

INDICADORES DE DESEMPEÑO AÑO 2020

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

Producto Estratégico al que se Vincula	Indicador	Formula de Cálculo	Efectivo 2016	Efectivo 2017	Efectivo 2018	Efectivo a Junio 2019	Meta 2020	Notas
•Plan de Comunicaciones y Marketing para la Promoción de la Inversión Extranjera en Chile	<u>Eficacia/Productos</u> 1 Promedio diario de visitas desde el extranjero al sitio web institucional en el año t (usuario). Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	(N° total de visitas recibidas desde el extranjero en el sitio web en el año t de usuarios/N° de días del año)	34 unidades (12558/365)	128 unidades (46848/365)	268 unidades (97824/365)	414 unidades (75394/182)	298 unidades (108770/365)	1
•Plan Comercial de Promoción de inversiones	<u>Eficacia/Productos</u> 2 Porcentaje de avance al año t respecto al número de proyectos estimados en cartera comercial al finalizar la fase de aceleración Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	(N° de proyectos en cartera comercial en año t/N° de proyectos en cartera comercial proyectada al finalizar fase de aceleración)*100	25.7 % (132.0/514.0)*100	38.7 % (199.0/514.0)*100	53.3 % (274.0/514.0)*100	72.6 % (373.0/514.0)*100	87.4 % (449.0/514.0)*100	2
•Servicios legales asociados a inversión extranjera directa, señaladas en el DL600 y la ley 20.848	<u>Calidad/Productos</u> 3 Tiempo promedio de respuesta a operaciones jurídicas solicitadas. Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO	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	2.3 días 516.0/220.0	2.1 días 432.0/208.0	1.7 días 252.0/149.0	0.0 días 0.0/0.0	2.5 días 375.0/150.0	3
•Servicios de facilitación a los Inversionistas	<u>Eficiencia/Productos</u> 4 Promedio de atenciones a potenciales inversionistas realizadas en el año t, por ejecutivo.	(N° de atenciones efectuadas en el año t/N° de ejecutivos de inversiones en el año t)	162 unidades (647/4)	145 unidades (725/5)	147 unidades (735/5)	0 unidades (0/0)	165 unidades (825/5)	4

	Aplica Desagregación por Sexo: NO Aplica Gestión Territorial: NO							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

Notas:

1 La cifra considerada para medir es el número de usuarios que han accedido al sitio institucional desde el extranjero, entre el 01 de enero y el 31 de diciembre del año de medición. Se entiende como "usuario" a quienes han iniciado al menos una sesión en sitio web institucional, desde un país distinto a Chile, durante el periodo de medición.

El conteo y reporte se hace a través de los servicios que presta Google a través de su plataforma Analytics: para determinar a qué usuario corresponde cada tráfico, se envía un identificador único asociado al usuario en cuestión con cada hit. A principios de 2017, Google Analytics empezó a cambiar la forma de calcular las métricas para poder contar a los usuarios de forma más eficaz, con una alta precisión y una baja tasa de error (normalmente inferior al 2%).

2 Se contabilizarán en calidad de proyectos en cartera comercial aquellos que se encuentren, al momento del informe, calificados en CRM en etapa de prospecto, proyecto, pre-inversión o landing, que hayan sido creados o se les haya provisto de algún servicio o actividad de seguimiento durante el año. Además, serán contabilizados los proyectos ganados en el periodo. Por último, los proyectos perdidos en el periodo y congelados al momento del informe, se contabilizarán solo si se les proveyó de algún servicio durante el año, para asegurar la pertinencia de ese proyecto inactivo.

La fase de aceleración es la etapa cuyo objetivo es lograr de manera acelerada el crecimiento sustantivo de la cartera de proyectos, desplegando en su totalidad las capacidades instalada.

A fin de explicar debidamente el contexto y contenido de este indicador, se adjuntan las siguientes definiciones:

Proyectos en cartera: aquellos que se contabilizan como tal de acuerdo a esta misma nota.

CRM: Sistema de gestión de interacciones con actuales y potenciales clientes.

Prospecto: Idea de inversión concebida de una empresa extranjera, para la cual Chile se encuentra al menos en la lista larga de opciones de localización.

Proyecto: Proyecto de inversión que cumple con que Chile está en la lista corta de opciones, la empresa visitó el país, y se conoce el monto a invertir o empleos a generar.

Preinversión: Proyecto de inversión que cumple con que la empresa decidió invertir en Chile.

Landing: Proyecto de inversión que cumple con que la empresa contrató a un ejecutivo u organización en Chile encargado de la instalación en el país.

Ganado: Proyecto de inversión que comenzó sus operaciones en Chile.

Perdido: Proyecto de inversión que cancela su instalación en el país.

3 Para la medición de este indicador se consideran las solicitudes ingresadas entre el 2 de enero y el 31 de diciembre de cada año, desde su ingreso hasta la evacuación del documento final que la respalda. El tiempo de respuesta se mide en días calendario. Operaciones jurídicas se definen como:

- cambios o modificaciones en la estructura de la sociedad receptora y/o del inversionista (p. ej. Razón social);
- modificaciones contractuales (Renuncia a invariabilidad tributaria, cambios en el plazo o estructura de materialización de aportes, objeto de la inversión extranjera);
- cambios de propiedad (cesión de derechos);
- certificación de derechos de remesas al exterior.
- Solicitud de Certificado de Inversionista Extranjero
- Solicitud de Invariabilidad Tributaria.

El indicador no considera: los tiempos de demora de los inversionistas en entregar información adicional, cuando sean sólo atribuibles a ellos. El indicador considera: los tiempos medidos en días corridos; todos los tiempos requeridos para los procesos administrativos, instancias de revisión y aprobación preliminar y final de las solicitudes. El proceso relacionado a este indicador opera mediante una plataforma informática (trámites en línea) que interactúa con la base de datos (CINVER2.0), realizando de esa manera el control, seguimiento y medición.

4 Las atenciones a potenciales inversionistas serán registradas en el sistema de atención de clientes (CRM), y podrán ser, entre otros, los siguientes:

- a) Elaboración de agendas de visitas para potenciales inversionistas para realizar en Chile.
- b) Realización de reuniones de exposición de política de inversión extranjera y/o reuniones aclaratorias con potenciales inversionistas.
- c) Levantamiento de información específica para potenciales inversionistas.
- d) Visitas en el exterior a potenciales inversionistas para dar cumplimiento a requerimientos específicos realizados por ellos.

Los ejecutivos de inversiones son personal de la División de Promoción de Inversiones cuya función principal es apoyar el proceso de toma de decisión de potenciales inversionistas para su instalación en Chile. Para ser contabilizados en el denominador del indicador, dichos ejecutivos deberán haber ejercido dicha función durante todo el año.

