

FORMULARIO INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2006

MINISTERIO	MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES	PARTIDA	06
SERVICIO	DIRECCION GENERAL DE RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES	CAPÍTULO	02

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Formula de Cálculo	Efectivo 2002	Efectivo 2003	Efectivo 2004	Efectivo a Junio 2005	Estimación 2012	Meta 2006	Ponderación	Medios de Verificación	Supuestos	Notas
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 1 Tasa de variación anual del número de empresas Clientes de Prochile. <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	((Número de empresas Clientes de ProChile t/Número de empresas Clientes de ProChile t-1)-1)*100	S.I.	S.I.	S.I.	52 % ((759/499)-1)*100	20 % ((1300/1083)-1)*100	20 % ((1560/1300)-1)*100	20%	<u>Base de Datos/Softwar</u> e Sistema de registro de proyectos.	1	
•Apoyo a estrategias de comercialización internacional <small>-Programa: Fondo de Promoción de Exportaciones Evaluado en: 2002</small>	<u>Eficacia/Resultado Final</u> 2 Tasa de variación anual del monto de exportaciones de los clientes ProChile. <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	((Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t/Monto de Exportaciones de clientes de ProChile período t-1)-1)*100	S.I.	S.I.	17 % ((3320179829/2833885139)-1)*100	12 % ((771359887/686744531)-1)*100	15 % ((3818206804/3320179829)-1)*100	15 % ((4390937825/3818206803)-1)*100	20%	<u>Base de Datos/Softwar</u> e Base de datos institucional, que considera información del Servicio Nacional de Aduanas	2	
•Implementación, administración y negociación de acuerdos	<u>Eficacia/Resultado Intermedio</u> 3 Porcentaje de cumplimiento de los compromisos derivados de los Acuerdos suscritos por Chile <small>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</small>	(N° de compromisos cumplidos derivados de los acuerdos suscritos por Chile/N° de compromisos programados derivados de los acuerdos suscritos por Chile)*100	S.I.	S.I.	100 % (17/17)*100	53 % (8/15)*100	80 % (12/15)*100	88 % (15/17)*100	20%	<u>Formularios/Fichas</u> Informes Internos DIRECON	3	

<p>•Apoyo en los mercados de destino</p>	<p><u>Eficacia/Resultado Intermedio</u></p> <p>4 Tasa de Variación de importadores contactados por Oficinas Comerciales</p> <p>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</p>	<p>((Numero de Importadores contactados por oficinas Comerciales t/Numero de Importadores contactados por oficinas Comerciales t-1)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((8550/8550)-1)*100</p>	<p>10 % ((9405/8550)-1)*100</p>	<p>10%</p>	<p><u>Base de Datos/Software</u> e CRM</p>	<p>4</p>	
<p>•Información comercial</p>	<p><u>Eficacia/Proceso</u></p> <p>5 Tasa de Variación anual del número de atenciones de los servicios de Información Comercial</p> <p>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</p>	<p>((número de atenciones de los servicios de Información Comercial t/número de atenciones de los servicios de Información Comercial t-1)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((0/0)-1)*100</p>	<p>0 % ((436000/436000)-1)*100</p>	<p>10 % ((479800/436000)-1)*100</p>	<p>10%</p>	<p><u>Base de Datos/Software</u> e sistemas de información comercial</p>	<p>5</p>	
<p>•Acciones de promoción comercial</p>	<p><u>Eficiencia/Producto</u></p> <p>6 Porcentaje de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados</p> <p>Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: --</p>	<p>(Monto total de recursos para acciones de promoción comercial provenientes de privados/Monto total de recursos para acciones de promoción comercial)*100</p>	<p>49 % (7655/15622)*100</p>	<p>50 % (6792/13584)*100</p>	<p>54 % (6743000/12505000)*100</p>	<p>51 % (5186130/10253700)*100</p>	<p>50 % (5200000/10400000)*100</p>	<p>60 % (6000000/10000000)*100</p>	<p>20%</p>	<p><u>Base de Datos/Software</u> e Base de datos institucionales: Sistema de registro de proyectos.</p>	<p>6</p>	

Notas:

Supuesto Meta:

1 para el año 2006 se estima incorporar 260 empresas, especialmente pymes, con importante participación de empresas regionales.

2 Se estima un crecimiento del 15% de las exportaciones no tradicionales de los clientes considerando el crecimiento del país, el comportamiento de los principales socios comerciales y el aprovechamiento creciente de los acuerdos comerciales.

3 Los compromisos sobre reuniones se refiere a las comiisiones de administración y sus respectivos comités. Las decisiones de efectuar reuniones bilaterales compete a ambas partes, por lo que más allá de estos encuentros, el objetivo de Direcon es hacer los mejores esfuerzos para lograr una completa implementación y una eficiente administración

de los acuerdos señalados, lo que no necesariamente requerirá reuniones presenciales de cada uno de los comités durante el año, puesto que la convocatoria surge a partir de los problemas que se detecten en su administración

4 Manteniendo las oficinas se pretende que ellas aumenten su cobertura de importadores efectivos en un 10%,

5 Para el próximo año se mantienen los sistemas mejorados proyectando una tasa de crecimiento del 10%, esta tasa se estima principalmente con los datos asociados al número de atenciones registradas en los últimos meses y proyectando un mejoramiento continuo de los servicios en accesibilidad y contenidos orientados a informar sobre oportunidades de negocios internacionales.

6 ProChile quiere enfatizar que el valor que entregan sus servicios está en la Gestión de mercados, en la entrega de Información comercial y en el apoyo a la formulación de estrategias de comercialización internacional, y no en la asignación de recursos para la ejecución de actividades de privados, Además se mantiene incorporada la variable de cofinanciamiento decreciente en la pauta de evaluación de proyectos para el próximo año.