

INFORME DE CUMPLIMIENTO - CONVENIO DE DESEMPEÑO COLECTIVO 2020



Identificación del Centro: GESTIÓN INTERNA	
Nombre Responsable: MARIA EUGENIA SILVA ESPINOSA	
Integrantes:	Rivera Urrutia, Cristian Gerardo Silva Espinosa, María Eugenia Artaaga Gonzalez, Roberto Andrés Atria Barros, María Magdalena Banderas Casanova, Juan Manuel Canessa Gálvez, Manuel Aurelio Lores Cabezas, Sonia Rebeca Macchiavello Martín, Liliana Marta
Sustamento Arias, Silvia Yanina Cortés Villarroel, Nicole Andrea Honores Lefelér, Iván Santiago Muñoz Lorca, Natalia Ivonne Ortiz Lopez, Paola Susana Palma Bórquez, Raúl Arnaldo Puentes Astudillo, Francisco Hernán Ramírez Calquín, María José Restani Fernández, Solange Fabiola	

Meta	Descripción del Indicador	Base de cálculo	Medio de verificación (destacado nombre de archivo)	Nota Explicativa	Ponderador	Responsable	Resultado obtenido	Cumplimiento en %	Cumplimiento Ponderado	Análisis cualitativo
Al menos un 90% de los hitos previstos en las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional para el año 2020 cumplidos.	Porcentaje ponderado de cumplimiento de los hitos considerados para el año 2020 en las iniciativas del plan estratégico. Institucional de responsabilidad de las Divisiones de Administración y Jurídica.	\sum % cumplimiento ponderado de los hitos del año 2020 de las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional de responsabilidad de las Divisiones de Administración y Jurídica.	1) Documento que contenga el plan estratégico actualizado, que especifique las responsabilidades a nivel de equipos de trabajo, sus respectivas ponderaciones e hitos comprometidos para el año 2020, enviado al Director a más tardar el 31 de agosto de 2020 a través de memorandum o correo electrónico. MV1 - Plan estratégico equipo.pdf 2) Informe, firmado por los jefes de las Divisiones de Administración y Jurídica, que dé cuenta del cumplimiento de los hitos del año 2020 de las iniciativas de plan estratégico, de responsabilidad de las Divisiones de Administración y Jurídica. MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf	InvestChile, deberá contar con una estrategia actualizada del marco de la Pandemia, con el fin de mitigar efectos económicos del Covid-19. Por lo que una de las principales actividades a desarrollar en el periodo es asegurar el cumplimiento de la estrategia institucional.	40%	MARIA EUGENIA SILVA ESPINOSA	Cumplimiento de hitos de las (6) iniciativas del Plan Estratégico Institucional, considerados para el año 2020 a cargo del equipo de Gestión Interna	100%	40%	Cumplido. Durante el año 2020 InvestChile mantuvo su compromiso de implementar el plan estratégico institucional. En ese contexto se realizaron importantes avances en el cumplimiento del dicho Plan. Para esto, y considerando la actual situación de pandemia y crisis sanitaria, se actualizaron las iniciativas estratégicas de cada equipo según consta en documento que presenta plan estratégico correspondiente al equipo de trabajo (MV1 - Plan estratégico equipo.pdf) En esta actualización se estableció que para el año 2020 existen 5 iniciativas con hitos en el periodo, que recaen en el equipo de Dirección Estratégica, las que se detallan a continuación: En esta actualización se estableció que para el año 2020 existen 5 iniciativas, con hitos en el periodo, que recaen en el equipo de Gestión Interna : 2 iniciativas de responsabilidad de la División Jurídica: - Iniciativa 3.1 Consolidar la modalidad de funcionamiento en el componente jurídico de Policy Advocacy. (1 hito) - Iniciativa 3.2 Diseño e Implementación de Modelo de Atención al cliente interno (promoción y administración). (1 hito) 3 iniciativas de la División de Administración: - Iniciativa 2.2 Plan de capacitación institucional con foco en el negocio; Dar a conocer el negocio a todos los niveles. (2 hitos) - Iniciativa 2.4 Proyecto de gestión del conocimiento. (5 hitos) - Iniciativa 4.1 Proyecto de Infraestructura para la agencia que tenga los estándares adecuados para el rol (3 hitos) De los antecedentes presentados se identifica que se cumplió con la totalidad de hitos comprometidos para el periodo 2020 (12 hitos en total) en cada una de las 5 iniciativas, las cuales fueron ponderadas con un 20% respectivamente para efectos del cálculo del indicador. Para todos ellos se presentan evidencias o registros que dan cuenta de su ejecución, entregando como resultado un 100% en la ejecución de los hitos. (MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf).
100% de boletines jurídicos elaborados y difundidos entre los stakeholders de InvestChile en plazo.	Porcentaje de boletines jurídicos elaborados y difundidos a los stakeholders de InvestChile en plazo.	N° de boletines jurídicos elaborados y difundidos durante el año 2020 en plazo / N° de boletines jurídicos planificados para el año 2020 *100	1) Aprobación del director, a más tardar en el mes de febrero de 2020, de documento que contenga: - Diseño de Contenidos de Boletín Jurídico - Listado de stakeholders a los que será enviado el Boletín Jurídico. 2) Planificación de difusión de boletín Jurídico (calendario para año 2020) MV1 - Documento inicial boletín Jurídico.pdf 3) Informe que dé cuenta de la difusión del boletín jurídico entre stakeholders, firmado por la jefa de la división jurídica. MV2 - Informe de difusión de boletines jurídicos.pdf MV3 - Boletines enviados.pdf	El boletín jurídico es una publicación periódica con información legislativa, administrativa y judicial que impacte en los mercados en que se desenvuelven los inversionistas extranjeros. El objetivo de esta meta es difundir electrónicamente el Boletín entre los stakeholders de InvestChile. La Planificación de difusión de boletín Jurídico (calendario para año 2020), contenido en el medio de verificación 1, fijará las fechas y la cantidad de boletines a difundir. El informe que da cuenta de la difusión (medio de verificación 2) debe dar cuenta de los correos electrónicos enviados a los destinatarios definidos.	30%	MARIA MAGDALENA ATRIA BARROS	100% de boletines jurídicos elaborados y difundidos entre los stakeholders de InvestChile en plazo.	100%	30%	Cumplido En el mes de febrero se envió, y fue aprobado por el director, un documento que define el diseño de contenidos, listado de tipo de stakeholders y planificación de su elaboración y envío (MV1 - Documento inicial boletín Jurídico.pdf). Este definió que luego de un proceso de preparación y recopilación, en los meses de noviembre y diciembre serían enviados dos ediciones distintas del boletín jurídico. Previo a su envío se preparó el contenido de ambos boletines, en sus versiones en español e inglés (MV2 - Boletines enviados.pdf) Finalmente, en el Informe que da cuenta de la difusión del boletín jurídico entre stakeholders (MV3 - Boletines enviados.pdf) se entrega evidencia de los mensajes enviados al listado de destinatarios definidos en los meses de noviembre y diciembre y con temáticas específicas acorde del proceso constitucional (noviembre) y ensayos clínicos (diciembre), y permite evidenciar que se ejecutó la elaboración y difusión de los boletines jurídicos comprometidos y por lo tanto el 100% de la meta.
Implementar el proceso de Solicitudes de compra y Recepción Conforme en Sistema Afresco, retroalimentando el Sistema de Gestión de Documento Tributario (SGDTE) de Depres, con Resolución de Pago y FEA.	Porcentaje de solicitudes de compra realizadas a través del Sistema de Solicitudes de compra y Recepción Conforme (desde que se inició el proceso en sistema Afresco)	(Número de solicitudes de compra realizadas a través del sistema Afresco) / (Número total de solicitudes de compra) * 100	1) Documento de Diseño del Sistema de Solicitudes de Compra y Recepción Conforme, incluido el flujo del proceso, aprobado por la Jefa de la División de Administración. 2) Reporte que dé cuenta del cumplimiento del indicador, cuyo contenido mínimo considere : registro del universo total de solicitudes de compra (tipo compra, ID, fecha); cálculo del indicador que dé cuenta del nivel de cumplimiento firmado por la Jefa de la División de Administración. 3) Reporte que dé cuenta de la difusión interna del sistema y realización de, al menos, una jornada de capacitación para quienes deseen utilizar el sistema, firmado por la Jefa de la División de Administración. 4) Reporte que contenga lista de asistencia firmada por los participantes a la(s) jornada(s) de capacitación y presentación(es) utilizada(s) en ella(s), firmada por la Jefa de la División de Administración. Todos consolidados en MV1 - Reporte consolidado Diseño e implementación sistema.pdf	Nota explicativa: Se considerará completa la implementación del proceso de Solicitudes de Compra y Recepción Conforme en sistema Afresco, y Resolución de Pago y FEA una vez que: a) exista la implementación tecnológica de la herramienta. b) se difunda internamente el sistema. c) se realice al menos una jornada de capacitación para quienes deseen usar el sistema.	30%	PAOLA SUSANA ORTIZ LOPEZ	Implementación del Sistema de Solicitudes de Compra y Recepción Conforme y 100% de solicitudes de compra realizadas en el sistema desde la completa implementación de él.	100%	30%	Cumplido El medio de verificación (MV1 - Reporte consolidado Diseño e implementación sistema.pdf) da cuenta de la completa implementación del proceso de Sistema de Solicitudes de Compra y Recepción Conforme. Los medios de verificación presentados en dicho reporte - que consolida los 4 reportes comprometidos como medios de verificación en la meta - dan cuenta de: - diseño del Sistema de Solicitudes de Compra y Recepción Conforme, en el que se incluye el flujo del proceso. - el cumplimiento del indicador en el que se considera el registro del universo total de solicitudes de compra (tipo compra, ID, fecha) - el cálculo del indicador que da cuenta del nivel de cumplimiento, el que da un 100% del total de solicitudes procesadas. Además, este informe da cuenta tanto de la difusión interna del sistema como de la realización de una jornada de capacitación, que contiene la lista de asistencia a la capacitación y la presentación utilizada. Esta actividad se ejecutó de manera remota vía microsoft teams debido a la situación de emergencia sanitaria Covid-19.
					100%	Cumplimiento total del equipo de trabajo		100%		

INFORME DE CUMPLIMIENTO - CONVENIO DE DESEMPEÑO COLECTIVO 2020

Identificación del Centro: SERVICIO A LOS USUARIOS	
Nombre Responsable: SEBASTIÁN VILLELA SALINAS	
Integrantes:	
Álvarez Martínez, Claudio Esteban	Di-Giovanni Vergara, Salvatore
Morales Concha, Sofía Paz	Gárnica Canvajal, Juan Pablo
Ortega Lerdo de Tejada, Cristina Macarena	Herrera, Beatriz Loreto
Samhan Ravenna-Ruiz, Fabiola Vanessa	Manriquez Jossa, María Consuelo
Schwerter Hofmann, Francisca Andrea	Pérez Reyes, Catalina Paz
Vásquez Huerta, Denisse Penelope	Sagal Lopez, Cristian
Willatino Pizarro, Javiera	Yañez Rubio, Jorge
Villela Salinas, Sebastián	Moreno Maritano, Carolina Andrea



Meta	Descripción del Indicador	Base de cálculo	Medio de verificación (destacado nombre de archivo)	Nota Explicativa	Ponderador	Responsable	Resultado obtenido	Cumplimiento en %	Cumplimiento Ponderado	Análisis cualitativo
Al menos 90% de los hitos previstos en las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional para el año 2020 cumplidos.	Porcentaje ponderado de cumplimiento de los hitos considerados para el año 2020 en las iniciativas del plan estratégico institucional, de responsabilidad de las Divisiones de Inversiones y Comunicaciones y Marketing.	Σ % cumplimiento ponderado de los hitos del año 2020 de las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional, de responsabilidad de las Divisiones de Inversiones y Comunicaciones y Marketing.	1) Documento que contenga el plan estratégico actualizado, que especifique las responsabilidades a nivel de equipos de trabajo, sus respectivas ponderaciones e hitos comprometidos para el año 2020, enviado al Director a más tardar el 31 de Agosto de 2020 a través de memorándum o correo electrónico. MV1 - Plan estratégico equipo.pdf 2) Informe, firmado por los jefes de las Divisiones de Promoción de Inversiones y Comunicaciones y Marketing, que da cuenta del cumplimiento de los hitos del año 2020 de las iniciativas de plan estratégico, de responsabilidad de las Divisiones de Promoción de Inversiones y Comunicaciones y Marketing. MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf	InvestChile, deberá contar con una estrategia actualizada el marco de la Pandemia, con el fin de mitigar efectos económicos del Covid-19. Por lo que una de las principales actividades a desarrollar en el periodo es asegurar el cumplimiento de la estrategia institucional.	40%	SALVATORE DI GIOVANNI VERGARA	Cumplimiento de 100% de los hitos de las (6) iniciativas del Plan Estratégico Institucional, considerados para el año 2020 a cargo del equipo de Servicio a los Usuarios	100%	40%	Cumplido. Durante el año 2020 InvestChile mantuvo su compromiso de implementar el plan estratégico institucional. En ese contexto se realizaron importantes avances en el cumplimiento del citado Plan. Para esto, y considerando la actual situación de pandemia y crisis sanitaria, se actualizaron las iniciativas estratégicas de cada equipo según consta en documento que presenta plan estratégico correspondiente al equipo de trabajo (MV1 - Plan estratégico equipo.pdf) De esta actualización se estableció que para el año 2020 existen 6 iniciativas, con hitos en el periodo, que recaen en el equipo de Servicios a los Usuarios: 2. iniciativas de responsabilidad de la División de Promoción de Inversiones: - Iniciativa 1.1 Proceso Comercial (3 hitos) - Iniciativa 2.1 Construir red internacional en base a la red de Chile en el exterior, asegurar la continuidad de la presencia de InvestChile en las macrozonas de Europa, Norteamérica y Asia (2 hitos) 4. Iniciativas de Unidades dependientes de la División de Comunicaciones y Marketing: - Iniciativa 1.3 Implementar la etapa 1 de Marketing Digital (3 hitos) - Iniciativa 2.3 Plan de comunicación permanente (3 hitos) - Iniciativa 6.2 Diseñar y ejecutar un plan de prensa y contenidos (4 hitos) - Iniciativa 6.3 Desarrollar la estrategia de relaciones institucionales (Desarrollo e implementación), (4 hitos) De los antecedentes presentados se identifica que se cumplió con la totalidad de hitos comprometidos para el periodo 2020 (19 hitos en total) en cada una de las 6 iniciativas, las cuales fueron ponderadas con un 16.67% respectivamente para efectos del cálculo del indicador. Para todos ellos se presentan evidencias o registros que dan cuenta de su ejecución, entregando como resultado un 100% en la ejecución de los hitos. (MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf)
90% de las actividades ejecutadas del plan de posicionamiento y relaciones institucionales, respecto de las planificadas para el año 2020.	Porcentaje de actividades del plan de posicionamiento y relaciones institucionales ejecutadas durante el año, respecto de las planificadas para el año 2020.	N° de actividades ejecutadas del Plan de posicionamiento y relaciones institucionales en el año 2020. N° total de actividades planificadas del posicionamiento y relaciones institucionales para el año 2020 *100.	1) Plan de posicionamiento y relaciones institucionales actualizado, aprobado por el director, que especifique las actividades a ejecutar durante el año, a más tardar el 30 de marzo de 2020. MV1 - Plan RRH actualizado.pdf 2) Informe, firmado por el jefe de la división de comunicaciones y marketing, que da cuenta de las actividades realizadas durante el año 2020. MV2 - Informe de implementación 2020 plan RRH.pdf	El plan de posicionamiento y relaciones institucionales tiene por objetivo: - Posicionar a InvestChile a nivel nacional, con actores relevantes. - Definir actores y grados de relacionamiento con stakeholders. - Optimizar y eficientar las sinergias con instituciones públicas y privadas. - Renovación de imagen y fortalecimiento de marca. Dentro de las actividades a considerar durante el año 2020 se podrán establecer las siguientes: - Medición de KPI'S establecidos en el plan. - Actualización del Plan, considerando rendimiento de KPI'S definidos, ajustes y foco estratégico / calendario. El plan si corresponde, podrá ser modificado, solo 1 vez durante el año de gestión, a más tardar en junio del año 2020	30%	SEBASTIÁN VILLELA SALINAS	Cumplimiento del 100% de las actividades del plan de posicionamiento y relaciones institucionales, respecto de las planificadas para el año 2020.	100%	30%	Cumplido En el mes de Marzo 2020, se presentó y fue aprobado por el Director de la Agencia, documento con el Plan de posicionamiento y relaciones institucionales actualizado. (MV1 - Plan RRH actualizado.pdf) Dicho Plan establece (en su tercera página) tres actividades a ejecutar para el año 2020, que son las siguientes: - Medición de KPI'S establecidos en el Plan de RRH 2019 - Actualización de Plan de RRH 2020, considerando rendimiento de KPI'S definidos, ajustes y foco estratégico / calendario - Levantamiento de Línea base Posicionamiento Institucional, vía encuesta para medir los Objetivos Estratégicos de RRH (Reputación – Visibilidad – Validación) durante eventos virtuales y post seminario institucional. Los contenidos presentados en el informe de implementación 2020 del plan (MV2 - Informe de implementación 2020 plan RRH.pdf) dan cuenta de la ejecución de las tres actividades comprometidas.
Actualización de 5 estrategias de promoción de inversiones y sus planes comerciales, conforme a la planificación anual.	Número de estrategias de promoción de inversiones actualizadas, con sus respectivos planes comerciales, conforme a la planificación anual.	Número de estrategias de promoción de inversiones actualizadas, con sus respectivos planes comerciales, conforme a la planificación anual.	1) Entrega de planificación anual al Director, a través de memorándum, de plazos, fechas y responsables para la generación de estrategias y planes comerciales, a más tardar en marzo 2020. MV1 - Memo plazos y responsables.pdf 2) Documento, firmado por el jefe de la división de promoción de inversiones, con las 5 Estrategias de Promoción de Inversiones y sus respectivos planes comerciales. Para cada una de las estrategias/planes debe adjuntarse a la versión anterior. MV2 - Memo entrega estrategias.pdf MV3 - Carpeta Estrategias y Planes Comerciales 2021 MV4 - Carpeta Estrategias y Planes Comerciales 2020	Las estrategias de promoción de inversiones, podrán estar orientadas a mercados, sectores, reineración y post-establecimiento, entre otros. Las estrategias identificarán, entre otros elementos: los segmentos en que se enfocará la promoción, la propuesta de valor de Chile, los mercados meta y los resultados esperados tanto a nivel de proceso como de resultado. Para la contabilización de este indicador se considerarán las estrategias de promoción de inversiones que cuenten con sus respectivos planes comerciales.	30%	SALVATORE DI GIOVANNI VERGARA	5 estrategias de promoción de inversiones y sus planes comerciales actualizadas	100%	30%	Cumplido Durante el primer trimestre del año 2020, se trabajó en la planificación anual para la actualización de 5 estrategias de promoción de inversiones y sus planes comerciales 2021, informando plazos y los responsables para la elaboración de estas. En el mes de marzo 2020, se entregó al Director de la Agencia, memorándum adjuntando la planificación anual. Se adjunta memorándum de entrega y contenido del documento en el medio de verificación (MV1 - Memo plazos y responsables.pdf). De esta manera se trabajó durante todo el año en la división de Promoción de Inversiones de InvestChile, en la elaboración de las estrategias y sus respectivos planes comerciales, dando como resultado las siguientes 5 estrategias sectoriales, con sus focos más relevantes detallados a continuación: 1) Estrategia Energía: Considera 2 focos importantes: Foco 1: Foco estratégico: generación y transmisión de energía con foco en energías renovables. / Foco 2: foco estratégico: hidrógeno verde y sus derivados. 2) Estrategia Minería Considera 3 focos importantes: Foco 1 – Promoción de proyectos de exploración y prospectos mineros / Foco 2 – Instalación de empresas proveedoras de servicios tecnológicos y equipos mineros / Foco 3 -Relocalización de nodos productivos / procesos de proveedores. 3) Estrategia SSGG y Economía Digital: Considera 5 focos importantes: Foco 1: BPO: Business Process Outsourcing / Foco 2 ITO: IT Process Outsourcing / Foco 3: KPO: Knowledge Process Outsourcing / Foco 4: Infraestructura Digital / Foco 5: Tecnologías Digitales Avanzadas 4) Estrategia de Turismo : Considera 2 focos importantes: Foco 1: Cartera de terrenos fiscales para concesiones / Foco 2: Turismo de Intereses Especiales y nuevas experiencias. 5) Estrategia de Alimentos: Foco 1: Alimentos procesados saludables. / Foco 2: Ingredientes funcionales. / Foco 3: packaging sustentable para la industria alimentaria / Foco 4: Agtech para el desarrollo productivo del país Todas ellas fueron entregadas mediante memorándum del Jefe (S) de la división de promoción de inversiones (MV2-Memo entrega estrategias.pdf), adjuntando los documentos con las estrategias y planes comerciales actualizados para el año 2021 (Carpeta MV3 - Estrategias y Planes Comerciales 2021) y las anteriores versiones de estrategias y planes (Carpeta MV4 - Estrategias y Planes Comerciales 2020) Con todos estos documentos se da cuenta de la ejecución completa de la meta comprometida.

100%
Cumplimiento total del equipo de trabajo

100%

INFORME DE CUMPLIMIENTO - CONVENIO DE DESEMPEÑO COLECTIVO 2020



Identificación del Centro: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA	
Nombre Responsable: JUAN ARAYA ALLENDE	
Integrantes:	
Bestias Barahona, Johnny Mauricio	Candia González, Juan Pablo
Fajó Guzmán, Rosa Eliana	Florez Mardones, Karla Andrea
Fajó Pérez, Federico José	Geste Jaime, Francisco Rafael
Portales Undurraga, Carlos	Riquelme Córdova, Alejandro Antonio
Riveros Alfaro, Rosa Ingrid	Retamales Gómez, Vanía del Pilar
Ruiz Sepúlveda, Alicia del Carmen	Aravena Fuentes, Daniela Andrea
Séverin, Vanessa	Rojas Zúñiga, Juan Pablo
Alvarado Muñoz, Felipe	Huanca Cortés, Javier Andrés
Araya Alend, Juan Sebastián	

Meta	Descripción del Indicador	Base de cálculo	Medio de verificación (destacado nombre de archivo)	Nota Explicativa	Ponderador	Responsable	Resultado obtenido	Cumplimiento en %	Cumplimiento Ponderado	Análisis cualitativo
90% de los hitos previstos en las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional para el año 2020 cumplidos.	Porcentaje ponderado de cumplimiento de los hitos considerados para el año 2020 en las iniciativas del plan estratégico institucional de responsabilidad de la División de Estrategia y Gestión Corporativa y el equipo de Dirección.	Σ % cumplimiento ponderado de los hitos del año 2020 de las iniciativas contenidas en el plan estratégico institucional de responsabilidad de la División de Estrategia y Gestión Corporativa y el equipo de Dirección.	1) Documento que contenga el plan estratégico actualizado, que explícite las responsabilidades a nivel de equipos de trabajo, sus respectivas ponderaciones e hitos comprometidos para el año 2020, enviado al Director a más tardar el 31 de agosto de 2020 a través de memorándum o correo electrónico. MV1 - Plan estratégico equipo.pdf 2) Informe, firmado por los jefes de la División de Estrategia y Gestión Corporativa y el equipo de Dirección, que dé cuenta del cumplimiento de los hitos del año 2020 de las iniciativas de plan estratégico, de responsabilidad de las Divisiones de Administración y Jurídica. MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf	InvestChile, deberá contar con una estrategia actualizada el marco de la Pandemia, con el fin de mitigar efectos económicos del Covid-19. Por lo que una de las principales actividades a desarrollar en el periodo es asegurar el cumplimiento de la estrategia institucional.	40%	JUAN SEBASTIÁN ARAYA ALLENDE	Cumplimiento de 100% de hitos de las (5) iniciativas del Plan Estratégico Institucional, considerados para el año 2020 a cargo del equipo de Dirección Estratégica.	100%	40%	Cumplido Durante el año 2020 InvestChile mantuvo su compromiso de implementar el plan estratégico institucional. En ese contexto se realizaron importantes avances en el cumplimiento del citado Plan. Para esto, y considerando la actual situación de pandemia y crisis sanitaria, se actualizaron las iniciativas estratégicas de cada equipo según consta en documento que presenta plan estratégico correspondiente al equipo de trabajo (MV1 - Plan estratégico equipo.pdf) En esta actualización se estableció que para el año 2020 existen 5 iniciativas con hitos en el periodo, que recaen en el equipo de Dirección Estratégica, las que se detallan a continuación: 3 iniciativas de responsabilidad de la División de Estrategia y Gestión Corporativa: - Iniciativa 1.4 Evaluar proceso de BI con foco en generar nuevos productos dotando de capacidades (2 hitos) - Iniciativa 9.1 Consolidación de la información y generación de reportes de cartera y de cifras. (4 hitos) - Iniciativa 9.2 Mejoras CRM (upgrade la herramienta). (4 hitos) 2 Iniciativas de Unidades dependientes de Dirección: - Iniciativa 1.2 Mejorar la capacidad de Atención de la Agencia (4 hitos) - Iniciativa 6.1 Apoyar a los GORES en la instalación de la función de atracción de IED, para lo cual se desarrollarán herramientas estratégicas, las cuales tienen por objeto facilitar los procesos de atracción de IED. (3 hitos) De los antecedentes presentados se identifica que se cumplió con la totalidad de hitos comprometidos para el periodo 2020 (21 en total) en cada una de las 5 iniciativas, las cuales fueron ponderadas con un 20% cada una para efectos del cálculo del indicador. Para todos ellos se presentan evidencias o registros que dan cuenta de su ejecución, entregando como resultado un 100% en la ejecución de los hitos. (MV2 - Informe de implementación 2020 Plan estratégico equipo.pdf).
Implementación de Encuesta de satisfacción de usuarios a Clientes InvestChile.	Una (1) Encuesta de satisfacción de usuarios implementada.	Encuesta de satisfacción de usuarios = 1	1) Documento que contenga la metodología de la encuesta, enviado mediante memorándum al Director para su aprobación, a más tardar en el mes de mayo de 2020. MV1-metodología encuesta.pdf 2) Informe, firmado por el jefe de la división de estrategia y gestión corporativa, que dé cuenta de los resultados de la encuesta de satisfacción de usuarios. MV2 - Informe final encuesta.pdf	La encuesta de satisfacción a clientes destinada a medir cuantitativa o cualitativamente el nivel de satisfacción de los clientes InvestChile. Esta encuesta será ejecutada anualmente y permitirá alimentar tanto la estrategia de promoción de Servicios Cívicos como las acciones y servicios que se prestan a las empresas de este sector. Los clientes a considerar serán aquellos clientes InvestChile que tengan un proyecto que ha sido atendido al menos con un servicio en los últimos 365 días, tomando desde el 31 de junio de 2020 hasta antes. La metodología a utilizar (medio de verificación 1) definirá el alcance y forma en que se aplicará la encuesta. El informe final con los resultados (medio de verificación 2) deberá tener los siguientes contenidos mínimos: - metodología utilizada - instrumento aplicado y - análisis de resultados	30%	KARLA ANDREA FLORES MARDONES	Una (1) Encuesta de Satisfacción de usuarios implementada.	100%	30%	Cumplido Durante el año 2020, se trabajó en la implementación de la encuesta de satisfacción de usuarios de clientes InvestChile, generándose un proyecto para la correcta implementación de la Encuesta, el que fue ejecutado en su totalidad. - En el mes de Mayo de 2020, se entregó al Director de la Agencia para su aprobación, documento con la metodología para la aplicación de la encuesta. Se adjunta memorándum de entrega y contenido del documento en el medio de verificación (MV1-metodología encuesta.pdf). - Posteriormente entre los meses de junio a diciembre se implementó la metodología, alcances y aplicación de la Encuesta, obteniéndose resultados significativos, los que constan en informe final entregado. Se adjunta Informe con los resultados obtenidos firmado por el Jefe de la División de Estrategia y Gestión Corporativa (MV2 - Informe final encuesta.pdf), el cual incorpora los siguientes contenidos mínimos: - metodología utilizada - instrumento aplicado y - análisis de resultados Ambos documentos adjuntos dan cuenta de los contenidos comprometidos en la meta original del Convenio.
Implementación en la Región de la Araucanía de al menos un servicio de proximidad en la atención al Inversionista Extranjero en materia de Atracción y/o en la gestión del clima de inversiones.	Número de servicios de proximidad en la atención al Inversionista Extranjero implementados en materia de atraer y/o en la gestión del clima de inversiones.	Servicio/ de proximidad implementado/s >= 1	1) Informe que dé cuenta de los servicios implementados firmado por el Coordinador Regional. MV1 - Informe de implementación servicio.pdf	Los servicios de proximidad están referidos a aquellos que se "entregan en la región", cerca del cliente "inversionista extranjero establecido" o de los proveedores locales y el mercado. Estos servicios podrán ser prestados de manera conjunta con el GORE y otros organismos del Estado (CORFO u otros). Los servicios de proximidad incluidos son: - Facilitación de inversiones y entrega de incentivos. - Gestión de inquietudes. - Asesoría en incentivos de alcance regional y local. - Servicios de asesoría en la co-ejecución de expansión de los inversionistas. Atracción. - Gestión del clima de inversiones en la región y de la gobernanza.	30%	FEDERICO TABLA PEREZ	Desarrollo e implementación del Servicio de Proximidad "Gestión de inquietudes", en la región de la Araucanía durante el año 2020	100%	30%	Cumplido Durante el periodo se desarrolló el Servicio de Proximidad "Gestión de inquietudes" en la región de la Araucanía y se aplicó específicamente para la empresa Agroproceso. Para mayor detalle se adjunta Informe de Implementación del servicio de proximidad, firmado por el coordinador regional. (MV1-Informe de implementación servicio.pdf), el cual detalla tanto el diseño del tipo de servicio como el caso de implementación antes señalado en la región de araucanía durante el año 2020. Si bien por efectos de la pandemia el trabajo en regiones el año 2020 sufrió un impacto en la ejecución de los servicios de proximidad, pudiéndose implementar sólo uno para este periodo, igualmente se ejecutaron, en el marco del trabajo activo que se mantiene con los gobiernos regionales, una serie de actividades tales como: - Creación de dos nuevas oficinas de atracción de IED en los gobiernos regionales de Magallanes y en los Ríos y nombramiento de encargado del tema de atracción de IED en el gobierno regional de coquimbo y en el del Biobío. - Realización de cinco eventos de capacitación con las regiones - Presentación y entrega a los Jefes de División de Fomento e Industria de los gobiernos regionales de Plan Estratégico Regional para la Atracción de IED y Guía para levantar la oferta de valor regional para la IED

100%

Cumplimiento total del equipo de trabajo

100%