

# Resultados Convenio de Desempeño Colectivo 2018 - InvestChile

Identificación equipo de trabajo CDC 2017	Cantidad de personas en equipo	Nº de metas comprometidas 2017	Porcentaje de cumplimiento global de metas 2017	Porcentaje de incremento por desempeño
Servicio a usuarios	20	4	100%	8%
Gestión Interna	23	3	100%	8%
<b>Total general de la institución 2018 (dotación efectiva al 31 de diciembre de 2018)</b>				<b>46</b>

Servicio a los Usuarios										
Nombre Indicador	Fórmula de cálculo	Nota técnica	Meta año 2018	Resultado Efectivo 2018	Unidad de medida	Resultado efectivo 2018		Meta 2018		Razones de incumplimiento
						Numerador	Denominador	Numerador	Denominador	
Una propuesta de nueva estrategia de fomento y promoción de la inversión extranjera elaborada.	Una propuesta realizada	La ley 20.848, promulgada en junio de 2015, estableció la conformación de la Agencia de Promoción de la Inversión Extranjera. El cuerpo legal señala que esta agencia debe implementar la Estrategia de Fomento y Promoción de la Inversión Extranjera propuesta por un Comité de Ministros que el citado marco legal crea, y definida por el Presidente de la República. Esta estrategia establece los principales lineamientos que permitan a Chile contar con un esfuerzo planificado, coordinado y coherente para atraer, retener y expandir los amplios beneficios que la inversión extranjera directa genera en las economías receptoras. Este documento contiene las directrices fundamentales que guían el accionar de la agencia, que opera bajo la denominación y marca de InvestChile. En su elaboración se tendrán presentes la experiencia del país en la materia, un análisis exhaustivo de las mejores prácticas y experiencias a nivel internacional, y un conjunto importante de asesorías de organizaciones internacionales y expertos extranjeros.	Elaboración de una propuesta de nueva estrategia de fomento y promoción de la inversión extranjera.	Elaboración de una propuesta de nueva estrategia de fomento y promoción de la inversión extranjera.	no aplica	1	no aplica	1	no aplica	no aplica
Número de proyectos en cartera.	Nº de proyectos en cartera identificados en el sistema CRM (Software de "Customer relationship management").	Se contabilizarán en calidad de proyectos en cartera 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 sólo si se les proveyó de algún servicio durante el año, para asegurar la pertinencia de ese proyecto "inactivo". Cabe destacar, que debido a las características del sector energía y para efectos del cómputo del presente indicador, se entenderá que los proyectos en cartera son aquellas empresas que han manifestado interés en los llamados de Chile y participan formalmente de un proceso de licitación.	Contar con 175 proyectos en cartera.	Se cumplió completamente con la meta comprometida. Al 31 de diciembre de 2018 se cuenta con 277 proyectos en cartera.	proyectos	277	no aplica	175	no aplica	no aplica
% cumplimiento de las acciones que permitan la profundización y mantención de la estrategia digital y de contenidos.	(Nº de acciones cumplidas)/(Nº de acciones programadas para la profundización y mantención de la estrategia digital y de contenidos)*100.	<p>Junto con la elaboración e implementación de la estrategia de marketing digital, que es parte de los actuales y futuros convenios ADP, es imperativo generar insumos propios para las herramientas de promoción digital con enfoque en la conversión (interés de potenciales inversionistas/ tomadores de decisiones/ stakeholders). Para ello, se hace necesaria la generación de proceso de flujo de información inter-áreas, para reforzar la calidad y cantidad del contenido de sectores priorizados, perfilado por países en los cuales InvestChile tiene representación.</p> <p>Las acciones a considerar en esta profundización y mantención son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Elaboración de documentos y/o productos institucionales para la promoción internacional (generación de contenidos, tales como: informe anual de IED (Inversión extranjera Directa), informes analíticos, entre otros).</li> <li>2. Conformación de comité editorial inter-áreas</li> <li>3. Elaborar un plan para la comunicación externa que permita realizar gestiones de prensa para difundir, cuando corresponda, los insumos y productos institucionales para la promoción internacional.</li> <li>4. Telemarketing: Envío de 5 e-mailings segmentados por contactos sectoriales y/o países, con insumos útiles para la decisión de inversión (i.e., post actividades en el extranjero).</li> <li>5. Registro y alcance de acciones de telemarketing (i.e., nº de descargas de insumos; índices de lectoría)</li> </ol>	80% de acciones cumplidas para la profundización y mantención del proceso de comunicación y marketing definido en la estrategia institucional.	cumplimiento del 80% de las acciones necesarias para la profundización y mantención del proceso de comunicación y marketing	porcentaje	4	5	4	5	no aplica
Un modelo de operación diseñado.	Un modelo de operación diseñado.	<p>El Modelo de relaciones institucionales podrá incluir:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Determinar brechas y barreras en la gestión institucional.</li> <li>2) Generar un diagnóstico.</li> <li>3) Procedimientos y protocolos.</li> <li>4) Generación de instructivo de relaciones institucionales.</li> </ol> <p>Se compromete sólo el diseño, pues es una tarea de alta complejidad al no existir actualmente algún lineamiento en torno a las relaciones institucionales.</p> <p>El solo diseño del modelo requiere determinar brechas y barreras en la gestión institucional, generar un diagnóstico, levantar y elaborar procedimientos y protocolos y generar los respectivos instructivos de relaciones institucionales. Finalmente requerirá en una etapa posterior aunar los esfuerzos con otras unidades de la agencia.</p>	Diseñar un modelo de operación para las relaciones institucionales de la agencia.	El modelo de operación para las relaciones institucionales diseñado	no aplica	1	no aplica	1	no aplica	no aplica

## Gestión Interna

Nombre Indicador	Fórmula de cálculo	Nota técnica	Meta año 2018	Resultado Efectivo 2018	Unidad de medida	Resultado efectivo 2018		Meta 2018		Razones de incumplimiento
						Numerador	Denominador	Numerador	Denominador	
Una metodología diseñada e instalada.	Una metodología diseñada e instalada.	<p>El Plan para el Fomento y Facilitación de la Inversión Extranjera desde una perspectiva jurídica y/o normativa, tiene como objetivo perfeccionar aspectos normativos que puedan afectar la inversión extranjera, en sintonía con la agenda de iniciativas de política, siendo sus productos insumo para el proceso de gestión de entorno. Entre los productos a entregar podrán incluirse:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Metodología de levantamiento de obstáculos regulatorios.</li> <li>- Propuesta de ajustes normativos o cambios regulatorios a incorporar a la Agencia de Iniciativa de Política.</li> <li>- Monitoreo de las iniciativas de política relativas a ajustes normativos o cambios regulatorios.</li> </ul> <p>Entre otros.</p> <p>Para el caso de esta meta no corresponde implementar, pues más que aplicar la metodología en un conjunto finito de normativas o regulaciones, esta meta se trata de instalar una forma de analizar dichos cuerpos normativos a partir del momento en que se difunda la metodología.</p>	Diseño e instalación de la metodología que permita obtener los productos comprometidos en el plan de fomento y facilitación de la inversión extranjera desde una perspectiva normativa/jurídica.	Una metodología diseñada e instalada que permite obtener los productos comprometidos en el plan de fomento y facilitación de la inversión extranjera desde una perspectiva normativa/jurídica.		1	no aplica	1	no aplica	no aplica
Número de Informes enviados y reuniones realizadas.	Número de Informes enviados y reuniones realizadas.	<p>Esta meta considera la elaboración y distribución de nuevos reportes elaborados por la división, que consideren la ejecución del presupuesto desagregado por centro gestor/costo, por ítem presupuestario y también consolidado. Diferenciándose sustantivamente de los reportes emitidos actualmente.</p> <p>Los reportes deberán ser entregados al Director y a los jefes de División antes del día 15 de cada mes, considerando los meses de febrero a diciembre 2018 (11 reportes al año). Los reportes contendrán a lo menos los fondos comprometidos y saldos disponibles. Las reuniones trimestrales deberán realizarse dentro de los 20 primeros días del mes siguiente del trimestre en análisis. La reunión del último trimestre deberá realizarse antes del 31/12/2018. Las reuniones serán para presentar la ejecución actualizada y realizar los cambios que sean requeridos en la programación.</p>	Poner a disposición de cada una de las divisiones un informe mensual (11 en total) de ejecución de presupuesto por centro gestor/costo, por ítem presupuestario y consolidado.	Elaboración y entrega de 11 reportes mensuales de ejecución presupuestaria a todas las jefaturas y realización de 4 reuniones trimestrales.		11	no aplica	11	no aplica	no aplica
Porcentaje de documentos del total que ingresa y egresa en la institución que son gestionados a través del sistema automatizado.	$\frac{(\text{N}^\circ \text{ de documentos gestionados a través del sistema automatizado de oficina de partes})}{(\text{N}^\circ \text{ de documentos totales que ingresan y egresan en la agencia})} * 100$	<p>El sistema de automatización de la oficina de partes se encontrará completamente operativo una vez que:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) el sistema informático esté instalado y funcionando.</li> <li>2) los usuarios directos del sistema se encuentren capacitados.</li> <li>3) el procedimiento de uso del sistema sea difundido internamente.</li> </ol>	90% de los documentos ingresados y egresados de la agencia son gestionados a través de un sistema de automatización de la oficina de partes, desde que éste se encuentre completamente operativo.	99.64% de los documentos ingresados y egresados de la agencia son gestionados por el sistema automatizado de la oficina desde que se encontró completamente operativo.		274	275	dependía del mes en que comenzara a operar	dependía del mes en que comenzara a operar	no aplica