

FICHA DE IDENTIFICACIÓN AÑO 2005 DEFINICIONES ESTRATÉGICAS

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

Ley orgánica o Decreto que la rige

DFL N°53 de 1979 y el del N°168 de 1979, del Ministerio de Relaciones Exteriores.

Misión Institucional

Ejecutar la política que formule el Supremo Gobierno en materia de Relaciones Económicas Internacionales, profundizando la internacionalización de la economía chilena, generando alianzas y acuerdos que aseguren una adecuada inserción de Chile en los mercados más significativos para el país y que sean conducentes a la plena liberalización del comercio mundial, promoviendo las exportaciones de bienes y servicios nacionales.

Objetivos Estratégicos

Número	Descripción
1	Promover y negociar acuerdos internacionales de carácter económico-comercial, dando cumplimiento a las decisiones del Comité Interministerial de negociaciones internacionales, compuesto por los Ministerios de Relaciones Exteriores, Hacienda, Economía, SEGPRES y Agricultura.
2	Implementar y administrar en forma oportuna y eficiente los compromisos institucionales y de acceso a mercados contenidos en los Acuerdos suscritos.
3	Difundir las ventajas y beneficios que emanan de los Acuerdos suscritos por Chile a través de un plan estratégico para dar a conocer las oportunidades que ofrecen los acuerdos comerciales en las distintas áreas de la actividad económica en las diferentes regiones de Chile.
4	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.
5	Proporcionar una atención de excelencia a nuestros clientes, entregando de manera clara, oportuna e informada, productos y/o servicios adecuados para satisfacer sus necesidades en materia de promoción de exportaciones y negociaciones internacionales mejorando el tiempo de entrega de recursos para así aumentar el número de clientes satisfechos.
6	Diseñar e implementar estrategias de promoción de exportaciones en las áreas donde están nuestras mayores fortalezas a través de la focalización de las acciones de promoción de exportaciones en mercados con acuerdos comerciales.

Productos Estratégicos (Bienes y/o Servicios)

Número	Nombre - Descripción	Objetivos Estratégicos	Aplica Enfoque de
--------	----------------------	------------------------	-------------------

		a los cuáles se vincula	Genero (Si/No)
1	<u>Información comercial</u> Información General Atención Personalizada Oportunidades de Negocios Estudios a Pedidos Capacitación y Difusión	3,5	Si
2	<u>Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo : Año= 2002))</u> Apoyo a estrategias empresariales Apoyo a estrategias asociativas Apoyo a estrategias regionales, sectoriales y de mercados	4,5,6	Si
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u> Gestiones en mercados para facilitación de negocios Contactos y agendas	4,5,6	No
4	<u>Acciones de promoción comercial</u> Participación en ferias internacionales Misiones comerciales Prospecciones de mercado Acciones de posicionamiento de productos	4,5,6	No
5	<u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u> Implementación y Administración de Acuerdos <ul style="list-style-type: none"> - Implementación y administración de compromisos institucionales y de acceso a mercados - Atención de Contenciosos y defensa de intereses comerciales - Difusión de ventajas y oportunidades - Detección de oportunidades económicos Profundización de Acuerdos y nuevas negociaciones <ul style="list-style-type: none"> - Rondas de negociaciones - Acuerdos 	1,2,3	No

Clientes/ Usuarios /Beneficiarios	
Número	Nombre
1	La sociedad Chilena en todo su conjunto

2	<p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
3	Empresas importadoras y con potencial exportador

Productos Estratégicos y Clientes/ Usuarios /Beneficiarios		
Número	Producto Estratégico	Clientes/ Usuarios /Beneficiarios
1	<i>Información comercial</i>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
2	<i>Apoyo a estrategias de comercialización internacional (Programa : Programa Fondo de Promoción de Exportaciones. (Evaluación de Impacto-Modulo ; Año= 2002))</i>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p>

		<p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
3	<u>Apoyo en los mercados de destino</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
4	<u>Acciones de promoción comercial</u>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p>

		<p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p>
5	<p><u>Implementación, administración y negociación de acuerdos</u></p>	<p>La sociedad Chilena en todo su conjunto</p> <p>Empresas exportadores y empresas con potencial exportador</p> <p>Empresas con ventas anuales menores de USD \$ 50.000 y con potencial exportador.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000 con potencial exportador, pero sin experiencia exportadora.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora baja o incipiente.experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas anuales entre USD \$ 50.000 y USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con potencial exportador, sin experiencia exportadora o con experiencia exportadora baja o incipiente.</p> <p>Empresas con ventas totales superiores a USD \$ 7.500.000, con experiencia exportadora alta o consolidada.</p> <p>Empresas importadoras y con potencial exportador</p>