

**DIRECTOR/A GENERAL
DIRECCIÓN GENERAL DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES – PROCHILE
MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES
I NIVEL JERÁRQUICO**

LUGAR DE DESEMPEÑO

Región Metropolitana,
Santiago

I. PROPÓSITO Y DESAFÍOS DEL CARGO*

**1.1 MISIÓN
Y FUNCIONES DEL
CARGO**

Al/a la Director/a General de ProChile le corresponde liderar la ejecución de la política que formule el Presidente de la República a través de la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales relativa a la participación en el comercio exterior, de acuerdo a directivas impartidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores en lo relativo a la promoción, diversificación y estímulo de las exportaciones de bienes y servicios.

Las funciones estratégicas del Director General son:

1. Ejecutar las políticas que correspondan a la esfera de sus competencias.
2. Informar al Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales sobre los estudios, proposición y ejecución de las acciones concernientes a la participación de Chile en el comercio internacional en lo relativo a la promoción, diversificación y estímulo de las exportaciones de bienes y servicios, y proponer las políticas y planes relativos al posicionamiento de la imagen de Chile en el extranjero y al desarrollo de las exportaciones.
3. Presentar el proyecto anual de presupuesto de la Dirección General de Promoción de Exportaciones.
4. Celebrar con personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, públicas o privadas, los contratos y convenios de cualquier naturaleza necesarios para el cumplimiento de los fines específicos del Servicio, con cargo a los recursos que legalmente le hayan sido asignados, y dictar los actos administrativos que fueren necesarios para el ejercicio de estas atribuciones.
5. Contratar personal local en el extranjero en apoyo al cumplimiento de las funciones de la Dirección General de Promoción de Exportaciones, quienes podrán desempeñarse como representantes comerciales facultados para administrar los recursos y bienes del Servicio que el Director General les asigne; contratar personas o entidades nacionales o extranjeras, para el cumplimiento de trabajos específicos o labores de asesoramiento en materias de su especialidad, remunerados en moneda nacional o extranjera; y contratar en el exterior a personas o entidades, nacionales o extranjeras, para el cumplimiento de trabajos específicos o labores de asesoramiento en materias de su especialidad, remunerados en moneda extranjera.
6. Desempeñar las demás funciones y atribuciones que le asigne la ley.

**1.2 ÁMBITO DE
RESPONSABILIDAD**

Nº Personas que dependen directamente del cargo	9
Nº Personas que dependen indirectamente del cargo	638
Presupuesto que administra	\$31.706.316.000

Fecha de aprobación por parte del Consejo de Alta Dirección Pública: 10-03-2020

* Convenio de desempeño y condiciones de desempeño de Altos Directivos Públicos se encuentran disponibles en la página de postulación para su aprobación.

1.3 DESAFÍOS Y LINEAMIENTOS PARA EL PERIODO

Corresponde a las contribuciones específicas que la autoridad respectiva espera que el Alto Directivo Público realice durante el período de su gestión, en adición a las tareas regulares propias del cargo, señaladas en el punto anterior. Estos lineamientos orientan el diseño del **Convenio de Desempeño ADP**.

DESAFÍOS	LINEAMIENTOS
<p>1. Acelerar el proceso de internacionalización de las empresas regionales y del territorio, transformando a ProChile en un actor relevante en el ecosistema regional, detectando y priorizando el trabajo con empresas exportadoras de bienes y servicios con valor agregado e innovación.</p>	<p>1.1 Implementar un programa de apoyo para la PYME Exportadora que facilite el proceso de internacionalización de la oferta exportable.</p> <p>1.2 Supervisar el desarrollo e implementación de herramientas de promoción, focalizadas en las necesidades de PYMES Exportadoras y en la facilitación de su proceso de exportación.</p>
<p>2. Colaborar en las labores que el Subsecretario de Relaciones Económicas Internacionales le encomiende a fin de impulsar la promoción, diversificación y estímulo de exportaciones, y difundir beneficios de los acuerdos comerciales para los distintos sectores exportadores.</p>	<p>2.1. Establecer mecanismos de coordinación con la Subsecretaría en las distintas áreas y sectores.</p>
<p>3. Potenciar nuevos sectores exportadores vinculados fundamentalmente a Servicios e Industria 4.0 (proveedores), E-Commerce, Industrias Creativas, así como, Alimentos con valor agregado.</p>	<p>3.1 Generar un plan de desarrollo estratégico que permita potenciar sectores con alto valor agregado y servicios, con el propósito de diversificar la oferta exportable.</p>
<p>4. Apoyar la internacionalización de emprendimientos de alto impacto mediante un portafolio de servicios de softlanding por parte de nuestra red de Oficinas Comerciales y potenciar a Chile como referente regional de innovación y emprendimiento.</p>	<p>4.1 Diseñar herramientas que permitan posicionar a Chile en el exterior en materias de redes de contacto para emprendedores.</p>
<p>5. Implementar un conjunto de iniciativas, que, basadas en el uso de la tecnología, mejoren los servicios al cliente, así como, los procedimientos internos, implementando iniciativas tecnológicas.</p>	<p>5.1 Generar diseño e implementación de herramientas, tales como: Rediseño de la experiencia de usuario, Sistema de Gestión de Clientes, Cero Papel, Plataforma Interactiva de Ruedas de Negocios y Gestión del Cambio para la adopción de nuevas tecnologías.</p>

<p>6. Potenciar la gestión en red con organizaciones públicas y privadas que potencien la promoción de exportaciones a nivel nacional.</p>	<p>6.1 Generar una red de trabajo colaborativo con Imagen de Chile, Corfo, Invest Chile, ODEPA, entre otras, que permita integrar esfuerzos para la promoción de oferta exportable.</p>
<p>7. Desarrollar equipos de trabajo de alto desempeño, resguardando un ambiente de trabajo estimulante y desafiante para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.</p>	<p>7.1 Instalar prácticas organizacionales que faciliten la comunicación y retroalimentación, propiciando la implementación de iniciativas de gestión de personas.</p>

1.4 RENTA DEL CARGO

El no cumplimiento de las metas establecidas en el Convenio de Desempeño, que debe suscribir el Alto Directivo Pública, tendrá efectos en la remuneración en el siguiente año de su gestión.

El cargo corresponde a un grado 2º de la Escala Única de Sueldos DL 249, más un porcentaje de Asignación de Alta Dirección Pública de un **94%**. Incluye las asignaciones de modernización. Su renta líquida promedio mensualizada referencial asciende a **\$6.118.000.-** para un no funcionario, la que se obtiene de una aproximación del promedio entre el "Total Remuneración Líquida Aproximada" de los meses sin asignación de modernización y el "Total Remuneración Líquida Aproximada" de los meses con asignación de modernización, cuyo detalle es el siguiente:

*Renta líquida promedio mensual referencial meses sin asignación de modernización (enero, febrero, abril, mayo, julio, agosto, octubre y noviembre) **\$5.312.000.-**

Renta líquida promedio mensual referencial meses con asignación de modernización (marzo, junio, septiembre y diciembre) **\$7.731.000.-

II. PERFIL DEL CANDIDATO

2.1 REQUISITOS LEGALES *

Este componente es evaluado en la **etapa I de Admisibilidad**.

Su resultado determina en promedio a un 90% de candidatos que avanzan a la siguiente etapa.

Título profesional de una carrera de, a lo menos, 8 semestres de duración, otorgado por una universidad o instituto profesional del Estado o reconocido por éste y acreditar una experiencia profesional no inferior a 5 años.

Fuente: Artículo N° 4 del DFL N° 2, 19 de marzo de 2019, del Ministerio de Relaciones Exteriores.

2.2 EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS

Este componente es evaluado en la **etapa II de Filtro Curricular**. Su resultado determina en promedio, un 12% de candidatos que avanzan a la siguiente etapa de evaluación. Este análisis se profundizará en la etapa III.

Es altamente deseable poseer experiencia comercial en el desarrollo y promoción a nivel internacional de la oferta exportable de bienes y servicios, en un nivel apropiado para las necesidades específicas de este cargo.

Adicionalmente se valorará tener experiencia en:

- Política comercial internacional.

Se requiere poseer 5 años de experiencia en cargos de dirección o jefatura en materias relacionadas, en instituciones públicas o privadas.

Se considera deseable poseer manejo oral del idioma inglés en nivel avanzado y dominio de un tercer idioma a nivel intermedio.

2.3 VALORES PARA EL EJERCICIO DEL CARGO

Este componente es evaluado por las empresas consultoras en la **etapa III que corresponde a la Evaluación Gerencial**.

VALORES Y PRINCIPIOS TRANSVERSALES

PROBIDAD Y ÉTICA EN LA GESTIÓN PÚBLICA

Capacidad de actuar de modo honesto, leal e intachable, respetando las políticas institucionales, resguardando y privilegiando la generación de valor público y el interés general por sobre el particular. Implica la habilidad de orientar a otros hacia el cumplimiento de estándares éticos.

VOCACIÓN DE SERVICIO PÚBLICO

Capacidad de reconocer el rol que cumple el Estado en la calidad de vida de las personas y mostrar motivación por estar al servicio de los demás, expresando ideas claras de cómo aportar al desarrollo de acciones que contribuyan al bien de la sociedad. Implica el interés y voluntad de comprometerse con la garantía de los principios generales de la función pública, los derechos y deberes ciudadanos y las políticas públicas definidas por la autoridad.

CONCIENCIA DE IMPACTO PÚBLICO

Capacidad de comprender el contexto, evaluando y asumiendo responsabilidad del impacto que pueden generar sus decisiones en otros. Implica la habilidad de orientar la labor de sus trabajadores hacia los intereses y necesidades de la ciudadanía, añadiendo valor al bienestar público y al desarrollo del país.

*Para el cómputo de la duración de la carrera que da origen al título profesional de pregrado, podrán sumarse los estudios de post grado realizados por el mismo candidato. Fuente legal: Artículo Cuadragésimo de la Ley N° 19.882, inciso final, parte final, modificado por el número 6, del artículo 1°, la ley N° 20.955.

**2.4
COMPETENCIAS
PARA EL
EJERCICIO DEL
CARGO**

Este componente es evaluado por las empresas consultoras en la segunda fase de la **etapa III** que corresponde a la **Evaluación por Competencias**. Su resultado determina en promedio, un 5% de postulantes que pasan a las entrevistas finales con el Consejo de Alta Dirección Pública o Comité de Selección, según sea el caso.

COMPETENCIAS	
C1. VISIÓN ESTRATÉGICA	Capacidad para anticipar, detectar y analizar las señales del entorno e incorporarlas de manera coherente a la estrategia y gestión institucional, estableciendo su impacto a nivel local y global. Implica la habilidad para aplicar una visión de su rol y de la institución de una forma integral.
C2. GESTIÓN Y LOGRO	Capacidad para establecer metas desafiantes orientadas al logro de los objetivos institucionales, movilizandolos recursos y alineando a las personas hacia su cumplimiento, monitoreando el avance, entregando apoyo y dirección frente a obstáculos y desviaciones, e implementando acciones correctivas en función de lograr resultados de excelencia.
C3. GESTIÓN DE REDES	Capacidad para construir y mantener relaciones de colaboración con personas y organizaciones claves para favorecer el logro de los objetivos, posicionando a la institución y generando respaldo y compromiso hacia la consecución de metas tanto institucionales como interinstitucionales.
C4. LIDERAZGO Y GESTIÓN DE PERSONAS	Capacidad para motivar y orientar a las personas, reconociendo y desarrollando el talento, generando compromiso con la visión y valores institucionales. Implica la capacidad de promover un clima armónico de trabajo, velando por las buenas prácticas laborales y generando cohesión y espíritu de equipo.
C5. INNOVACIÓN Y MEJORA CONTINUA	Capacidad para generar respuestas innovadoras a los desafíos que enfrenta la institución, integrando distintas perspectivas y promoviendo en otros la iniciativa y la participación, identificando oportunidades de mejora y facilitando la incorporación de prácticas de trabajo que generen valor a la institución.

III. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

3.1 DOTACIÓN

Dotación Total (planta y contrata)	647
Presupuesto Anual	\$31.706.316.000

3.2 CONTEXTO Y DEFINICIONES ESTRATÉGICAS DEL SERVICIO

Visión Institucional: Ser el organismo público líder y de vanguardia que apoya la internacionalización de las empresas chilenas.

Misión Institucional: Contribuir al desarrollo del país, mediante la internacionalización de las empresas chilenas, la promoción de la imagen país, de la inversión extranjera y del turismo, a través de una red nacional e internacional de personas especializadas y comprometidas.

Objetivos Estratégicos institucionales:

- Contribuir al crecimiento y diversificación de la oferta exportable.
- Desarrollar e implementar estrategias intensificando, de manera focalizada, las acciones de promoción para aquellos sectores que presentan oportunidades de negocios.
- Contar con equipos de trabajo altamente especializados en todos los ámbitos de la organización, especialmente en negocios y comercio internacional, Promoción, Imagen País e Inversiones.
- Fortalecer la institucionalidad de ProChile, a través de un modelo de gestión integrado, digital, eficiente y transparente, que responda a las actuales y futuras exigencias.
- Contribuir a la promoción de la imagen país, la inversión extranjera y el turismo.

Productos Estratégicos (Bienes y/o servicios):

1.- Generación y difusión de información de comercio exterior:

Desarrollo de acciones enfocadas al monitoreo, selección, organización y procesamiento del conocimiento de los mercados internacionales; análisis, desarrollo y difusión de estadísticas, tendencias, oportunidades y alertas de mercados, incluyendo información sobre acceso a mercados internacionales y barreras arancelarias y no arancelarias (certificaciones, normativas y reglamentos), para las empresas exportadoras o con potencial exportador, con el objeto de facilitarles el acceso, permanencia y/o diversificación en las economías internacionales

2.- Capacitación para el desarrollo de capacidades exportadoras:

Asesoría y capacitación, apoyadas por herramientas especializadas para desarrollar capacidades y competencias en gestión empresarial, orientadas a mejorar la capacidad exportadora de las empresas exportadoras o con potencial exportador. Las instancias de formación exportadora pueden darse en Chile, en el extranjero u online, se clasifican, entre otros, en: coaching exportador, talleres y seminarios

3.- Acciones de promoción para la introducción, penetración y consolidación de mercados:

Implementación de acciones, diseñadas con un enfoque territorial y sectorial, destinadas a acercar la oferta con la demanda de productos y servicios chilenos, y aumentar así el número de empresas que exportan o diversificar los mercados o productos y servicios. Para lo anterior, se pone a disposición de las empresas y asociaciones gremiales un conjunto de acciones tales como: Ferias Internacionales, Misiones Comerciales, Ruedas de Negocios, Agendas de Negocios, Concursos públicos sectoriales y empresariales, Marcas Sectoriales, Programa E-commerce, entre otros; donde cada una tiene una modalidad de co-financiamiento y convocatoria abierta, según corresponda

Los productos señalados deberán ser realizados previa coordinación con la Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales.

Cobertura territorial:

Oficinas En las 16 regiones del país.

56 oficinas comerciales en el exterior.

**3.3
USUARIOS INTERNOS
Y EXTERNOS**

Clientes internos

Dirección Nacional: Se coordinan los lineamientos establecidos por la Dirección General y su implementación en la red interna nacional, con especial énfasis en la planificación estratégica y productos desarrollados por ProChile.

Departamento Internacional: Corresponde coordinar los lineamientos establecidos para las acciones con los mercados internacionales, con el objetivo de implementar la política económica exterior.

Departamento de Desarrollo Estratégico: Se coordinan acciones para establecer la planificación, monitoreo y control de los lineamientos y actividades implementadas por la Dirección General.

Departamento de Marketing: Se coordinan las estrategias de promoción que deben implementarse como Institución para promocionar la oferta exportable.

Dirección de Asuntos Jurídicos: Se coordinan los aspectos legales y reglamentarios que debe cumplir la Institución en la implementación de sus lineamientos y actividades.

Dirección Administrativa: Se coordinan los aspectos administrativos que debe cumplir la Institución en la implementación de sus lineamientos y actividades.

Oficinas Comerciales en el exterior. Se coordina la ejecución y análisis de acciones concernientes a la participación de Chile en el comercio internacional.

Clientes externos

Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales: Coordinar lineamientos en materias de política comercial.

Ministerios y organismos vinculados al comercio exterior: Se debe coordinar el trabajo intersectorial para el fomento productivo y acciones de comercio exterior, principalmente para PYMES.

Embajadas de Chile en el mundo: Se coordinan acciones para prospección de mercados y aplicación de instrumentos institucionales, como giras de empresarios/as, ferias comerciales, etc.

Cámaras de comercio binacionales en Chile: Se generan acciones de coordinación para actividades de exportación con los países que correspondan a la Cámara respectiva.

Fundación Imagen de Chile: se coordinan acciones de promoción con marca Chile de empresas chilenas en el exterior.

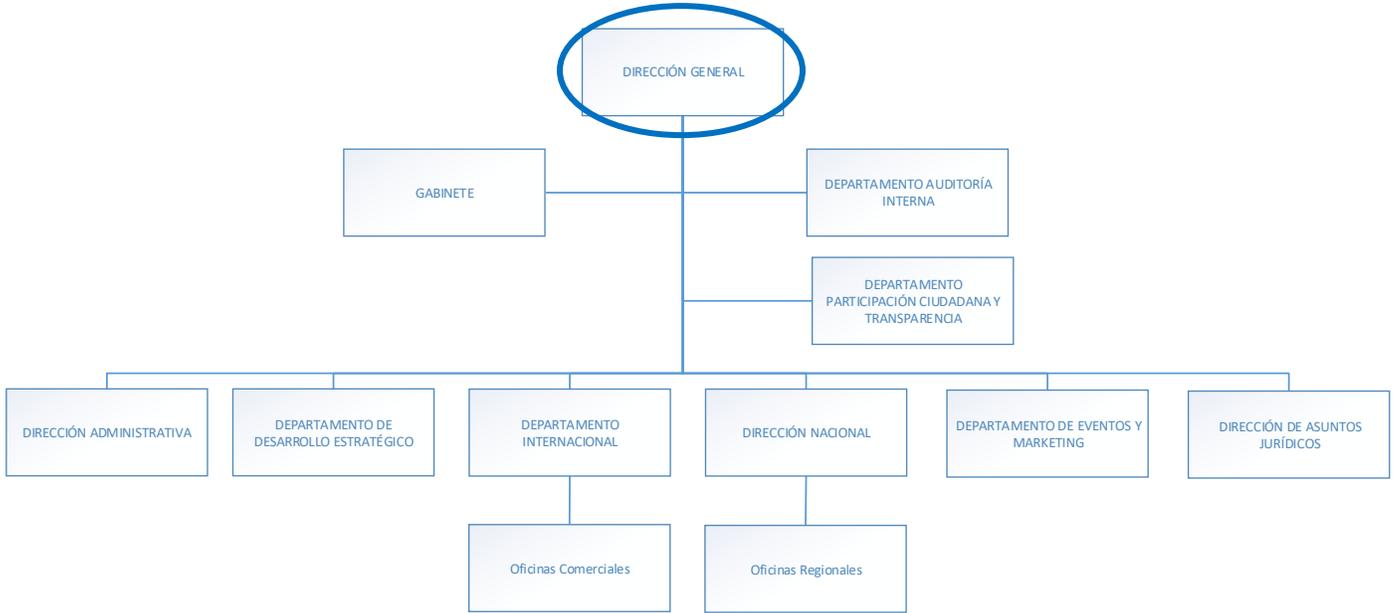
Embajadas y Oficinas Comerciales acreditadas en Chile: Se coordinan acciones conjuntas para la exportación de bienes y servicios de Chile a los países de destino.

Asociaciones y Gremios Nacionales: Se planifican y coordinan actividades sectoriales y su proyección en las exportaciones, generando las acciones institucionales pertinentes.

Empresas Chilenas: se realiza la aplicación de los instrumentos institucionales para la promoción de oferta exportable.

3.4 ORGANIGRAMA

Organigrama del Servicio.



Cargos Adscritos al Sistema

Cargos de Primer Nivel Jerárquico

Director/a General de ProChile

Cargos de Segundo Nivel Jerárquico

Director/a Nacional

Director/a de Asuntos Jurídicos

Director/a Administrativo

Director/a Macrozonal Región Metropolitana

Director/a Macrozonal Región de Antofagasta

Director/a Macrozonal Región de Bio Bio

Director/a Macrozonal Región de Los Lagos