2008.....	34
Cuadro 3: Ingresos y Gastos años 2007 – 2008, Ley de Presupuestos 2009.....	36
Cuadro 4: Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2008.....	40
Cuadro 5: Indicadores de Gestión Financiera.....	47
Cuadro 6: Transferencias Corrientes.....	48
Cuadro 7: Cumplimiento de Indicadores de Desempeño año 2008.....	51
Cuadro 8: Otros Indicadores de Desempeño año 2008.....	54
Cuadro 9: Cumplimiento Programación Gubernamental año 2008.....	55
Cuadro 10: Cumplimiento Compromisos de Programas/Instituciones Evaluadas.....	57
Cuadro 11: Cumplimiento Programa Mejoramiento de la Gestión 2008	59
Cuadro 13: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo año 2008.....	61

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Dotación Efectiva año 2008 por tipo de Contrato (mujeres y hombres)	29
Gráfico 2: Dotación Efectiva año 2008 por Estamento (mujeres y hombres)	30
Gráfico 3: Dotación Efectiva año 2008 por Grupos de Edad (mujeres y hombres)	31

1. Presentación

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), es un Servicio Público dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores.

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.

Para ello, ha definido una estructura organizacional que agrupa sus principales áreas de negocios (asuntos económicos bilaterales, multilaterales, y promoción de exportaciones), a las que se unen departamentos de apoyo transversal. Se suman 15 Oficinas Regionales y 56 Oficinas Comerciales, ubicadas en los principales mercados del mundo.

Durante el año 2008 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, el Tratado de Libre Comercio (TLC) con China permitió continuar ampliando la relación bilateral finalizando con la firma de un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios, y avanzar en las negociaciones para un Acuerdo sobre Inversiones. Por otro lado, se firmó un TLC con Australia que constituye una interesante oportunidad en el componente de cooperación.

También se suscribió un nuevo Acuerdo de Complementación Económica con Ecuador y próximamente entran en vigor los Acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Perú, profundizando los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa. También destacan la entrada en vigor del TLC Chile – Panamá, el Protocolo Bilateral Chile – Honduras en el marco del TLC entre Chile y Centroamérica y del Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile y Cuba.

A la vez, hubo nuevas negociaciones con las que Chile planea culminar con la suscripción de TLC con Malasia, Vietnam y Turquía.

Por otro lado, se dio tramitación parlamentaria al II Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE); seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la UE, al Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y al Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. Respecto al TLC Chile – Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) se realizó la segunda reunión del Comité Conjunto y del Subcomité de Aduana y Origen.

La institucionalidad que han desarrollado los TLC con los países de América del Norte, permitió la negociación de la aceleración arancelaria con Estados Unidos para un cierto grupo de bienes, y la entrada en vigor del capítulo de Compras Públicas con México y de Contratación Pública en Canadá.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón ha incentivado el crecimiento comercial bilateral, y ha redundado en la exportación de nuevos productos nacionales hacia ese destino. Por otro lado, luego del Acuerdo de Alcance Parcial con India, Chile consiguió posicionarse como el principal país de origen de las importaciones indias provenientes desde América Latina durante 2008.

Los miembros del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P – 4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam), han iniciado un primer avance en la negociación de Capítulos de Inversiones y Servicios Financieros, que completarían el Acuerdo original. Asimismo, existen distintas iniciativas para ampliar el Bloque hacia otras economías del Asia Pacífico.

Con Corea se cumplieron cuatro años de vigencia del Tratado, siendo sus resultados ampliamente positivos, tanto en el plano comercial como desde la perspectiva del desarrollo institucional del propio Tratado.

También se destinaron esfuerzos en profundizar acuerdos en América Latina, como lo fue incorporar el comercio de servicios al ACE N° 35 Chile – Mercosur. En este mismo se alcanzaron acuerdos para modificar el régimen de origen e incorporar al programa de desgravación productos provenientes de las zonas francas de Chile y del MERCOSUR.

Por otro lado, Chile fue el anfitrión de la Cuarta Reunión Ministerial del Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano (ARCO), y el Coordinador del Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración. Además, estuvo presente en la agenda de la UNASUR vinculado a asuntos de índole económica, participando activamente en las negociaciones para alcanzar un Tratado Energético Sudamericano, y en el Grupo de Trabajo sobre Solución de Diferencias en materia de Inversión.

En materia de promoción de exportaciones, ProChile, prestó servicios a más de 8.300 empresarios a lo largo del país, los que representan el 55,3% de los exportadores nacionales. De los 8.300, un 34,8% corresponde a nuevos clientes. En total se realizaron 1.500 agendas de negocios, ejecutándose más de 600 programas de promoción de exportaciones. Las actividades desarrolladas se enmarcaron en los lineamientos estratégicos institucionales definidos para el periodo 2007-2010, considerando a la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PyMEX) como cliente foco institucional.

A través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA) se beneficiaron a 911 empresas del sector silvoagropecuario al ejecutarse 183 proyectos. De los recursos asignados a la promoción de exportaciones, destacan aquellos destinados a campañas genéricas para el sector del vino, fruta fresca y carne de cerdo, en el marco del posicionamiento de Chile Potencia Alimentaria. Se asignó un 43% a proyectos de la Agricultura Familiar Campesina.

Se realizó en conjunto con el sector privado una amplia gama de acciones de promoción de exportaciones, las que permiten avanzar en el cumplimiento de los objetivos estratégicos definidos: organización y participación en 41 ferias internacionales, 6 Semanas de Chile, 19 Semanas Gastronómicas, 18 programas de Muestra y Cata, II Macrorrueda de Negocios en Puerto Varas que contó con la participación de 67 importadores de 21 países y 350 empresas nacionales, entre otras.

El Programa PyMEXPORTA puso en funcionamiento servicios complementarios de Visita Guiada a Ferias y a Mercados Objetivo y de Capacitación, alcanzado un ingreso de 94 empresas. Se implementó la segunda fase del Programa Coaching Exportador y el Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina atendió a 360 empresarios.

Cabe destacar los esfuerzos por desarrollar el potencial exportador desde todas las regiones del país, a través de los Planes de Acción Regional 2008, los cuales contemplaron la ejecución de más de 500 actividades. Asimismo, la creación de Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP) y la suscripción de convenios vinculantes entre ProChile y las Agencias permitió apoyar coordinadamente los objetivos regionales.

En cuanto al trabajo interinstitucional, se inauguró la Primera Oficina Conjunta ProChile – Corfo – Turismo Chile de Chile en Madrid, se ejecutaron en conjunto con Innova Chile los concursos de Plataformas de Negocios en el exterior y los Estudios Prospectivos. Por otro lado, se llevó a cabo la primera encuesta sobre Exportaciones No Tradicionales de Servicios (en conjunto con el INE). Además, se continuó con el trabajo de priorización de sectores y mercados mediante la medición del impacto de la priorización de productos y subsectores por mercado efectuada durante 2007.



Carlos Furche G.
Director General de Relaciones Económicas Internacionales

2. Resultados de la Gestión 2008

En el año 2008, 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, el monitoreo y seguimiento de las inversiones chilenas en el exterior, así como la finalización del informe de base del proyecto encadenamientos productivos.

Con los países de Asia se mantuvo una intensa agenda, en la que destaca la ampliación de la relación con China, incluyendo la firma de un Acuerdo Suplementario sobre Comercio de Servicios en abril de 2008. Además se suscribió un Memorandum de Entendimiento de Cooperación en PYMES. Por otro lado, se hizo la presentación del TLC Chile – China al Comité de Acuerdos Regionales de la OMC. En tanto, han continuado las negociaciones para lograr un Acuerdo sobre Inversiones, para lo cual se prepara la I Ronda del Acuerdo de Inversiones que se realizará los días 14 y 15 de enero 2009.

Asimismo, en Julio del 2008, tras cuatro rondas negociadoras en la ciudad de Canberra, se firmó el Tratado de Libre Comercio con Australia. Este acuerdo incluye un componente de cooperación que permitirá aumentar muy fuertemente el número de becas para estudios de post-grado y otras áreas de interés.

Con Malasia se han realizado 4 rondas de negociación para un Tratado de Libre Comercio, las dos últimas durante el año 2008. Con Vietnam, luego del anuncio de inicio de negociaciones y el reconocimiento a Vietnam por parte de Chile del estatus de economía de mercado, en octubre de 2008, se desarrolló la I Ronda de Negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre ambos países. De ambos Acuerdos están previstas nuevas Rondas de Negociaciones para marzo 2009.

Por otra parte, se ha dado inicio a la negociación de un Acuerdo de libre Comercio con Turquía, realizándose durante el año 2008 tres rondas de negociaciones, la cuarta ronda se realizará en el mes de Marzo del 2009.

En el marco de la **implementación, administración y seguimiento de los acuerdos comerciales** vigentes, se inició la tramitación parlamentaria del II Protocolo Adicional al Acuerdo de Asociación con la UE; Seguimiento y coordinación de la implementación del Acuerdo sobre el Comercio del Vino entre Chile y la Unión Europea, en particular las Notas de enmienda del Anexo V del AA (prácticas y procesos enológicos). Seguimiento del Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, anexo IV del acuerdo de Asociación entre Chile y la Unión Europea. Seguimiento de los temas sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en el marco del Acuerdo de Asociación. VI Comité de Asociación entre Chile y la Unión Europea, desarrollada en Santiago. V Comité de Gestión Conjunta en Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios, en Bruselas. III Comité Conjunto de Vinos y II reunión del Comité de Licores, en Chile. VI Comité de Gestión Conjunta de Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios. VI Comité de Normas, Reglamentos Técnicos y evaluación de la Conformidad.

Respecto al Tratado de Libre Comercio Chile-Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) Se realizó la segunda reunión del Comité Conjunto y del Subcomité de Aduana y Origen. Asimismo se organizó y participó en un seminario de Difusión del TLC Chile – EFTA, en Chile.

En marco de las relaciones bilaterales con Europa, se realizó la Quinta Reunión del Grupo Especial Chile Polonia, en el mes de Diciembre y, la tercera Reunión de la Comisión Intergubernamental Chile - Rusia de Comercio y Cooperación Económica, en el mes de septiembre.

Los tres Tratados de Libre Comercio (TLC) con los países de América del Norte han generado una institucionalidad que permitió, durante el año 2008, resolver y ejecutar eficientemente los temas bilaterales. Asimismo, desarrollar una sólida agenda de trabajo donde se reunieron los Comités y Comisiones de Libre Comercio de forma de seguir potenciando y aprovechando al máximo los beneficios de estos Tratados. Destaca con EE.UU. la negociación de la aceleración de la desgravación arancelaria para un grupo de bienes. A partir del 1º de enero de 2009, las alcachofas en conserva y las verduras congeladas, entre otros productos, entran a dicho mercado con arancel cero. Asimismo, se dio inicio a las negociaciones para que naranjas y pomelos chilenos puedan ingresar al mercado estadounidense en un futuro cercano, también se realizaron reuniones con el sector privado y USTR para resolver el problema planteado por la modificación en la aplicación del Marketing Order de la uva de mesa y se participó en reunión anual del Comité SPS y reunión del Comité de Compras Públicas. México, tercer país de América Latina con mayor intercambio comercial con Chile, después de Brasil y Argentina y, principal inversionista latinoamericano en nuestro país. Un hito importante en la profundización de esta relación ha sido la reciente entrada en vigor del capítulo de compras públicas del Tratado de Libre Comercio, el cual abrirá un considerable mercado de negocios para nuestros exportadores. Se ha dado seguimiento a la negociación del capítulo de servicios financieros con México.

Con Canadá, entró en vigencia internacional el Capítulo sobre Contratación Pública y se ha dado seguimiento a la tramitación parlamentaria del capítulo sobre servicios financieros. Canadá fue el principal inversionista en Chile durante el 2008.

En septiembre de 2008 se cumplió un año desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación Económica Estratégica entre Chile y Japón. Este Acuerdo ha facilitado la incorporación de nuevos productos hacia dicho destino, experimentando un crecimiento de 11,2% en relación a lo registrado entre julio de 2006 y junio del 2007. Del mismo modo, las rebajas arancelarias otorgadas en el Acuerdo ha incentivado el crecimiento comercial entre Chile y Japón. Las importaciones chilenas de productos nipones durante el primer año de vigencia del AAEE, mostraron una tasa de crecimiento de 72%, respecto de igual período anterior, duplicando el ritmo de crecimiento de las compras totales desde el mundo. En tanto, las exportaciones totalizaron un 8,9% superior a las ventas realizadas a este socio comercial durante el período anterior. Durante este año se realizó la I Reunión del Comité de Pesca; la I Reunión Comités de Bienes y Mejoramiento Ambiente de Negocios. Asimismo, finalizó el proceso de examen en la OMC del Acuerdo Chile-Japón

También con India se cumplió, en agosto del 2008, un año desde la entrada en vigencia del Acuerdo de Alcance Parcial, el cual no obstante resumirse a un número limitado de productos, genera un potencial importante para su profundización a través de la institucionalidad que posee dicho acuerdo. Producto del desarrollo industrial indio, la demanda por parte de ese país de materias primas y otros productos de origen chileno ha aumentado considerablemente, permitiendo a Chile posicionarse en el 2008 (enero-junio) como el principal país de origen de las importaciones Indias provenientes de América Latina, superando ampliamente a otros países de la región, como México, Brasil y Argentina.

El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica, P-4 (Chile, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei Darussalam), en vigor para Chile desde noviembre del 2006, constituye un gran estímulo para la construcción de un puente de comercio e inversiones entre el sur de América Latina y el Asia-Pacífico. En tal sentido, y antes de cumplir dos años de vigencia, las partes dieron los primeros pasos para la negociación de Capítulos de Inversiones y Servicios Financieros, que completarían el Acuerdo original. Asimismo, distintas iniciativas para ampliar el Bloque hacia otras economías del Asia Pacífico se encuentran actualmente en progreso. Se realizaron las reuniones de Servicios e Inversiones; Negociaciones de Servicios Financieros e Inversiones; negociaciones pendientes sobre servicios y contratación pública con Brunei; reunión del Comité de TBT; Segunda reunión del Acuerdo Ambiental; Tercera reunión MOU Laboral; Negociaciones de Servicios Financieros e Inversiones; reunión de la Comisión Administradora. Se presentó el TLC al Comité de Acuerdos Regionales de la OMC.

Con respecto a Corea, en abril del 2008 se cumplieron cuatro años de vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Chile y Corea, los cuales han sido ampliamente positivos, tanto en el plano comercial como de la perspectiva del desarrollo institucional del propio Tratado. Además se realizó la V reunión del Comité de Bienes y la III reunión del Comité de Inversiones y Comercio Transfronterizo de Servicios.

La importancia del TLC con Corea no sólo ha sido la de dar acceso privilegiado a un mercado de 48 millones de habitantes que superan los 18.000 dólares per cápita, sino que también por el hecho de ser el primer acuerdo económico suscrito por Chile con un país de la región Asia Pacífico, transformándose en el referente de las negociaciones comerciales realizadas posteriormente con otros países de la región: Singapur, Nueva Zelanda y Brunei (P4); India; China, Japón y Australia.

Dentro de la región, la profundización de los acuerdos suscritos con países latinoamericanos en el marco jurídico de la ALADI, se destaca el acuerdo alcanzado para incorporar el comercio de servicios al ACE N° 35 Chile-Mercosur, el que será enviado próximamente al Congreso Nacional. También deben mencionarse los acuerdos alcanzados para modificar el régimen de origen del ACE N° 35, adaptándolo a las realidades de hoy, así como para incorporar al programa de desgravación a los productos provenientes de las zonas francas de Chile y del MERCOSUR.

Con los países andinos se suscribió un nuevo Acuerdo de Complementación Económica con Ecuador, el cual, entre otros aspectos establece un mecanismo más perfeccionado de solución de controversias. Por otra parte, se espera la próxima entrada en vigor de los Acuerdos de Libre Comercio con Colombia y Perú, lo que profundizaría los acuerdos comerciales suscritos en la década de los noventa.

Chile ha estado activo también en la región de Centroamérica y el Caribe, destacándose en el 2008, la entrada en vigor del TLC Chile-Panamá, el Protocolo Bilateral Chile-Honduras en el marco del TLC entre Chile y Centroamérica y del Acuerdo de Alcance Parcial entre Chile y Cuba. Por otra parte, se espera la pronta aprobación parlamentaria, en Guatemala, del Protocolo Bilateral Chile-Guatemala (en el marco del TLC Chile-Centroamérica). Finalmente, Chile ha reanudado, tras varios años de interrupción de las negociaciones para suscribir el Protocolo Bilateral entre Chile y Nicaragua en el mismo TLC Chile-Centroamérica.

En el ámbito de los foros sub-regionales, se debe mencionar especialmente la participación de nuestro país en el Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano. Chile fue el anfitrión de la Cuarta Reunión Ministerial del ARCO, en el mes de octubre y es Coordinador del Grupo de Trabajo sobre Convergencia Comercial e Integración. También hemos estado presentes en aquellas áreas de la agenda de la UNASUR que se vinculan con lo económico, participando activamente en las negociaciones para alcanzar un Tratado Energético Sudamericano y, en el Grupo de Trabajo sobre Solución de Diferencias en materia de Inversión. Ambas iniciativas que contribuyen activamente al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio.

Respecto al proceso de certificación de origen¹ de los productos de Chile, DIRECON es responsable de gestionar los relacionados con los Acuerdos Comerciales de la Unión Europea (UE), Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) y China. Durante el año 2008 se otorgaron 78.258 certificados de origen, correspondiendo el 90% a la UE, y el incremento con respecto al año 2007 del total de certificados fue de un 5% más que el año 2007. Asimismo, en conjunto con el sector privado, se realizaron reuniones de capacitación en las distintas regiones del país y verificaciones a empresas chilenas acerca del cumplimiento de las normas de origen establecidas en los diversos Acuerdos Comerciales.

En cuanto a defensa de intereses comerciales, destaca la acusación de Argentina ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por el funcionamiento del mecanismo chileno de bandas de precio (SBP). Si bien los fallos (de panel y de apelación) dictaminaron que el SBP no estaba en conformidad con el Acuerdo Agrícola de la OMC, Chile, en el plazo concedido, introdujo una modificación a la ley para implementar la medida (el SBP) y guardar conformidad con los compromisos internacionales. Hasta fines de 2008 el proyecto seguía en discusión ante el Senado. Respecto a la controversia sobre la aplicación del Protocolo 44, se activó el procedimiento de solución de controversias previsto en el mismo ACE N° 35. Finalmente, otro tema que está siendo abordado, es la controversia con Costa Rica por la denominación de origen Pisco, a favor de Chile. En efecto, Costa Rica notificó a la OMPI “sobre ciertos elementos del nombre de la denominación de origen” del producto Pisco (...) puesto que el nombre no puede ser protegido exclusivamente para el titular Perú”. La ejecución de la sentencia interna de parte de Costa Rica incumple las normas del TLC Chile – Costa Rica, en concreto, el mecanismo de reconocimiento mutuo en indicaciones geográficas, en el marco del cual Chile hizo efectivo su derecho para amparar al Pisco. En respuesta a lo anterior, el Gobierno de Chile realizó reuniones interministeriales y con los productores de pisco y sus abogados para coordinar la posición nacional y acciones a seguir frente a este hecho. Asimismo, se contrató un estudio en derecho sobre la protección costarricense para el pisco. En base a estos antecedentes se determinó activar el procedimiento de solución de controversias del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Centroamérica, mediante solicitud escrita al Gobierno de Costa Rica para celebrar consultas con motivo de las medidas costarricenses que afectan a la denominación de origen chilena “Pisco”. Esta etapa aún no concluye, se espera que Costa Rica haga las gestiones necesarias en el plano internacional para dar satisfacción a los intereses chilenos.

En relación a los temas de carácter multilateral, durante el año 2008 Chile ha mostrado un permanente apoyo técnico y político a las distintas iniciativas de la OMC. Lo anterior ha merecido, por parte de ese organismo multilateral, un reconocimiento al papel que ha jugado nuestro país para tratar avanzar en las negociaciones de la Ronda de Doha.

¹ El Certificado de Origen permite a los exportadores chilenos acogerse a los beneficios arancelarios de los acuerdos comerciales. En este caso se refiere a los mencionados en párrafo y se otorgan por exportación. Para ello DIRECON lleva a cabo este proceso con el apoyo de la SOFOFA y la Cámara Nacional de Comercio, quienes realizan la cobertura técnica de la certificación.

Por su parte, en APEC se ha mantenido la coordinación general de la participación de Chile en todas las reuniones temáticas del año APEC Perú 2008. Tales encuentros tuvieron por objeto continuar el desarrollo de las prioridades acordadas por los Líderes de las Economías Miembros en la Cumbre de Líderes celebrada en Sidney, Australia en Noviembre de 2007 y preparar la Cumbre de Líderes del año 2008, evento que centró su atención en la crisis económica global, sus causas y repercusiones. Fue importante el exitoso examen de política comercial que se le hizo durante el año a Chile en el marco del APEC, luego del cual Chile fue congratulado por su política comercial para el cumplimiento de las metas de Bogor.

Dentro de las iniciativas para materializar el objetivo de liberalizar el comercio dentro de los países del APEC, Chile y los países del P4 formularon un proceso de ampliación hacia otras economías del APEC como Australia, Estados Unidos y Perú. Asimismo, se manifestaron interesados Vietnam y Corea. Este proceso es positivamente observado por todas las economías del APEC ya que es una contribución importante para la liberalización del comercio en la región.

Respecto al ingreso de Chile a la OCDE, se alcanzaron satisfactoriamente los objetivos propuestos en esta etapa del proceso. Se colaboró en el cumplimiento de la Hoja de Ruta para lograr lo antes posible el acceso a la OCDE y se realizaron actividades regulares de coordinación, seguimiento, promoción en los comités donde Chile es miembro observador. Asimismo, se contribuyó en los programas de la OCDE con otras Organizaciones Multilaterales, tales como OMC, APEC y PNUD.

Teniendo presente el constante crecimiento de las inversiones de capitales chilenos en el mundo, se implementó el seguimiento y monitoreo de este nuevo y significativo componente de las relaciones económicas internacionales. Durante el 2008 se llevó a cabo una cuantificación y caracterización de la inversión chilena acumulada en Colombia, Costa Rica, Estados Unidos (Florida y Georgia), México y Venezuela. Además se sistematizó el marco normativo local, se identificaron las principales dificultades y elaboraron propuestas de acción a nivel público y privado. Se publicó el primer informe con la estructura de la inversión chilena directa en el sector servicios a nivel global, de MERCOSUR los países de la Comunidad Andina, Estados Unidos y México, incluyendo un análisis de los principales subsectores de servicios. Esta información es actualmente, utilizada como referencia principal por medios de prensa nacional e internacional. En conjunto con la SOFOFA, en Chile se realizó un seminario para potenciales inversionistas chilenos en Estados Unidos.

Otro aspecto a destacar es el Programa "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON BID", que durante 2008 permitió realizar una serie de acciones, tales como: el seguimiento y monitoreo de las inversiones chilenas en el exterior (mencionado anteriormente), la construcción de un Sistema de Seguimiento de Acuerdos Comerciales, que pretende organizar en un sistema de información los múltiples compromisos que tiene Chile producto de sus 19 Acuerdos Comerciales. El desarrollo del Programa de Coaching Interempresarial, en la que se reunieron a empresas que han sido exitosas en el campo de la exportación con aquellas que recién empiezan en este ámbito con el objeto de compartir experiencias y traspasar conocimientos.

En este marco, también se desarrolló el proyecto “Encadenamientos Productivos”, el que constituye un nuevo paso de la política comercial de Chile, con el objeto de lograr un mejor aprovechamiento de las oportunidades comerciales generadas por la red de acuerdos comerciales suscritos por nuestro país. Se trata del encadenamiento de bienes con terceros países, que cumpliendo un proceso de transformación en Chile, sean luego exportados a los mercados en los cuales Chile goza de los beneficios mencionados. Esta iniciativa cobra mayor relevancia en mercados como los asiáticos, donde existen altos aranceles, cobro del cual Chile queda liberado gracias a los acuerdos comerciales, y por lo tanto tiene una ventaja competitiva importante.

En este contexto, se ha llevado a cabo un estudio para detectar, en una primera instancia, productos con potencial para posibles encadenamientos productivos, tomando como base a los siguientes países socios: Argentina, Brasil, Bolivia y Uruguay, y como destinos: China, Corea Del Sur, Estados Unidos y México. Este estudio, concluyó en 16 listados de productos potenciales de encadenamientos para cada uno de estos países socios (4 listados por país). Además se realizaron seminarios de difusión en Argentina (Buenos Aires, La Plata, Salta, Mendoza), Ecuador, Colombia, Uruguay, China y Japón, detectando gran interés de los sectores privados en cada uno de dichos países. Asimismo se realizaron seminarios de difusión en diversas regiones de Chile en el marco del proyecto Chile mira al Asia, I y X Región. Una vez concluido el estudio, se comenzó con una serie de talleres focalizados a empresas y gremios interesadas en llevar a cabo un proyecto de integración productiva con Chile. En cada uno de estos talleres se difundieron los resultados del estudio y se cotejaron los mismos con los empresarios y gremios asistentes. En este marco a la fecha se han llevado a cabo los siguientes talleres: 3 Talleres en Santiago a los cuales asistieron representantes de la Agroindustria, de la industria química y manufacturera y, 3 Talleres en regiones, específicamente en Arica, Concepción y Valdivia.

En el **área de promoción de exportaciones**, las actividades desarrolladas, durante el 2008, se enmarcaron en los lineamientos estratégicos institucionales definidos para el período 2007-2010, considerando a la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora (PyMEX) como Cliente Foco, por lo cual, se trabajó con la PyMEX a través de los Programas tradicionales de la Institución, así como, de los específicos para este segmento de empresas como son: PyMEXPORTA, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina.

En este sentido, los principales servicios otorgados a las empresas exportadoras y con potencial exportador se agrupan en: Difusión de Información Comercial, Desarrollo de Capacidades Exportadoras, Acciones de Promoción Comercial y Generación de contactos de negocios y apoyo a la internacionalización, los cuales se prestaron a más de 8.300 empresarios a lo largo del país, un 35% más que el año 2007, abarcando un 55,3% de los exportadores nacionales. Se evidenció un importante crecimiento de nuevos clientes, 3.877, que representaron un 34,8% sobre el total. Se realizaron 1.500 agendas de negocios, 37% aumento con respecto al año 2007, y se ejecutaron más de 600 programas de promoción de exportaciones, 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.

Durante el año 2008, se aprobaron 31 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 20 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional, de los cuales se ejecutaron 29 y 15, respectivamente. Se destaca que a través del Fondo de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias (FPESA), se ejecutaron 183 proyectos, con los cuales se beneficiaron a 911 empresas del sector silvoagropecuario. De los recursos destinados a la promoción de exportaciones por este Fondo, un 70% correspondió a campañas genéricas de la fruta, vino y carne de cerdo, en los mercados de Europa, EEUU y Asia, contribuyendo a la meta de posicionar a Chile como Potencia Alimentaria. Se asignó un 43% a proyectos de la Agricultura Familiar Campesina (AFC).

Al respecto, dentro de las actividades de promoción de exportaciones de alto impacto, se destacan:

- Organización y participación en 41 Ferias Internacionales (monográficas y multiselectorales).
- Realización de Semanas de Chile en Asia: Corea (Seúl), China (Beijing), Vietnam (Ho Chi Minh), y en Sudamérica: Brasil (Sao Paulo), Colombia, (Bogotá) y Argentina (Buenos Aires) que incluyó Sabores de Chile y Ruedas de Negocios multiselectorales.
- Realización de Semanas Gastronómicas en: Seúl, Beijing, Ho Chi Minh, Shanghai, Australia, Lima, Quito, Guayaquil, Sao Paulo, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de Panamá, Washington, Toronto, San José, Philadelphia, Miami, Paris y Tokio.
- 18 Programas de Muestra y Cata: Rusia, Corea, Japón, India, Perú, Ecuador, Brasil, Colombia, Suecia, Noruega, Rep. Checa, Bélgica, Holanda, Alemania y México.
- Promoción de aceite de oliva y aceite de palta, extra virgen, en el canal gourmet.
- Campaña de promoción para posicionar los berries (especialmente de arándanos) en Reino Unido.
- Campaña de promoción Uva y Kiwi en Corea y Japón.
- Campaña de promoción Palta en Reino Unido, España y Argentina.

Por otro lado, el Programa PyMEXPORTA puso en funcionamiento una Tercera Convocatoria y junto con ella se dio inicio al funcionamiento de los servicios complementarios de Visita Guiada a Ferias y a Mercados Objetivos y de Capacitación. Se supervisó el ingreso de 94 empresas al programa, las cuales presentaron planes asociativos de subsectores industriales en países de América Latina, como forma de diversificar su oferta a nuevos mercados.

Por su parte, el Programa Piloto Coaching Exportador inició su Fase II, con 14 empresarios provenientes del piloto implementado durante el 2007, lo que les permitió desarrollar sus planes exportadores.

El Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC) pretende alcanzar la inserción de empresas individuales o asociativas que son parte del universo de la Agricultura Campesina, en los mercados internacionales en condiciones competitivas, sostenibles y rentables, ya sea a través de la exportación indirecta y/o directa. En función del cumplimiento de este objetivo, el programa desarrolló los siguientes instrumentos:

- Diagnóstico a empresas y/o productores que postulan al programa.
- Servicios de apoyo al proceso de la internacionalización.
- Programa de capacitación en la generación de las habilidades exportadoras en el mundo campesino.
- Servicios Complementarios al Programa PIAC.

Se concretó un interesante estudio denominado: “Ciclo de Vida de las Exportaciones PYME en Chile y Caracterización de algunos grupos referentes”; se realizó en el marco de Convenio suscrito, el año 2007, entre FUNDES CHILE y ProChile. Su objetivo fue analizar la dinámica de la permanencia en el tiempo y caracterización de la PYME exportadora chilena en el período comprendido entre 1999 y 2006, seleccionando casos referenciales que explicaron diferentes patrones de comportamientos exportadores. Además, permitió caracterizar los canales de comercialización utilizados hasta llegar al mercado de destino.

Durante el 2008, se dio énfasis al desarrollo de la exportación de servicios, ejecutándose un 92,1% de las actividades programadas para este sector. Hito importante, fue la realización de la primera encuesta sobre Exportaciones No Tradicionales de Servicios, realizada conjuntamente con el INE. Los resultados de la encuesta permitieron obtener un primer acercamiento a las dimensiones de las exportaciones subsectoriales, que anteriormente no estaban disponibles. Con lo cual, se priorizan nuevos subsectores para incorporarlos al trabajo de promoción, tales como: Servicios Globales, Biotecnología, Servicios Logísticos, Servicios Legales. Un logro muy importante, producto de la Encuesta, es el compromiso manifestado por el Banco Central de Chile, para hacerse cargo, de ahora en adelante, de la medición completa del comercio internacional de servicios.

Otro de los lineamientos estratégicos institucionales incluye potenciar el desarrollo exportador desde las Regiones del país, lo que se ha realizado a través de acciones derivadas de los Planes de Acción Regional 2008. Así, de un total de 537 actividades planificadas, se ejecutó el 92,4% de las mismas. La identificación de Clusters Exportadores en la Región Metropolitana, entró en su fase de profundización y generación de la propuesta del Plan de Acción, para potenciar el desarrollo de los clusters exportadores regionales identificados y ya priorizados. En cada región se crearon las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP) del cual Prochile forma parte. En esta nueva estructura regional, la Ley de Presupuestos del año 2008 comprometió a Prochile con un monto de \$122.000.000 para ejecutar acciones tales como: misiones comerciales, talleres, seminarios, traída de expertos, etc., cuyo porcentaje de ejecución al finalizar en año llegó al 83% de los compromisos asumidos.

Por primera vez, ProChile suscribe convenios vinculantes² con organismos regionales, como son las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo, en donde se ha comprometido la

² Los Convenios Vinculantes son acuerdos entre el Gobierno Regional, representado por su respectivo Intendente, y los servicios públicos de fomento productivo que forman parte de las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (ARDP), como ser CORFO, SERCOTEC, INDAP, PROCHILE, entre

asignación de fondos a proyectos regionales definidos como prioritarios por parte de dichas agencias; en esto las Regiones han ejecutado más del 84% de los compromisos asumidos, en el marco del Programa de Complementariedad Territorial. Por otra parte, se destaca la ejecución de actividades tendientes al fortalecimiento de los vínculos económico - comerciales con los países vecinos: Perú, Bolivia y Argentina. Entre las actividades realizadas se destacan: Feria de la Construcción de Bolivia en Antofagasta, Muestra Gastronómica de Productos de la Región de Coquimbo en Córdoba, y participación en el XXVI Comité de Integración de la Macroregión de Los Lagos y el Seminario de Difusión de Oportunidades Comerciales de la Segunda Región, en Bolivia y Argentina.

Una actividad muy importante fue la realización de la II Macro Rueda de Negocios en Puerto Varas, que permitió en tres días la realización de diversas actividades y múltiples encuentros de negocios, con la participación de 350 empresas nacionales de 25 subsectores³, 67 importadores provenientes de 21 países de América⁴, 450 empresarios nacionales, 16 Agregados Comerciales de ProChile en los mercados de América y la realización de 6 talleres sectoriales.

En cuanto a Imagen País se realizó alineamiento interno, de manera de hacer de esta iniciativa una política que involucre al sector público y privado. Lo anterior, se concretó con visitas a distintas asociaciones de exportadores y con tres reuniones de Comité Técnico para Imagen País. Además, del llamado a licitación pública y posterior contratación de una agencia global de comunicaciones: empresa Ogilvy, encargada de dar apoyo y realizar actividades de posicionamiento Imagen País en los mercados prioritarios.

En esta línea, la actividad más importante, dentro del marco del Plan Imagen País 2007-2010, fue la campaña realizada en los 8 de los 10 mercados prioritarios (China, Japón, EE.UU, México, España, Alemania, Reino Unido y Chile). Dentro de esta campaña destacaron:

- Creación de una oficina de Prensa en cada país. La cual estaba a cargo de monitorear las noticias que repercuten sobre la Imagen de Chile en cada mercado.
- Digital Influence, esta actividad consistió en poner a Chile de moda a través de la Web. Para esto se contactaron periodistas, bloggers e influenciadores de cada país, para que se acercaran y conocieran a Chile desde distintas perspectivas.
- Estudio de posicionamiento: todavía en realización. Consiste en un estudio cualitativo de la percepción comercial que existe sobre Chile en los mercados prioritarios. A través de esto se busca determinar que atributos desarrollar para lograr un mejor posicionamiento.

otros. El objeto de los convenios vinculantes es comprometer y ejecutar acciones (misiones comerciales, talleres, seminarios, traída de expertos) que se enmarquen dentro de las prioridades productivas que la región ha determinado.

³ Ajo, Carne Bovina, Carne de Cerdos, Carne Ovina, Cebolla, Cecinas y Embutidos, Espárragos, Fruta Fresca (Berries), Leche en Polvo, Productos Orgánicos, Queso, Área Médica (Fármacos y Productos Naturales Terapéuticos), Cosméticos, Ferretería, Forestal – Ind. Secundaria, Maquinaria y Equipo Forestal – Maderero, Textil y Confección, Aceite de Oliva y Palta, Congelados (Frambuesas y Frutillas), Conservas (Aceitunas y Alcachofas Formato Industrial), Deshidratados (Ciruelas y Pasas), Gourmet, Productos del Mar, Vinos (Embot. c/ Denom. Origen), Turismo Especialidad.

⁴ América del Sur, América del Norte, América Central.

- Press trips: se organizaron más de 70 visitas de periodistas e influenciadores a nuestro país, quienes estuvieron en promedio 1 semana en Chile, con el compromiso de volver a su país y contar su experiencia.
- Desarrollo de página Web para que los chilenos hablen y se integren a la campaña Imagen País.
- Organización del Seminario Imagen País y traída de expertos de 4 países. Este seminario fue en Julio y se trabajó en conjunto con el departamento de Marketing Internacional y el Proyecto Chile Imagen País de la Presidencia.

El último lineamiento se refiere a la Focalización, mediante la priorización de sectores y mercados. En el 2008 se midió el impacto de la priorización de subsectores y productos por mercado efectuada para el 2008 durante el ejercicio 2007 y su metodología para el año 2009. Además, de la realización de Talleres Estratégicos para 2 nuevos subsectores que ProChile está abordando a través de su trabajo sectorial: Artesanía y Productos Gourmet.

En relación al trabajo interinstitucional entre ProChile-CORFO-Innova Innovación, se ejecutaron los concursos de Plataformas de Negocios en el Exterior y Estudios Prospectivos con sus respectivas adjudicaciones. Asimismo, se inauguró la Primera Oficina Conjunta ProChile-CORFO-Turismo Chile de Chile en Madrid.

Por último, se continuó con el trabajo en materia de 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).

3. Desafíos 2009

La DIRECON tiene una serie de desafíos para el año 2009, siendo lo más relevantes los que se presentan a continuación:

1. 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.

En este sentido, se han retomado las negociaciones con Nicaragua para suscribir un Protocolo Bilateral al TLC Chile Centroamérica, las cuales se espera concluir durante el primer trimestre de 2009. 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 al Protocolo Bilateral con Guatemala que se enmarca dentro del Tratado de Libre Comercio con Centroamérica (este Protocolo fue aprobado en octubre de 2008 por la Cámara de Diputados; resta su tramitación por el Senado), al acuerdo alcanzado en julio de este año para incorporar el comercio de servicios al ACE 35 entre Chile y MERCOSUR (este acuerdo se ha plasmado en un Protocolo adicional al ACE 35 que aún no ingresa a trámite parlamentario).

Además, habiéndose cumplido con la aprobación parlamentaria y trámites administrativos de los Protocolos por los que se adicionan los capítulos de Compras Públicas a los TLCs vigentes con México y Canadá para su entrada en vigor, corresponde iniciar la fase de implementación y aprovechamiento de éstos capítulos.

2. 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, P4, Corea e India. Durante el año 2009 se continuarán las negociaciones de un TLC con Malasia y otro con Vietnam. Con Australia ya se firmó un Acuerdo en abril, que está en trámite parlamentario y se espera entre en vigencia durante 2009. Por otro lado, en 2008 se completaron las negociaciones para la ampliación del TLC con China, firmando un Acuerdo Suplementario en Servicios y se dio inicio a las negociaciones para la profundización del P4 (Nueva Zelanda, Brunei y Singapur) respecto de los capítulos de servicios financieros e inversiones. Por lo tanto, se prevé que durante 2009 se continúe con la negociación de este último, y se inicien además contactos para profundizar el AAP con India. Paralelamente, se llevarán a cabo dos Estudios Conjuntos uno con Hong Kong y otro con Indonesia.

En este mismo contexto de reforzamiento de los lazos económicos con Asia se inserta la iniciativa denominada Foro del Arco del Pacífico Latinoamericano, que tuvo su Cuarta Reunión Ministerial el 3 de octubre recién pasado en Santiago. En este esquema, creado en 2007, participan los 11 países latinoamericanos con costa en el Océano Pacífico. En este marco se han creado cinco Grupos de Trabajo, los cuales se reúnen periódicamente, y uno de los cuales (Convergencia Comercial e Integración) es coordinado por Chile. La próxima Reunión Ministerial del Arco se llevará a cabo el 5 y 6 de marzo en Panamá, y tras ella es dable esperar un nutrido calendario de reuniones de los distintos Grupos de Trabajo.

Finalmente, habiéndose terminado con resultados positivos un estudio conjunto de factibilidad de un TLC entre Chile y Turquía, se iniciaron negociaciones con ese país en el curso del año 2008. Estas negociaciones continuarán durante el año 2009, realizándose reuniones de negociaciones, alternadamente, en ambos países.

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.

3. Administrar e implementar los Acuerdos Económicos y Comerciales en vigencia, para asegurar el cumplimiento de los compromisos contraídos.

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.

Lo anterior implica estar atentos y reaccionar en forma oportuna y eficiente frente al aumento de conflictos comerciales internacionales que las nuevas formas de proteccionismo del comercio internacional han generado. Chile ha debido enfrentar diversos procesos de defensa de intereses comerciales nacionales, actividad que es propia del quehacer de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.

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 pequeñas y medianas empresas (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.

En el ámbito de la certificación de origen, se deberá implementar el sistema de certificación electrónica en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Colombia y, se contribuirá a la materialización de un sistema de iguales características con los demás países de la ALADI. Además se incrementarán las verificaciones acerca del cumplimiento de origen en empresas chilenas exportadoras. Y se continuará con el proceso de capacitación a los diversos agentes relacionados con las exportaciones.

4. Contribuir activamente al fortalecimiento del sistema multilateral de comercio, a nivel global y regional.

Nuestras prioridades serán participar activamente en las reuniones de los órganos regulares de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en particular concluir un exitoso examen de la política comercial de Chile; impulsar la integración de las economías del Asia-Pacífico fortaleciendo la APEC, y proponer y apoyar el desarrollo de iniciativas de mayor integración en el marco de la ALADI y de la Comunidad Sudamericana de Naciones.

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 el Foro de APEC se promoverán las iniciativas conducentes a compatibilizar los acuerdos bilaterales y subregionales con las metas de Bogor de liberalización del comercio y las inversiones en Asia-Pacífico. Dentro de las medidas que se pretende promover, es seguir desarrollando capítulos modelo para los acuerdos comerciales que se desarrollen en la región, así como continuar avanzando en el proceso de análisis de las similitudes y diferencias por cada capítulo de los acuerdos regionales.

Por otra parte, se continuará promoviendo la ampliación del Acuerdo P4, para lo cual se tiene contemplado invitar a adherir nuevos miembros y de esta manera progresivamente alcanzar el libre comercio en la región. Con este fin se deberán hacer reuniones de negociación para definir los términos del ingreso de los nuevos miembros.

Se continuará con la coordinación de las acciones para el ingreso de Chile como miembro pleno de la OCDE.

5. Maximizar el impacto real de las acciones de promoción de exportaciones, focalizándose en mercados con alta demanda potencial, y en el apoyo a empresas y productos competitivos.

Las acciones en promoción de exportaciones apoyadas por ProChile se supeditan a los lineamientos estratégicos institucionales para el período 2007-2010, en este sentido, deben tener “impacto”, es decir, contribuir al aumento de las exportaciones de bienes y servicios no tradicionales del país, con foco en la pequeña y mediana empresa exportadora. Asimismo, se busca en el largo plazo, contribuir a la innovación en el comercio exterior, a través del apoyo institucional a la exportación de nuevos productos, nuevas empresas, y nuevos mercados o nichos de mercado, así como, el desarrollo de nuevas prácticas y procesos de comercialización internacional.

Para esto, se obtendrá desde la Red Externa de Oficinas Comerciales, información que favorezca la innovación interna y se desarrollará e implementarán nuevos servicios en apoyo a los exportadores, basados en modernas prácticas de gestión.

También se generará una nueva matriz de priorización subsectores – productos por mercado que permita focalizar el accionar institucional para los años 2010 – 2011.

En esta dirección, se incrementará el trabajo con la empresa PyMEX a través de los programas tradicionales de la institución, así como de los específicos para este segmento de empresas (PyMEXPORTA, Programa Coaching Exportador y Programa de Internacionalización de la Agricultura Campesina). El desafío es continuar incrementando el trabajo de ProChile con empresas PyMEX.

Por otro lado, el nuevo escenario económico internacional ha incentivado a ProChile a incorporar un nuevo lineamiento estratégico que permita a los sectores exportadores no tradicionales del país captar las nuevas oportunidades que se generan en el mercado internacional y estar alerta respecto de las amenazas que se presentan. Éste tiene relación con la detección de nuevas oportunidades comerciales y de amenazas para nuestras exportaciones no tradicionales en un entorno de crisis económica internacional.

En vista de lo anterior, se monitoreará permanentemente los mercados internacionales en donde ProChile tiene presencia a través de su Red de Oficinas Comerciales, determinando oportunidades y amenazas para nuestra oferta exportable no tradicional, manteniendo debidamente informado al sector exportador. Asimismo, se generarán incentivos para la participación de la PyMEX en acciones de promoción comercial en los mercados externos, fundamentalmente en nuevos mercados con oportunidades comerciales y reforzar el trabajo con importadores.

Por otro lado, se profundizará el trabajo en torno al desarrollo exportador en el área de servicios, específicamente en la incorporación de nuevos sectores a la oferta exportable, tales como, offshoring, biotecnología, estudios jurídicos, entre otros; y en la consolidación de los sectores con los cuales ya se ha desarrollado un trabajo de promoción internacional (audiovisuales, medioambiente, editoriales, TICs, otros).

6. Contribuir al desarrollo de una oferta exportable regional acorde a la demanda internacional.

Chile ha alcanzado una amplia inserción internacional, con una activa participación en los procesos de integración regional. Con el fin de capitalizar las oportunidades de comercio que se generan de este proceso de inserción internacional, es necesario identificar la oferta de bienes y servicios con potencial de exportación para cada una de las regiones del país, y apoyar la generación de planes de promoción comercial para empresas regionales que tengan por objetivo prospectar, penetrar y consolidar los mercados Internacionales. Lo anterior implica dar continuidad al trabajo de asesoría que la Red Interna efectúa para el proceso de internacionalización de las empresas regionales.

En consecuencia, se fortalecerá aún más la gestión y operación cotidiana que llevan a cabo las diferentes Oficinas Regionales de ProChile, para que efectúen un completo levantamiento de oferta exportable regional y ejecuten más y mejores planes de promoción comercial.

Para ello, se potenciará el desarrollo exportador desde las regiones del país, incorporando a nuevas empresas regionales en acciones de promoción de exportaciones, enfatizando una amplia difusión de información general y específica para que empresas regionales se consoliden como exportadoras, profundizando el trabajo realizado en materia de cluster exportadores, realizando Macro Ruedas de Negocios e implementando el Plan Vecinal para una mayor integración económico – comercial con los países vecinos. Todo lo anterior, en estrecha vinculación con las Agencias Regionales de Desarrollo Productivo.

Por otro lado, se apoyará la innovación a través de nuevas metodologías de trabajo y servicios para la internacionalización de las PyMEX, en donde se extenderá el Programa de Coaching Exportador a dos regiones del país más la RM, además de continuar el acuerdo de colaboración entre ProChile – CORFO – Innova y desarrollar un programa Piloto de Inteligencia Competitiva focalizado en un sector exportador de alta presencia PYMEX.

7. Apoyar el Posicionamiento de la Marca Chile a través de Promoción Comercial asociada a sectores relevantes para el país.

El posicionamiento de la Marca Chile se concretará a través de las principales acciones de promoción que realiza la institución junto al sector exportador nacional: Ferias Internacionales, Semanas de Chile, Sabores de Chile, Semanas Gastronómicas, entre otras, así como, a través de la invitación de medios de comunicación de los diferentes mercados internacionales.

En este sentido, los últimos tres desafíos relacionados particularmente con promoción de exportaciones implicarán llevar a cabo una serie de actividades tales como:

- Implementación de al menos 20 Planes de Promoción de Exportaciones Sectoriales a nivel nacional y 15 Planes de Promoción de Exportaciones a nivel regional.
- Organización y participación en 34 Ferias Internacionales (monográficas y multisectoriales).
- Semanas de Chile en: Milán, Moscú, Ciudad de México, Dubai que incluye Sabores de Chile y Ruedas de Negocios multisectoriales.
- Semanas Gastronómicas en las siguientes ciudades: Moscú, Milán, Ciudad de México, Guadalajara, Dubai, Sao Paulo, Washington, Chicago, Madrid, Tokio, Seúl, Ciudad de Panamá, Toronto, San José de Costa Rica, Kuala Lumpur, Quito, Buenos Aires y Bruselas.
- Programas de Muestra y Cata de Vinos. Se realizarán 20 en las siguientes ciudades: Moscú, San Petersburgo, Oslo, Shanghai, Tokio, Seúl, Taipei, Ho Chi Minh, Mumbai, Sao Paulo, Caracas, San José, Estocolmo, Praga, Ciudad de México, Guadalajara, Bruselas, Ámsterdam, Hamburgo, Dubai.
- Campañas Genéricas de la Fruta (incluye Palta Hass), Vino y Cerdo, que se ejecutan en los mercados de Europa, Estados Unidos y Asia. Estas campañas, además de contribuir a la promoción de exportaciones y posicionamiento de un sector en los mercados externos, tienen un fuerte componente de imagen país lo que contribuye a la meta de posicionar a Chile como una Potencia Alimentaria.

- Ejecución del Programa Coaching Exportador en las siguientes regiones: IV, VII, X y Región Metropolitana.
- Continuación del trabajo en Compras Públicas en diferentes mercados.
- Realización de la Tercera Macrorrueda de Negocios, con foco en importadores del continente europeo.
- Implementar Plan Piloto de Inteligencia Competitiva para un sector exportador nacional.
- Implementación de nuevas Oficinas Comerciales.
- Realización de cinco visitas de grupos de nueve periodistas especializados (Gastronomía, Turismo, Económicos, Científicos, Chefs), provenientes de los siguientes mercados: China, Japón, Corea, España, Alemania, Reino Unido, Estados Unidos, México, Brasil.

4. Anexos

- **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.

- Aspectos Relevantes Contenidos en Proyecto de Ley de Presupuestos- Año 2008

Número	Descripción
1	Programas Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, incluye recursos para el financiamiento de los siguientes programas: <ul style="list-style-type: none"> - Certificación de Origen - Negociación y Administración de Acuerdos - Defensa Comercial - Fortalecimiento Capacidad Institucional DIRECON-BID
2	Promoción de Exportaciones, incluye recursos para el financiamiento de los siguientes programas: <ul style="list-style-type: none"> - Imagen País - Proyectos y Actividades de Promoción/ProChile Tradicional - Fondo Agrícola - Proyecto BID PYMEX

- Objetivos Estratégicos

Número	Descripción
1	Negociar nuevos acuerdos y promover la profundización de acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, a fin de asegurar una adecuada inserción de Chile en los mercados mundiales y contribuir así al desarrollo nacional.
2	Implementar los compromisos institucionales y administrar el funcionamiento de los Acuerdos suscritos, con el fin de cumplir las obligaciones contraídas y difundir y aprovechar las oportunidades comerciales que de ellos surgen.
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 el apoyo a empresas PYMEX con énfasis regional, productos no tradicionales y servicios, mercados con alta demanda potencial; de esta manera, se busca contribuir al aumento y consolidación de la base exportadora.
4	Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, diseñando e implementando estrategias comerciales y mejorando continuamente productos y/o servicios para satisfacer sus necesidades en materia de promoción de exportaciones; asegurando la asignación de recursos necesarios para este efecto.
5	Contribuir al posicionamiento económico-comercial de Chile en el exterior, mediante la ejecución de actividades de promoción comercial de bienes y servicios, promoviendo el incremento de empresas chilenas que participan en el mediano y largo plazo en el negocio exportador del país.

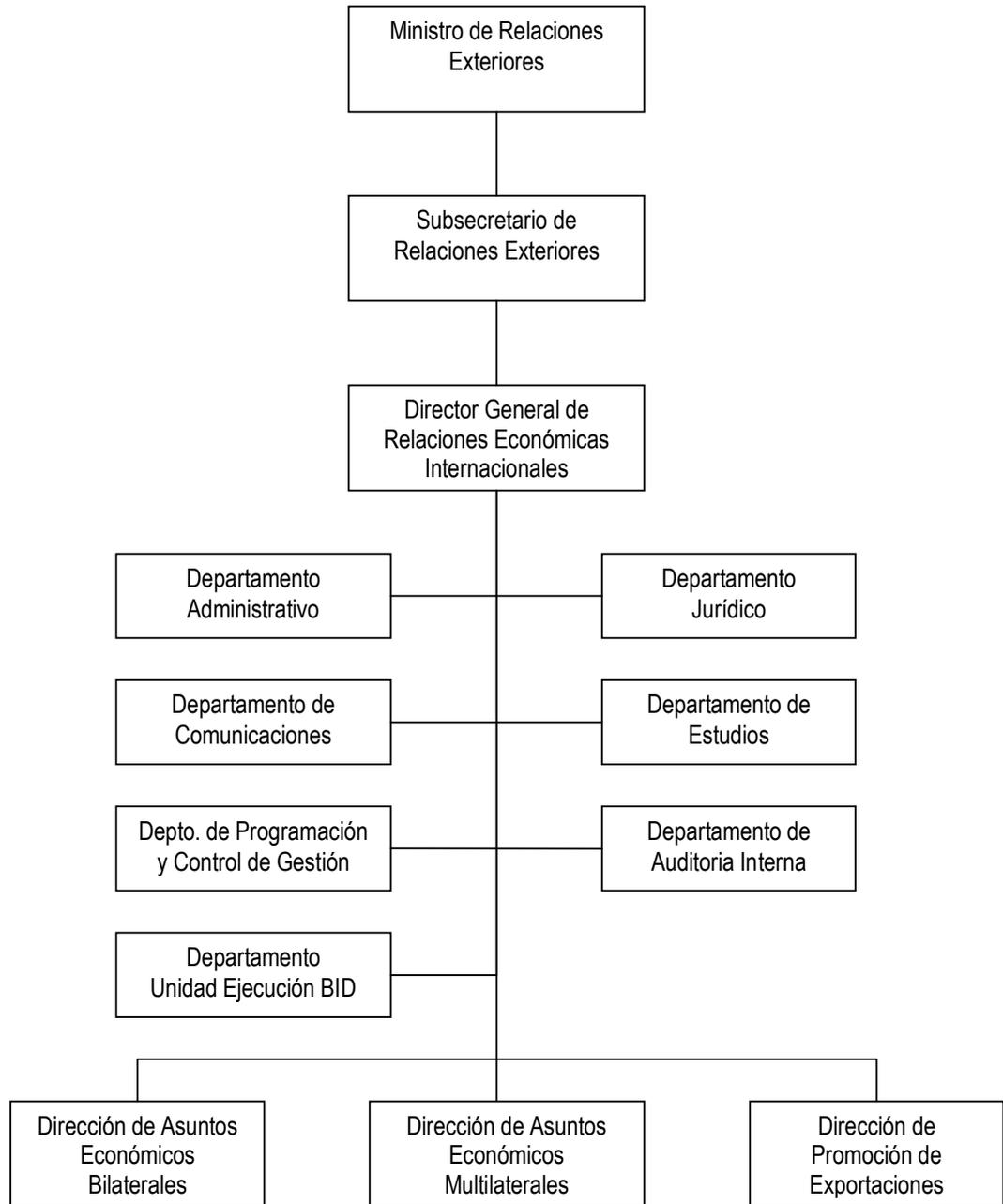
- Productos Estratégicos vinculado a Objetivos Estratégicos

Número	Nombre - Descripción	Objetivos Estratégicos a los cuales se vincula
1	<u>Información comercial (Generación y Difusión)</u> <ul style="list-style-type: none"> • Información de Mercado (Perfiles Mercado Producto) • Estudios a pedido • Capacitación y Difusión de Oportunidades Comerciales • Atención Personalizada 	2,4
2	<u>Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional</u> <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría a empresas en sus estrategias comerciales • Desarrollo de estrategias asociativas(sectoriales nacionales/regionales) 	3,4,5
3	<u>Apoyo a la generación de contactos de negocios e internacionalización</u> <ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de negocios • Gestiones en mercados para facilitación de negocios • Agendas de Negocios 	3,4,5
4	<u>Acciones de promoción comercial</u> <ul style="list-style-type: none"> • Participación en ferias internacionales • Misiones comerciales • Publicidad y Promoción • Seminarios, Conferencias • Eventos sectoriales (Sabores, Catas de Vino, Semanas Chile, otros) • Campaña Imagen País, entre otros 	3,4,5
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u> <ul style="list-style-type: none"> • Implementación y Administración de Acuerdos <ul style="list-style-type: none"> - Implementación y administración de compromisos institucionales y de acceso a mercados - Atención de problemas y defensa de intereses comerciales - Difusión de ventajas y oportunidades - Detección de oportunidades económicas • Profundización de Acuerdos y nuevas negociaciones <ul style="list-style-type: none"> - Rondas de negociaciones realizadas - Nuevos Acuerdos 	1,2,4,5

- Clientes / Beneficiarios / Usuarios

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

b) Organigrama y Ubicación en la Estructura del Ministerio



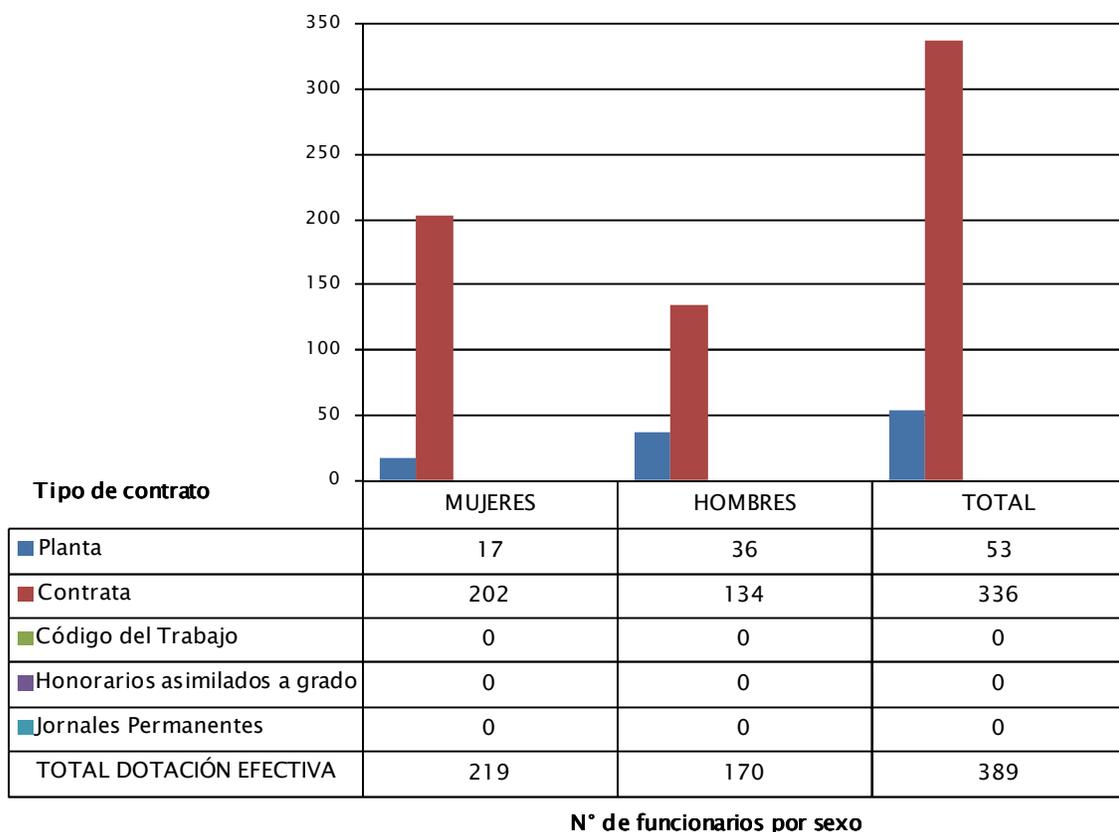
c) Principales Autoridades

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**

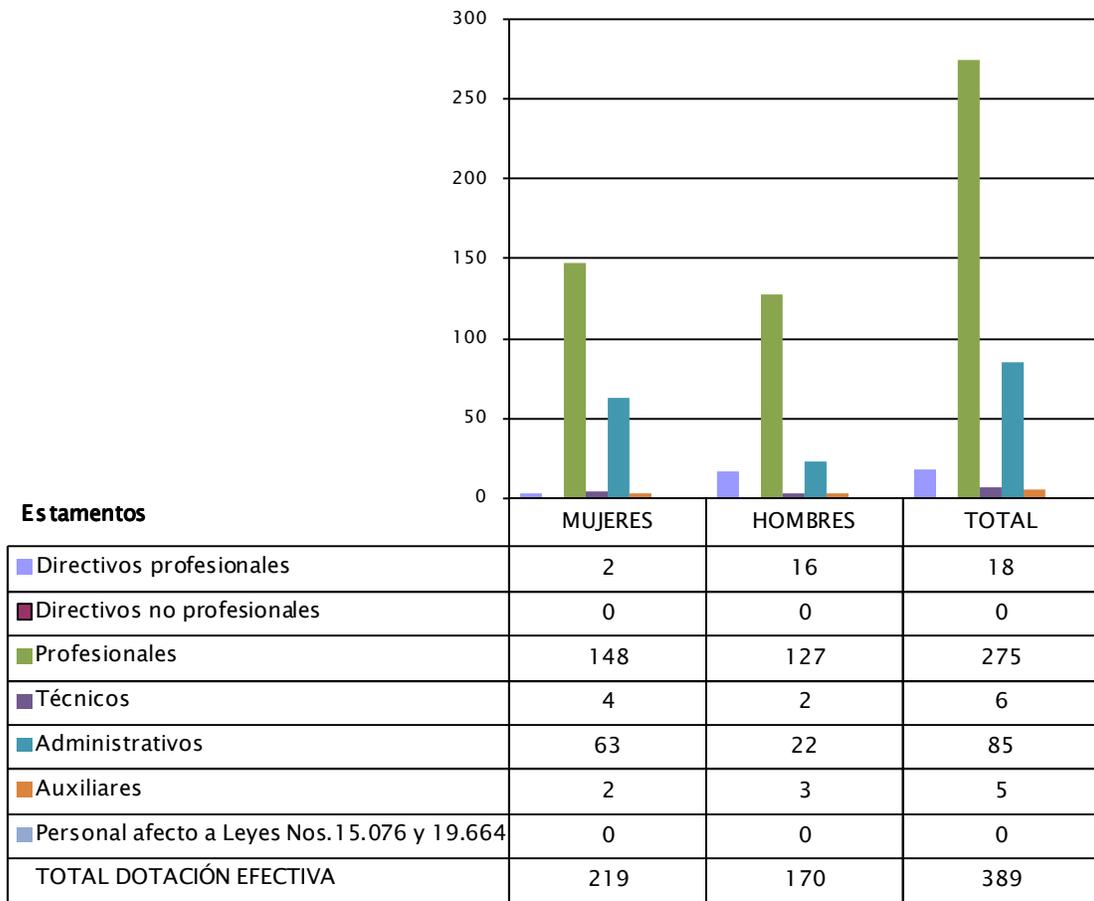
- a) **Dotación de Personal**

- **Dotación Efectiva año 2008⁵ por tipo de Contrato (mujeres y hombres)**



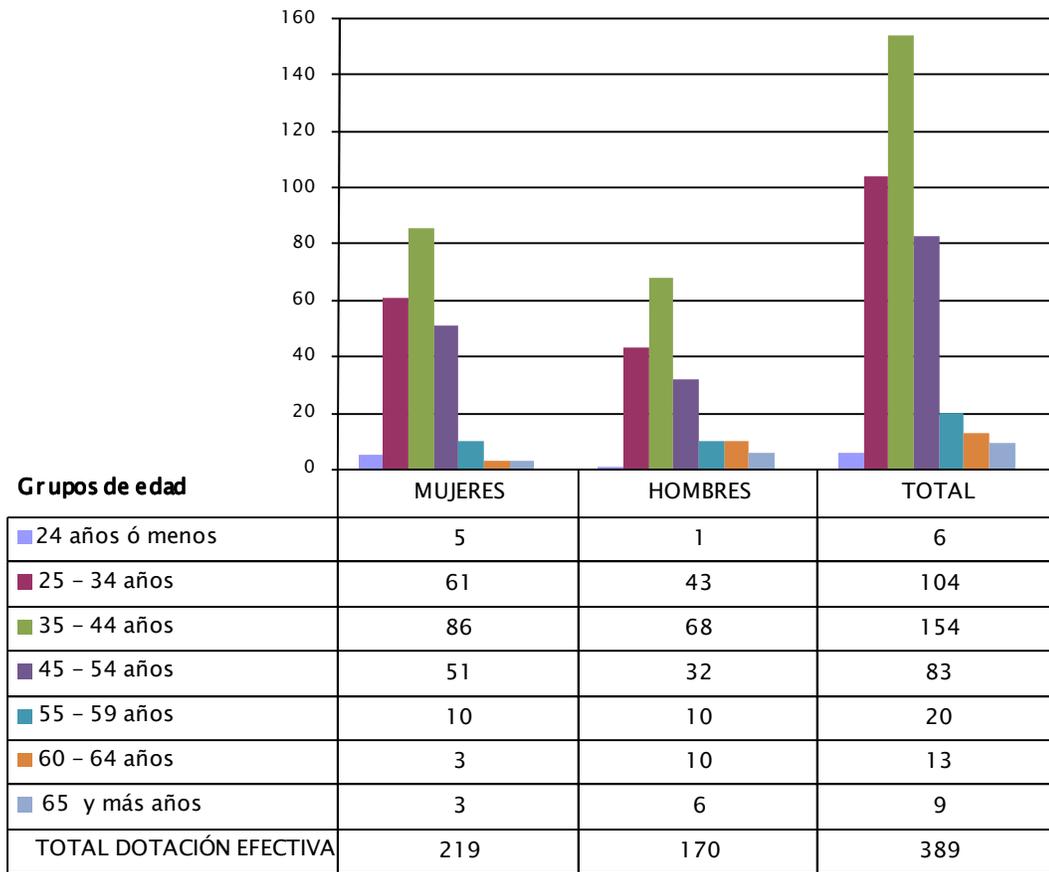
⁵ Corresponde al personal permanente del servicio o institución, es decir: personal de planta, contrata, honorarios asimilado a grado, profesionales de las leyes Nos 15.076 y 19.664, jornales permanentes y otro personal permanente afecto al código del trabajo, que se encontraba ejerciendo funciones en la Institución al 31 de diciembre de 2008. Cabe hacer presente que el personal contratado a honorarios a suma alzada no se contabiliza como personal permanente de la institución.

- **Dotación Efectiva año 2008 por Estamento (mujeres y hombres)**



N° de funcionarios por sexo

- **Dotación Efectiva año 2008 por Grupos de Edad (mujeres y hombres)**



N° de funcionarios por sexo

b) Indicadores de Gestión de Recursos Humanos

Cuadro 1					
Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁶		Avance ⁷	Notas
		2007	2008		
1. Días No Trabajados	(N° de días de licencias médicas, días administrativos y permisos sin sueldo año t/12)/Dotación Efectiva año t	1,9	2,4	79,4	
Promedio Mensual Número de días no trabajados por funcionario.					
2. Rotación de Personal					
2.1 Porcentaje de egresos del servicio respecto de la dotación efectiva.	(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	6,7	8,2	81,4	
2.2 Porcentaje de egresos de la dotación efectiva por causal de cesación.					
• Funcionarios jubilados	(N° de funcionarios Jubilados año t/ Dotación Efectiva año t)*100	0,3	0,0	0,0	
• Funcionarios fallecidos	(N° de funcionarios fallecidos año t/ Dotación Efectiva año t)*100	0,0	0,0	0,0	
• Retiros voluntarios					
○ con incentivo al retiro	(N° de retiros voluntarios que acceden a incentivos al retiro año t/ Dotación efectiva año t)*100	0,0	1,0	0,0	
○ otros retiros voluntarios	(N° de retiros otros retiros voluntarios año t/ Dotación efectiva año t)*100	0,0	6,7	0,0	
• Otros	(N° de funcionarios retirados por otras causales año t/ Dotación efectiva año t)*100	0,0	0,5	0,0	
2.3 Índice de recuperación de funcionarios	N° de funcionarios ingresados año t/ N° de funcionarios en egreso año t)	1,4	1,6	87,8	
3. Grado de Movilidad en el servicio					
3.1 Porcentaje de funcionarios de planta ascendidos y promovidos respecto de la Planta Efectiva de Personal.	(N° de Funcionarios Ascendidos o Promovidos) / (N° de funcionarios de la Planta Efectiva)*100	0,0	0,0	0,0	

⁶ La información corresponde al período Enero 2007 - Diciembre 2007 y Enero 2008 - Diciembre 2008.

⁷ 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, considerar el sentido de los indicadores (ascendente o descendente) previamente establecido y señalado en las instrucciones.

Cuadro 1					
Avance Indicadores de Gestión de Recursos Humanos					
Indicadores	Fórmula de Cálculo	Resultados ⁶		Avance ⁷	Notas
		2007	2008		
3.2 Porcentaje de funcionarios recontractados en grado superior respecto del N° efectivo de funcionarios contratados.	(N° de funcionarios recontractados en grado superior, año t)/(Total contratos efectivos año t)*100	20,1	6,3	31,1	
4. Capacitación y Perfeccionamiento del Personal					
4.1 Porcentaje de Funcionarios Capacitados en el año respecto de la Dotación efectiva.	(N° funcionarios Capacitados año t/ Dotación efectiva año t)*100	58,2	62,7	107,8	
4.2 Porcentaje de becas ⁸ otorgadas respecto a la Dotación Efectiva.	N° de becas otorgadas año t/ Dotación efectiva año t) *100	5,1	0,5	10,1	
4.3 Promedio anual de horas contratadas para capacitación por funcionario.	(N° de horas contratadas para Capacitación año t / N° de participantes capacitados año t)	13,6	15,8	116,3	
5. 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	5,6	5,1	109,4	
6. Evaluación del Desempeño⁹					
Distribución del personal de acuerdo a los resultados de las calificaciones del personal.	Lista 1 % de Funcionarios	97,7	98,8		
	Lista 2 % de Funcionarios	2,3	1,2		
	Lista 3 % de Funcionarios	0,0	0,0		
	Lista 4 % de Funcionarios	0,0	0,0		

⁸ Considera las becas para estudios de pregrado, postgrado y/u otras especialidades.

⁹ Esta información se obtiene de los resultados de los procesos de evaluación de los años correspondientes.

- **Anexo 3: Recursos Financieros**

- a) **Recursos Presupuestarios**

- a.1) **Recursos Presupuestarios año 2008 Moneda Nacional**

PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2008			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	7.976.640	Corriente ¹⁰	8.382.202
Endeudamiento ¹¹		De Capital ¹²	26.790
Otros Ingresos ¹³	798.011	Otros Gastos ¹⁴	365.659
TOTAL	8.774.651	TOTAL	8.774.651

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2008			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	3.452.143	Corriente ¹	5.538.526
Endeudamiento ²		De Capital ³	57.651
Otros Ingresos ⁴	2.800.550	Otros Gastos ⁵	656.516
TOTAL	6.252.693	TOTAL	6.252.693

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

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

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

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

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

a.2) Recursos Presupuestarios año 2008 Moneda Extranjera

PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2008			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	11.776	Corriente ¹	11.721
Endeudamiento ²	1.011	De Capital ³	1.525
Otros Ingresos ⁴	1.473	Otros Gastos ⁵	1.014
TOTAL	14.260	TOTAL	14.260

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 2			
Recursos Presupuestarios 2008			
Ingresos Presupuestarios Percibidos		Gastos Presupuestarios Ejecutados	
Descripción	Monto M\$	Descripción	Monto M\$
Aporte Fiscal	6.695	Corriente ¹	20.281
Endeudamiento ²		De Capital ³	97
Otros Ingresos ⁴	14.623	Otros Gastos ⁵	940
TOTAL	21.318	TOTAL	21.318

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 2007 – 2008, y Ley de Presupuestos 2009				
Denominación	Monto Año 2007 M\$ ¹⁵	Monto Año 2008 M\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2009 M\$	Notas
INGRESOS	8.766.489	8.774.651	8.367.119	
07 INGRESOS DE OPERACIÓN	517.582	520.586	554.457	1
08 OTROS INGRESOS CORRIENTES	86.544	95.409		2
09 APORTE FISCAL	7.102.432	7.976.640	7.571.100	
10 VENTA DE ACTIVOS NO FINANCIEROS		731		3
11 VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	164.342	-143.668	241.562	
15 SALDO INICIAL DE CAJA	895.589	324.953		
GASTOS	8.766.489	8.774.651	8.637.119	
21 GASTOS EN PERSONAL	5.233.789	5.065.742	5.220.960	
22 BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	732.395	763.038	977.972	
23 PRESTACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL	112.889	145.340		4
24 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.130.704	2.408.082	2.060.262	
25 INTEGROS AL FISCO	1.272	974	4.727	
29 ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	86.327	26.790	29.492	
34 SERVICIO DE LA DEUDA	140.579	31.468	73.706	
35 SALDO FINAL DE CAJA	328.534	333.217		

1. El aumento se debe a mayores ingresos obtenidos, principalmente de la venta de certificados de origen.
2. Se explica porque el año 2008 se recibieron mayores reintegros de saldos de anticipos, otorgados en ejercicios anteriores.
3. Durante el año 2008 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 Prestaciones de Seguridad Social, se debe a que durante el periodo 2008 se realizaron pagos por concepto de Indemnización de Cargo Fiscal, específicamente Bonificaciones de Retiro.

¹⁵ La cifras están indicadas en M\$ del año 2008. Factor de actualización es de 1,0872 para expresar pesos del año 2007 a pesos del año 2008.

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 3
Ingresos y Gastos devengados años 2007 – 2008, y Ley de Presupuestos 2009

Denominación	Monto Año 2007 M\$ ⁶	Monto Año 2008 M\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2009 M\$	Notas
INGRESOS	7.098.010	6.252.693	6.788.106	
05 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	8.130.561	7.792.536	9.656.273	1
08 OTROS INGRESOS CORRIENTES	58.088	31.001		2
09 APORTE FISCAL	2.977.212	3.452.143	3.969.275	
11 VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-5.515.800	-5.987.215	-6.837.442	
15 SALDO INICIAL DE CAJA	1.447.949	964.228		
GASTOS	7.098.010	6.252.693	6.788.106	
21 GASTOS EN PERSONAL	2.532.120	3.040.400	3.334.277	3
22 BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	1.310.070	1.599.640	2.316.139	3
24 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.142.398	898.486	1.064.320	4
29 ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	32.350	57.651	73.370	5
34 SERVICIO DE LA DEUDA	33.918			
35 SALDO FINAL DE CAJA	1.047.154	656.516		

1. Se explica por rebajas presupuestarias del Fondo BIDPYMEX, teniendo en cuenta que existirían recursos presupuestarios que no serían utilizados para dichos fines, debido a que se encontraban en periodo de licitación, toma de razón por parte de la Contraloría o en su primera etapa de ejecución.
2. La disminución de Otros Ingresos Corrientes, es producto de menores reintegros percibidos durante el año por concepto de anticipos, ya que las empresas privadas estaban utilizando en su totalidad los recursos transferidos por DIRECON.
3. El aumento se explica por ejecución de actividades de manera directa en materia de promoción de exportaciones, situación prevista en el presupuesto 2008.
4. La disminución de las Transferencias Corrientes, corresponden a gastos directos que se realizaron para financiar proyectos y actividades de promoción, cuyo monto depende principalmente de la adjudicación de los fondos concursables.
5. El mayor valor que se observa en la Adquisición de Activos No Financieros para el ejercicio 2008, se debe a un plan en la compra de equipos informáticos.

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

PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 3				
Ingresos y Gastos devengados años 2007 – 2008, y Ley de Presupuestos 2009				
Denominación	Monto Año 2007 MUS\$ ⁶	Monto Año 2008 MUS\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2009 MUS\$	Notas
INGRESOS	15.442	14.260	14.454	
08 OTROS INGRESOS CORRIENTES	60	133		1
09 APORTE FISCAL	12.088	11.776	13.849	
11 VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-372	348	-449	
14 ENDEUDAMIENTO EXTERNO	886	1.011	1.054	2
15 SALDO INICIAL DE CAJA	2.780	992		
GASTOS	15.442	14.260	14.454	
21 GASTOS EN PERSONAL	8.463	7.626	8.203	
22 BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.782	2.418	2.623	
24 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.926	1.677	3.202	3
29 ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	96	48	126	
33 TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	1.477	300	4
34 SERVICIO DE LA DEUDA	42			5
35 SALDO FINAL DE CAJA	833	1.014		

1. Durante el ejercicio 2008 se percibieron mayores ingresos financieros por el reintegro de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores.
2. Se debe a mayores recursos aportados por el BID para la ejecución del Programa de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de DIRECON, lo cual se adecua al plan de trabajo autorizado para el año.
3. Corresponde al gasto a realizar proyectado en el año 2009, respecto de la ejecución del Programa de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de DIRECON.
4. Se explica por el aporte de la Fundación Chilena del Pacífico, con el objeto de participar en EXPO SHANGHAI 2010.
5. Se debe a que los pagos de intereses se comenzaron a registrar en el presupuesto en moneda nacional.

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 3
Ingresos y Gastos devengados años 2007 – 2008, y Ley de Presupuestos 2009

Denominación	Monto Año 2007 MUS\$ ⁶	Monto Año 2008 MUS\$	Monto Ley de Presupuestos Año 2009 MUS\$	Notas
INGRESOS	18.343	21.318	18.604	
05 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	0	180	628	1
08 OTROS INGRESOS CORRIENTES	84	137		2
09 APORTE FISCAL	3.491	6.695	5.267	
11 VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	9.694	11.122	12.709	
15 SALDO INICIAL DE CAJA	5.074	3.184		
GASTOS	18.343	21.318	18.604	
21 GASTOS EN PERSONAL	2.277	3.022	4.501	3
22 BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	8.060	12.988	9.056	3
24 TRANSFERENCIAS CORRIENTES	4.765	4.271	4.933	3
26 OTROS GASTOS CORRIENTES	0	105		
29 ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	62	97	114	4
35 SALDO FINAL DE CAJA	3.179	835		

1. Incorporación de recursos al fondo BID-PYMEX, a través de una donación del BID el cual tiene por misión apoyar las exportaciones de las Pymex hacia los mercados con los cuales Chile ha suscrito acuerdos comerciales, mejorando las capacidades que ellas poseen.
2. Se debe a que durante el año 2008 se recibieron mayores reintegros de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores para la realización de actividades.
3. El aumento se debe a la ejecución de actividades de manera directa en promoción de exportaciones, situación prevista en el presupuesto 2008.
4. Durante el año 2008 se realizó un mayor gasto en Adquisición de Activos No Financieros, correspondiente a un Plan de Compras de Equipos Informáticos.

c.1) Comportamiento Presupuestario en Moneda Nacional

PROGRAMA 01 "Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales"

Cuadro 4 Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2008								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ¹⁶ (M\$)	Presupuesto Final ¹⁷ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia ¹⁸ (M\$)	Notas
			INGRESOS	7.811.401	8.623.378	8.774.651	-151.273	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES		26.719		26.719	
07			INGRESOS DE OPERACIÓN	522.088	526.921	520.586	6.335	1
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES		91.762	95.409	-3.647	2
	01		Licencias Medicas		79.769	81.654	-1.885	
	99		Otros		11.993	13.755	-1.762	
09			APORTE FISCAL	7.289.313	7.976.641	7.976.640	1	
	01		Libre	7.188.233	7.945.172	7.945.172	0	
	03		Servicio de la Deuda	101.080	31.469	31.468	1	
10			VENTA DE ACTIVOS NO FINANCIEROS			731	731	
	04		Mobiliario y Otros			698	698	
	06		Equipos Informáticos			33	33	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS		-323.618	-143.668	-179.950	3
	03		Operaciones de Cambio		-323.618	-143.668	-179.950	
15			SALDO INICIAL DE CAJA		324.953	324.953	0	4
			GASTOS	7.811.401	8.623.378	8.774.651	-151.273	
21			GASTOS EN PERSONAL	4.741.711	5.106.754	5.065.742	41.012	5
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	803.996	804.077	763.038	41.039	
23			PRESTACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL		145.739	145.340	399	6
	03		Prestaciones Sociales del Empleador		145.739	145.340	399	
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	2.132.393	2.503.118	2.408.082	95.036	7
	03		A Otras Entidades Publicas	2.132.393	2.503.118	2.408.082	95.036	
		552	Certificación de Origen	522.088	522.942	485.036	37.906	
		554	Negociaciones y Administración de Acuerdos	1.078.861	1.487.686	1.467.484	20.202	
		557	Defensa de Intereses Comerciales	52.100	68.200	67.388	812	
		559	Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON	479.344	424.290	388.174	36.116	
25			INTEGROS AL FISCO	4.451	4.451	974	3.477	
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	27.770	27.770	26.790	980	
	06		Equipos Informáticos	27.770	27.770	26.790	980	
34			SERVICIO DE LA DEUDA	101.080	31.469	31.468	1	
	04		Intereses Deuda Externa	101.080	31.469	31.468	1	
35			SALDO FINAL DE CAJA			333.217	333.217	

16 Presupuesto Inicial: corresponde al aprobado en el Congreso.

17 Presupuesto Final: es el vigente al 31.12.2008

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

1. La diferencia entre el presupuesto inicial y el final se debe a una modificación presupuestaria en el Fondo Certificación de Origen.
2. Los ingresos obtenidos se deben a recursos provenientes de la recuperación de licencias médicas y reintegros de saldos de anticipos otorgados en ejercicios anteriores, que no pudieron ser utilizados en su totalidad.
3. Se debe a que se realizaron menos operaciones de cambio de lo proyectado, debido a que existieron rebajas presupuestarias en el Fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de DIRECON, ya que no se realizaron todas las actividades durante el 2008, por nueva calendarización de éstas.
4. 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 2007, producto de desfase natural de los procesos administrativos.
5. El presupuesto final incluye aportes fiscales para financiar reajuste, bonos y aguinaldos.
6. Corresponde a pagos que se realizaron por concepto de Indemnización de Cargo Fiscal, específicamente Bonificaciones de Retiro.
7. El Incremento en el presupuesto de Transferencias Corrientes se debe fundamentalmente a operaciones de cambio realizadas, que afectaron principalmente al Fondo de Negociaciones y Administración de Acuerdos, para la realización de actividades en territorio nacional.

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 4 Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2008								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ⁷ (M\$)	Presupuesto Final ⁸ (M\$)	Ingresos y Gastos Devengados (M\$)	Diferencia ⁹ (M\$)	Notas
INGRESOS				6.897.128	5.958.439	6.252.693	-294.254	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	7.938.416	7.938.416	7.792.536	145.880	
	02		De Otros Organismos del Sector Público	7.938.416	7.938.416	7.792.536	145.880	
		001	Subsecretaría de Agricultura	7.792.536	7.792.536	7.792.536		
		004	CORFO	145.880	145.880	0	145.880	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES			31.001	-31.001	
	99		Otros			31.001	-31.001	
09			APORTE FISCAL	4.416.359	3.452.143	3.452.143		
	01		Libre	4.416.359	3.452.143	3.452.143		
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	-5.457.647	-6.396.348	-5.987.215	-409.133	1
	03		Operaciones de Cambio	-5.457.647	-6.396.348	-5.987.215	-409.133	
15			SALDO INICIAL DE CAJA		964.228	964.228		
GASTOS				6.897.128	5.958.439	6.252.693	-294.254	
21			GASTOS EN PERSONAL	3.166.282	3.123.008	3.040.400	82.608	
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.462.874	1.789.766	1.599.640	190.126	2
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.220.561	964.955	898.486	66.469	3
	01		Al Sector Privado	1.220.561	964.955	898.486	66.469	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	1.220.561	964.955	898.486	66.469	
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	47.411	80.710	57.651	23.059	4
	04		Mobiliario y Otros	12.296	25.193	17.262	7.931	
	05		Maquinas y Equipos de Oficina	5.210	5.244	3.120	2.124	
	06		Equipos Informáticos	20.840	41.318	29.380	11.938	
	07		Programas Informáticos	9.065	8.955	7.889	1066	
35			SALDO FINAL DE CAJA			656.516	-656.516	

1. La diferencia en operaciones de cambio, se debe a rebajas presupuestarias del Fondo BIDPYMEX, ya que existían recursos presupuestarios que no serían utilizados para dichos fines, debido a que se encontraban en fase de licitación, toma de razón por parte de la Contraloría o en su primera etapa de ejecución.
2. La Disminución en el subtítulo corresponde a operaciones de cambio y reasignaciones entre subtítulos, para utilizar de manera más eficiente los recursos destinados a financiar las actividades de promoción directa.
3. Las Transferencias Corrientes, corresponden a gastos directos al sector privado para financiar proyectos y actividades de promoción silvoagropecuarias, cuyo monto depende principalmente de la adjudicación de los fondos concursables.
4. El Aumento se debe al plan de adquisición de equipos, para oficinas regionales.

c.2) Comportamiento Presupuestario en Moneda Extranjera

PROGRAMA 01 “Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales”

Cuadro 4 Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2008								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ⁷ (MUS\$)	Presupuesto Final ⁸ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia ⁹ (MUS\$)	Notas
			INGRESOS	14.246	14.461	14.260	201	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES			133	-133	
	99		Otros			133	-133	
09			APORTE FISCAL	11.776	11.776	11.776	0	
	01		Libre	11.776	11.776	11.776	0	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS		646	348	298	1
	03		Operaciones de Cambio		646	348	298	
14			ENDEUDAMIENTO	2.470	1.047	1.011	36	2
	02		Endeudamiento Externo	2.470	1.047	1.011	36	
15			SALDO INICIAL DE CAJA		992	992	0	3
			GASTOS	14.246	14.461	14.260	201	
21			GASTOS EN PERSONAL	7.668	8.056	7.626	430	4
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	2.421	2.858	2.418	440	5
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	3.794	1.883	1.677	206	6
	03		A Otras Entidades Publicas	3.794	1.883	1.677	206	
		552	Certificación de Origen	0	0	0	0	
		554	Negociaciones y Administración de Acuerdos	1.978	1.413	1.343	70	
		557	Defensa de Intereses Comerciales	113	88	50	38	
		559	Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON	1.703	382	284	98	
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	63	115	48	67	7
	04		Mobiliario y Otros	25	53	27	26	
	06		Equipos Informáticos	38	62	21	41	
33			TRANSFERENCIAS DE CAPITAL	300	1.477	1.477		8
	01		Al Sector Privado	300	1.477	1.477		
		062	Fundación Chilena del Pacifico	300	1.477	1.477		
35			SALDO FINAL DE CAJA		72	1.014	-942	9

1. Corresponde a operaciones de cambio realizadas durante el año 2008, que tienen relación principalmente con los recursos otorgados a través del Aporte Fiscal en moneda nacional, que debieron entregarse a la Fundación Chilena del Pacifico para la ejecución de actividades relacionadas con Expo Shanghai 2010.
2. La diferencia se debe a una rebaja presupuestaria en el Fondo de Fortalecimiento de la Capacidad Institucional DIRECON, ya que las actividades no se realizaron durante el 2008, debido a un cambio en el calendario.

3. El aumento en el presupuesto final se debe a la incorporación del saldo inicial de caja, el que permite rendir aquellos recursos que fueron anticipados el año anterior y que producto del desfase natural de las actividades, sus gastos son rendidos posteriormente.
4. La diferencia entre el presupuesto inicial y presupuesto final del año 2008 se debe a la incorporación del saldo inicial de caja y una modificación presupuestaria para financiar el costo de vida del personal en el exterior.
5. Las variaciones se deben a la incorporación del saldo inicial de caja.
6. La disminución de las transferencias corrientes se debe a la disminución del presupuesto vigente del Fondo Fortalecimiento, ya que muchas de sus actividades no serían ejecutadas durante el mismo año, proyectando ser realizadas durante el 2009, debido a que algunos convenios u otros, se encuentran en toma de razón o en proceso de licitación.
7. La incorporación de presupuesto durante el año 2008 corresponde al saldo inicial de caja, relacionado con las rendiciones pendientes por anticipos realizados el año anterior..
8. Incorporación de fondos para la transferencia a la Fundación Chilena de Pacífico, recursos destinados a financiar nuestra participación en la Feria EXPO SHANGHAI 2010.
9. El saldo final de caja es explicado por saldos por girar y rendir que se encuentran asociados a recursos que no alcanzaron a ser ejecutados el 2008.

PROGRAMA 02 “Promoción de Exportaciones”

Cuadro 4 Análisis del Comportamiento Presupuestario año 2008								
Subt.	Item	Asig.	Denominación	Presupuesto Inicial ⁷ (MUS\$)	Presupuesto Final ⁸ (MUS\$)	Ingresos y Gastos Devengados (MUS\$)	Diferencia ⁹ (MUS\$)	Notas
INGRESOS				20.110	23.347	21.318	2.029	
05			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	1.029	559	180	379	1
	07		De Organismos Internacionales	1.029	559	180	379	
		001	Diversificación de Mercados BID-PYMEX	1.029	559	180	379	
08			OTROS INGRESOS CORRIENTES			137	-137	
	99		Otros			137	-137	
09			APORTE FISCAL	8.822	7.725	6.695	1.030	
	01		Libre	8.822	7.725	6.695	1.030	
11			VENTA DE ACTIVOS FINANCIEROS	10.259	11.879	11.122	757	2
	03		Operaciones de Cambio	10.259	11.879	11.122	757	
15			SALDO INICIAL DE CAJA		3.184	3.184		3
GASTOS				20.110	23.347	21.318	2.029	
21			GASTOS EN PERSONAL	2.330	3.479	3.022	457	4
22			BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO	11.826	14.937	12.988	1.949	5
24			TRANSFERENCIAS CORRIENTES	5.886	4.687	4.271	416	6
	01		Al Sector Privado	5.886	4.687	4.271	416	
		607	Actividades y Proyectos de Promoción	5.886	4.687	4.271	416	
26			OTROS GASTOS CORRIENTES		105	105		
	01		Devoluciones		105	105		
29			ADQUISICION DE ACTIVOS NO FINANCIEROS	68	139	97	42	7
	04		Mobiliario y Otros	10	48	24	24	
	05		Maquinas y Equipos de Oficina	15	44	35	9	
	06		Equipos Informáticos	34	33	29	4	
	07		Programas Informáticos	9	14	9	5	
35			SALDO FINAL DE CAJA			835	-835	8

1. Son rebajas presupuestarias del Fondo BIDPYMEX, teniendo en cuenta que existían recursos presupuestarios que no serían utilizados para dichos fines, debido a que la adquisición de algunos bienes y/o servicios se encontraban en fase de licitación, toma de razón por parte de la Contraloría o en su primera etapa de ejecución.
2. Ingresos provenientes de operaciones de cambio, estos mayores recursos no constituyen recursos adicionales, sino una adecuación eficiente del presupuesto consolidado.
3. El saldo inicial de caja corresponde a saldos por rendir, que fueron anticipados a final del año 2007, para financiar proyectos de promoción y gastos operativos de la Oficinas Comerciales en el exterior.
4. El aumento en el presupuesto vigente en el Subtítulo “Gastos en Personal” se explica principalmente, a la incorporación de saldos por rendir y recursos para financiar el costo de la vida en el exterior. Además durante el año, se realizaron reasignaciones para financiar actividades de promoción directa a través del fondo Tradicional.

5. Se debe a la ejecución de actividades de manera directa en materia de promoción de exportaciones, situación prevista en el Proyecto de Presupuesto 2008.
6. El monto de Transferencias Corrientes corresponden a los gastos directos al sector privado para financiar proyectos y actividades de promoción, cuyo monto depende principalmente de la adjudicación de los fondos concursables.
7. La variación en el presupuesto 2008 se debe a la incorporación del saldo inicial de caja y un decreto modificatorio que rebaja el presupuesto del subtítulo 29.
8. El saldo final se debe a recursos anticipados para las actividades de promoción de oficinas del exterior.

d) Indicadores de Gestión Financiera

Cuadro 5 Indicadores de Gestión Financiera							
Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo ¹⁹			Avance ²⁰ 2008/ 2007	Notas
			2006	2007	2008		
Porcentaje de decretos modificatorios que no son originados por leyes	$[\text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios} - \text{N}^\circ \text{ de decretos originados en leyes}^{21} / \text{N}^\circ \text{ total de decretos modificatorios}] * 100$	Porcentaje	62%	75%	71%	95	1
Promedio del gasto de operación por funcionario	$[\text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)} / \text{Dotación efectiva}^{22}]$	Miles de \$	22.859	25.150	26.912	107	2
Porcentaje del gasto en programas del subtítulo 24 sobre el gasto de operación	$[\text{Gasto en Programas del subt. 24}^{23} / \text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}] * 100$	Porcentaje Moneda Nacional	45%	39%	32%	81	
Porcentaje del gasto en estudios y proyectos de inversión sobre el gasto de operación	$[\text{Gasto en estudios y proyectos de inversión}^{24} / \text{Gasto de operación (subt. 21 + subt. 22)}] * 100$	No Aplica					

1. Durante el 2008 un porcentaje importante de los decretos modificatorios corresponden a operaciones de cambio y reasignaciones de presupuesto, producto de la adecuación del presupuesto institucional respecto de las distintas actividades que debe realizarse en materia de Promoción de Exportaciones y Negociaciones, las cuales dependen principalmente del mercado externo y su volatilidad.
2. El avance en este indicador se debe al aumento en el presupuesto para el 2008 de los gastos de operación.

¹⁹ Los factores de actualización de los montos en pesos es de 1,1350 para 2006 a 2008 y de 1,0872 para 2007 a 2008.

²⁰ 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.

²¹ Se refiere a aquellos referidos a rebajas, reajustes legales, etc.

²² 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.

²³ Corresponde a las transferencias a las que se aplica el artículo 7° de la Ley de Presupuestos.

²⁴ Corresponde a la totalidad del subtítulo 31 "Iniciativas de Inversión".

e) **Transferencias Corrientes²⁵**

e.1) **Transferencias Corrientes en Moneda Nacional**

Cuadro 6					
Transferencias Corrientes					
Descripción	Presupuesto Inicial 2008 ²⁶ (M\$)	Presupuesto Final 2008 ²⁷ (M\$)	Gasto Devengado (M\$)	Diferencia ²⁸	Notas
TRANSFERENCIAS AL SECTOR PRIVADO	1.220.561	964.955	898.486	66.469	1
TRANSFERENCIAS A OTRAS ENTIDADES PUBLICAS	2.132.393	2.503.118	2.408.082	95.036	
CERTIFICACION DE ORIGEN	522.088	522.942	485.036	37.906	2
Gastos en Personal	9.587	10.441	6.667	3.774	
Bienes y Servicios de Consumo	506.249	506.249	473.429	32.820	
Inversión Real	6.252	6.252	4.940	1.312	
NEGOCIACIONES Y ADMINISTRACION DE ACUERDOS	1.078.861	1.487.686	1.467.484	20.202	3
Gastos en Personal	996.079	1.163.632	1.153.832	9.800	
Bienes y Servicios de Consumo	68.904	200.615	190.213	10.402	
Inversión Real	13.878	123.439	123.439		
DEFENSA COMERCIAL	52.100	68.200	67.388	812	
Gastos en Personal	52.100	68.200	67.388	812	
Bienes y Servicios de Consumo					
Inversión Real					
FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE DIRECON	479.344	424.290	388.174	36.116	5
Gastos en Personal	162.978	181.830	167.383	14.447	
Bienes y Servicios de Consumo	316.366	187.038	172.592	14.446	
Inversión Real		55.422	48.199	7.223	
TOTAL TRANSFERENCIAS	3.352.954	3.468.073	3.306.568	161.505	

1. En las transferencias al sector privado, el ítem 607, no posee desglose por tipo de gasto.
2. Corresponden a los gastos que se cancelan a las entidades certificadoras del mes de diciembre, los que serán cancelados el mes de enero del siguiente año, al igual que el compromiso presupuestario correspondiente a la auditoría que deber realizarse a las mismas entidades con cargo al Fondo Certificación de Origen.

²⁵ Incluye solo las transferencias a las que se les aplica el artículo 7° de la Ley de Presupuestos.

²⁶ Corresponde al aprobado en el Congreso.

²⁷ Corresponde al vigente al 31.12.2008.

²⁸ Corresponde al Presupuesto Final menos el Gasto Devengado.

²⁰ Corresponde a Aplicación de la Transferencia.

3. El saldo final es explicado por recursos anticipados para la realización de las actividades de negociaciones y administración de acuerdos, 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.
4. Se debe a excedentes generados, por presupuestos comprometidos a la espera de la toma de razón por parte de la Contraloría de algunos convenios, en otros casos corresponde a recursos reservados producto de licitaciones que se encuentran en procesos de selección de las empresas participantes, entre otros.

e.2) Transferencias Corrientes en Moneda Extranjera

Cuadro 6					
Transferencias Corrientes					
Descripción	Presupuesto Inicial 2008 ¹⁷ (M\$)	Presupuesto Final 2008 ¹⁸ (M\$)	Gasto Devengado (M\$)	Diferencia ¹⁹	Notas
TRANSFERENCIAS AL SECTOR PRIVADO	5.886	4.687	4.271	416	1
TRANSFERENCIAS AL OTRAS ENTIDADES PUBLICAS	3.794	1.883	1.677	206	
NEGOCIACIONES Y ADMINISTRACION DE ACUERDOS	1.978	1.413	1.343	70	2
Gastos en Personal	760	497	469	28	
Bienes y Servicios de Consumo	1.218	912	870	42	
Inversión Real		4	4		
DEFENSA COMERCIAL	113	88	50	38	
Gastos en Personal	30	22	8	14	
Bienes y Servicios de Consumo	83	57	37	20	
Inversión Real		9	5	4	
FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL DE DIRECON	1.703	382	284	98	3
Gastos en Personal	933	94	64	30	
Bienes y Servicios de Consumo	518	288	220	68	
Inversión Real	252				
TOTAL TRANSFERENCIAS	9.680	6.570	5.948	622	

1. En las transferencias al sector privado, el ítem 607, no posee desglose por tipo de gasto.
2. La variación en el presupuesto se debe principalmente a un cambio de moneda realizado durante el periodo a fin de financiar actividades en territorio nacional, mientras que las variaciones respecto del gasto devengado corresponden a compromisos, producto de la adquisición de pasajes correspondientes a comisiones de servicio, en el ámbito de las negociaciones, realizadas durante los últimos dos meses del año 2008, los que deberán ser cancelados durante el primer periodo del año 2009.
3. Se debe a excedentes generados, por presupuestos comprometidos a la espera de la toma de razón por parte de la Contraloría de algunos convenios, en otros casos corresponde a recursos reservados producto de licitaciones que se encuentran en procesos de selección de las empresas participantes, entre otros.

• Anexo 4: Indicadores de Desempeño año 2008

- Indicadores de Desempeño presentados en el Proyecto de Presupuestos año 2008

Cuadro 7 Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2008										
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2008	Cumple SI/NO ²⁹	% Cumplimiento ³⁰	Notas
				2006	2007	2008				
Información comercial	Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial	$((\text{número de atenciones de los servicios de Información Comercial } t/\text{número de atenciones de los servicios de Información Comercial } t-1)-1)*100)$	%	18 8870 94	26 1117 089	12 1246 057	10 1092 899	SI	116	
	Aplica Enfoque de Género: NO									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Tasa de variación del número de empresas Clientes	$((\text{Número de empresas Clientes } t/\text{Número de empresas Clientes } t-1)-1)*100)$	%	23 3509	45 6629	35 8433	13 5085	SI	270	1
	Aplica Enfoque de Género: NO									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Tasa de variación anual del monto de exportaciones de los clientes	$((\text{Monto de Exportaciones de clientes de período } t/\text{Monto de Exportaciones de clientes de período } t-1)-1)*100)$	%	17 9254 9125	12 1334 6515	14 1320 3889	10 1299 6712	SI	102	
	Aplica Enfoque de Género: NO			17	489	010	960			
Apoyo en los mercados de destino	Tasa de variación en el número de contactos comerciales generados	$((\text{n}^\circ \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t/\text{n}^\circ \text{ actividades de generación de contactos comerciales ejecutadas año } t-1)-1)*100)$	%	S.I.	38 1475	37 1505	12 1232	SI	122	2
	Aplica Enfoque de Género: NO									

²⁹ Se considera cumplido el compromiso, si el dato efectivo 2008 es igual o superior a un 95% de la meta.

³⁰ Corresponde al porcentaje del dato efectivo 2008 en relación a la meta 2008.

Cuadro 7
Cumplimiento Indicadores de Desempeño año 2008

Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Meta 2008	Cumple SI/NO ²⁹	% Cumplimiento ³⁰	Notas
				2006	2007	2008				
Implementación, administración y negociación de acuerdos	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	((N° de compromisos cumplidos derivados de los acuerdos suscritos por Chile /N° de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile)*100)	%	100	100	100	90	SI	111	
	Aplica Enfoque de Género: NO									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	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)	%	60	60	61	60	SI	102	
Acciones de promoción comercial	Aplica Enfoque de Género: NO									
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	N° de nuevas combinaciones mercado producto de exportación clientes	(N° nuevas combinaciones país - producto de las exportaciones de los clientes en relación al año t-1)	Número	S.I.	1188 3	8706	3500	SI	249	3
Apoyo en los mercados de destino	Aplica Enfoque de Género: NO									

Porcentaje global de cumplimiento: 100%

Notas:

- Se explica principalmente, por la incorporación de mejoras a los procesos de asignación de recursos, ordenando el accionar con las empresas clientes, implementando estrategias sectoriales y empresariales, lo que llevo a una mayor ejecución de proyectos de promoción de exportaciones, con un mayor número de empresas participantes. Además se realizaron una serie de actividades institucionales orientadas a generar mayor acercamiento con los mercados externos, incorporando más empresas clientes, en particular, PYMEX, Macro Rueda de Negocios en Puerto Varas, Semanas Chile en Norteamérica, Asia y América Latina, etc. En el año 2008 se crean 2 Oficinas Regionales, Arica y Parinacota y Los Ríos, lo que implicó incorporar nuevos clientes de esas zonas geográficas. Por último, la utilización en régimen del sistema de registro, se inició 2007, permitió registrar el 100% de las actividades realizadas, registrando las empresas apoyadas por los distintos servicios de la institución. Periodo: enero-diciembre de cada año.
- Este indicador está orientado a medir la generación de contactos comerciales entre empresas chilenas exportadoras o potenciales exportadoras con importadores (agendas de negocios). Durante el año 2008 aumentó el número de empresas que solicitaron agendas de negocios, ya sea por una mayor ejecución de acciones de

promoción comercial que se apoyaran a través de proyectos de promoción de exportaciones (misiones comerciales a mercados externos, traída de compradores, ruedas de negocio, etc.) o por acciones institucionales como por ejemplo: Macro Rueda de Negocios en Puerto Varas, en la cual participaron 250 empresas, las que tuvieron la posibilidad de reunirse con cerca de 35 importadores del mercado Norteamericano (concretándose un número importante de agendas de negocios), Semanas Chile en el exterior, etc. Las variaciones más significativas se dieron en agendas solicitas en mercados (países) de América del Norte (19%), América del Sur (36%) y Europa (10%). Período medición: Enero a Diciembre de cada año.

3. Indicador relacionado con el N° 3. La disminución de las exportaciones a los principales mercados de destino como EE.UU y en menor medida Japón y México, países que a mediados de año habían disminuido la importación de productos chilenos (lo que se revirtió al mes de noviembre), llevó a los exportadores chilenos a buscar otros mercados para sus productos de exportación, principalmente países de América del Sur, por ejemplo: a Perú se exportaron 465 nuevos productos, a Argentina 488, a Bolivia 403, a Colombia 367, a Ecuador 360, a Uruguay 359, a Brasil 329, a México 299 y a Venezuela 227. Adicionalmente se exportaron nuevos productos a nuevos mercados tales como: República de Yemen, República Democrática del Congo, Albania, Uganda, entre otros. Ambas situaciones generaron un aumento de los nuevos pares mercado-producto. Período medición: Enero-Noviembre de cada año, las cifras presentadas se basan en información oficial del Servicio Nacional de Aduanas, la que se entrega a DIRECON, con un mes de desfase.

4. Otros Indicadores de Desempeño

Cuadro 8 Otros indicadores de Desempeño año 2008							
Producto Estratégico	Nombre Indicador	Fórmula Indicador	Unidad de medida	Efectivo			Notas
				2006	2007	2008	
Implementación, administración y negociación de acuerdos	Porcentaje de informes de negociación de acuerdos	$(N^{\circ} \text{ de informes de negociación de acuerdos periodo } t / N^{\circ} \text{ total de negociaciones en curso durante el periodo } t) * 100$	%	100	100	100	
Acciones de promoción comercial	Porcentaje de actividades en mercados con acuerdos comerciales	$(\text{Actividades ejecutadas en mercados con acuerdo comerciales bajo el marco de proyectos} / \text{Total de actividades ejecutadas bajo el marco de proyectos}) * 100$	%	74	83	95	
Apoyo a estrategias de comercialización internacional	Porcentaje de subsectores prioritarios con planes sectoriales aprobados	$(N^{\circ} \text{ de planes sectoriales de subsectores prioritarios en periodo } t / N^{\circ} \text{ total subsectores prioritarios en periodo } t) * 100$	%	S.I.	41	53	
Información comercial	Porcentaje de Clientes que encuentran satisfactorios los servicios de información comercial	$(N^{\circ} \text{ de clientes satisfechos año } t / N^{\circ} \text{ de clientes encuestados año } t) * 100$	%	81	87	77	
Información Recursos Humanos	Porcentaje de funcionarios capacitados respecto de la dotación efectiva	$(n^{\circ} \text{ de funcionarios capacitadas año } t / \text{dotación efectiva año } t) * 100$	%	59	58	63	
Información de Auditoría y Control Interno	Porcentaje de recomendaciones comprometidas de Auditoría Interna evaluadas respecto de las recomendaciones Comprometidas	$(\text{Total de Recomendaciones comprometidas de Auditoría Evaluadas en el periodo } t / \text{Total de Recomendaciones comprometidas de Auditoría en el periodo } t) * 100$	%	100	100	100	

Anexo 5: Programación Gubernamental

Cuadro 9
Cumplimiento Programación Gubernamental año 2008

Objetivo	Producto	Producto Estratégico (bienes y/o servicio) al que se vincula	Evaluación
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.	Negociación de Acuerdos de Libre Comercio con Australia, Malasia y Vietnam	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO 
			2º Trimestre: CUMPLIDO 
			3º Trimestre: CUMPLIDO 
			4º Trimestre: 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. Asimismo se busca difundir las oportunidades comerciales que surgen para el sector privado.	Implementación y administración de los acuerdos de libre comercio con Asia, como son Japón, China, India, P-4 y Corea.	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO 
			2º Trimestre: CUMPLIDO 
			3º Trimestre: CUMPLIDO 
			4º Trimestre: CUMPLIDO 
	Implementación y administración de los TLCs de Chile con Norteamérica, es decir, EE.UU, México y Canadá	Implementación, administración y negociación de acuerdos	1º Trimestre: CUMPLIDO 
			2º Trimestre: CUMPLIDO 
			3º Trimestre: CUMPLIDO 
			4º Trimestre: CUMPLIDO 

	<p>Implementación y administración de los acuerdos con Europa, es decir, Asociación Chile - UE y Chile - EFTA.</p>	<p>Implementación, administración y negociación de acuerdos</p>	<p>1º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>2º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>3º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>4º Trimestre: CUMPLIDO </p>
	<p>Implementación y administración de los acuerdos suscritos con América Latina</p>	<p>Implementación, administración y negociación de acuerdos</p>	<p>1º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>2º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>3º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>4º Trimestre: CUMPLIDO </p>
<p>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.</p>	<p>Diseño e implementación de plan estratégico regional de promoción de exportaciones</p>	<p>Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional</p>	<p>1º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>2º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>3º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>4º Trimestre: CUMPLIDO </p>
<p>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</p>	<p>Diseño e implementación de estrategia y planes de acción que contribuyan al aumento en el impacto de las acciones de promoción de exportaciones</p>	<p>Apoyo al desarrollo de estrategias de comercialización internacional</p>	<p>1º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>2º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>3º Trimestre: CUMPLIDO </p> <p>4º Trimestre: CUMPLIDO </p>

● **Anexo 6: Informe de Cumplimiento de los Compromisos de los Programas/Instituciones Evaluadas³¹**
(01 DE JULIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008)

Programa/Institución: PYME Exporta
Año Evaluación: 2006
Fecha del Informe: lunes, 18 de mayo de 2009 12:00:10

Compromiso	Cumplimiento														
<p>6. Cuantificar los gastos de administración para realizar el cálculo del indicador "porcentaje de gastos administrativos".</p>	<p>De acuerdo a la definición, los gastos administrativos son todos aquellos destinados a financiar los recursos necesarios para llevar adelante las funciones básicas a través del organigrama que tiene el mismo programa. Se dividen en gastos valorados y gastos operacionales.</p> <p>Los gastos administrativos del año 2008 se componen de los siguientes ítems:</p> <table border="0"> <tr> <td>Item a considerar</td> <td>Monto en US\$ (*)</td> </tr> <tr> <td>Personal de la Unidad Ejecutora</td> <td>105.735,98</td> </tr> <tr> <td>Personal de las unidades de apoyo</td> <td>36.100,93</td> </tr> <tr> <td>Personal de las Direcciones Regionales</td> <td>108.116,45</td> </tr> <tr> <td>Honorarios miembros del Directorio</td> <td>8.129,78</td> </tr> <tr> <td>Gastos operacionales</td> <td>1.732,58</td> </tr> <tr> <td>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</td> <td>259.814,72</td> </tr> </table> <p>(*)Para efectos de calcular el valor en dólares se utiliza el tipo de cambio de la fecha del gasto, tal cual se informa al BID.</p> <p>Cálculo de porcentaje Porcentaje de gastos administrativos del programa respecto de los gastos anuales: (gastos administrativos del programa/gastos totales del programa)*100 : (US\$259.814,72/US\$529.141,30)*100= 49%</p> <p>Medios de verificación. Se adjunta: 1. Reporte Departamento Administrativo en el que se identifican las remuneraciones de los miembros de la Unidad Ejecutora, unidades de apoyo. Miembros del Directorio y Direcciones Regionales que se consideran como parte del Aporte Valorado. 2. Reporte Departamento Administrativo, en el que se desglosan los gastos relacionados al proyecto de aporte local que financia los gastos operacionales de la Unidad Ejecutora.</p> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Diciembre 2008)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> Estados Financieros Auditados años 2005-2007 Reporte Departamento Administrativo DIRECON Gastos RRHH Reporte Departamento Administrativo DIRECON Gastos Operacionales</p>	Item a considerar	Monto en US\$ (*)	Personal de la Unidad Ejecutora	105.735,98	Personal de las unidades de apoyo	36.100,93	Personal de las Direcciones Regionales	108.116,45	Honorarios miembros del Directorio	8.129,78	Gastos operacionales	1.732,58	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	259.814,72
Item a considerar	Monto en US\$ (*)														
Personal de la Unidad Ejecutora	105.735,98														
Personal de las unidades de apoyo	36.100,93														
Personal de las Direcciones Regionales	108.116,45														
Honorarios miembros del Directorio	8.129,78														
Gastos operacionales	1.732,58														
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	259.814,72														

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

<p>1. Evaluar con Comité Técnico propuesta, para presentar a Directorio y al BID, respecto de realizar una modificación en la entrega de más de un servicio por empresa en cualquiera de las tres líneas de acción del programa.</p>	<p>Tal como se informó anteriormente, haciendo referencia a nuestro oficio público N° 2734 del 28.06.07, el Comité Técnico evaluó en reunión del 07.11.2006 la necesidad de entregar más de un servicio por empresa, pero considera necesario esperara los resultados de la primera y segunda convocatoria para presentar a Directorio y luego BID. En este sentido, en sesión del Directorio del 27.08.2007 se presentan y aprueban una serie de mejoras al Programa (se adjunta acta), entre las que se incluyó la ampliación de servicios y la posibilidad de que una empresa se beneficie con más de uno. En el punto 3 de dicha Acta se mencionan los puntos tratados y acuerdos alcanzados y aprobados, entre estos, lo mencionado en compromiso.</p> <p>Cabe señalar, que estas mejoras (modificaciones) se incorporan en el Reglamento Operativo del programa, generando una nueva versión, que debe ser aprobado por el BID. En el punto 6.8 del Reglamento Operativo adjunto se menciona las empresas pueden solicitar en su plan de mejora servicios de una o más líneas.</p> <p>Las modificaciones luego de ser aprobadas por el Directorio del Programa (acta directorio) se envían al BID para su aprobación, lo que materializa en la nueva versión del Reglamento Operativo del Programa, no se envían las modificaciones, sino que dicho reglamento, que las incorpora. DIRECON envió carta con nueva versión del Reglamento Operativo del Programa, el BID solicita información adicional, lo cual queda finalmente resuelto en carta del BID del 13.11.2007).</p> <p>La implementación de esta nueva modalidad se comenzó a realizar a través de la utilización de un nuevo reglamento Operativo.</p> <p>Medios de verificación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acta de Directorio en que se aprueban las modificaciones 2. Nuevo Reglamento Operativo 3. Cartas del BID y Carta DIRECON que resuelve últimas observaciones (N° 4895 del 08.11.2007). <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Diciembre 2008)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> ACTA REUNION COMITE TECNICO DEL 7.11.06 OFICIO DIRECON A JEFA DIVISION CONTROL DE GESTION DIPRES ACTA REUNION DIRECTORIO DEL 27.08.07 NUEVO REGLAMENTO OPERATIVO CARTAS BID CARTA DIRECON 4895</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 ajustó la meta a 100 empresas convocadas al tercer ciclo de ejecución tras reunión de Directorio del mes de abril.</p> <p>Se adjuntan los siguientes medios de verificación:</p> <table border="0"> <tr> <td>Año</td> <td>Medio de verificación</td> <td>Comentarios</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>Acta de verificación de antecedentes de empresas inscritas en la Segunda Convocatoria</td> <td>Directorio no explicitó meta 2007 con anterioridad.</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>Acta de Directorio donde se aprueba meta de 100 empresas</td> <td></td> </tr> </table> <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Diciembre 2008)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> Acta Verificación Acta Directorio primera parte Acta Directorio segunda parte</p>	Año	Medio de verificación	Comentarios	2007	Acta de verificación de antecedentes de empresas inscritas en la Segunda Convocatoria	Directorio no explicitó meta 2007 con anterioridad.	2008	Acta de Directorio donde se aprueba meta de 100 empresas	
Año	Medio de verificación	Comentarios								
2007	Acta de verificación de antecedentes de empresas inscritas en la Segunda Convocatoria	Directorio no explicitó meta 2007 con anterioridad.								
2008	Acta de Directorio donde se aprueba meta de 100 empresas									

<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>Dado que la metodología de línea base no contiene la conformación de un grupo de control, dicho requerimiento será incorporado en el transcurso de este año. Para estos fines se contratará una consultoría específica que además realice la medición de la línea base.</p> <p><u>Calificación:</u> Parcialmente cumplido</p> <p><u>Observación:</u> Se está a la espera de la incorporación de un grupo de control en la metodología para levantar información de la línea base del programa.</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>Una vez definido el grupo de control, se incorporarán sus resultados a la medición de la línea base. Esto se realizará en el marco de la contratación señalada anteriormente (compromiso 2.2).</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>2. Diseñar un instrumento de seguimiento ex post de los resultados de la intervención del programa que permita evaluar, entre otros aspectos, la implementación de los planes de mejora.</p>	<p>Para el seguimiento ex post de los resultados de la implementación de los Planes de Mejora, se definieron encuestas tanto para el evaluar el 100% de la implementación del plan de mejora como los servicios prestados. Cabe señalar, que los Planes de Mejora pueden incluir hasta tres servicios distintos (actividades), se ha diseñado una encuesta para cada uno de los servicios. Por lo tanto, las empresas evaluarán la implementación de los planes en relación a la(s) actividad(es) que desarrollen.</p> <p>Se adjunta formato encuesta orienta a evaluar el 100% de la implementación del plan de mejora, las empresas beneficiadas accederán a través de la página web del programa. Además se adjuntan los formatos de las encuestas de las actividades capacitaciones/seminario y visitas guiadas, que se aplican una vez ejecutado cada servicio.</p> <p><u>Medios de verificación:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Encuesta ex post Plan de Mejora y Experto 2. Encuesta ex post a visitas guiadas 3. Encuesta ex post a capacitaciones/seminarios <p><u>Calificación:</u> Cumplido (Diciembre 2008)</p> <p><u>Medios de Verificación:</u> ENCUESTA EX POST PLAN DE MEJORA Y EXPERTO ENCUESTA EX POST A VISITAS GUIADAS ENCUESTA EX POST A CAPACITACIONES/SEMINARIOS</p>

- Anexo 7: Cumplimiento del Programa de Mejoramiento de la Gestión 2008**

Cuadro 11 Cumplimiento PMG 2008															
Áreas de Mejoramiento	Sistemas	Objetivos de Gestión										Prioridad	Ponderador	Cumple	
		Etapas de Desarrollo o Estados de Avance													
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X				
Recursos Humanos	Capacitación							○					ALTA	12%	✓
	Higiene-Seguridad y Mejoramiento de Ambientes de Trabajo				○								MEDIA	7%	✓
	Evaluación de Desempeño					○							MEDIA	10%	✓
Calidad de Atención a Usuarios	Sistema Integral de Atención a Cliente(a)s, Usuario(a)s y Beneficiario(a)s							○					ALTA	12%	✓
	Gobierno Electrónico						○						MEDIA	7%	✓
Planificación / Control / Gestión Territorial	Planificación / Control de Gestión									○			ALTA	12%	✓
	Auditoría Interna						○						ALTA	14%	✓
	Gestión Territorial				○								MEDIA	7%	✓
Administración Financiera	Sistema de Compras y Contrataciones del Sector Público									○			ALTA	12%	✓
	Administración Financiero-Contable					○							MENOR	5%	✗
Enfoque de Género	Enfoque de Género				○								MENOR	5%	✓

Porcentaje Total de Cumplimiento: 95%

Cuadro 12 Cumplimiento PMG años 2004 – 2007				
	2005	2006	2007	2008
Porcentaje Total de Cumplimiento PMG	100%	100%	100%	95%

- Anexo 8: Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo**

Cuadro 13				
Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo año 2008				
Equipos de Trabajo	Número de personas por Equipo de Trabajo³²	N° de metas de gestión comprometidas por Equipo de Trabajo	Porcentaje de Cumplimiento de Metas³³	Incremento por Desempeño Colectivo³⁴
Dirección de Asuntos Económicos Multilaterales	16	4	100%	7%
Dirección de Asuntos Económicos Bilaterales	51	4	100%	7%
Dirección General	39	4	100%	7%
Dirección Promoción de Exportaciones	118	6	100%	7%
Departamento Administrativo	86	4	100%	7%
Departamento Jurídico	14	3	100%	7%
Departamento de Planificación y Proyectos	14	3	100%	7%
Departamento Información y Promoción Comercial	28	6	100%	7%

³² Corresponde al número de personas que integran los equipos de trabajo al 31 de diciembre de 2008.

³³ Corresponde al porcentaje que define el grado de cumplimiento del Convenio de Desempeño Colectivo, por equipo de trabajo.

³⁴ 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 2008.