

**INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2026**  
**LEY DE PRESUPUESTOS 2026**

MINISTERIO	MINISTERIO DE ECONOMIA, FOMENTO Y TURISMO	PARTIDA	07
SERVICIO	AGENCIA DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	CAPÍTULO	21

Objetivo Estratégico al que se Vincula	Variable de Medición Asociada al Objетivo Estratégico	Indicador	Fórmula de Cálculo	Efectivo 2024	Estimado 2025	Estimado 2026	Notas
Objetivo 1. Promocionar y posicionar al país como un destino atractivo para la materialización de inversiones que contribuyan a la inserción internacional estratégica y al desarrollo del país, potenciando la presencia de la Agencia en el mercado global a través de la red internacional, las oficinas de inversión y la implementación de la estrategia de marketing digital, permitiendo con ello la generación de potenciales clientes/proyectos para la agencia.	generación de potenciales clientes/proyectos para la agencia.	<u>Eficacia/Producto</u> 1. Porcentaje de Leads Plus convertidos en proyectos de inversión hasta el año t	(Número de nuevos proyectos con origen Marketing Digital en CRM hasta el año t/Nº de leads plus registrados en Hubspot y generados hasta el año t)*100	25.10 %	23.00 %	23.10 %	1
Objetivo 2. Fomentar la materialización de proyectos de IED que promuevan la generación de empleos de calidad - de acuerdo a las necesidades de hombres y mujeres -, la transferencia	Proyectos en materialización fuera de región metropolitana	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 2. Porcentaje de Proyectos de inversión en fase de materialización en regiones (no en RM) del total de proyectos en materialización en la cartera del año t/Nº total Proyectos de inversión en fase de materialización en la cartera del año t)*100	(Nº Proyectos de inversión en fase de materialización en regiones (no en RM) en la cartera del año t/Nº total Proyectos de inversión en fase de materialización en la cartera del año t)*100	45.10 %	44.00 %	45.00 %	2

tecnológica, la diversificación territorial y el encadenamiento productivo con el entramado económico local							
Objetivo 3. Contribuir a crear un clima favorable para la inversión extranjera en Chile, identificando obstáculos a la materialización de proyectos de inversión extranjera y gestionando con las autoridades competentes, con el fin de avanzar en su superación.	Iniciativas que contributen a la creación de clima favorable para la IED	<p><u>Eficacia/Producto</u></p> <p>3. Porcentaje de Iniciativas ejecutadas hasta el año t de la agenda de gestión de entorno</p>	(Número de iniciativas ejecutadas de la agenda de gestión de entorno hasta el año t/Número total de iniciativas identificadas en la Agenda vigente)*100	87.50 %	93.80 %	100.00 %	3
Objetivo 4. Identificar y atraer proactivamente inversión extranjera de calidad, entregando servicios de excelencia y acompañando en todo el ciclo al inversionista hasta su instalación en Chile y sus decisiones de reinversión en el país.	Servicios al inversionista entregados	<p><u>Eficacia/Producto</u></p> <p>4. Promedio mensual de servicios al inversionista entregados por la agencia</p>	Nº total de servicios entregados por la agencia en el año t/número de meses del año t	132.00 unidades	122.00 unidades	122.00 unidades	4

Notas:

- 1 Este indicador mide el desempeño de Marketing Digital en la agencia, en una de sus etapas, la conversión de contactos en proyectos en cartera.  
Se entiende que un Lead Plus es aquel contacto de empresa internacional que descarga algún material o se registra en algún evento de InvestChile en sus plataformas digitales, y que es evaluado como de interés para gestionar comercialmente por los ejecutivos de promoción de inversiones. El registro de Lead Plus está en la plataforma Hubspot que tiene la Agencia.  
Por su parte, los proyectos en CRM considerados en este indicador son todos aquellos - en etapas de prospecto en adelante - que han sido identificados con origen ""Marketing Digital"" y por lo tanto se pueden asociar a alguna cuenta o contacto clasificado previamente como lead plus.  
Se consideran los registros de leads plus y proyectos en cartera desde el año 2018, que es cuando se implementó completamente la estrategia de Marketing Digital en la agencia.
- 2 Se considerarán todos los proyectos de la cartera de InvestChile para el respectivo año en fase de materialización, es decir categorizados en etapa de landing o ganado, cuya ubicación declarada incluye regiones que no son la región metropolitana. Se entiende por cartera el conjunto de proyectos de inversión extranjera que InvestChile gestiona durante el período, a través de actividades y/o servicios que entrega.
- 3 La Agenda de iniciativas de política para la gestión de entorno está compuesta por todas aquellas iniciativas identificadas en sectores, mercados o industrias que son parte de los focos priorizados por el Comité de Ministros y que, desde el año 2022, deben ser gestionadas para mejorar condiciones de entorno, o bien, resolver obstáculos que dificultan el proceso de materialización de proyectos de inversión en el país. La Agenda, y sus modificaciones, es aprobada por el Comité de Ministros para el Fomento y Promoción de la Inversión Extranjera, según consta en sus actas. La agenda es definida para todo el período de gestión de la Directora y puede ser actualizada conforme a la priorización definida en el comité.
- 4 Se entenderá como servicios entregados por la agencia a los inversionistas extranjeros a todos aquellos en que se provee una atención individual de parte de InvestChile durante el año respectivo, estos servicios consideran los asociados al producto estratégico "Servicios al inversionista", en los que encontramos, entre otros:

- Servicios de facilitación y promoción (como Información general, sectorial y adhoc; asesoría jurídica; agenda de reuniones o visita en terreno)
- Servicios de atracción al talento (como permisos, visas o salvoconductos)
- Servicios legales asociados a la ley 20.848 y a contratos vigentes DL600 (como Solicitud de Certificado de Inversionista Extranjero o Certificación de remesa de capital o utilidades)