



Balance de Gestión Integral

Año 2019

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera

Índice

1	Presentación Cuenta Pública del Ministro del ramo	3
2	Resumen Ejecutivo Servicio	4
3	Resultados de la Gestión año 2019	6
	3.1 Resultados asociados al Programa de Gobierno, mensajes presidenciales y otros aspectos relevantes para el jefe de servicio	
	3.2 Resultados de los Productos Estratégicos y aspectos relevantes para la Ciudadanía	
4	Desafíos para el período de Gobierno	13
Anexo 1	Identificación de la Institución	14
Anexo 2	Recursos Humanos	
Anexo 3	Recursos Financieros	
Anexo 4	Indicadores de Desempeño año 2017 - 2019	19
Anexo 5	Compromisos de Gobierno 2018 - 2022	20
Anexo 6	Evaluaciones	21
Anexo 7	Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2019	22
Anexo 8	Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo 2018 - 2022	24
Anexo 9	Resultados en la Implementación de medidas de Género 2018 - 2022	25
Anexo 10	Proyectos de Ley en tramitación en el Congreso Nacional 2019 / Leyes Promulgadas durante 2019	31
Anexo 11	Premios y Reconocimientos	32

1 Presentación Cuenta Pública del Ministro del ramo

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo tiene la misión de promover la modernización y competitividad de la estructura productiva del país; la iniciativa privada y la acción eficiente de los mercados; además del desarrollo de la innovación y la consolidación de la inserción internacional de Chile. Todo esto mediante la formulación de políticas, programas e instrumentos que faciliten la actividad de las unidades productivas del país, sus organizaciones corporativas y las instituciones relacionadas con el desarrollo productivo y tecnológico, tanto públicas como privadas, nacionales y extranjeras. También de desempeñar un activo rol en impulsar importantes reformas que apunten a elevar la competitividad global de la economía, a perfeccionar el funcionamiento de los mercados, incluyendo la protección de los derechos del consumidor, y a promover el desarrollo sustentable de la actividad turística en el país.

En junio de 2019, la Oficina GPS presentó la plataforma Sistema Unificado de Permisos (Super), ventanilla única para la tramitación de los permisos sectoriales necesarios para poner en marcha un proyecto de inversión. Esta medida fue respaldada por un instructivo presidencial que responsabiliza a los servicios de esta integración. Esta nueva plataforma impulsa la digitalización, conexión y operación de 180 permisos sectoriales identificados como críticos para aprobar, autorizar, construir y comenzar a operar un proyecto.

Se lanzó la Agenda de Reimpulso Económico del gobierno, en septiembre de 2019, la cual tiene por objetivo crear un ambiente más propicio para invertir, emprender e incentivar la generación de empleo en todos los sectores de la economía y todas las regiones del país. Las medidas incorporadas en la agenda están basadas en tres ejes fundamentales: el combate a la burocracia y simplificación de trámites; la eliminación de barreras de entrada y prácticas no competitivas, además de fomentar el surgimiento de emprendimientos innovadores; y la incorporación de tecnologías en las Pymes.

Servicio Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera. Avances de la Gestión 2019

Durante 2019, y a 3 años de su creación, los esfuerzos de InvestChile se centraron en el despliegue de la totalidad de las capacidades operativas instaladas, pasando a una nueva fase de aceleración, con el propósito de promover de manera intensiva la materialización de más y mejor inversión extranjera en el país, es así como apoyó la materialización de 63 proyectos, por un monto de inversión de 5.265 millones de dólares, asociados a la generación de 4.791 empleos potenciales. Estas cifras implican un incremento del 26% respecto del número de proyectos apoyados en esta fase en el año anterior.

Adicionalmente, se gestionó en el periodo una cartera de 350 proyectos de inversión en diferentes etapas de desarrollo, equivalentes a 12.534 millones de dólares y asociados a la creación de 10.040 de empleos potenciales. Estas cifras representan un incremento del 9,5% respecto del periodo anterior en lo relativo al monto de inversión total, y un crecimiento de 56% en lo referente a la cantidad de proyectos apoyados. Las cifras de cartera antes mencionadas van en línea con los flujos de inversión extranjera directa recibidos por el país e informadas por el Banco Central, que muestran un crecimiento de este ítem por segundo año consecutivo (2018-2019), y que rompen una tendencia de 3 años a la baja (2014-2017).

Para lograr todo ello, durante el año 2019 InvestChile participó en más de cien actividades de promoción de inversiones realizadas en 10 países distintos, prestó 1.080 servicios directos a inversionistas, implementó una activa estrategia de marketing digital, consolidó la función de aftercare y activó fuertemente el trabajo con la red internacional y las regiones.

2 Resumen Ejecutivo Servicio

InvestChile tiene por misión promover a Chile como destino de inversión extranjera directa en el mercado global, conectando los intereses de los inversionistas foráneos con las oportunidades de negocios que el país ofrece.

Durante 2019, y a 3 años de su creación, los esfuerzos de InvestChile se centraron en el despliegue de la totalidad de las capacidades operativas instaladas, pasando a una nueva fase de aceleración, con el propósito de promover de manera intensiva la materialización de más y mejor inversión extranjera en el país.

InvestChile apoyó durante 2019 la materialización de 63 proyectos, por un monto de inversión de 5.265 millones de dólares, asociados a la generación de 4.791 empleos potenciales^[1]. Estas cifras implican un incremento del 26% respecto del número de proyectos apoyados en esta fase.

Adicionalmente, se gestionó en el periodo una cartera de 350 proyectos de inversión en diferentes etapas de desarrollo, equivalentes a 12.534 millones de dólares y asociados a la creación de 10.040 de empleos potenciales. Estas cifras representan un incremento del 9,5% respecto del periodo anterior en lo relativo al monto de inversión total, y un crecimiento de 56% en lo referente a la cantidad de proyectos apoyados.

Las cifras de cartera antes mencionadas van en línea con los flujos de inversión extranjera directa recibidos por el país e informadas por el Banco Central, que muestran un crecimiento de este ítem por segundo año consecutivo (2018-2019), y que rompen una tendencia de 3 años a la baja (2014-2017). Durante 2019, InvestChile participó en más de cien actividades de promoción de inversiones realizadas en 10 países distintos. Además, prestó 1.080 servicios directos a inversionistas, tanto de forma presencial (visitas en el extranjero, reuniones en oficinas de InvestChile, encuentros en eventos, etc.) como de manera remota.

Con el objetivo de expandir el alcance de la gestión de InvestChile en el posicionamiento de Chile como destino de inversión, se implementó una estrategia de marketing digital con un claro foco en la conversión, con campañas orientadas a mercados y sectores estratégicos. De igual manera se potenció la página web a través de contenido comunicacional específico, logrando incorporar nuevos proyectos y clientes por medio de esta vía. A su vez, a través del uso de herramientas de inteligencia de negocios se incrementaron los clientes de InvestChile, alcanzando a un total de 1.229 nuevos contactos.

Asimismo, se encuentra en implementación un nuevo modelo de operación de las agregadurías de inversión en donde, a través de la Red Externa de Chile y gracias a un trabajo conjunto con embajadas, consulados y agregadurías comerciales, se potenciará la labor de los agregados de inversión, pudiendo estos ejercer como punto focal de atención al inversionista por continente en mercados estratégicos, con miras a alimentar de manera proactiva la cartera de clientes y de proyectos de la Agencia.

A esta labor se suma el trabajo con Regiones, donde ya se cuenta con un modelo de gestión para la promoción y atracción de inversiones. En 2019, se comenzó la implementación de éste en la Región de la Araucanía, a través de la suscripción de un convenio de cooperación. En paralelo, la agencia ha realizado más de 38 actividades con Regiones, entre ellas: capacitaciones a funcionarios, visitas en terreno, talleres, reuniones, entre otros, con el fin de generar capacidad local para la atracción de inversión.

InvestChile continúa en su consolidación de la función de aftercare, con el objetivo de fomentar la expansión y reinversión de las compañías extranjeras ya instaladas en el país. Se prevé alcanzar un nivel de servicio que permita movilizar recursos externos y oportunidades del entorno, consiguiendo así un impacto significativo de la IED establecida en la economía del país.

Para el logro de estos focos, se realizó el mapeo del ecosistema de servicios globales y construcción de una oferta de valor aftercare conteniendo los programas, incentivos e iniciativas que podrían aportar al desarrollo de la empresa extranjera en el país. También destaca la realización de una encuesta de contingencia a inversionistas realizada a 218 representantes de distintas compañías, para evaluar el impacto de la crisis social sobre sus inversiones; talleres de trabajo con las cámaras y embajadas de los 20 principales inversionistas en Chile, para recolectar inquietudes de las empresas e informar sobre la situación en Chile desde el estallido social; así como un taller de trabajo sobre las buenas prácticas hacia las pymes con 10 inversionistas extranjeros, en conjunto con Deloitte, el Ministerio de Economía y CORFO.

Actualmente, las empresas instaladas en Chile representan un 38% de los proyectos en cartera que gestiona InvestChile, alcanzando un número de 157 proyectos de inversión, por un monto de \$11.996 MM USD (\$4.690 en fase de materialización) y 7.868 empleos.

Finalmente, se destaca que la agencia continúa con su labor de administrar los contratos vigentes acogidos al DL 600, nuevas operaciones jurídicas provenientes de la Ley N° 20.848 y otras materias legales relacionadas. Durante el año 2019 se gestionaron 180 trámites legales, con un promedio de atención de 2,93 días.

[1] Cifras actualizadas de acuerdo a información proporcionada por las empresas al 31 de diciembre de 2019.

3 Resultados de la Gestión año 2019

Resultados asociados al Programa de Gobierno, mensajes presidenciales y otros aspectos relevantes para el jefe de servicio

Consolidación de la Agencia y de la Institucionalidad para el Fomento y la Promoción de la Inversión Extranjera Directa.

• **Planificación Estratégica 2019-2022**

En el mes de marzo del año 2019 finalizó el proceso de actualización estratégica institucional, con el fin de incorporar las prioridades del programa de gobierno y de la nueva dirección de la agencia. Este proceso estableció un nuevo mapa institucional y un plan con un conjunto de iniciativas estratégicas a ejecutar entre los años 2019 y 2022.

Este plan busca instalar las capacidades y procesos necesarios para alcanzar los objetivos y resultados institucionales y de esa manera contribuir al cumplimiento de los objetivos de gobierno y la completa instalación de la agencia.

• **Operación de Agregadurías de Inversión en Mercados Estratégicos**

Durante el año 2019 se encontró en pleno funcionamiento la agregaduría en Tokio, Japón y una antena en San Francisco, Estados Unidos. La gestión de ambas oficinas se tradujo en 89 primeras reuniones con empresas, 12 visitas de posibles inversionistas a Chile y la incorporación de 39 nuevos proyectos a la cartera de InvestChile.

• **Trabajo con Regiones**

Durante el año 2019 el foco estuvo en incorporar a las regiones en el esfuerzo de fomento y promoción de la IED en el país, obteniendo como resultados concretos durante el año:

- Generación de capacidades Regionales: Formación y transferencia de conocimiento a Unidades regionales de Atracción y Promoción de inversiones en GORE.
- Firma de Convenio con la Región de la Araucanía y
- Puesta en marcha de programas y planes regionales.

Para todo ello se trabajó en conjunto con otras instituciones de estado como: Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, Gobiernos Regionales (GORE) en regiones piloto y la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, SUBDERE.

Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios Globales – acciones ejecutadas y resultados obtenidos por InvestChile:

En el marco del Convenio de Colaboración suscrito por el Estado de Chile y el Banco Interamericano (BID), InvestChile en su rol de entidad subejecutora del Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios, y atendiendo a los objetivos del programa^[1], ejecutó una serie de acciones con los siguientes resultados para el año 2019:

Se trabajó una cartera de proyectos (desde la etapa de prospecto hasta pre inversión) de 103 proyectos del Sector Servicios Globales, asociados a un monto de inversión de U\$MM 2.054 y de alrededor de 3894 nuevos empleos, estas cifras muestran un avance significativo respecto de los resultados obtenidos a fines de diciembre 2018, en donde se logró contar al finalizar el período con 72 proyectos asociados a más de U\$MM 2231 de inversión y a 3145 nuevos empleos, evidenciándose un aumento de 43% de la cartera de proyectos en el sector, respecto de la gestionada en el año anterior.

Respecto del aumento de contactos (leads), en esta materia se han logrado 158 nuevos contactos con clientes potenciales en el sector de Servicios Globales.

[1] El objetivo del Programa de Apoyo a la Exportación de Servicios es “Contribuir al desarrollo del sector de servicios globales de exportación en Chile”. Específicamente en: (i) aumentar las exportaciones y la IED en el sector de servicios globales de exportación; (ii) mejorar las capacidades de los recursos humanos e incrementar el nivel de empleo en el sector de servicios globales de exportación; y (iii) fortalecer el ecosistema sectorial y mejorar la coordinación interinstitucional de la industria de servicios globales de exportación”.

Resultados de los Productos Estratégicos y aspectos relevantes para la Ciudadanía

1. Acciones de Promoción

◦ Implementación de Planes Comerciales de Promoción de Inversiones

La definición de Estrategias de Promoción de Inversiones ha permitido que hoy en día se cuente con planes de promoción efectivos, que se traducen en la realización de acciones atingentes a los clientes y stakeholders de InvestChile, y que en 2019 se tradujo en la realización de 169 actividades de promoción de inversiones.

A continuación, se presentan las actividades desagregadas, de acuerdo al objetivo de cada una de ellas:

Tabla N° 1: Actividades de Promoción de Inversiones, realizadas en 2019

Categoría de Actividades	Descripción de la categoría	N° de actividades realizadas
Actividades de Atracción	de Acciones organizadas o co-organizadas por InvestChile, con audiencia “target” de alto potencial de inversión alineada con los focos estratégicos de InvestChile. Su objetivo es la generación de leads y/o su conversión a proyectos de inversión. Ejemplo de este tipo de actividades, se encuentran: Foros, talleres, roadshows.	58
Actividades de Promoción	de Acciones realizadas por terceros con audiencia mixta (interesados en inversión, comercio, gremios, autoridades), en las cuales InvestChile promociona un proyecto país, u oportunidades sectoriales o IED en general. Ejemplo de este tipo de actividades, son: Seminarios y misiones.	58
Actividades de Posicionamiento	de Eventos propios u organizados por terceros, con audiencia general, en que InvestChile participa promocionando su labor y servicios, y/o Chile como destino de inversión. Ejemplo de estas actividades: Inauguración oficinas, plenarios, conferencias, entre otros.	53
Total		169

Fuente: Elaboración propia, sobre datos extraídos de base de datos

Las que fueron desarrolladas en 23 países distintos:

• Servicios al Inversionista

Las actividades internacionales y nacionales realizadas por InvestChile generaron la entrega de **1080** servicios a inversionistas extranjeros durante el año 2019. Estos servicios han sido realizados de forma presencial (visitas en el extranjero, reuniones en oficinas de InvestChile, encuentros en eventos, etc.) y remota.

Entre los servicios entregados se encuentran: servicio de agenda de reuniones de negocio y match-making[1], entrega de información relevante para toma de decisiones, asesorías generales sectoriales y legales, resolución de inquietudes y visita en terreno. A continuación, se presentan la cantidad de servicios entregados por la clasificación antes explicitada:

Tabla N° 2: Servicios entregados a los inversionistas extranjeros en 2019

Servicios InvestChile	Cantidad de Servicios Entregados en 2019
Agenda de reuniones	113
Información ad hoc	166
Información estadística	13
Información general	288
Información legal	69
Información sectorial	372
Listado de contactos	54
Visita en terreno	5

Fuente: Elaboración propia, sobre datos extraídos del Sistema de Registro de Atenciones CRM

• **Implementación de la estrategia de aftercare**[2]

InvestChile continúa en su consolidación de la función de aftercare, con el fin de fomentar la expansión y reinversión de las compañías extranjeras ya instaladas en el país. Esta actividad tiene por objetivos:

- Mantener relación de largo plazo con las empresas instaladas
- Generar cartera de proyectos y,
- Mejorar la conexión del inversionista con el ecosistema local

Se prevé alcanzar un nivel de servicio que permita movilizar recursos externos y oportunidades del entorno, consiguiendo así un impacto significativo de la IED establecida en la economía del país.

Es importante destacar que un 48% del monto total a invertir y el 51% del total de empleos a generar, de la cartera 2019, provienen desde empresas ya instaladas en el país.

Durante el año 2019 se atendieron 128 proyectos de inversión y 131 empresas provenientes de clientes aftercare.

1. Acciones de Comunicaciones y Marketing

La creciente competencia global entre los países para la atracción de IED nos plantea la necesidad de generar diferenciación país, robusteciendo nuestros atributos e identidad competitiva como destino clave para la IED.

Para esto, en 2019, la gestión de la Agencia en materia de marketing se continuó centrando en implementar la estrategia de marketing digital traducida en un plan basado en tres focos:

- Diferenciación/reputación: Instalación de la imagen de Chile como destino de IED y negocios internacionales, con énfasis en identidad competitiva.
- Facilitación/vinculación: Posicionar –entre stakeholders locales y clientes finales- la imagen de InvestChile como la agencia facilitadora para la instalación de IED en el país.
- Conversión/transaccional: Generación de contactos y leads con potenciales inversionistas, a partir de estrategias de marketing digital y de contenido, incluyendo inteligencia de negocios en mercados e industrias priorizadas.

Dentro de las acciones implementadas destaca la implementación de HubSpot^[3], herramienta clave para potenciar el rol de conversión del sitio web de InvestChile, en donde se busca que las visitas al sitio se traduzcan en Leads con potenciales inversionistas y a su vez, se posicione a la Agencia entre stakeholders de interés. Para esto por medio del sitio se producen mensajes y contenidos relevantes permanentemente, potenciando los atributos económicos, políticos y sociales del país.

La utilización de esta herramienta se tradujo en la obtención de 17 nuevos proyectos para nuestra cartera, que significan inversiones por un monto de 174 MMUSD y 540 empleos potenciales. Además, es importante destacar la realización de 209 campañas digitales en más de 30 países.



También en este período se desarrolló el **Plan de manejo y edición de redes sociales**, orientado a difundir no sólo las actividades de la agencia, sino a posicionar los beneficios de la inversión extranjera para el país, así como testimonios y notas periodísticas respecto del ambiente de negocios favorable de Chile, posicionamiento en rankings internacionales, y apoyar campañas de otras instituciones gubernamentales. En particular durante el año 2019 se optó por postear exclusivamente en inglés en la red LinkedIn.

Resultado de estas acciones se logró un aumento significativo en redes sociales, llegando a un total de 5263 seguidores en redes como LinkedIn y de 9679 seguidores en twitter.

Asimismo, y en sintonía con los lineamientos establecidos en la marca se unificaron las líneas gráficas y herramientas de marca en el **material de merchandising y material impreso**, con el objetivo de mejorar la recordación de las marcas InvestChile y Chile, así como difundir tanto las oportunidades de inversión que el país ofrece, como los nuevos servicios entregados por la institución.

1. Acciones de Gestión de Entorno

InvestChile, en el marco del cumplimiento de su mandato, y en concordancia con las directrices emanadas del Comité de Ministros para el Fomento y la Promoción de la Inversión Extranjera, ha definido e implementado una Agenda de Política para fortalecer el entorno de la IED, la que se gestiona y articula como función permanente dentro de la agencia.

El principal objetivo de la "Agenda de Iniciativas de Política" es orientar los esfuerzos institucionales y del Estado en materias relacionadas a las condiciones de entorno a la IED, instalando temas clave, influyendo en la toma de decisión e impulsando iniciativas de manera de dar respuesta a los desafíos derivados de la tarea

de mantener una oferta de valor atractiva para la localización de inversiones internacionales y por tanto, contribuir de manera activa al mejoramiento de las condiciones del entorno para la materialización de la IED.

Durante el año 2019 se ha trabajado en un conjunto de iniciativas, cuyo estado es:

Gestión del Marco Legal a la IED

- **Impuesto a los Servicios Digitales:** esta iniciativa se encuentra ya cerrada, pues en Julio del 2019 el Gobierno ingresó indicaciones para modificar su propuesta (Proyecto de Ley de Modernización Tributaria), y avanzar al 19%, es decir, IVA. Ley de Modernización tributaria se promulga el 24 de febrero de 2020.
- **Requisito Certificado Inversionista Extranjero para exención de IVA a la importación de Bienes de Capital:** esta iniciativa también se encuentra cerrada, pues en el proyecto de Modernización Tributaria se eximió al inversionista extranjero de presentar el certificado para solicitar el beneficio de la exención del IVA (Artículo 3 del proyecto de Ley). Proyecto fue aprobado en general por la comisión de Hacienda durante el 2019. La Ley de Modernización tributaria se promulgó el 24 de febrero de 2020.
- **Reducción de plazos para la generación de ingresos para solicitar la exención de IVA a la importación de bienes de capital:** esta iniciativa se encuentra cerrada, dado que se modifica el plazo de 12 a 2 meses para la generación de ingresos por parte del capital importado. Esta modificación se encuentra en el proyecto de ley de Modernización Tributaria, que fue promulgado el 24 de febrero de 2020.
- **Modificación Impuesto verde a las fuentes fijas:** esta iniciativa también se cerró durante el año 2019, pues se ingresaron las modificaciones pertinentes en la discusión del proyecto de modernización tributaria en el Congreso. Ley de Modernización tributaria se promulgó el 24 de febrero de 2020.

Gestión del Marco Regulatorio Administrativo a la IED

- **Armonización Criterio de Servicios Exportables y Servicios Afectos a IVA:** Se trabajó en conjunto con el Comité Público Privado de exportación de servicios durante el año 2019.
- **Capacitación Servicios Públicos y Privados en Servicios Exportables:** esta iniciativa se encuentra cerrada. Diversos servicios públicos iniciaron capacitación a sus funcionarios respecto a los tramites, procesos y definiciones respecto a servicios exportables. Por su parte, el sector privado hizo lo mismo con los empresarios. Comité Público Privado fue el coordinador general de esta iniciativa.

Agenda de Capital Humano

- **Programa Becas de Inglés CORFO:** Se instaló la necesidad de Becas de Inglés en el Comité Publico Privado de Exportación de Servicios. Se encuentra cerrada, pues durante mayo del 2019, CORFO abrió postulaciones a 1000 becas de inglés, para aquellos dueños o trabajadores de empresas exportadoras de servicios.
- **Programa Visados Consulares para Ejecutivos Clave e Inversionistas:** esta iniciativa se encuentra en proceso, se trabajó con la Dirección General de Asuntos Consulares, para generar convenio de trabajo que permita el otorgamiento fast track de visas consulares temporarias y sujetas a contrato para ejecutivos claves e inversionistas de empresas clientes de InvestChile.

1. Operaciones jurídicas

Finalmente, se destaca que la agencia continua con su labor de administrar los contratos acogidos al DL 600 vigentes, nuevas operaciones jurídicas provenientes de la ley 20.848 y otras materias legales relacionadas.

Durante el año 2019 se terminaron 180 trámites legales, con un promedio de atención de 2,93 días, lo que implica que hemos alcanzado un estándar de atención de cerca de 3 días corridos en la atención legal de nuestros clientes:

Las operaciones jurídicas tramitadas en el período se desagregan de la siguiente forma:

Tabla N° 1: Operaciones Jurídicas Tramitadas en 2019

Etiquetas de fila

**N° de
operaciones**

Autorización para el cambio o ampliación de modalidad de aporte de inversión extranjera	1
Certificación de remesa de capital o utilidades	158
Cesión de derechos de inversión extranjera	2
Modificación por cambio de objeto del Contrato de Inversión Extranjera	7
Notificación de cambio de razón social de inversionista o de la empresa receptora de inversión extranjera	9
Renuncia a la Invariabilidad Tributaria	1
Solicitud de Certificado de Inversionista Extranjero	2
Total general	180

1. Resultados del Negocio: Gestión de cartera de proyectos 2019

Producto de las actividades y servicios prestados, InvestChile ha apoyado durante el año 2019 en la **materialización de 63 proyectos**, asociados a **4.791 nuevos empleos** y a **US\$ 5.265 millones de inversión**, aumentando significativamente el número de proyectos en esta fase respecto del período anterior (50 proyectos).

Durante el mismo período se gestionó una cartera de 350 proyectos de inversión en diferentes etapas de desarrollo, que están asociados a la creación de **10.040 nuevos empleos potenciales** y **US\$ 12.534 millones de inversión**. Los proyectos se encuentran en distintas etapas del desarrollo: Prospecto, Proyecto, Pre-inversión, más los proyectos que se encuentran en materialización (landing o ganados) dependiendo de su avance, probabilidad de materialización y estado de decisión de la inversión.

A continuación, se presenta el detalle de los resultados en esta materia, a través del estado de la cartera de proyectos vigentes:

Tabla N° 4: Cartera de Proyectos de Inversión 2019

Etapas de Pipeline	Descripción	Resultado en Monto de Inversión y Cantidad de Empleo
LEADS	Clientes o proyectos de los segmentos de las estrategias sectoriales que motivan la activación de gestiones por parte de INVESTCHILE para hacer contacto o evaluaciones más profundas. Las acciones pueden adoptar las siguientes formas entre otras: Campañas generadas de marketing a grupos de empresas pertenecientes a los focos clave de las estrategias; reuniones de los ejecutivos con empresas en eventos masivos como ferias sectoriales o misiones; empresas que visitan el sitio web u otras fuentes digitales y calificadas por BI.	Por Inteligencia de Negocios pasaron durante el año 2019 más de 10.000 empresas, de las cuales el número de leads identificados es de 1036.
Proyectos en cartera	Casos que se encuentren calificados en CRM en etapa de "prospecto", "proyecto" o "Pre-inversión", que han pasado por estas categorías en algún momento en el año, y a los cuales se les ha provisto de algún servicio durante el mismo año.	Se contó con 350 casos, ya sea en etapa de proyecto, prospecto o pre-inversión, los que se asocian a 10.040 empleos potenciales y más de US\$ 12.534 millones en inversión.

Proyectos en materialización	En esta categoría se consideran aquellos proyectos que se encuentran en fase de landing y ganados.	Existen a la fecha 63 proyectos, equivalentes a la generación de 4.791 empleos y una inversión de 5.265 millones USD
-------------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia, sobre datos extraídos del Sistema de Registro de Atenciones CRM

- [1] Instancias en donde se reúnen empresas con fines de establecer contacto para posibles negocios.
- [2] Aftercare son todas aquellas actividades y servicios que se prestan por parte de una Agencia de Promoción de IED para apoyar y acompañar a empresas extranjeras ya establecidas en el país con el propósito de promover reinversiones por parte de éstas en el territorio y fidelizar su preferencia.
- [3] HubSpot es una empresa desarrolladora de productos de software que ofrece una suite completa de herramientas de marketing, ventas y atención al cliente para organizaciones de todo tamaño.

4 Desafíos para el período de Gobierno 2020 - 2022

InvestChile tiene como principal desafío durante los años 2018-2020 continuar su labor de atracción de inversiones internacionales, con foco en una estrategia proactiva de inversión de impacto que contribuya al desarrollo y a la creación de empleos de calidad. En esta labor continuará el desarrollo de alianzas estratégicas con actores claves del entorno (Oficina de Gestión de Proyectos Sustentables -GPS-, Oficina de Emprendimiento Nacional -OPEN-, Comité de ministros, Consejo asesor consultivo público privado, etc.) para una colaboración y coordinación efectiva que contribuyan a la gestión y el mejoramiento del clima de Inversión, a través de nuestra Agenda de Policy Advocacy.

Además, se implementará el plan regional con el objetivo de potenciar a las regiones y generar capacidades para atraer más y mejor Inversión Extranjera a sus territorios. Se continuará el proyecto de amplificación de la Red Internacional de Atracción de Inversiones de Chile, basado en la explotación de sinergias y el trabajo coordinado con el resto de la Red Externa del Estado.

En esta misma línea, para implementar adecuadamente la Estrategia de Fomento, la Agencia ha definido un plan estratégico 2019-2022 que constituye su hoja de ruta, cuyos principales focos de gestión del periodo son: fortalecer el proceso comercial, impulsar la transformación digital para convertirse en una organización basada en datos, y desarrollar los recursos habilitantes.

En particular, durante el año 2020, y con el fin de atraer y retener inversiones, inmersos en una crisis económica y sanitaria global junto con una crisis social en el país, se busca disminuir la incertidumbre y canalizar las inquietudes de los inversionistas a través de tres líneas de trabajo:

- Flexibilidad en la agenda de corto plazo.
- En el caso de compañías ya instaladas: canales abiertos y búsqueda conjunta de inversiones potenciales que le permitan diversificar sus líneas de negocios
- En el caso de nuevos proyectos: apoyo para continuar el desarrollo e instalación en Chile.

Esto se traduce en algunos desafíos específicos para el año 2020:

- Fomentar la reinversión y promover la retención de las empresas ya instaladas en el país.
 - Desarrollando nuevos servicios especializados de Post Inversión y generando una oferta diferenciada para los inversionistas ya instalados en el país (AfterCare).
 - Fortaleciendo un Ecosistema que promueva el encadenamiento con empresas locales.
 - Priorizando a aquellas empresas que promuevan las mejores prácticas, objetivos de desarrollo sostenible y empleo de mayor calificación
 - Realizando acciones proactivas que permitan gestionar el entorno a la inversión.
- Diversificación de nuestros canales digitales para la atracción de inversiones/Nuevos Productos: nuevos canales digitales para la difusión de información clave para el inversionista y su entorno (Webinars / Seminarios) y nuevos productos (Informe Covid / Situación de Chile).

Anexo 1

Identificación de la Institución

a) Definiciones Estratégicas 2018-2022

Leyes y Normativas que rigen el funcionamiento de la Institución

Ley N° 20.848 de 2015, que establece marco para la Inversión Extranjera Directa en Chile y crea la institucionalidad respectiva. Decreto con Fuerza de Ley N° 1, de 27 de noviembre de 2015, del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, que fija la planta de personal y fecha de iniciación de actividades de la Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera.

Misión Institucional

Somos la agencia pública que promueve a Chile como destino de inversión extranjera directa en el mercado global, conectando los intereses de los inversionistas foráneos con las oportunidades de negocios que el país ofrece, brindando servicios de clase mundial y en línea con las políticas de desarrollo económico del país.

Aspectos Relevantes contenidos en la Ley de Presupuestos año 2019

Nr Descripción

- 1 Incrementar de manera sustantiva el número de potenciales inversionistas identificados y contactados a través de sólidos sistemas de Inteligencia de Negocios y Marketing Digital y con un plan de promoción de inversiones fuertemente coordinado ministerios sectoriales en temas de prioridad país.
- 2 Funcionamiento de agregadurías de inversión en USA y Japón
- 3 Consolidación de una agenda de política que gestione las condiciones de entorno para inversión extranjera y consolidar institucionalidad en las áreas de Aftercare y Programa de apoyo a la constitución de unidades de atracción de inversión extranjera con los gobiernos regionales.
- 4 Estudio de clima de inversión

Objetivos Ministeriales

Nr. Objetivo

- 1 Generar cambios en el acceso a mercados, despejar barreras de entrada a ellos y disminuir la burocracia gubernamental de modo de impulsar el emprendimiento e incrementar la productividad de la economía.
- 2 Agilizar el proceso de aprobación de los proyectos de inversión nacional y extranjera que cumplan a cabalidad con la normativa vigente.

Objetivos Estratégicos

Nr. Objetivo	Objetivos Ministeriales	Productos Estratégicos
1 Promocionar y posicionar al país como un destino atractivo para el desarrollo de negocios en general, y de inversión en particular, alineados con las políticas de desarrollo del país y las directrices de marca país.	1, 2	1,5
2 Facilitar y acompañar el proceso de instalación en Chile de empresas extranjeras y sus procesos de reinversión en el país.	1, 2	1,2
3 Contribuir a crear un clima favorable para la inversión extranjera en Chile, en particular identificando obstáculos a la materialización de proyectos de inversión extranjera e informando de ellos a las autoridades competentes, con el fin de avanzar en su superación.	1, 2	3,6

4	Prestar servicios jurídicos al inversionista extranjero, provenientes de la ley 20.848, contratos vigentes acogidos al DL 600 y otras materias legales asociadas a inversión extranjera directa.	1, 2	4
---	--	------	---

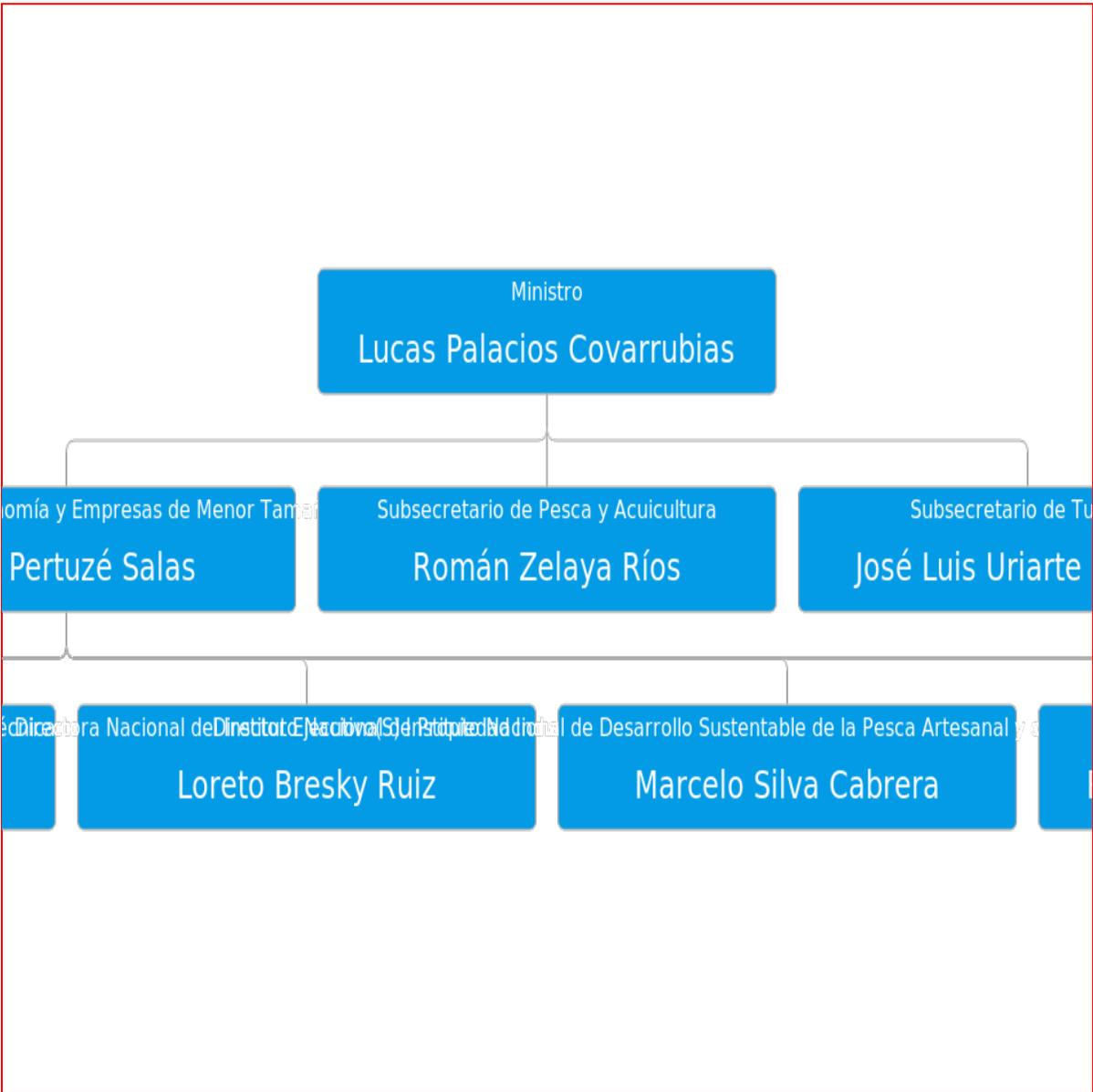
Productos Estratégicos vinculados a Objetivos Estratégicos

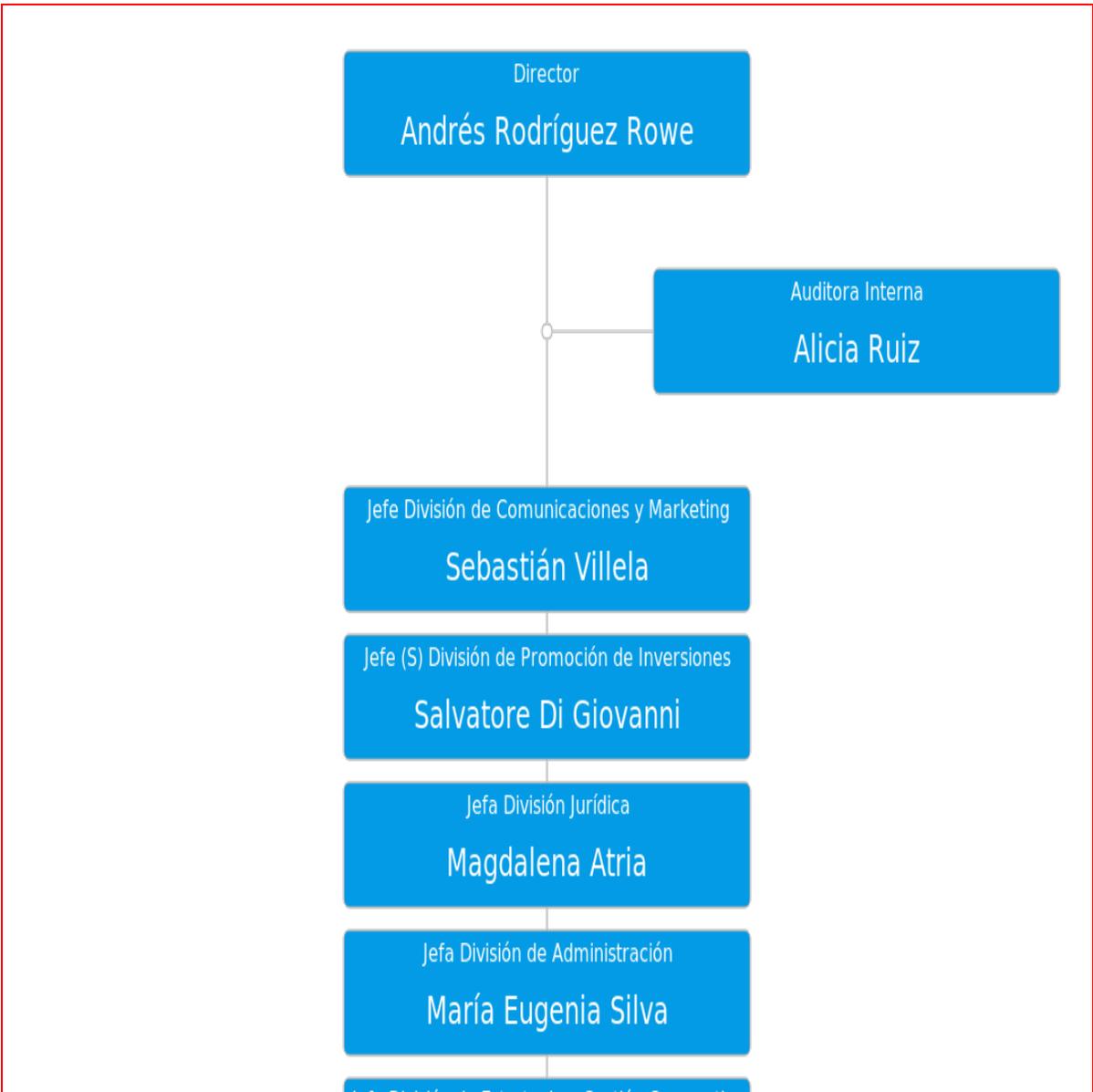
Nr. Producto	Descripción	Clientes	
1	Plan de Comunicaciones y Marketing para la Promoción de la Inversión Extranjera en Chile	Diseño y ejecución de acciones de comunicación y marketing, tanto nacional como internacional, en materia de inversión extranjera directa, bajo los lineamientos de marca país y en concordancia con las políticas nacionales de desarrollo.	1,3,4,5,6,8,9,10,11
2	Plan Comercial de Promoción de inversiones	Generación e implementación de las acciones de promoción orientadas a potenciar la materialización de inversión y de reinversión extranjera directa en el país.	1,2,3,4,5,6,7,8,10,11
3	Agenda de Iniciativas de Política que mejoren el entorno de la inversión extranjera	Mecanismo que permite definir, priorizar y gestionar, cuando corresponda, acciones destinadas a mejorar el entorno de la inversión extranjera.	1,2,3,4,6,7,8,10,11
4	Servicios legales asociados a inversión extranjera directa, señaladas en el DL600 y la ley 20.848	Prestación de servicios legales asociados a inversión extranjera directa.	4,6,7,11
5	Servicios de facilitación a los Inversionistas	Atención y servicios especializados de tipo sectorial, legal y estadístico a inversionistas que contribuyan a la materialización de inversiones.	2,3,4,6,7,11
6	Información relevante para la inteligencia competitiva	Generación de información y conocimiento para la inteligencia competitiva, que considere: - Oferta de Valor Chile como destino privilegiado para la IED - Información clave que permita influir en la decisión y reducir los tiempos de prospección de los inversionistas - Conocimiento e información relevantes en el fenómeno de la IED y sus efectos, y su relación con las políticas de desarrollo económico nacional. - Clima de Inversión.	1,2,3,4,5,6,7,11

Clientes / Beneficio / Usuarios

Nr.	Descripción	Cantidad
1	Presidente de la República	1
2	Ministerios	23
3	Gobiernos Regionales	15
4	Comité de Ministros para el fomento y promoción de la inversión extranjera directa	1
5	Consejo asesor consultivo	1
6	Inversionistas extranjeros	4.932
7	Empresas chilenas receptoras de inversión extranjera	3.670
8	Cámaras de Comercio	30
9	Representación Diplomática extranjera en Chile	50
10	Asociaciones gremiales y empresariales	60
11	Potenciales inversionistas extranjeros	515

b) Organigrama y ubicación en la Estructura del Ministerio





c) Principales Autoridades

Cargo

Director

Nombre

Andrés Rodríguez Rowe

Anexo 4

Indicadores de Desempeño año 2016 - 2019

Resultado Global año 2019 : 95,40 %

Nombre del Indicador

Tiempo promedio de respuesta a operaciones jurídicas solicitadas.

Producto Estratégico

Operaciones legales asociadas a inversión extranjera directa, señaladas en el DL600 y la ley 20.848

Fórmula del Indicador

Sumatoria (N° de días corridos transcurridos entre la fecha de ingreso de una solicitud de operación jurídica y la fecha de respuesta al usuario en año t)/N° de operaciones jurídicas ejecutadas en año t

Unidad de Medida

días

2016	2017	2018	2019	Meta 2019	Logro
	2,10	1,70	2,90	2,50	86,20 %

Nombre del Indicador

Promedio de atenciones a potenciales inversionistas realizadas en el año t, por ejecutivo.

Producto Estratégico

None

Fórmula del Indicador

(N° de atenciones efectuadas en el año t/N° de ejecutivos de inversiones en el año t)

Unidad de Medida

unidades

2016	2017	2018	2019	Meta 2019	Logro
	145,00	147,00	170,00	160,00	100,00 %

Nombre del Indicador

Promedio diario de visitas desde el extranjero al sitio web institucional en el año t (usuario).

Producto Estratégico

Plan Comercial de Promoción de inversiones

Fórmula del Indicador

(N° total de visitas recibidas desde el extranjero en el sitio web en el año t de usuarios/N° de días del año)

Unidad de Medida

unidades

2016	2017	2018	2019	Meta 2019	Logro
	128,00	0,00	298,00	230,00	100,00 %

Anexo 5 Compromisos de Gobierno 2018 - 2022

Estado de los compromisos

No hay compromisos definidos

Anexo 6 Evaluaciones

No aplica a este Servicio

Anexo 7 Cumplimiento de Sistemas de Incentivos Institucionales 2019

Objetivos de Gestión

Objetivos de Gestión	N° Indicadores comprometidos	% Ponderación Comprometida	% Ponderación obtenida
Calidad de los Servicios	2	25,00%	25,00%
Gestión Eficaz	3	50,00%	47,00%
Eficiencia Institucional	3	25,00%	25,00%
Total		100,00%	97,00%

Detalles Compromisos

Nombre Indicador	COMPROMISO / META 2019	EFFECTIVO 2019	CUMPLIMIENTO	Ponderación comprometida 2019	Ponderación obtenida 2019
Calidad de los Servicios				25,00%	25,00%
Porcentaje de trámites digitalizados con registro de transacciones al año t respecto del total de trámites identificados en el Registro Nacional de Trámites del año t-1	63%	75.00%	119.05%	15.00%	15.00%
Tiempo promedio de trámites finalizados	3 días	3.00 días	100.00%	10.00%	10.00%
Gestión Eficaz				50,00%	47,00%
Porcentaje de controles de seguridad de la información implementados respecto del total definido en la Norma NCh-ISO 27001, al año t.	46%	52.00%	113.04%	10.00%	10.00%
Promedio diario de visitas desde el extranjero al sitio web institucional en el año t (usuario).	230 unidades	298.00 unidades	129.57%	25.00%	23.00%
Porcentaje de medidas para la igualdad de género del Programa de Trabajo implementadas en el año t	100%	100.00%	100.00%	15.00%	14.00%
Eficiencia Institucional				25,00%	25,00%
Porcentaje de ejecución de Gasto de subtítulos 22 y 29 en el año t, respecto del Presupuesto inicial de Gasto de subtítulos 22 y 29 año t	100%	98.00%	102.04%	5.00%	5.00%

Porcentaje de ejecución presupuestaria en el mes de diciembre del año t respecto a la ejecución del gasto total del año t	16%	13.00%	123.08%	5.00%	5.00%
Índice de eficiencia energética.	Medir	100.93 kWh/m2	Cumple	15.00%	15.00%

Porcentaje de Cumplimiento Global 97%

Porcentaje de incremento por desempeño institucional 96%

Porcentaje del bono 7.6%

Notas explicativas

El resultado 2019 de 96% de la Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera, se debe a hallazgos detectados en dos indicadores:

Medidas igualdad de género, error de omisión, dado que presentó medios de verificación incompletos. Promedio de visitas desde el extranjero, error de inconsistencia, ya que los datos informados en aplicativo web para el promedio de visitas, era distinto a lo señalado en el reporte presentado.

Anexo 8

Cumplimiento Convenio de Desempeño Colectivo 2018 - 2022

Cuadro 11 - Cumplimiento de Desempeño Colectivo años 2018 - 2019

N°	Año	Equipos de Trabajo	Número de personas por Equipo de Trabajo	Número de Metas Comprometidas por Equipo de Trabajo	Porcentaje de Cumplimiento de Metas	Incremento por Desempeño Colectivo
1	2018	Servicios a los Usuarios	20	4	100%	8%
2	2018	Gestión Interna	23	3	100%	8%
3	2019	Servicios a los Usuarios	30	3	100%	8%
4	2019	Gestión Interna	23	3	100%	8%

Resumen

Monto a Pagar (pesos \$)

\$ 132.478.424

Monto promedio por persona (pesos \$)

\$ 2.547.662

% del gasto total en subtítulo 21

5 %

Anexo 9

Resultados en la Implementación de medidas de Género 2018 - 2022

Resultados

Medida 1 - Diseño y/o actualización, cuando corresponda, de indicadores de desempeño que midan directamente inequidades, brechas y/o barreras de género:

2018: El trabajo de análisis de los indicadores y actividades implementados en 2018 se llevó a cabo durante todo el año, y permitió determinar cuáles de estas medidas se mantendrían y/o profundizarían en el Plan 2019. La principal barrera y/o brecha de género que afecta a la labor de InvestChile es de carácter externo, y dice relación con la baja participación de las mujeres en la economía nacional e internacional, principalmente en el ámbito que más nos compete, que es el de los negocios. Con ese foco, es que nuestro objetivo principal ha sido contribuir, desde nuestros productos estratégicos y con acciones específicas, a visibilizar a la mujer y a derribar estereotipos de género. En virtud de esta medida, se ha resuelto en el Plan de Trabajo 2019 profundizar el indicador de la Medida 2 con actividades de visibilización más específicas, levantando casos de empresas extranjeras instaladas en Chile que sirvan de modelo de buenas prácticas con enfoque de género. También continuaremos con la desagregación de sistemas de información en la Medida 3, incorporándose a las de Inbound Marketing las de CRM. También se ha extendido la cobertura de capacitación en Enfoque de Género de la Medida 4, pasando de una meta de 18% en 2018 a una de 50% de la planta efectiva para este año. En cuanto a las actividades estratégicas, en 2019 se mantendrán la aplicación de criterios de paridad de género en el material de difusión y el plan de trabajo del Comité de Género, sumándose una jornada de sensibilización para funcionarios y funcionarias en materia de maltrato, acoso laboral y acoso sexual, y la incorporación de criterios de inclusión con enfoque de género en licitaciones públicas.

2019: El trabajo de análisis de los indicadores y actividades implementados en 2019 se llevó a cabo durante todo el año, y permitió determinar cuáles de estas medidas se mantendrían y/o profundizarían en el Plan 2020.

La principal barrera y/o brecha de género que afecta a la labor de InvestChile es de carácter externo, y dice relación con la baja participación de las mujeres en la economía nacional e internacional, principalmente en el ámbito que más nos compete, que es el de los negocios.

Con ese foco, es que nuestro objetivo principal ha sido contribuir, desde nuestros productos estratégicos y con acciones específicas, a visibilizar a la mujer y a derribar estereotipos de género.

En cuanto a las brechas internas, la principal es que solo el 60% de la dotación efectiva cuenta con capacitación en materia de equidad de género, y aún resta que personas ligadas a la toma de decisiones sean sensibilizadas en estas materias.

En virtud de esta medida, se ha resuelto en el Plan de Trabajo 2020 mantener y profundizar la mayor parte de las acciones estratégicas e indicadores de 2019, e incorporar otras que puedan contribuir a la disminución de inequidades, brechas y barreras de género en InvestChile.

Medir indicador (es) diseñados en 2017 - Número de empresas atendidas por InvestChile que declaran tener políticas laborales con enfoque de género

2018: Este indicador tiene por objeto medir, y en su ejecución hemos constatado que un 44% de las empresas extranjeras consultadas cuentan con políticas laborales con enfoque de género (55 de 124). Además, se constató que las políticas más sofisticadas pertenecen a empresas de mayor tamaño y que provienen de países desarrollados. Sobre la capacitación, se había comprometido la capacitación de al menos el 50% del equipo de Promoción de Inversiones, lográndose una cobertura del 91% (10 de 11). Adicionalmente, se publicó un artículo en el blog de InvestChile que destaca casos emblemáticos de empresas extranjeras con políticas laborales con enfoque de género en Chile. Gracias a esta medida ha sido posible levantar información de la que carecíamos y capacitar de forma efectiva a quienes tienen contacto directo con nuestros públicos, y

representan además el core business del Servicio. Con respecto a la brecha abordada, ya se cuenta con información de dos años consecutivos sobre si las empresas atendidas por InvestChile cuentan o no con políticas laborales con enfoque de género.

2019: En 2019, un 53% de las empresas extranjeras atendidas de forma presencial en las oficinas de InvestChile señalaron tener políticas laborales con enfoque de género (131 de 247). Además, se constató que las políticas más sofisticadas pertenecen a empresas de mayor tamaño y que provienen de países desarrollados.

Adicionalmente, se publicó un artículo en el blog de InvestChile que destaca uno de los casos emblemáticos de empresas extranjeras con políticas laborales con enfoque de género en Chile que fueron recogidos en el compendio de buenas prácticas.

Con respecto a la brecha abordada, ya se cuenta con información de dos años consecutivos sobre si las empresas atendidas por InvestChile cuentan o no con políticas laborales con enfoque de género.

Para 2020, y debido a que para el siguiente año se requerirá comprometer metas de desempeño para los indicadores, mantuvimos la medición como parte de una actividad estratégica en la Medida 8: Difusión de buenas prácticas laborales con enfoque de género de empresas extranjeras. En el marco de esta acción realizaremos también un conversatorio de buenas prácticas laborales con enfoque de género de empresas extranjeras instaladas en Chile y elaboraremos un e-book con los contenidos del compendio de buenas prácticas.

Datos desagregados por sexo en sistemas de información, estadísticas y/o estudios - Desagregación por sexo de bases de datos de Inbound Marketing

2018: El Inbound Marketing es un conjunto de técnicas de marketing que permiten captar y segmentar contactos a través de la combinación de varias acciones de promoción digital. Para conocer de mejor manera a nuestro público, que es el principal objetivo de esta medida, es fundamental saber también su sexo, y a partir de esa información determinar si existen brechas, barreras y/o inequidades de género para el acceso a la información. Es por ello que se incorporó el campo género/gender a los formularios de contacto y descarga de Inbound Marketing, alojados en la herramienta Hubspot. Con esta acción, se subsana la barrera "las bases de datos de contacto de Inbound Marketing no desagregan por sexo". En 2019, en tanto, podremos comenzar a medir la cantidad de hombres y mujeres que llenan nuestros formularios de contacto y descarga, subsanando la brecha "no se tiene información sobre la cantidad de hombres y mujeres que completan los formularios de Inbound Marketing"

2019: En 2019, se crearon 661 contactos en CRM, de los cuales 97 fueron femeninos (15%) y 551 (83%), masculinos. Con ello, por primera vez se cuenta con registro de la cantidad de hombres y mujeres presentes en dicha base, la que incluye principalmente a representantes de empresas extranjeras.

Estos números reflejan una de las principales brechas de género presentes en el sector económico y el mundo de los negocios. Se trata de ambientes mayoritariamente masculinos, donde la participación de las mujeres, sobre todo en algunos campos, es marginal.

Al incorporar el campo sexo se subsana la brecha que señala que las bases de datos de contactos de la institución no desagregan, sin embargo, se requiere un registro histórico para realizar el análisis y dar cuenta de avances o retrocesos.

Para 2020 seguiremos realizando la medición desagregada del CRM. Adicionalmente, construiremos una base de contactos de mujeres destacadas en materia económica, académica, científica y sectorial, tanto en Chile como en el extranjero. Estos datos nos permitirán sumar más mujeres a nuestras actividades y eventos, ya sea como expositoras o asistentes.

El Inbound Marketing es un conjunto de técnicas de marketing que permiten captar y segmentar contactos a través de la combinación de varias acciones de promoción digital. Para conocer de mejor manera a nuestro público, que es el principal objetivo de esta medida, es fundamental saber también su sexo, y a partir de esa información determinar si existen brechas, barreras y/o inequidades de género para el acceso a la información. Es por ello que se incorporó el campo sexo a los formularios de contacto y descarga de Inbound Marketing, alojados en la herramienta Hubspot.

En 2019, se registraron 1.904 descargas de formularios de Inbound Marketing realizadas por hombres y 706 por mujeres, es decir, ellos descargaron un 169% más que ellas en el periodo.

Estos números reflejan una de las principales brechas de género presentes en el sector económico y el mundo de los negocios. Se trata de ambientes mayoritariamente masculinos, donde la participación de las mujeres, sobre todo en algunos campos, es marginal.

Al incorporar el campo sexo se subsana la brecha que señala que las bases de datos de contactos de la institución no desagregan, sin embargo, se requiere un registro histórico para realizar el análisis y dar cuenta de avances o retrocesos.

Es por ello que para 2020 seguiremos realizando la medición desagregada de Inbound Marketing.

Adicionalmente, construiremos una base de contactos de mujeres destacadas en materia económica, académica, científica y sectorial, tanto en Chile como en el extranjero. Estos datos nos permitirán sumar más mujeres a nuestras actividades y eventos, ya sea como expositoras o como asistentes.

Capacitación a funcionarias/os - Porcentaje de cobertura de capacitación en género de funcionarios y funcionarias del Servicio.

En 2015 solo una persona contaba con conocimientos en Perspectiva de Género y en 2016 se logró llegar a tres (6%). Para 2017 se comprometió llegar al 10%, con un total de al menos cinco funcionarios o funcionarias capacitados, llegando finalmente al 21%. En 2018, se capacitaron 14 personas pertenecientes a la planta efectiva (16 en total). Con ello, se logró un 56% de cobertura, con un total de 25 personas capacitadas, superando ampliamente el 18% comprometido en el Plan anual. Tras una actividad de sensibilización en 2017 a las y los ejecutivos de Promoción de Inversiones, se resolvió que al menos un 50% de ese equipo debería ser capacitado en Enfoque de Género durante 2018. Esa meta fue superada con creces, alcanzando una tasa de capacitación de 89% (91% si se consideran las trabajadoras y trabajadores a honorarios de esa área). Gracias al compromiso de la recién creada Unidad de Desarrollo de Personas y la posibilidad de contar con una plataforma de capacitación gratuita y en línea, se logró eliminar las barreras de acceso y hemos comprobado un creciente interés por parte de los trabajadores y trabajadoras de InvestChile por esta actividad. Adicionalmente, el curso se ha seguido implementando como parte del kit de inducción para nuevos trabajadores y trabajadoras. Con ello, nos aseguramos de que todas las personas que se integran a la institución cuenten con la capacitación desde el comienzo. Para 2019 se comprometió que al menos el 50% de la planta efectiva de la institución cuente con capacitación en Enfoque de Género.

2019: Durante 2019 se capacitaron 12 personas (9 mujeres y 3 hombres) pertenecientes a la dotación efectiva. A ellos se suma una persona a honorarios, para un total de 13. Con ello, un total de 37 funcionarios y funcionarias, de una dotación efectiva de 54 personas al 31 de diciembre de 2019, cuentan con capacitación en Enfoque de Género. Es decir, el 69% de InvestChile, superando con creces la meta de 50% propuesta para este año.

En 2015 solo una persona contaba con conocimientos en Perspectiva de Género y en 2016 se logró llegar a tres (6%). Para 2017 se comprometió llegar al 10%, con un total de al menos cinco funcionarios o funcionarias capacitados, llegando finalmente al 21%.

En 2018, se capacitaron 14 personas pertenecientes a la planta efectiva (16 en total). Con ello, se logró un 56% de cobertura, con un total de 25 personas capacitadas, superando ampliamente el 18% comprometido en el Plan anual.

Gracias al compromiso de la Unidad de Desarrollo de Personas y la posibilidad de contar con una plataforma de capacitación gratuita y en línea, se logró eliminar las barreras de acceso y hemos comprobado un creciente interés por parte de los trabajadores y trabajadoras de InvestChile por esta actividad. Adicionalmente, el curso se ha seguido implementando como parte del kit de inducción para quienes se integran a InvestChile.

Podemos mencionar dos brechas relevantes, una de ellas es que ni el director ni sus colaboradores más cercanos en la Dirección, así como la directiva de la Asociación de Funcionarios, han realizado el curso de Perspectiva de Género. Nos parece relevante que quienes toman decisiones y/o tienen injerencia en ellas, cuenten con conocimientos en estas materias. Una segunda brecha, es que si bien la mayor parte del equipo maneja conceptos básicos, no ha sido posible realizar una profundización de los mismos.

Para 2020 se comprometió que al menos el 70% de la planta efectiva de la institución cuente con capacitación en Enfoque de Género y se mantendrá como parte de la inducción. Asimismo, y como parte de los nuevos requerimientos para el Plan 2020, se comprometió una capacitación en materia de género nivel avanzado de 16 horas lectivas.

INDICADORES DE DESEMPEÑO Y ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS QUE MIDAN INEQUIDADES, BRECHAS Y BARRERAS DE GÉNERO - Incorporación de enfoque de género en material de difusión

2018: En 2018, la totalidad de los brochures publicados por InvestChile (cinco) cuentan con criterios de paridad de género en el uso de fotografías en las que aparecen personas. Siendo el criterio deseable el de 40/60%, sin perjuicio de que este porcentaje pueda variar, y se consideren otras variables como el tipo de imágenes, su tamaño y contenido. El sitio Web de InvestChile fue lanzado en abril de 2017. Se trata de una plataforma que cuenta con herramientas de conversión, y cuyas visitas han crecido exponencialmente en los últimos meses gracias a diversas campañas de Marketing Digital en redes sociales y mailing. La mayor parte de las imágenes del sitio no son de personas. Sin embargo, se ha aplicado el mismo criterio que en otros productos de comunicación, incluyéndose en el video de bienvenida del home imágenes que muestran tanto a hombres como mujeres. Lo mismo ocurre en el menú principal. Esta medida ha permitido mantener un estándar en nuestras comunicaciones, contribuyendo a visibilizar a la mujer en nuestras plataformas y eliminar estereotipos de género. La principal brecha es externa, ya que la mayoría de las autoridades y personas de negocios continúan siendo hombres. Sin perjuicio de lo anterior, hemos abordado esta brecha nutriendo el banco de imágenes institucional con imágenes de mujeres realizando labores altamente productivas y sensibilizando al equipo de Comunicaciones y Marketing para utilizar criterios de paridad en la elección de fotos para nuestros productos de comunicación. Para 2019 se mantendrá esta medida.

Elaboración de campaña en redes sociales para visibilizar el aporte de la mujer en la economía

El primer video fue compartido en la red social Twitter el día 8 de marzo, durante la conmemoración del Día Internacional de la Mujer. En él, Carlos Álvarez, director de InvestChile en esa fecha, destaca que las empresas extranjeras cuentan con mejores prácticas laborales con enfoque de género que las de origen local, y asegura que el compromiso de la Agencia de atraer inversión de calidad, lo que se traduce también en mejores condiciones para las trabajadoras y trabajadores. El video tuvo 101 reproducciones, dos retweets y 9 me gusta.

Los siguientes cuatro videos fueron realizados pensando en mostrar mujeres que son un aporte a la sociedad y al mundo de los negocios, y que encarnan los valores que buscamos promover. Se escogieron mujeres destacadas del mundo de los negocios, comprometidas con la inclusión de más mujeres y el desarrollo de buenas prácticas laborales con enfoque de género. Asimismo, creamos el hashtag #InvestChileMujeres para usarlo en nuestras redes sociales. El segundo video muestra a Cyntia Soto, directora ejecutiva de Fundación VTR, empresa de capitales extranjeros instalada en Chile. El video, publicado el 21 de diciembre en Twitter, tuvo 133 reproducciones, un retweet y tres me gusta. En el tercer video aparece Fernanda Vicente, Presidenta y Fundadora de Mujeres del Pacífico, una organización internacional experta en emprendimiento femenino. Este clip fue publicado en Twitter el 26 de diciembre, tuvo 92 reproducciones, fue compartido una vez y tuvo cinco me gusta. El cuarto video contó con la participación de Valeria Flen, gerenta general de Soprole, empresa de capitales neozelandeses con una serie de políticas laborales con enfoque de género. Fue publicado el 27 de diciembre en Twitter, tuvo 43 reproducciones, fue compartido una vez y logró 2 me gusta. En el quinto video aparece la economista del Foro Económico Mundial, Anne Marie Engtoft Larsen. La danesa, experta en innovación, ciencia, tecnología y Cuarta Revolución Industrial (4IR), realizó una exposición organizada por InvestChile en Santiago. El video se publicó el 28 de diciembre en Twitter, fue reproducido 146 veces, compartido en cinco ocasiones y tuvo siete me gusta. Los resultados de la campaña fueron positivos y representaron una profundización en el trabajo de visibilización del aporte de las mujeres a la economía que realizó la Agencia durante 2018. En este sentido, la brecha continúa siendo de carácter externo, por lo que se hace necesario seguir realizando acciones concretas para mostrar a las mujeres en el mundo de los negocios y destacar a las empresas que cuentan con políticas laborales con enfoque de género. Esta medida no será replicada en 2019, dando espacio a otras actividades estratégicas

2019: En 2019 se editó solo una publicación impresa, que corresponde a la Guía del Inversionista Extranjero, en portugués, la que cumplió plenamente con los criterios de paridad de género en el uso de imágenes.

Gracias al trabajo de curatoría realizado por la División de Comunicaciones y Marketing, que en los años previos ha nutrido su banco de imágenes con fotos de mujeres realizando labores productivas calificadas, ha sido posible incorporar criterios de paridad de género en las imágenes de nuestros productos de promoción.

El sitio Web de InvestChile fue lanzado en abril de 2017. Se trata de una plataforma que cuenta con herramientas de conversión, y cuyas visitas han crecido exponencialmente en el último año gracias a diversas campañas de Marketing Digital en redes sociales y mailing. Si bien la mayor parte de las imágenes del sitio no son de personas, se ha aplicado el mismo criterio que en otros productos de comunicación, incluyéndose en el video de bienvenida del home imágenes que muestran tanto a hombres como mujeres. Lo mismo ocurre en el menú principal.

El blog de InvestChile es una plataforma donde publicamos noticias económicas, sectoriales y de negocios dirigidas a nuestros públicos, en inglés y español, que cuenta con herramientas de conversión, lo que permite registrar los datos de quienes realizan descargas de los e-books y documentos disponibles. Buena parte de las imágenes del sitio muestran a personas. En ellas aplicamos criterios de paridad de género 40/60% cuando aparecen grupos, alternamos fotos de hombres y mujeres cuando aparecen solos y se les muestra siempre realizando labores altamente productivas. Asimismo, cuando aparecen mujeres, buscamos destacar su participación en los distintos sectores económicos con el objeto de romper con los estereotipos de género.

Esta medida ha permitido mantener un estándar en nuestras comunicaciones, contribuyendo a visibilizar a la mujer en nuestras plataformas y eliminar estereotipos.

La principal brecha es externa, ya que la mayoría de las autoridades y personas de negocios continúan siendo hombres. Sin perjuicio de lo anterior, hemos abordado esta desventaja nutriendo el banco de imágenes institucional con mujeres realizando labores productivas y sensibilizando al equipo de Comunicaciones y Marketing para utilizar criterios de paridad en la elección de fotos para nuestros productos de comunicación. Para 2020 se mantendrá esta medida de forma íntegra.

Jornada de sensibilización para funcionarias y funcionarios en materia de maltrato, acoso

laboral y acoso sexual Un 73% de la dotación efectiva participó en la jornada, siendo la división de Promoción de Inversiones la con mayor asistencia (91%), seguida por Dirección (89%) y Administración (85%). La tasa de participación más baja se dio en la división Legal, con solo un 14%. Un 51% de quienes participaron son hombres y un 49% mujeres. La jornada tuvo una duración de 1,5 hrs. ante grupos mixtos, diversos en edad, áreas de desempeño y estamento, las que se realizaron los días 18 y 19 de diciembre en las dependencias de InvestChile.

Además, con el objeto de reforzar los conceptos abordados durante las charlas y entregar información útil, la encargada de Comunicación Interna preparó un diario mural en un espacio de reunión de las funcionarias y los funcionarios del servicio. Durante 2020, se implementará un procedimiento sobre maltrato, acoso laboral y acoso sexual. Éste incluirá acciones de prevención de estas conductas, un plan de seguimiento y monitoreo, y una evaluación de resultados, entre otras acciones.

Incorporación de criterios de inclusión con enfoque de género en las licitaciones públicas realizadas en 2019 por InvestChile

Durante 2019, InvestChile realizó una licitación pública para la contratación de producción del II Investor Forum Chile 2019. De acuerdo a lo comprometido, se incorporó el criterio de inclusión con enfoque de género en el punto 7.1.2 de Inclusión Social, página 28, de las Bases de Licitación. Para 2020 se mantuvo esta medida.

Elaboración del plan de trabajo del Comité de Género

2018 y 2019: De acuerdo a lo comprometido, la Comisión sesionó de forma cuatrimestral, es decir, tres veces al año. Sin perjuicio de lo anterior, tanto los miembros de esta instancia como los funcionarios y funcionarias involucrados en la materialización de los compromisos fueron informados a través de correo electrónico de avances, novedades y plazos que se debían cumplir. Cabe destacar que el Comité de Género está integrado por al menos un miembro de cada División, ya sea la jefatura respectiva o un funcionario o funcionaria designado en su representación. La medida se mantendrá tal como en los años previos, realizando tres reuniones al año, de las cuales se levantarán actas. En estos encuentros se abordarán los avances de las actividades e indicadores propuestos para el año en curso y se evaluará el proceso de implementación del Plan de Género. Asimismo, se analizarán nuevas iniciativas que permitan mejorar los procesos en materia de género a considerar en el Plan 2021.

Anexo 10

Proyectos de Ley en tramitación en el Congreso Nacional 2019 / Leyes Promulgadas durante 2019

No aplica a este Servicio

Anexo 11

Premios y Reconocimientos

Reconocimiento como "Mejor Agencia de Promoción de Inversiones en América del Sur"

El premio destaca, entre otros, el trabajo realizado por el equipo de la agencia de promoción, el servicio que entrega a las compañías durante y después de concretar la inversión y la calidad de la información distribuida. La revista internacional Site Selection reconoció a InvestChile como la mejor agencia de promoción de inversión nacional de Sudamérica en su Informe Global Best to Invest 2019, elaborado a partir de la información entregada por 1.000 expertos en inversión de todo el mundo, principalmente ejecutivos encargados de la toma de decisiones en sus compañías. Esta es la primera vez que una agencia chilena es reconocida en los 11 años de historia del premio, que evalúa factores como profesionalismo, preparación, liderazgo y personal de las agencias de promoción: contar con un equipo de profesionales receptivo a las consultas, destacar por su reputación para proteger la confidencialidad del inversionista y entregar servicios integrales que consideren el período post-inversión (aftercare). Otros temas considerados a la hora de elegir a los ganadores fueron conocimiento de la materia y diversidad lingüística, ofrecer datos e información fácil de utilizar (tiempo de permisos y procesos), y poseer un sitio web de fácil acceso, eficiente y moderno. La publicación estadounidense Site Selection Magazine cuenta con más de 50 mil suscriptores de alto nivel, entre los que se cuentan presidentes o CEO (26%), directores (16%) o dueños (14%) de las compañías.

Reconocimiento como "Mejor Agencia de Promoción del Año 2019"

International Business Magazine es una revista internacional que reconoce las mejores prácticas y experiencias en materia de promoción de comercio e inversiones. En el año 2019 fuimos reconocidos por ellos.