



Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador

Plan de Trabajo
PROESA – FANTEL
2012 – 2014
(Ajustado)

VERSION 2, FEBRERO 2013

CONTENIDO

I-	INTRODUCCIÓN.....	6
II-	ANTECEDENTES.....	9
III-	OBJETIVOS.....	12
IV-	ESTRATEGIA	12
V-	IMPACTO ESPERADO	13
VI-	COMPONENTES Y PROYECTOS A EJECUTAR	15
A.	FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	15
1.	Proyecto integral de fomento y promoción de exportaciones	15
	Fases:.....	16
	Objetivo general:.....	16
	Objetivos específicos:.....	16
	Duración / costo:.....	16
	Impacto esperado:	16
2.	Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones	16
	Fases:.....	17
	Objetivo general:.....	17
	Objetivos específicos:.....	17
	Duración / costo:.....	17
	Impacto esperado:	17
3.	Directorio Nacional de Exportadores	17
	Fases:.....	18
	Objetivo General:.....	18
	Objetivos específicos:.....	18
	Duración / costo:.....	18
	Impacto esperado:	18
4.	Encuentro de Negocios El Salvador	18
	Fases:.....	19
	Objetivo:.....	19
	Duración / costo.....	19
	Impacto esperado:	19
B.	PROMOCION DE INVERSIONES	19

5. Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI)	19
Fases:	20
Objetivo general:.....	21
Objetivos específicos:.....	21
Duración / costo	21
Impacto esperado:	21
6. Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes en sectores estratégicos.	21
Fases:	21
Objetivo general.....	21
Objetivos específicos:.....	22
Duración / costo	22
Impacto esperado:	22
7. Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados.	22
Fases:	22
Objetivo general:.....	22
Objetivo específico:.....	23
Duración / costo	23
Impacto esperado:	23
8. Establecimiento de esquema de incentivos para la promoción y atracción de inversiones.....	23
Fases:	23
Objetivo General:.....	24
Objetivos específicos:.....	24
Duración / costo	24
Impacto esperado:	24
9. Puesta en marcha de la nueva modalidad de atracción de Inversiones: APP.....	24
Objetivo general:.....	25
Objetivos específicos:.....	25
Duración / costo	26
Impacto esperado:	26

C.	INFORMACION ESTRATEGICA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y PROMOCION DE LAS INVERSIONES	26
10.	Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT).	26
	Fases:.....	26
	Objetivo general:.....	27
	Objetivos específicos.....	27
	Duración / costo.....	27
11.	Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones y Asocio Público Privados (APP).	27
	Fases:.....	27
	Objetivo general:.....	27
	Objetivos específicos:.....	27
	Duración / costo.....	28
	Impacto esperado:	28
D.	IMAGEN PAIS E IMAGEN INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INVERSIONES:	28
12.	Diseño de la estrategia Imagen País.	28
	Fases:.....	28
	Objetivo:	29
	Objetivos específicos:.....	29
	Duración / costo.....	29
	Impacto esperado:	29
13.	Fortalecimiento de la Imagen Institucional de PROESA.....	29
	Fases:.....	29
	Objetivo General:.....	29
	Objetivo específico:.....	30
	Duración / costo:.....	30
	Impacto esperado:	30
E.	EVALUACION	30
14.	Evaluación de los proyectos estratégicos	30
	Objetivo:	30
	Duración / costo.....	30

VII-	METAS DE CADA PROYECTO (AÑOS 2012-2014).....	31
A.	FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES.....	31
B.	PROMOCION DE INVERSIONES	32
C.	INFORMACION ESTRATEGICA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y PROMOCION DE LAS INVERSIONES	33
D.	IMAGEN PAIS E IMAGEN INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INVERSIONES	33
E.	EVALUACION	34
VIII-	PRESUPUESTO	35
IX-	CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS (EN US DOLARES).....	36
X-	CRONOGRAMA DE EJECUCION DE CADA PROYECTO	37
XI-	PROGRAMACION DE EJECUCION PRESUPUESTARIA TRIMESTRAL (de acuerdo a la fecha de firma del Convenio).....	38
XII-	PLANES DE TRABAJO DE CADA PROYECTO (AJUSTADOS).....	39
1-	PROYECTO INTEGRAL DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.	39
2-	HERRAMIENTAS VIRTUALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES	41
3-	DIRECTORIO NACIONAL DE EXPORTADORES.	43
4-	ENCUENTRO DE NEGOCIOS EL SALVADOR.	44
5-	SISTEMA INTEGRAL DE ATENCION AL INVERSIONISTA (SIAI).	45
6-	PROGRAMA DE CAPACITACION DE RRHH PARA ATRAER NUEVAS INVERSIONES O LA EXPANSION DE LAS EXISTENTES EN SECTORES ESTRATEGICOS.	46
7-	ELABORACION DE UNA NUEVA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE INVERSIONES EN SECTORES PRIORIZADOS.....	47
8-	ESTABLECIMIENTO DE UN ESQUEMA DE INCENTIVOS PARA LA PROMOCION Y ATRACCION DE INVERSIONES.	48
9-	PUESTA EN MARCHA DE LA NUEVA MODALIDAD DE ATRACCION DE INVERSIONES: APP.	49
	CONTINUACION	50
10-	DISEÑO Y DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE APOYO EN LINEA PARA CONSEJEROS ECONOMICOS COMERCIALES Y DE TURISMO (CECT)	51
11-	GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA SECTORIAL EN APOYO A LAS DIRECCIONES DE EXPORTACIONES, INVERSIONES y APP.....	52
12-	DISEÑO DE LA ESTRATEGIA IMAGEN PAIS. 1/	54
13-	FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN INSTITUCIONAL DE PROESA.....	55

14- EVALUACION DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS..... 56

I- INTRODUCCIÓN

El presente documento es una modificación al Plan de Trabajo aprobado por FANTEL en mayo de 2012. Tiene por fin presentar los ajustes a los diferentes proyectos estratégicos de PROESA, cuya ejecución contribuirá al alcance de los objetivos institucionales, establecidos en el decreto de creación de la Agencia.

Se mantienen los 14 proyectos cuyo fin primordial es “contribuir al fomento de las exportaciones y la promoción de las inversiones, encaminándolas a la generación de nuevos y mejores puestos de trabajo para un mayor crecimiento económico”. Sin embargo, a sugerencia del Comité Consultivo de FANTEL y considerando que la Ley de APP no ha sido aprobada, se pospone la ejecución de las actividades del proyecto 9: PUESTA EN MARCHA DE LA NUEVA MODALIDAD DE ATRACCION DE INVERSIONES: APP. El remanente de fondos correspondientes a este proyecto, se devolverán a FANTEL para que esta institución disponga de ellos de acuerdo a sus políticas. Una vez aprobada la Ley de APP, PROESA hará las gestiones pertinentes para que FANTEL proporcione los fondos para la ejecución de ese proyecto.

Con base a lo anterior, el presupuesto del Plan de Trabajo PROESA – FANTEL, 2012 – 2014, AJUSTADO, pasa de \$5,000,000 a **\$4.412.765,00**. Se mantiene el periodo de ejecución de 31 meses a partir de la firma del Convenio. Se iniciaron actividades el mes de junio del año 2012 y se espera finalizar en diciembre del año 2014.

En general, los ajustes incorporados y presentados con detalle al Comité Consultivo de FANTEL, se refieren a las siguientes situaciones:

- Eliminación de algunas fases de algunos proyectos, que de alguna forma las actividades correspondientes ya se realizaron o se estima que no serán necesarias, o renombramiento de otras para mayor claridad.
- Ajustes de metas de los proyectos: 3,5 y 6
 - **Proyecto 3: Directorio Nacional de Exportadores.** De tres ediciones impresas y virtuales del Directorio Nacional de Exportadores proyectados para el período del proyecto, solo se harán 2. Este ajuste es resultado del análisis que indicó que la base de empresas exportadoras no cambia drásticamente de un año para otro, por tanto es suficiente hacer dos ediciones del mismo.
 - **Proyecto 5: Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI).** Se eliminó la creación del Centro de Atención al Inversionista, dado que su creación estaría fuera del periodo del Convenio. No obstante, se ha identificado que existen otras iniciativas gubernamentales complementarias, en las cuales se pueden utilizar las instalaciones físicas para proporcionar estos servicios. Para tal fin se harán los convenios de cooperación correspondientes.
 - **Proyecto 6: “Programa de Capacitación del Recurso Humano para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existente.** Originalmente se esperaba capacitar a

1000 personas en el idioma inglés, con el fin de disponer de personal capacitado para ocupar puestos de trabajo especializados, de acuerdo a la demanda de los inversionistas. Las proyecciones se hicieron considerando que las personas a capacitar tendrían un nivel de inglés tal, que requerirían un determinado número de horas de capacitación para llevarlos al nivel de inglés requerido por las empresas. Sin embargo, un análisis realizado a partir del informe de evaluación en el idioma inglés, practicado por una institución especializada a un grupo de más de 900 personas, demostró que la mayoría de éstas están en un nivel de inglés inferior al esperado. Llevarlos al nivel deseado requiere necesariamente más tiempo de capacitación, lo que implica mayores costos por persona y consecuentemente menos personas capacitadas, dada las limitaciones presupuestarias. En este contexto, dada la importancia de este proyecto y el impacto que genera, el monto asignado (\$550,000) se incrementó a \$732,829; con lo cual solo es posible capacitar a 650 personas, según costos estimados de acuerdo a la realidad que arroja en análisis en referencia.

- Ajustes de actividades:
 - Incorporación de nuevas actividades que coadyuvan al alcance de los objetivos.
 - Eliminación de actividades que en su mayoría fueron realizadas con otros recursos o se han identificado otras fuentes de financiamiento tal como las actividades 17 y 18 del proyecto 1, referente a la compras boletos aéreos para que exportadores asistan a misiones comerciales. Los boletos aéreos podrán ser gestionadas con FONDEPRO, por tanto su eliminación no afecta el alcance de objetivos. Los recursos se distribuyeron entre otras actividades del mismo proyecto.
 - Renombramiento de actividades para mejorar la comprensión de las mismas.
 - Reprogramación en el tiempo de las actividades de algunos proyectos, de acuerdo a la realidad actual, considerando los tiempos reales que requieren los procesos de adquisiciones así como repetición de procesos debido a situaciones fuera de control de PROESA como es la declaratoria de sin efecto o desierto de algunos concursos/licitaciones. Las reprogramaciones se mantienen dentro del período de vigencia del Convenio.

- Reprogramaciones presupuestarias de algunas actividades:
 - Traslado de recursos entre actividades de un mismo proyecto, de acuerdo a investigaciones de precios actuales.
 - Traslado de recursos entre proyectos. La revisión y ajustes de los proyectos 2, 3,4, 13 y 14 dieron como resultado la liberación de recursos, los cuales se utilizaron para reforzar los proyectos 6 y 10.

- Disminución de recursos de un proyecto: proyecto 9.¹
- Ajustes al impacto esperado en la generación de empleos:
Los ajustes en las metas de los proyectos antes indicados, especialmente el correspondiente al proyecto 6: ***“Programa de Capacitación del Recurso Humano para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes”***, trae como consecuencia la disminución del impacto esperado en la generación de empleo, como resultado de la ejecución de los proyectos.

Originalmente como resultado de la ejecución de los 14 proyectos, se estimó la generación de 4,185 empleos directos e indirectos. Sin embargo, el cambio de meta del proyecto 6, de 1000 personas capacitadas (potenciales empleos directos) a 650, implica una disminución de la proyección del impacto en la generación de empleo a 3,135 empleos directos e indirectos.

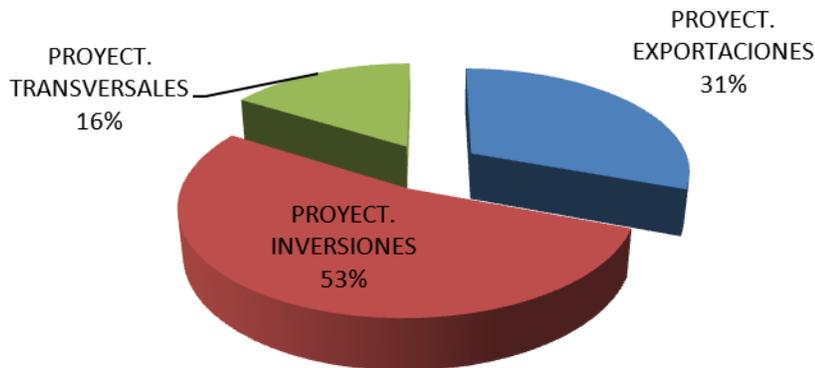
El presente documento comprende las siguientes partes: Antecedentes, objetivos, estrategia, componentes y proyectos a ejecutar, metas, presupuesto estimado, cronograma de desembolsos, programación de ejecución presupuestaria por trimestres y el cronograma de ejecución de cada proyecto.

En el apartado “Componentes y Proyectos a ejecutar” de este plan de trabajo se identifican cinco grandes componentes: Fomento de las Exportaciones, Promoción de las Inversiones, Información Estratégica para el Fomento de las Exportaciones y Promoción de las Inversiones, Imagen País e Imagen Institucional y Evaluación. Para cada componente se detallan los proyectos a ejecutar, indicando en qué consiste cada uno de ellos así como sus objetivos, la duración del mismo y el costo estimado. En los anexos se presenta el plan de trabajo de cada uno de los proyectos, con su respectiva programación y presupuesto.

A continuación se presenta un gráfico que ilustra la distribución de los recursos (**\$4.412.765.**) a utilizar en los 14 proyectos, agrupados por área de gestión de PROESA:

¹ La ejecución de la mayoría de actividades de este proyecto, depende de la aprobación de la Ley de APP, la cual fue presentada en enero de 2012 a la Asamblea Legislativa. A febrero 2013, se desconoce la fecha tentativa de aprobación de dicha Ley. Considerando esta situación y a sugerencia del Comité Consultivo de FANTEL, se pospone la ejecución de este proyecto, los fondos no utilizados se devuelven a FANTEL, disminuyendo el presupuesto de este Plan de Trabajo. De acuerdo a convenido con el Comité Consultivo estos fondos se podrán reincorporara al presupuesto del Plan, cuando se apruebe la Ley y previa aprobación del Consejo de Administración de FANTEL.

DISTRIBUCION DE LOS FONDOS FANTEL



II- ANTECEDENTES

La Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador –PROESA-, creada mediante Decreto Ejecutivo N° 59, de fecha 16 de Mayo de 2011, publicado en el Diario Oficial N° 90, del 17 del mismo mes y año, es la Instancia gubernamental designada para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios producidos en El Salvador, de la inversión y de los esquemas colaborativos de inversión entre el sector público y el sector privado.

De acuerdo al decreto se establecen para PROESA, los siguientes objetivos:

- a) “La promoción de las exportaciones de bienes y servicios producidos en El Salvador, a fin de impulsar el crecimiento económico, la diversificación de la oferta exportable y la generación de más y mejores oportunidades de empleo en el país.
- b) La promoción y atracción de la inversión extranjera, cuyo fin principal será la generación de empleo, el incremento de la producción de bienes y servicios y la modernización de la infraestructura que mejore las condiciones de competitividad del país.
- c) La promoción y dirección estratégica de los esquemas colaborativos de inversión entre el sector público y el sector privado y en particular, los Asocio Público Privados para el fomento de inversión en infraestructura y de prestación de servicios, con el propósito de lograr su viabilidad con alta rentabilidad social y en coordinación con las instituciones del sector público que lo requieran.”

En el tema de las exportaciones salvadoreñas, si bien éstas han mostrado un desempeño creciente en los últimos años, su tasa de crecimiento promedio aún se ubica por debajo de muchas de las economías de la región y de la de nuestros principales socios comerciales.

El sector exportador salvadoreño se caracteriza por altos niveles de concentración en tres de sus aspectos fundamentales: concentración de la base exportadora en pocas empresas; concentración de la oferta exportable en pocos productos; y concentración de los destinos de exportación en poco mercados.

Algunas cifras sirven para ilustrar esta realidad:

- Entre el 2007 y el 2010, la base exportadora salvadoreña se ha incrementado únicamente en 171 empresas, es decir, ha crecido a razón de solo 43 nuevos exportadores por año.
- Cerca del 85% de las exportaciones totales están concentradas en solo dos mercados (50% en EEUU y 35% en el MCCA)
- De acuerdo con el Banco Mundial, las empresas salvadoreñas aprovechan menos del 4% de las oportunidades derivadas de los tratados de libre comercio; es decir que, a pesar del alto grado de apertura comercial, nuestra inserción internacional sigue siendo aún muy débil

En general, las pequeñas y medianas empresas enfrentan diversos obstáculos para acceder de manera competitiva a los mercados internacionales. Entre ellas destacan, por su especial relevancia para la gestión exportadora, las siguientes: escaso conocimiento sobre temas relacionados con el comercio exterior; poca e inexacta información de mercado; limitado acceso a herramientas de mercadeo y promoción comercial; y dificultades para identificar y contactar potenciales importadores en los mercados de interés.

Con el propósito de contribuir a superar estas dificultades, PROESA está comprometida con el diseño e implementación de una cartera de servicios e instrumentos de apoyo que faciliten la gestión exportadora de las PYMES a través de capacitación integral especializada, asesoría y acompañamiento técnico, promoción comercial presencial y a través de medios virtuales; e identificación de potenciales clientes y acercamiento a los mercados internacionales.

En el tema de Inversiones, El Salvador ha decaído en uno de los rankings que los inversionistas toman en consideración al momento de evaluar un país como destino de inversión. Según el Doing Business del Banco Mundial, El Salvador descendió de la posición 77 en el 2008, a la 86 en el 2011.

Este ranking proporciona medición objetiva de las regulaciones para hacer negocios y su aplicación en 183 economías y en algunas ciudades seleccionadas en el ámbito sub nacional, basándose en los siguientes indicadores: apertura de una empresa, registro de propiedades, cierre de una empresa, pago de impuestos, manejo de permisos de construcción, cumplimiento de contratos, comercio transfronterizo, obtención de crédito y protección de inversiones.

En ese mismo tema, de acuerdo al índice de marca país del Country Brand Index 2010, elaborado por FutureBrand, de 110 economías a nivel mundial, El Salvador ocupa la posición 105. El mismo

documento nos sitúa en el sexto lugar de los 10 países con peor desempeño y a nivel regional (América) ocupamos el último lugar.

Por otra parte, el Country Brand Index 2009, incluye un análisis de percepciones y realidades de algunas variables. Así por ejemplo en lo referente a calidad de vida, la percepción posiciona a El Salvador en un 9.8%, sin embargo la realidad lo posiciona en un 43.6%, habiendo una brecha de entre percepción y realidad del 33.8%. De igual forma se comporta la variable referente a libertades políticas, en este caso la percepción nos posiciona en un 1%, y la realidad lo posiciona en un 50.7%, habiendo una brecha de 49.7%.

Por otro lado, para todos es conocido que, hoy en día, la atracción de inversiones es un proceso altamente competitivo, en el cual los países desarrollan toda “la creatividad” a su alcance para convencer a los potenciales inversionistas que instalen sus operaciones en sus territorios.

Además del marco jurídico en el cual se fijan y se regulan las condiciones que los países ofrecen para las empresas que se establecen en los mismos, y/o para la promoción de las exportaciones, algunos países también ofrecen “incentivos adicionales”, los cuales pueden ser mejoramiento/construcción de obras de infraestructura, capacitación, bonos por distintos rubros, entre otros.

En el caso de El Salvador en general y PROESA en particular, los instrumentos de que dispone para la promoción y la atracción de inversiones, se resumen en el marco legal que se detalla a continuación:

- Ley de Zonas Francas y de Comercialización
- Ley de Servicios Internacionales
- Ley de Turismo
- Ley de Inversiones
- Ley de Fomento a la producción

Lo antes expuesto, aunado a la reciente crisis económica a nivel mundial, se refleja en una disminución considerable de la inversión en el país.

Lo mencionado anteriormente, se convierte en los principales retos que PROESA debe enfrentar para alcanzar los objetivos para los cuales fue creada. Para lograrlo es necesario que cuente con las condiciones y herramientas que le permitan dar confianza y seguridad a los inversionistas y vean a El Salvador como la mejor opción para la instalación de sus operaciones, así como identificar oportunidades reales para nuestra oferta exportable, apoyar a los nuevos exportadores y mejorar las capacidades de los ya existentes para posicionarse en nuevos mercados.

Adicionalmente, y desde el año 2010, a PROESA le fue conferida una nueva tarea, la de poner en marcha una nueva modalidad de atracción de inversiones por la vía de la promoción de los Asocios

Publico Privados (APP), lo cual implica crear y consolidar nuevas capacidades institucionales que pueda permitan conducir con éxito este esfuerzo.

En ese contexto, PROESA tiene previsto realizar en el período 2012 – 2014, un conjunto de proyectos que conduzcan a: 1) aumentar la oferta exportable y diversificar los destinos de exportación, 2) mejorar las condiciones del país para hacer negocios, 3) definir una estrategia institucional para la promoción y atracción de nuevas inversiones, 4) implementar los APP como una nueva forma de atraer inversiones² y 5) mejorar la imagen país y disminuir la brecha entre percepción y realidad, de tal forma que se posicione a El Salvador, como un país atractivo para las inversiones, el comercio y el turismo.

III- OBJETIVOS

General:

Contribuir al crecimiento de las exportaciones y de nuevas inversiones que favorezcan la generación de más y mejores puestos de trabajo para un mayor crecimiento económico.

Específicos:

- a) Contribuir al aumento de la oferta exportable y diversificación de los destinos de exportación.
- b) Contribuir a mejorar las condiciones del país para la atracción de inversiones y hacer negocios.
- c) Disponer de una estrategia institucional para la promoción y atracción de nuevas inversiones.
- d) Implementar la nueva modalidad de promoción y atracción de inversiones: APP
- e) Contar con una estrategia consensuada de imagen país, de tal forma que se perciba como un país atractivo para las inversiones, el comercio y el turismo.
- f) Posicionar la imagen de PROESA a nivel nacional e internacional.

IV- ESTRATEGIA

Considerando que los obstáculos identificados para el alcance de los objetivos institucionales son diversos, la estrategia para solventarlos será por medio de la ejecución de proyectos estratégicos, que en forma individual o en conjunto mejoren las condiciones existentes, coadyuvando al incremento de las exportaciones, de las inversiones y consecuentemente a generar más y mejores puestos de trabajo para un mayor crecimiento económico.

² Ver nota de pie No. 1. No obstante los recursos de este proyecto se disminuyen de este Plan de Trabajo, se mantiene la decisión de ejecutarlo una vez aprueben la Ley de APP y FANTEL proporcione los recursos.

Los proyectos estratégicos a ejecutar, se agrupan en los siguientes componentes:

- Fomento de las Exportaciones
- Promoción de las Inversiones
- Información estratégica para el fomento de las exportaciones y promoción de las inversiones
- Imagen país e imagen institucional para la promoción de las exportaciones e inversiones

En adición, se incorpora un componente denominado “Evaluación”, el cual permite programar los recursos para rendir informes periódicos sobre alcance de metas de los diferentes proyectos.

V- IMPACTO ESPERADO

La determinación exacta del impacto que se tendrá en la generación de nuevas oportunidades de empleo para los salvadoreños a través de la promoción de las exportaciones, las inversiones y el turismo no es una tarea fácil ya que ello dependerá de muchos factores que no necesariamente están bajo el control de la Agencia. No obstante, y tomando en consideración factores que limiten el alcance de los objetivos planteados, producto del desarrollo de los distintos proyectos programados bajo el convenio PROESA-FANTEL, se espera un incremento de nuevos puestos de trabajos directos del orden de 1,045 lo que implicará 2,090 nuevos puestos indirectos, haciendo en total de 3,135 nuevas oportunidades de empleo para los salvadoreños.

En cuanto al aumento del monto de las exportaciones se espera que este sea de \$6,524,000. Debe tomarse muy en cuenta que dicha cantidad se compone de exportaciones que efectuarán empresas pequeñas y medianas y para muchas de ellas será su primer experiencia explorando mercados externos. También debe considerarse estos proyectos como la semilla para que las mismas empresas continúen el proceso de exportación de manera que en el corto o mediano plazo tal suma se haya multiplicado.

Por el lado de las inversiones, se espera que las mismas asciendan como resultado de los foros que se desarrollen sobre temas particulares, así como de la mejora en el clima de negocios producto del desarrollo de proyecto orientado a ese fin y del avance en la imagen y percepción que los inversionistas tienen de El Salvador.

Finalmente, es importante mencionar que se ha considerado un programa de evaluación que diseñará los indicadores que deben irse cumpliendo, para cada proyecto, así como el respectivo seguimiento que debe darse a los mismos, de tal forma que se conozca a tiempo cualquier desviación y, por lo tanto, la oportunidad de hacer los ajustes de manera oportuna.

A continuación se presenta un detalle de los impactos esperados en la generación de empleos, exportaciones e inversiones por cada proyecto en particular.

PROYECTO	IMPACTO ESPERADO
1- Proyecto Integral de fomento de exportaciones	Incremento de las exportaciones en \$2,824,000, lo que significará una generación de 93 nuevos puestos de trabajo
2- Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones	Incremento de las exportaciones en \$ 700,000, lo que significará una generación de 23 nuevos puestos de trabajo.
3- Directorio Nacional de Exportaciones	Contribución al incremento de las exportaciones por medio del uso de esta herramienta, la cual puede ser utilizada tanto por nuestras Representaciones Diplomática en el exterior para promover nuestra oferta exportable, así como directamente por potenciales importadores
4- Encuentro de negocios El Salvador	Incremento de las exportaciones en \$ 3,000,000, lo que significará una generación de 99 nuevos puestos de trabajo.
5- Sistema Integral de Atención al Inversionista	Mejora del clima de negocios, volviendo al país atractivo para el establecimiento de nuevas inversiones, tanto extranjera como nacionales, con la consecuente generación de nuevas oportunidades de empleo.
6- Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes en sectores estratégicos.	Generación de al menos 650 nuevos puestos de trabajo directo, de la capacitación de recurso humano.
7- Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados.	Incremento de la inversión extranjera al contar con instrumento que permita las mejores prácticas en el tema de atracción de inversiones.
8- Establecimiento de un esquema de incentivos para la promoción y atracción de inversiones	Incremento de la inversión extranjera al contar con un instrumento de apoyo a la instalación de nuevos inversionistas.
9- Puesta en marcha de la nueva modalidad de atracción de Inversiones: APP. ³	Generación de nuevos puestos de trabajo una vez adjudicado los proyectos que se promoverán bajo éste.
10- Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo en línea para los Consejeros Económicos Comerciales y Turismo.	Incremento de las exportaciones y de las inversiones, por medio de las acciones de los Consejeros, quienes dispondrán de herramientas virtuales que facilitaran la información sobre comercio internacional.
11- Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones.	Incremento de las exportaciones y de las inversiones al disponer de investigaciones que identifiquen oportunidades particulares así como de estudios que potencien los sectores que se promueven.

³ Ver nota de pie No. 1

PROYECTO	IMPACTO ESPERADO
12- Diseño de la Estrategia Imagen País	Generación de nuevos puestos de trabajo a través del avance en la atracción de nuevas inversiones, la promoción de las exportaciones y el turismo una vez que se mejore la percepción que en el extranjero se tiene de El Salvador.
13- Fortalecimiento de la imagen Institucional de PROESA.	Resultado de los foros, se espera el Incremento en el número de inversiones las cuales generen, al menos, 180 nuevos puestos de trabajos directos

VI- COMPONENTES Y PROYECTOS A EJECUTAR

A continuación se presentan los componentes y proyectos de este plan de trabajo, es importante mencionar que en los anexos de este documento se encuentran en el orden correspondiente los planes de trabajo para cada uno de los proyectos, cuya ejecución iniciará a partir de la firma del Convenio entre PROESA y FANTEL.

A. FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

El cálculo del impacto en la generación de empleo de ha hecho tomando como base estudio elaborado por el MINEC, en el que se determina que por cado \$1.0 millón adicional exportado se generan 33 nuevos puestos de trabajo directo.

1. Proyecto integral de fomento y promoción de exportaciones

A partir de la implementación y resultados del programa Exportar Paso a Paso ejecutado durante el año 2011, se propone la realización de un programa integral de fomento y promoción de exportaciones que dé continuidad y amplié los beneficios alcanzados a la fecha.

Este programa está compuesto por 4 fases: a) Información de mercados b) selección de empresas con potencial para aprovechar las oportunidades identificadas; c) formación (capacitación) de empresas para mejorar su capacidad de abordar los mercados externos; y d) acercamiento de las empresas a los mercados y el desarrollo de encuentros empresariales para contactarlos con potenciales clientes.

Todo lo anterior con el acompañamiento de un especialista que apoye y oriente en todo el proceso a los empresarios participantes.

A través de este proyecto se busca desarrollar seis programas integrales de apoyo para empresas exportadoras y con potencial exportador, con la posibilidad de brindarle los apoyos integrales requeridos de acuerdo a su experiencia exportadora.

Fases:

- a) Información de mercados
- b) Selección de empresas participantes en el programa
- c) Módulos de formación en comercio exterior
- d) Visita a los mercados

Objetivo general:

Incrementar el número de empresas exportadoras en el país y diversificar el destino de las exportaciones de empresas ya internacionalizadas, con base en oportunidades de mercado previamente identificadas y priorizadas.

Objetivos específicos:

- Proporcionar información de mercado que facilite la inserción de las empresas en los mercados seleccionados.
- Desarrollar un programa de formación para empresas de bienes y servicios que los prepare para el proceso exportador.
- Acercar a las empresas con potenciales clientes a través de misiones comerciales, misiones de compradores u otros eventos similares.

Duración / costo:

El proyecto tendrá una duración de 25 meses. Durante la ejecución de este proyecto se desarrollaran 6 programas integrales de apoyo a las empresas y se estima un costo de **\$797,000.00.**

Impacto esperado:

Incremento de las exportaciones en \$2,824,000, lo que significará una generación de 93 nuevos puestos de trabajo.

2. Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones

PROESA es consciente de la importancia de ofrecer a las empresas salvadoreñas una mayor variedad de instrumentos de apoyo para facilitar su inserción en los mercados internacionales, especialmente aquellos que, al hacer uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación, disminuyan los costos para las empresas al mismo tiempo que les permitan ampliar su presencia a escala global.

El proyecto consiste en el diseño y desarrollo de herramientas virtuales de promoción y comercialización con las siguientes orientaciones principales:

1. Apoyar a empresas en el desarrollo de una estrategia de comercialización en el exterior a través del uso de internet, mejorando sus páginas web y diseñando una estrategia de marketing para abordar a sus clientes objetivos a través de la misma página y las diferentes redes sociales.
2. Desarrollar una plataforma en internet que sea administrada por la Agencia para la comercialización de bienes y servicios de las empresas exportadoras.

Fases:

- a) Sensibilización y formación de empresas
- b) Desarrollo del plan de marketing para empresas exportadoras
- c) Desarrollo de la plataforma comercial en la Agencia

Objetivo general:

Mejorar y desarrollar herramientas de comercialización en el exterior de las empresas utilizando la web.

Objetivos específicos:

- Sensibilizar y formar a empresas respecto a las mejores prácticas para comercializar los diferentes tipos de productos y servicios a través del uso de internet.
- Desarrollar para un grupo seleccionado de empresas un plan de marketing de sus productos o servicios a través del uso de internet y de las redes sociales.
- Desarrollar una plataforma de comercialización en internet principalmente para micro y pequeñas empresas con potencial exportador.

Duración / costo:

El proyecto tendrá una duración de 19 meses y un costo estimado de **\$161,400**

Impacto esperado:

Incremento de las exportaciones en \$ 700,000, lo que significará una generación de 23 nuevos puestos de trabajo.

3. Directorio Nacional de Exportadores

El proyecto consiste en la elaboración del Directorio Nacional de Exportadores, como instrumento de apoyo promocional de la oferta exportable y de las empresas exportadoras salvadoreñas.

La versión impresa del Directorio Nacional de Exportadores contará con toda la información de contacto de las empresas exportadoras y será distribuido a través de la Red del Servicio Exterior (Embajadas y Consulados), así como durante todos los eventos de promoción comercial organizados por PROESA durante el período de ejecución del proyecto.

Adicionalmente, se actualizará en dos ocasiones el directorio virtual de exportadores www.elsalvadortrade.com.sv, para que se asegure consistencia con el contenido del directorio impreso y se obtenga un alcance mayor de la herramienta de promoción. Así mismo, se aprovechará la ejecución del proyecto para modernizar el sitio WEB y ofrecer un interfaz más amigable para el usuario.

Fases:

- a) Levantamiento de la información
- b) Elaboración propia del directorio en sus diferentes versiones
- c) Difusión (distribución a través de la Red de Servicio Exterior y otras formas)

Objetivo General:

Promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en El Salvador, a través de medios impresos y virtuales.

Objetivos específicos:

- Promover información oportuna y confiable disponible para los potenciales importadores en el exterior.
- Ofrecer nuevas herramientas de promoción comercial disponibles para apoyar los esfuerzos de internacionalización de las PyMES exportadoras
- Contribuir a la construcción de la imagen de El Salvador como un país exportador de bienes y servicios de calidad.

Duración / costo:

El proyecto tiene una duración de 24 meses, durante los cuales se elaborarán dos Directorios impresos y se actualizará en dos ocasiones el directorio virtual. Costo estimado de \$95,450.00

Impacto esperado:

Contribución al incremento de las exportaciones por medio del uso de esta herramienta, la cual puede ser utilizada tanto por nuestras Representaciones Diplomática en el exterior para promover nuestra oferta exportable, así como directamente por potenciales importadores.

4. Encuentro de Negocios El Salvador

Las misiones comerciales “inversas” han demostrado ser una de las herramientas más efectivas para la promoción de la oferta exportable. Esta modalidad de promoción permite identificar un grupo selecto de empresas importadoras en diversos países y ponerlas en contacto directo con

pequeñas y medianas empresas salvadoreñas que puedan convertirse en proveedores de los bienes y servicios que estas demandan.

Bajo esta figura PROESA invita a dichas empresas a venir a El Salvador y participar en “encuentros de negocios” con exportadores salvadoreños. En ese sentido PROESA asume los costos de los representantes de esas empresas tales como: transporte aéreo y terrestre, alimentación, estadía y otros vinculados a esta actividad.

Con este proyecto se busca institucionalizar un evento de esta naturaleza para que sea desarrollado anualmente bajo la coordinación de PROESA, y se espera que con él las empresas exportadoras o con potencial exportador puedan establecer contactos y relaciones de negocios con algunos de los importadores más importantes de nuestros principales socios comerciales.

Para esto PROESA desarrollará metodología que le permita estandarizar los procedimientos para la selección de los productos a promocionar, la identificación de los importadores en el exterior y el desarrollo de las ruedas de negocios.

Fases:

- a) Identificación de productos a promocionar
- b) Identificación de empresas a quienes se les invitará para rueda de negocios
- c) Desarrollo de rueda de negocios en El Salvador

Objetivo:

Poner a disposición de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas, nuevas herramientas de promoción comercial que les faciliten su inserción competitiva en los mercados internacionales.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 24 meses, durante los cuales se desarrollarán al menos tres Encuentros de Negocios (uno cada año) y un costo estimado **de \$133,321.00.**

Impacto esperado:

Incremento de las exportaciones en \$ 3, 000,000, lo que significará una generación de 99 nuevos puestos de trabajo.

B. PROMOCION DE INVERSIONES

5. Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI)

El proyecto consiste en la elaboración y puesta en marcha de un Sistema Integral para la Atención del Inversionista (SIAI). Las fases principales son las siguientes:

Fases:

- a) Revisión y simplificación de procesos y requisitos; y
- b) Sistema Integral de Atención al Inversionista el cual comprende dos módulos: Sistema electrónico de seguimiento a procesos (SESP) y Centro Virtual para Inversiones (CVI).

Sistema electrónico de seguimiento a procesos (SESP)

Consiste en suministrar una herramienta electrónica para el seguimiento a procesos que permita a las instituciones de Gobierno involucradas en la formalización y operación de una empresa nacional y extranjera, realizar el seguimiento automatizado de los distintos trámites que se generan.

El sistema permitirá realizar, con un manejo sencillo, la gestión de los principales parámetros, que se detallan a continuación:

- Inicio del trámite
- Camino recorrido
- Temas tratados
- Acciones realizadas
- Tiempos empleados
- Distintos estados que pueden tomar cada uno: atrasos, anormalidades, falta de documentos, entre otros.

Todos los eventos y acciones serán actualizados en tiempo real, lo cual permitirá tener el control de lo que está sucediendo y en consecuencia, disponer para los distintos niveles de conducción de una institución, de un sistema de información gerencial para el control de la actividad en proceso.

Centro Virtual para Inversiones (CVI)

Se propone diseñar un sistema de información que permita a los inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, realizar de forma electrónica, los trámites de formalización y operación de las empresas.

Basándose en el éxito e impacto positivo que tienen la actualidad la plataforma de e-regulations, se propone pasar inmediatamente al nivel de trámites electrónicos la factibilidad de llenar y presentar formularios y pagos en línea.

Actualmente e-regulations es un sistema de información en línea que ofrece a los empresarios nacionales y extranjeros, total transparencia en las reglas y procedimientos relacionados a la formalización de una empresa, además provee una base para la armonización regional/internacional de las reglas, al facilitar el intercambio de buenas prácticas entre los países.

Objetivo general:

Contribuir a la mejora del clima de negocios para posicionar a El Salvador como un país más atractivo y competitivo para la inversión; a través de la modernización de los procesos relacionados a la formalización y operación de las empresas

Objetivos específicos:

- Simplificar y modernizar los procesos y requisitos de la formalización e inicio de operación de las empresas.
- Disponer de un sistema informático integral que facilite y agilice a los inversionistas la gestión de diversos trámites gubernamentales.
- Reducir los costos de inicio de operaciones.
- Garantizar transparencia y seguridad al inversionista.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 22 meses y un costo estimado **de \$623,500.**

Impacto esperado:

Mejora del clima de negocios favoreciendo al país en cuanto a lo atractivo para el establecimiento de nuevas inversiones, tanto extranjera como nacionales, con la consecuente generación de nuevas oportunidades de empleo.

6. Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes en sectores estratégicos.

Programa de capacitación para fortalecer el recurso humano, de tal forma que puedan ser un incentivo para el establecimiento de nuevas inversiones o para expansión de las ya establecidas en sectores estratégicos.

El recurso humano capacitado tendrá mayor acceso a empleos de calidad en las empresas en sectores estratégicos. El proyecto podrá contar con la participación de aliados estratégicos para su desarrollo.

Fases:

- a) Identificación de los sectores estratégicos a apoyar y de oportunidades de empleo para recurso humano capacitado
- b) Capacitación del recurso humano

Objetivo general

Facilitar el acceso de recurso humano salvadoreño a empleos de calidad, mediante programas de capacitación que complementen las competencias para obtener mejores empleos y satisfacer la demanda de las empresas establecidas y por establecerse.

Objetivos específicos:

- Priorizar los sectores estratégicos que tienen mayor posibilidad de crecimiento en el corto plazo y apoyar la inserción del recurso humano capacitado en el mercado laboral.
- Reducir la brecha existente entre oferta y demanda actual de recurso humano capacitado requerido por las empresas establecidas o por establecerse.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 29 meses, y un costo estimado de **\$732,829**.

Impacto esperado:

Se espera generar al menos 650 nuevos puestos de trabajo directo.

7. Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados.

El proyecto consiste en actualizar la estrategia para la promoción y atracción de inversiones, la cual debe de estar acorde a la política gubernamental, orientada a aprovechar los recursos de la Agencia y ser diferenciada para cada grupo de sectores de acuerdo a su grado de evolución. Algunos de los elementos que incluirá la estrategia son:

- Descripción de los mecanismos de promoción y atracción de inversiones y las herramientas de promoción necesarias.
- Propuesta de mecanismo de seguimiento a potenciales inversionistas.
- Mecanismo de monitoreo y evaluación.
- Rol de "Aftercare" en la promoción y retención de inversiones

Además el proyecto incluirá un taller de capacitación para los funcionarios de PROESA con respecto a la puesta en marcha de la nueva estrategia.

Fases:

- a) Actualización de la estrategia institucional de promoción y atracción de Inversiones

Objetivo general:

Disponer de una estrategia de promoción y atracción de inversiones, orientada a incrementar los flujos de inversión para el país, que conlleven al incremento de empleos, incremento del valor agregado de las exportaciones, transferencia de tecnología y encadenamientos productivos.

Objetivo específico:

Que PROESA cuente con una estrategia actualizada para la promoción y atracción de inversiones de forma focalizada. Dicha estrategia deberá estar acorde a los intereses y características del país.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 12 meses, y un costo estimado de **\$ 100,000**.

Impacto esperado:

Incremento de la inversión extranjera al contar con instrumento que permita desarrollar las mejores prácticas en el tema de atracción de inversiones.

8. Establecimiento de esquema de incentivos para la promoción y atracción de inversiones.

Consiste en establecer esquemas de incentivos económicos complementarios a los ya existentes; el cual debe ser transparente, de fácil aplicación y de acceso a las empresas que desarrollen proyectos prioritarios para el país.

Partiendo de un análisis comparativo del sistema de incentivos salvadoreño con respecto a las tendencias mundiales en materia de subvenciones compatibles con la Organización Mundial del Comercio (OMC), exponiendo principalmente los casos de éxito de países con economías similares a la de El Salvador, incluyendo incentivos dentro y fuera de marco jurídico, se obtendrán propuestas de esquemas de incentivos más convenientes para El Salvador. Estas propuestas deberán de tener como objetivo propiciar un clima atractivo para la inversión, gozar de legalidad en el marco del sistema multilateral de comercio y estar acorde a la realidad económica del Gobierno de El Salvador (GOES). Se deberán tomar en cuenta los sectores priorizados para la promoción y atracción de inversiones y las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera.

Fases:

- a) Desarrollo de propuestas de esquemas de incentivos

Lo anterior se hará por medio de una consultoría cuyos productos serán:

- Propuesta puntual de esquema de incentivos complementarios a los ya existentes, que El Salvador puede aplicar de acuerdo a su realidad y compatibles con la OMC, orientado a atraer la inversión en sectores estratégicos.
- Propuesta puntual de esquema de incentivos complementarios a los ya existentes, que El Salvador puede aplicar de acuerdo a su realidad y compatibles con la OMC, orientados a

atraer inversión nacional y extranjera en las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera.

- Propuesta detallada del mecanismo para la implementación de los esquemas de incentivos (requisitos a evaluar en los proyectos, mecanismo de priorización de proyectos para el otorgamiento de incentivos, Análisis y propuesta de adecuación del Marco Jurídico salvadoreño existente, para la aplicación de los esquemas de incentivos propuestos, Estructura del comité calificador para la evaluación y otorgamiento de incentivos)
- Diseño de un sistema de monitoreo que permita en cualquier momento conocer el estado de los incentivos otorgados y el impacto que se está generando, para garantizar un manejo transparente.

Objetivo General:

Disponer de nuevos esquemas de incentivos para el sector productivo, acordes a la realidad económica del Gobierno de El Salvador y dentro del marco del sistema multilateral de comercio, el cual sea una herramienta diferenciadora que permita que nuevos proyectos de inversión se establezcan en el país.

Objetivos específicos:

- Disponer de un esquema de incentivos orientado a atraer la inversión en determinados sectores estratégicos y
- Disponer de un esquema de incentivos orientados a atraer inversión nacional y extranjera en las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 15 meses y un costo estimado de **\$ 100,000**.

Impacto esperado:

Incremento de la inversión extranjera al contar con un instrumento de apoyo a la instalación de nuevos inversionistas.

9. Puesta en marcha de la nueva modalidad de atracción de Inversiones: APP.⁴

Consiste en establecer y poner en marcha la nueva modalidad de atracción de inversiones, es decir los Asocio Publico Privados.

⁴ Ver notas de pie Nos. 1 y 2

Se establecen 4 componentes:

- i. **Estructuración del primer proyecto de infraestructura para la atracción de inversiones:** consiste en contratar al equipo de trabajo, asesor del Estado, encargado de la estructuración financiera y legal y la promoción del primer proyecto de infraestructura. Los insumos que aportarán estos estructuradores serán fundamentales para la valoración del proyecto y conducirán a la formulación de las bases de licitación. Los consultores deben ser expertos en estructurar y promover proyectos en sectores específicos.
- ii. **Promoción de los proyectos y de modalidad de atracción de inversión a través de los APP:** Consiste en la promoción de proyectos de infraestructura por medio de la participación en ferias especializadas, organización de “road shows”, u otros medios. El equipo se hará acompañar de asesores y consultores ante los potenciales postores interesados en participar del proceso de diálogo competitivo y posteriormente en la licitación y adjudicación del proyecto. Además de la promoción de la modalidad de APP en el sector público y privado nacional y en el exterior.
- iii. **Publicación de proyectos en periódicos y revistas especializadas:** consiste en la elaboración de una campaña de comunicación en medios impresos nacionales y extranjeros especializados en infraestructura, economía e inversiones. El contenido de la campaña será el nuevo componente de la estructura jurídica de atracción de inversiones en el país y específicamente las bases de licitación del primer proyecto estructurado por APP de este gobierno.
- iv. **Fortalecimiento de las capacidades institucionales:** consiste en adquirir el conocimiento pertinente y necesario por el personal de PROESA y otras Instituciones de Gobierno, para que cuente con las capacidades necesarias para brindar el servicio a las instituciones contratantes del Estado en estructuración y promoción de proyectos de infraestructura.

Objetivo general:

Disponer de un nuevo mecanismo para la atracción de inversiones en obras de infraestructura y provisión de servicios.

Objetivos específicos:

- Disponer del equipo de trabajo, asesor del Estado, encargado de la estructuración financiera y legal y la promoción del primer proyecto de infraestructura.
- Promover la inversión extranjera, concretamente en infraestructura, a través de la promoción proyectos específicos.
- Ejecutar una mini campaña de comunicación sobre el primer proyecto de APP, en medios impresos nacionales y extranjeros
- Fortalecer las capacidades del recurso humano de PROESA y otras instituciones involucradas, en temas vinculados al nuevo mecanismo.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 13 meses y un costo estimado de \$ 590,000. Es importante mencionar que la ejecución de algunas actividades de este proyecto, dependen de la aprobación de la Ley de APP. (ver notas de pie 1 y 2)

Impacto esperado:

Generación de nuevos puestos de trabajo una vez adjudicado los proyectos que se promoverán bajo éste.

C. INFORMACION ESTRATEGICA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y PROMOCION DE LAS INVERSIONES

10. Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT).

Con el objetivo de tener un mayor alcance de las acciones de promoción económica, comercial y de turismo de El Salvador en el exterior; el Consejo Directivo de PROESA aprobó establecer una red de Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT) en nuestra Red Diplomática y Consular, aprovechando la estructura con la que el país cuenta en el exterior.

Es por ello que se considera que contar con información clara y oportuna disponible en el portal de PROESA, se convertirá en un instrumento de apoyo para que los CECT y otros funcionarios puedan proporcionar información actualizada de primera línea a potenciales compradores, potenciales inversionistas y potenciales operadores de turismo.

La Unidad de Asuntos Estratégicos de PROESA es la unidad organizativa que tiene como responsabilidad proveer información y asesoría especializada en comercio exterior a los funcionarios de la Red Diplomática en el exterior como contacto único interinstitucional.

Fases:

- a) La creación y difusión de un Tutorial animado multimedia como herramienta de transferencia y actualización de temas en materia de comercio exterior;
- b) Desarrollo de Sistema de captación de información logística.
- c) Realización de pasantías en agencias de Comercio Exterior, para conocer las mejores prácticas en materia de antenas comerciales, consejerías u otros programas similares al CECT.

Objetivo general:

Contar con herramientas complementarias de apoyo para el funcionamiento del Programa CECT; así mismo conocer de primera mano las tendencias y mejores prácticas que agencias de Comercio Exterior implementan de manera exitosa en programas similares en sus países.

Objetivos específicos

- Contar con un *Tutorial animado multimedia* que permita mostrar de forma interactiva y amigable información respecto a temas relevantes de comercio exterior
- Contar con un sistema en línea, consolidado y actualizado que permita a los diferentes usuarios obtener información logística.
- Conocer mejores prácticas de Agencias de Comercio Exterior en materia de antenas comerciales, consejerías u otros programas similares al CECT, a fin de hacer recomendaciones al Comité Técnico.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 18 meses (no consecutivos), y un costo estimado de \$ **33,500.00**

11. Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones y Asocio Público Privados (APP).

Este proyecto se refiere a la realización de una serie de actividades con el fin de obtener información estratégica que oriente las labores de promoción de exportaciones e inversiones y APP.

Fases:

- a) Estudios especializados en temas de atracción de inversiones, promoción de exportaciones y APP.
- b) Obtención de información económica y estratégica de apoyo a las Direcciones de Inversiones, Exportaciones y APP y a clientes externos diversos
- c) Obtención de Información sobre oportunidades de inversión y exportación.

Objetivo general:

Generar información estratégica sectorial que permita orientar las labores de promoción de exportaciones e inversiones

Objetivos específicos:

- Disponer de información sectorial que permita el desarrollo de planes de acción para la atracción de inversiones en los próximos cinco años, identificación de potenciales cadenas de valor y demás información que contribuya al crecimiento de la IED en diversos sectores.

- Disponer de información sectorial de mercados internacionales que permita que las empresas salvadoreñas se inserten exitosamente en los mercados internacionales. Recopilación de información del mercado, tendencias, canales de distribución, condiciones de acceso, potenciales compradores y precios de la competencia.
- Conocer la percepción de los inversionistas y exportadores sobre el clima de negocios del país, detectando aciertos y obstáculos a fin mejorar el clima de negocios que conlleve a un aumento de inversiones y de exportaciones.
- Disponer de bases de datos especializadas en exportaciones, inversiones y APP, que brinden información para la elaboración de análisis en apoyo a las distintas áreas de la institución.
- Conocer los gustos y preferencias de los importadores, y de las condiciones de acceso en los sectores de interés para ese mercado, conocer información de la competencia y canales de distribución. Identificación de inversionistas y recopilación de información de su potencial de establecimiento en El Salvador.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 29 meses y un costo estimado de **\$ 484,945**

Impacto esperado:

Incremento de las exportaciones y de las inversiones, al disponer de investigaciones que identifiquen oportunidades particulares así como de estudios que potencien los sectores que se promueven.

D. IMAGEN PAIS E IMAGEN INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES E INVERSIONES:

12. Diseño de la estrategia Imagen País.

Fases:

El proyecto tiene como objetivo disponer de un instrumento que contribuya a posicionar a El Salvador, como destino del comercio, la inversión y el turismo. Consta de 2 fases:

- a) Estudio de percepción y posicionamiento de El Salvador en el extranjero y sondeo de opinión sobre imagen país en sectores público y privado nacional (diagnóstico). Los resultados de ese estudio serán difundidos a nivel de sector público y privado a nivel nacional y elaboración de TDR para la contratación de firma que hará diseño de la estrategia imagen país.

- b) Diseño de una estrategia imagen país, la cual será consensuada con los sectores involucrados.

Objetivo:

Contribuir a posicionar al país como destino para el comercio, la inversión y el turismo.

Objetivos específicos:

- Disponer de un estudio de percepción de la imagen país de El Salvador
- Contar con una estrategia que contribuya a posicionar al país como destino para el comercio, la inversión y el turismo y de una estrategia de comunicación institucional para PROESA.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 20 meses, y un costo estimado de **\$ 603,000**

Impacto esperado:

Generación de nuevos puestos de trabajo a través del avance en la atracción de nuevas inversiones, la promoción de las exportaciones y el turismo, una vez que se mejore la percepción que en el extranjero se tiene de El Salvador.

13. Fortalecimiento de la Imagen Institucional de PROESA

El proyecto consiste en la ejecución de Foros en los cuales den a conocer:

- las oportunidades de inversión en El Salvador,
- las diferentes herramientas e instrumentos que facilitan el establecimiento de dichas inversiones y/o
- las condiciones de competitividad que el país tiene a favor de la atracción de inversión extranjera;

Lo anterior con el fin de relanzar El Salvador como destino de alta potencialidad para la atracción de inversiones en las Américas y poder así contribuir a uno de los objetivos primordiales de la creación de PROESA que es la generación de empleo.

Los foros que se realicen por medio de este proyecto serán hitos de la Agencia, que permitirán no solo fortalecer la Imagen Institucional de PROESA a nivel nacional e internacional, sino que también ayudará en la mejora positiva de la imagen internacional del país.

Fases:

- a) Preparación y desarrollo de Foros de promoción de inversiones.

Objetivo General:

Fortalecer la imagen de PROESA a nivel nacional e internacional.

Objetivo específico:

Posicionar a PROESA como referente en la atracción de inversiones a nivel nacional e internacional con el fin de incrementar el número de inversionistas potenciales.

Duración / costo:

El proyecto tiene una duración de 18 meses y un costo estimado de **\$468,555**

Impacto esperado:

Resultado de los foros, se espera el Incremento en el número de inversiones las cuales generen, al menos, 180 nuevos puestos de trabajos directos

E. EVALUACION**14. Evaluación de los proyectos estratégicos**

Se contratará una firma consultora para que realice una evaluación de procesos y resultados de cada proyecto financiado con recursos de FANTEL.

La consultoría se contratará desde el inicio y se espera que realice lo siguiente:

- a) Establecer metodología de evaluación que responda a las características de cada proyecto.
- b) Realizar evaluación intermedia al final del año 2013
- c) Realizar una evaluación final, en el año 2014.

Objetivo:

Contar con un informe estructurado para ser presentado a FANTEL, el cual contenga los resultados obtenidos por cada proyecto ejecutado.

Duración / costo

El proyecto tiene una duración de 7 meses calendario (no consecutivos) y un costo estimado de **\$ \$ 76,500.**

VII- METAS DE CADA PROYECTO (AÑOS 2012-2014)

Para los proyectos indicados anteriormente se han identificado las siguientes metas:

A. FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

Proyecto	Metas	Frecuencia de monitoreo
1. Proyecto Integral de Fomento de las Exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de 6 programas integrales de apoyo a las empresas, durante el período del proyecto. • 200 empresas productoras de bienes y servicios participando en el proyecto en el período del proyecto. • Incremento de las exportaciones en los mercados definidos por las empresas del proyecto. • 60 nuevas empresas exportadoras al final del período del proyecto. 	Semestral
2. Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de las exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de estrategia virtual de comercialización. (1 estrategia). • Desarrollo de herramienta en internet que sea administrada por la Agencia para la comercialización de bienes y servicios de micro y pequeñas empresas privilegiando a empresas ubicadas fuera de San Salvador. (1 herramienta) • 180 empresas formadas en las mejores prácticas para comercializar sus productos a través de internet, en el período de duración del proyecto. • 50 empresas apoyadas en el desarrollo de sus planes de marketing internacional a través de la web. es decir 25 empresas durante el año 2013 y 25 durante el año 2014. 	Anual
3. Directorio nacional de exportadores.	2 directorios en versión impresa y 2 directorios en versión virtual durante el período de ejecución del proyecto.	Anual
4. Encuentro de Negocios El Salvador.	120 empresas exportadoras o con potencial exportador puedan establecer contactos y relaciones de negocios con algunos de los importadores durante el período de ejecución del proyecto; es decir se desarrollará 1 evento en el 2012, otro en el 2013 y el último en el 2014.	Anual

B. PROMOCION DE INVERSIONES

Proyecto	Metas	Frecuencia de monitoreo
5. Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI).	1. Mapa de procesos y requisitos revisado y simplificado en el junio del año 2013. 2. Sistema integral de atención al inversionista funcionando en abril de 2014.	Semestral
6. Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes, en sectores estratégicos	Al menos 650 personas capacitadas al final del período del proyecto.	Semestral
7. Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados	Estrategia actualizada para la promoción y atracción de inversiones, en el mes de agosto de 2013.	Semestral
8. Establecimiento y puesta en marcha de un esquema de incentivos para la atracción de inversiones	Contar con una propuesta viable de incentivos para la inversión (tanto en sectores estratégicos como en las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera), los mecanismos para su implementación y el sistema de monitoreo en el mes de agosto de 2013.	Semestral
9. Puesta en marcha de la nueva modalidad de atracción de inversiones: APP	Participación del personal en eventos de capacitación necesarios y pertinentes, para contar con las capacidades necesarias para brindar el servicio a las instituciones contratantes del Estado en estructuración de proyectos de infraestructura. 1 pasantía al final del año 2102.	Semestral

**C. INFORMACION ESTRATEGICA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES Y
PROMOCION DE LAS INVERSIONES**

Proyecto	Metas	Frecuencia de monitoreo
10. Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT).	Tutorial animado multimedia elaborado en el año 2013.	anual
	Un sistema de captación de información logística elaborado en el año 2013.	Anual
	3 pasantías realizadas, por funcionarios de PROESA para adquirir conocimientos sobre mejores prácticas en materia de antenas comerciales, consejerías u otros programas comerciales, durante la ejecución del proyecto.	Anual
11. Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones	Elaboración de 5 estudios sectoriales en el período del proyecto.	Semestral
	Elaboración de dos encuestas de clima de negocios en los años 2012 y 2014	Semestral
	7 bases de datos adquiridas anualmente durante el período del proyecto.	Semestral
	Realización de 13 prospecciones de mercado en el período del proyecto.	Semestral

**D. IMAGEN PAIS E IMAGEN INSTITUCIONAL PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES
E INVERSIONES**

Proyecto	Metas	Frecuencia de monitoreo
12. Diseño de la estrategia Imagen País.	Diagnóstico de percepción país y TDR para contratación de firma de diseño de estrategia imagen país en el mes de junio del 2013	Semestral
	Estrategia Imagen País definida y consensuada en enero de 2014	Semestral
13. Fortalecimiento de la imagen institucional de PROESA	Al menos un Foro Especializado de Inversiones realizado durante 2013	Semestral
	Disponer de una guía del inversionista actualizada en el primer trimestre del año 2013	Semestral

E. EVALUACION

Proyecto	Metas	Frecuencia de monitoreo
1. Evaluación de proyectos estratégicos financiados con recursos de FANTEL.	Establecer metodología de evaluación que responda a las características de cada proyecto, en el primer semestre del año 2013.	Semestral
	Realizar evaluación intermedia en el segundo semestre del 2013.	Anual
	Realizar una evaluación final, en el año 2014.	Anual

VIII- PRESUPUESTO

A los componentes mencionados anteriormente se les ha estimado un presupuesto como se indica a continuación:

No. del proyecto	NOMBRE DEL PROYECTO	MONTO ESTIMADO (US\$)
1	Proyecto integral de fomento y promoción de exportaciones	797.000,00
2	Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones	161.400,00
3	Directorio Nacional de Exportadores	95.450,00
4	Encuentro de Negocios El Salvador	133.321,00
5	Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI)	623.500,00
6	Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes, en sectores estratégicos	732.829,00
7	Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados	100.000,00
8	Establecimiento de esquema de incentivos para la atracción de inversiones	100.000,00
9	Puesta en marcha del nuevo mecanismo de atracción de inversiones: APP 1/	2.765,00
10	Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos, Comerciales y de Turismo (CECT).	33.500,00
11	Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones, Inversiones y APP.	484.945,00
12	Diseño de la estrategia Imagen País.	603.000,00
13	Fortalecimiento de la imagen institucional de PROESA	468.555,00
14	Evaluación de proyectos estratégicos financiados con recursos de FANTEL	76.500,00
	TOTAL	\$4.412.765,00

1/ El monto que se refleja en este proyecto es el utilizado en el año 2012, previo a la decisión de posponer su ejecución hasta que la Ley de APP esté aprobada y disminuir los fondos asignados al mismo.

IX- CRONOGRAMA DE DESEMBOLSOS (EN US DOLARES)

No. del proyecto.	NOMBRE DEL PROYECTO	AÑO			
		2012	2013	2014	TOTAL
1	Proyecto integral de fomento y promoción de exportaciones	83.143,23	567.886,74	145.970,03	797.000,00
2	Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones	-	59.375,00	102.025,00	161.400,00
3	Directorio Nacional de Exportadores	-	54.500,00	40.950,00	95.450,00
4	Encuentro de Negocios El Salvador	6.070,21	63.625,50	63.625,29	133.321,00
5	Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI)	-	188.013,00	435.487,00	623.500,00
6	Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes, en sectores estratégicos	374,93	350.900,00	381.554,07	732.829,00
7	Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados	-	100.000,00	-	100.000,00
8	Establecimiento de esquema de incentivos para la atracción de inversiones	-	100.000,00	-	100.000,00
9	Puesta en marcha del nuevo mecanismo de atracción de inversiones: APP	2.765,00	-	-	2.765,00
10	Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos, Comerciales y de Turismo (CECT).	1.994,00	28.506,00	3.000,00	33.500,00
11	Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones	10.306,26	405.923,74	68.715,00	484.945,00
12	Diseño de la estrategia de imagen país	6.184,96	273.310,04	323.505,00	603.000,00
13	Fortalecimiento de la imagen institucional de PROESA	-	438.340,00	30.215,00	468.555,00
14	Evaluación de proyectos estratégicos financiados con recursos de FANTEL	-	46.260,00	30.240,00	76.500,00
	TOTAL	110.838,59	2.676.640,02	1.625.286,39	4.412.765,00
	PROGRAMACIÓN ORIGINAL	\$ 1.066.848	\$ 3.196.187	\$ 736.965	\$ 5.000.000
	DIFERENCIAS (ORIGINAL - NUEVA PROYECC)	\$ 956.009	\$ 519.547	\$ (888.321)	\$ 587.235
	NUEVA PROGRAMACION DE DESEMBOLSOS A PARTIR DE 2013	\$ 1.066.848	\$ 1.720.631	\$ 1.625.286	\$ 4.412.765

XI- PROGRAMACION DE EJECUCION PRESUPUESTARIA TRIMESTRAL (de acuerdo a la fecha de firma del Convenio)

No. del proyecto.	NOMBRE DEL PROYECTO	junio - agosto 2012	Sep - Nov 2012	diciembre 2012 - feb 2013	marzo - mayo 2013	junio-agosto 2013	septiembre - noviembre 2013	diciembre 2013- feb 2014	marzo - mayo 2014	junio-agosto 2014	septiembre - noviembre 2014	diciembre 2014	TOTAL
1	Proyecto integral de fomento y promoción de exportaciones	-	1.046,00	82.135,10	77.034,00	289.682,74	165.613,00	48.119,13	74.500,00	58.870,03	-	-	797.000,00
2	Herramientas virtuales de comercialización para la promoción de exportaciones	-	-	-	28.975,00	30.400,00	-	-	71.625,00	30.400,00	-	-	161.400,00
3	Directorio Nacional de Exportadores	-	-	-	-	7.500,00	39.500,00	9.600,00	-	7.500,00	31.350,00	-	95.450,00
4	Encuentro de Negocios El Salvador	-	-	6.070,21	63.625,50	-	-	-	63.625,29	-	-	-	133.321,00
5	Sistema Integral de Atención al Inversionista (SIAI)	-	-	-	3.480,00	450,00	184.083,00	306.770,00	128.717,00	-	-	-	623.500,00
6	Programa de capacitación de recurso humano, para atraer nuevas inversiones o la expansión de las existentes, en sectores estratégicos	-	-	824,93	450,00	150.000,00	150.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	131.554,07	-	732.829,00
7	Elaboración de una nueva estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados	-	-	1.715,00	450,00	57.030,00	40.805,00	-	-	-	-	-	100.000,00
8	Establecimiento de esquema de incentivos para la atracción de inversiones	-	-	1.715,00	-	24.913,00	73.372,00	-	-	-	-	-	100.000,00
9	Puesta en marcha del nuevo mecanismo de atracción de inversiones: APP	-	-	2.765,00	-	-	-	-	-	-	-	-	2.765,00
10	Diseño y desarrollo de herramientas de apoyo, en línea, para los Consejeros Económicos, Comerciales y de Turismo (CECT).	-	-	1.994,00	9.000,00	16.006,00	3.500,00	-	3.000,00	-	-	-	33.500,00
11	Generación de información estratégica sectorial en apoyo a las Direcciones de Exportaciones e Inversiones	2402,26	-	31.068,77	94.399,30	92.243,67	185.716,00	15.400,00	5.000,00	31.925,00	26.790,00	-	484.945,00
12	Diseño de la estrategia de imagen país	-	-	6.184,96	42.115,00	122.885,00	470,04	431.345,00	-	-	-	-	603.000,00
13	Fortalecimiento de la imagen institucional de PROESA	-	-	-	25.000,00	296.285,00	51.555,00	65.500,00	-	30.215,00	-	-	468.555,00
14	Evaluación de proyectos estratégicos financiados con recursos de FANTEL	-	-	450,00	23.130,00	-	-	22.680,00	-	-	-	30.240,00	76.500,00
	TOTAL POR TRIMESTRE	2.402,26	1.046,00	134.922,97	367.658,80	1.087.395,41	894.614,04	999.414,13	446.467,29	258.910,03	189.694,07	30.240,00	4.412.765,00
	TOTAL ACUMULADO		3.448,26	138.371,23	506.030,03	1.593.425,44	2.488.039,48	3.487.453,61	3.933.920,90	4.192.830,93	4.382.525,00	4.412.765,00	

XII- PLANES DE TRABAJO DE CADA PROYECTO (AJUSTADOS)

1- PROYECTO INTEGRAL DE FOMENTO Y PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE EXPORTACIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE DESARROLLO EXPORTADOR

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN					
						2012		2013		2014	
						Inicio	Final	Inicio	Final	Inicio	Final
1- Información de mercados	<ul style="list-style-type: none"> Proporcionar información de mercado que facilite la inserción de las empresas en los mercados seleccionados. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de 6 programas integrales de apoyo a las empresas en el período del proyecto. 	Programas integrales de apoyo a las empresas, ejecutados	1- Compra de bases de datos	\$ 47.065,00	jul-12	sep-12	nov-13	dic-13		
				2- Elaboración de estudios de mercado sectoriales en mercados seleccionados	\$ 150.000,00			ene-13	ago-13		
				3- Prospecciones de mercado	\$ 60.000,00	nov-12	dic-12	mar-13	dic-13		
2- Selección de empresas participantes en el programa	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar un programa de formación para empresas de bienes y servicios que los prepare para el proceso exportador. 	<ul style="list-style-type: none"> 200 empresas productoras de bienes y servicios participando en el programa en los tres años 	Programa de formación para empresas de bienes y servicios ejecutado.	4- Identificación de la oferta exportable de los sub sectores con potencial	\$ 20.000,00			oct-13	dic-13		
				5- Realización de eventos de sensibilización a empresas para incorporarse al programa	\$ 6.000,00	dic-12	dic-12	abr-13	may-13	ene-14	ene-14
3- Módulos de formación en comercio exterior		<ul style="list-style-type: none"> Incremento de las exportaciones en los mercados definidos por las empresas del programa. 		6- Contratación de ponentes por módulos para el programa de formación de exportadores	\$ 82.500,00			may-13	jul-13	feb-14	abr-14
				7- Realización de la logística requerida para la ejecución del programa	\$ 48.000,00			may-13	jul-13	mar-14	abr-14
				8- Impresión de material con el contenido del programa	\$ 30.000,00	oct-12	oct-12	mar-13	may-13	ene-14	feb-14

CONTINUACIÓN...

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN					
						2012		2013		2014	
						Inicio	Final	Inicio	Final	Inicio	Final
4- Visita a los mercados	• Acercar a las empresas con potenciales clientes a través de misiones comerciales, misiones de compradores u otros eventos similares.	• 60 nuevas empresas exportadoras al final de los 3 años	Misiones comerciales y misiones de compradores ejecutadas.	9- Realización de misiones de avanzada	\$ 13.332,00			ago-13	ago-13	abr-14	may-14
				10- Participación en misiones comerciales por parte de asesores	\$ 51.310,00	nov-12	dic-12	sep-13	nov-13	ago-14	ago-14
				11- Contratación de consultores para la realización de agendas de negocios	\$ 176.000,00	sep-12	dic-12	jun-13	sep-13	mar-14	jul-14
				12- Contratación de consultores para la capacitación sobre el marco legal en destinos seleccionados	\$ 6.000,00			may-13	jul-13	mar-14	abr-14
				13- Contratación de espacio para la realización de ruedas de negocios	\$ 15.000,00	nov-12	dic-12	jul-13	sep-13	abr-14	jun-14
				14- Desarrollo de material promocional	\$ 4.500,00			jun-13	jun-13	mar-14	mar-14
				15- Impresión de material promocional de la oferta exportable	\$ 9.000,00	nov-12	nov-12	jul-13	jul-13	abr-14	abr-14
				16- Financiamiento de actividades estratégicas de las empresas para abordar los mercados seleccionados	\$ 78.293,00			jun-13	ago-13	may-14	jul-14
TOTAL					\$ 797.000,00						

2- HERRAMIENTAS VIRTUALES DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES

DIRECCIÓN A LA QUE PERTENECE: DIRECCIÓN DE EXPORTACIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE PROMOCIÓN COMERCIAL

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN					
						2012		2013		2014	
						Inicio	Final	Inicio	Final	Inicio	Final
1- Sensibilización y formación de empresas	Sensibilizar y formar a empresas respecto a las mejores prácticas para comercializar los diferentes tipos de productos y servicios a través del uso de internet.	180 empresas formadas en las mejores prácticas para comercializar sus productos a través de internet, en los tres años de duración del programa.	Capacitación en promoción comercial a través de Internet	1- Contratación de expertos para la formación a empresas	\$ 30.000,00			feb-13	abr-13	ene-14	mar-14
				2- Contratación de espacio para el desarrollo de la formación y reproducción de material	\$ 12.750,00			mar-13	abr-13	feb-14	mar-14
2- Desarrollo del plan de marketing para empresas exportadoras	Desarrollar para un grupo seleccionado de empresas un plan de marketing de sus productos o servicios a través del uso de internet y de las redes sociales.	50 empresas apoyadas en el desarrollo de sus planes de marketing internacional a través de la web.	Apoyo a empresas en desarrollo de planes de marketing internacional a través de la web	3- Selección de empresas para recibir el apoyo para el desarrollo del plan de marketing.	\$ -			feb-13	feb-13	ene-14	ene-14
				4- Contratación de experto para la mejora de la página web y el desarrollo del plan de marketing en internet.	\$ 76.000,00			mar-13	sep-13	ene-14	jul-14

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN						
						2012		2013		2014		
						Inicio	Final	Inicio	Final	Inicio	Final	
3- Desarrollo de la plataforma comercial en la Agencia	Desarrollar una plataforma de comercialización en internet principalmente para micro y pequeñas empresas con potencial exportador.	Desarrollo de una herramienta en internet que sea administrada por la Agencia para la comercialización de bienes y servicios de micro y pequeñas empresas.	Plataforma Electrónica Para la Promoción Comercial de la Oferta Exportable	5- Contratación de servicios profesionales para las mejoras de la plataforma comercial electrónica	\$ 10.000,00						dic-13	mar-14
				6- Selección de empresas que estarán participando de la plataforma	\$ -			feb-13	feb-13	ene-14	feb-14	
				7- Capacitación a administradores de la plataforma comercial electrónica	\$ 7.500,00							
				7.1 Contratación de local y alimentación para evento.					feb-14	abr-14		
				7.2 Compra de boletos aéreos y pago de estadia de capacitadores								
				7.3 Alimentación a Capacitadores								
				7.4 Impresión de material								
8- Lanzamiento y capacitación de la plataforma a los exportadores	\$ 25.150,00						ene-14	mar-14				
hotel para evento, impresión de material, material promocional, compra de boletos aéreos para capacitadores, hotel para estadia de capacitadores, pago de alimentación a capacitadores, atenciones sociales, atenciones oficiales y servicios de publicidad y otros que fueren necesarios para el desarrollo de esta actividad.												
TOTAL					\$ 161.400,00							

3- DIRECTORIO NACIONAL DE EXPORTADORES.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE EXPORTACIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE PROMOCION COMERCIAL

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION			
						2013		2014	
						Inicio	Final	Inicio	Final
1- Levantamiento de información	Promover Información oportuna y confiable disponible para los potenciales importadores en el exterior.	2 directorios en versión impresa y 2 directorios en versión virtual durante el período de ejecución del proyecto.	Directorio Nacional de Exportadores en versión virtual e impreso. El primero en el mes de agosto de 2013 y el segundo en el mes de agosto de 2014.	1- Validación base de datos exportadores	\$ 30.000,00	feb-13	ago-13	feb-14	ago-14
2- Elaboración propia del directorio en sus diferentes versiones	Ofrecer nuevas herramientas de promoción comercial disponibles para apoyar los esfuerzos de internacionalización de las PyMES exportadoras			2 - Elaboración, reproducción y envío de directorio impreso	\$ 40.000,00	sep-13	dic-13	ago-14	nov-14
				2.1 Reproduccion de Directorio					
				2.2 Impresión de directorio					
	2.3 Envío de directorio								
3- Difusión (distribución a través de la Red del Servicio Exterior (Embajadas y Consulados) y otras formas	Contribuir a la construcción de la imagen de El Salvador como un país exportador de bienes y servicios de calidad.			3- Programación y desarrollo de elsalvadortrade.com.sv	\$ 15.000,00	sep-13	nov-13		
				4- Evento de lanzamiento del Directorio Nacional de Exportadores	\$ 4.500,00	sep-13	nov-13		
				5.- Difusión del Directorio	\$ 5.950,00	sep-13	dic-13	ene-14	dic-14
TOTAL					\$ 95.450,00				

4- ENCUENTRO DE NEGOCIOS EL SALVADOR.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE EXPORTACIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE PROMOCION COMERCIAL

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN						
						2012		2013		2014		
						Inicio	Final	Inicio	Final	Inicio	Final	
1- Identificación de productos a promocionar	Poner a disposición de las pequeñas y medianas empresas salvadoreñas, nuevas herramientas de promoción comercial que les faciliten su inserción competitiva en los mercados internacionales.	120 empresas exportadoras o con potencial exportador puedan establecer contactos y relaciones de negocios con algunos de los importadores	Productos y sectores Identificados	1- Definición de sectores a promocionar en el evento	\$ -	ago-12	ago-12	ene-13	ene-13	ene-14	ene-14	
2- Identificación de empresas a quienes se les invitará para ruedas de negocios				Empresas Exportadoras e Importadoras identificadas	2- Búsqueda de empresas exportadoras de acuerdo a perfil del evento	\$ -	sep-12	sep-12	feb-13	feb-13	feb-14	feb-14
					3- Búsqueda de compradores de acuerdo a perfil del evento	\$ -	sep-12	sep-12	feb-13	feb-13	feb-14	feb-14
					3- Desarrollo de ruedas de negocios en El Salvador	Encuentros de negocios realizados	4- Logística y preparación de rueda de negocios	\$ 102.185,00	nov-12	nov-12	feb-13	abr-13
4.1 Local												
4.2 Boletos aéreos para compradores												
4.3 Hospedaje para compradores												
4.4 Alimentación para compradores												
4.5 Elaboración y decoración de Stand para empresarios nacionales.												
5. Lanzamiento				\$ 31.136,00			nov-12	nov-12	feb-13	abr-13	feb-14	abr-14
5.1 Publicidad en medios												
5.2 Material publicitario												
5.3 Local y alimentación												
TOTAL					\$ 133.321,00							

5- SISTEMA INTEGRAL DE ATENCION AL INVERSIONISTA (SIAI).

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE INVERSIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE ATENCION AL INVERSIONISTA

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
1- Revisión y simplificación de procesos y requisitos	Simplificar y modernizar los procesos y requisitos de la formalización e inicio de operación de las empresas.	Mapa de procesos y requisitos revisados y simplificados en Junio de 2013.	Documento conteniendo mapa de procesos.	1- Diagnóstico y propuestas de simplificación	\$ -	jul-12	jun-13
2- Sistema integral de atención al inversionista: a) Sistema electrónico de seguimiento a procesos (SESP) b) Centro Virtual para Inversiones (CVI)	Disponer de un sistema informático integral que facilite y agilice a los inversionistas la gestión de diversos trámites gubernamentales.	Sistema integral de atención al inversionista funcionando en abril de 2014.	Herramienta electrónica utilizada por los funcionarios públicos e inversionistas.	2- Consultoría para el desarrollo y puesta en marcha del Sistema integral de atención al inversionista 3 - Capacitaciones para usuarios del Sistema 4 - Evento lanzamiento del Sistema	\$ 617.500,00 \$ 4.000,00 \$ 2.000,00	ago-12 abr-14 abr-14	feb-14 abr-14 abr-14
TOTAL					\$ 623.500,00		

6- PROGRAMA DE CAPACITACION DE RRHH PARA ATRAER NUEVAS INVERSIONES O LA EXPANSION DE LAS EXISTENTES EN SECTORES ESTRATEGICOS.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCIONES INVERSIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE ATENCION AL INVERSIONISTA

FASES/COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						inicio	fin
1- Identificación de los sectores estratégicos a apoyar y de oportunidades de empleo para el recurso humano a capacitar	Priorizar los sectores estratégicos que tienen mayor posibilidad de crecimiento en el corto plazo y apoyar la inserción del recurso humano capacitado en el mercado laboral.	650 personas capacitadas al final del periodo del proyecto.	Sectores definidos validados por la DE Informes sobre personal capacitado inserto en el mercado laboral.	1- Identificación de demanda de recurso humano capacitado	\$ -	ene-13	jul-14
				2- Identificación de casos de éxito en capacitación de recurso humano	\$ -	jun-12	sep-12
				3- Elaboración de base de datos de capacitados	\$ -	jun-13	nov-14
				4- Divulgación de base de datos en empresas demandantes	\$ -	jun-13	nov-14
2- Capacitación del recurso humano	Reducir la brecha existente entre oferta y demanda actual de recurso humano capacitado requerido por las empresas establecidas o por establecerse		Listados de personal capacitado.	5- Contratación de Empresa especializada en capacitación de Recurso Humano.	\$ 732.829,00	jul-12	nov-14
				6-Establecimiento de alianzas estratégicas con actores clave, de ser necesario.	\$ -	jun-12	oct-14
TOTAL					\$ 732.829,00		

7- ELABORACION DE UNA NUEVA ESTRATEGIA DE PROMOCION DE INVERSIONES EN SECTORES PRIORIZADOS.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE INVERSIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE PROMOCION DE INVERSIONES

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS	METAS	INDICADORES	LINEA DE ACCIÓN	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						inicio	final
1. Actualización de la estrategia institucional de atracción de Inversiones	Que PROESA cuente con una estrategia actualizada para la promoción y atracción de inversiones de forma focalizada.	Estrategia actualizada para la promoción y atracción de inversiones, en el mes de agosto de 2013.	Documento de la estrategia institucional	1- Consultoría para la elaboración de la Estrategia de promoción de inversiones en sectores priorizados	\$ 97.225,00	jul-12	ago-13
				2- Taller de capacitación para funcionarios de PROESA sobre la puesta en marcha de la nueva estrategia.	\$ 2.775,00	ago-13	ago-13
TOTAL					\$ 100.000,00		

8- ESTABLECIMIENTO DE UN ESQUEMA DE INCENTIVOS PARA LA PROMOCION Y ATRACCION DE INVERSIONES.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE INVERSIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE INVERSIONES

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEA DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						inicio	fin
1- Desarrollo de propuestas de esquemas de incentivos	<ul style="list-style-type: none"> • Disponer de un esquema de incentivos orientado a atraer la inversión en determinados sectores estratégicos y • Disponer de un esquema de incentivos orientados a atraer inversión nacional y extranjera en las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera. 	Contar con una propuesta viable de incentivos para la inversión (tanto en sectores estratégicos como en las zonas aledañas al Puerto de La Unión, Aeropuerto Internacional de El Salvador, Puerto de Acajutla y la zona marítima costera), los mecanismos para su implementación y el sistema de monitoreo en el mes de agosto de 2013.	Documento conteniendo las propuestas.	1- Consultoría para el desarrollo de propuestas de incentivos.	\$ 100.000,00	jun-12	ago-13
TOTAL					\$ 100.000,00		

9- PUESTA EN MARCHA DE LA NUEVA MODALIDAD DE ATRACCION DE INVERSIONES: APP.
DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE ASOCIO PÚBLICO – PRIVADOS
UNIDAD EJECUTORA: DIRECCION DE ASOCIO PÚBLICO-PRIVADOS

FASES/COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
1- Estructuración del primer proyecto de infraestructura para la atracción de inversiones	Disponer del equipo de trabajo, asesor del Estado, encargado de la estructuración financiera y legal y la promoción del primer proyecto de infraestructura	1 proyecto estructurado al final del mes de diciembre de 2013	Número de firmas contactadas.	1- Contratación de consultores estructuradores financieros:	\$ -		
				2- Contratación consultores externos (ingenieros, abogados):	\$ -		
2- Promoción de los proyectos y de modalidad de atracción de inversión a través de los APP	Promover la inversión extranjera, concretamente en infraestructura, a través de la promoción proyectos específicos.	primer proyecto de APP promovido en diciembre de 2013.	Número de reuniones formales con potenciales participantes privados	3- Visitas a posibles postores en conjunto con banca de inversión.	\$ -		
				4- Road show internacional y nacional	\$ -		
				5- Recepciones en el extranjero con postores interesados	\$ -		

CONTINUACION

FASES/COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
3- Publicación de proyectos en periódicos y revistas especializadas	Ejecutar una mini campaña de comunicación sobre el primer proyecto de APP, en medios impresos nacionales y extranjeros	1 mini campaña en el mes de noviembre de 2013.	Número de bases vendidas.	6- Publicación de Bases de Licitación para atraer inversión en infraestructura:	\$ -		
			Número de postores interesados compitiendo por adjudicarse el contrato.	6.1- Pauta en periódicos financieros internacionales	\$ -		
				6.2- Pauta internacional en revistas de economía	\$ -		
				6.3- Pauta internacional en revistas de infraestructura	\$ -		
4- Fortalecimiento de las capacidades institucionales	Fortalecer las capacidades del recurso humano de PROESA y otras instituciones involucradas, en temas vinculados al nuevo mecanismo.	Participación del personal en eventos de capacitación pertinentes y necesarios para que ellos cuenten con las capacidades necesarias para brindar el servicio a las instituciones contratantes del Estado.4 pasantías y 3 cursos.	Numero de viajes	7- Pasantías a instituciones que ya están implementando esta modalidad de atracción de inversiones	\$ 2.765,00	dic-12	dic-12
			Número de seminarios y eventos asistidos.	8- Participación en cursos de formación de habilidades de APP (Infraestructura, estructuración y evaluación de proyectos, financiamiento, banca de inversión, entre otros)	\$ -		
TOTAL					\$ 2.765,00		

Nota: La ejecución de algunas actividades se realizaran hasta que la Ley de Asocios Público Privados sea aprobada por la Asamblea Legislativa y FANTEL proporcione los recursos nuevamente.

10- DISEÑO Y DESARROLLO DE HERRAMIENTAS DE APOYO EN LINEA PARA CONSEJEROS ECONOMICOS COMERCIALES Y DE TURISMO (CECT)

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION EJECUTIVA

UNIDAD EJECUTORA: UNIDAD DE ASUNTOS ESTRATÉGICOS

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACIÓN	
						Inicio	Fin
1. Creación y difusión de un Tutorial animado multimedia	Contar con un Tutorial animado multimedia que permita mostrar de forma interactiva y amigable información respecto a temas relevantes de comercio exterior.	Un Tutorial animado multimedia elaborado en el primer semestre del año 2013.	Tutorial animado multimedia funcionando.	1- Consultoría para el Diseño del Tutorial animado en Línea	\$9.000,00	jun-12	may-13
2. Desarrollo de Sistema de captación de información logística.	Contar con un sistema en línea, consolidado y actualizado que permita a los diferentes usuarios obtener información logística	1 Sistema de captación de información logística elaborado en el 2013	Sistema de captación de información logística funcionando.	2. Consultoría para el análisis, diseño e implementación del Sistema de captación de información logística	\$10.000,00	abr-13	ago-13
				3. Sensibilización y capacitación de los usuarios	\$2.000,00	ago-13	ago-13
				4. Promoción de la herramienta	\$3.500,00	sep-13	sep-13
3. Realización de pasantías en Agencias de Comercio Exterior para conocer las mejores prácticas en materia de antenas comerciales, consejerías u otros Programas similares al CECT.	Conocer mejores prácticas de Agencias de Comercio Exterior en materia de antenas comerciales, consejerías u otros Programas similares al CECT a fin de hacer recomendaciones al Comité Técnico.	3 pasantías realizadas al final del 2014 (1 cada año)	Informe de Misión Oficial.	5- Pasantías	\$9.000,00		
				5.1 pasantía 1		nov-12	nov-12
				5.2 pasantía 2		jun-13	jun-13
				5.3 pasantía 3		may-14	may-14
TOTAL					\$33.500,00		

11- GENERACION DE INFORMACION ESTRATEGICA SECTORIAL EN APOYO A LAS DIRECCIONES DE EXPORTACIONES, INVERSIONES y APP.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION EJECUTIVA

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE ANALISIS DE POLITICAS E INTELIGENCIA DE MERCADO

FASES/ COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
1- Estudios especializados en temas de atracción de inversiones, promoción de exportaciones y APP.	Disponer de información sectorial que permita el desarrollo de planes de acción para la atracción de inversiones en los próximos cinco años, identificación de potenciales cadenas de valor y demás información que contribuya al crecimiento de la IED en diversos sectores.	Estudio del sector BPO'S Y Call Center, terminado en noviembre de 2013	Documento de consultoría recibido a satisfacción	1- Consultoría para realizar estudio BPO's y Call Center	\$ 156.890,07	jul-12	nov-13
		Estudio del sector Textil y Confección, terminado en noviembre de 2013	Documento de consultoría recibido a satisfacción	2- Consultoría para realizar estudio de Sector Textil y Confección	\$ 153.252,04	jul-12	nov-13
	Disponer de información sectorial de mercados internacionales que permita que las empresas salvadoreñas se inserten exitosamente en los mercados internacionales. Recopilación de información del mercado, tendencias, canales de distribución, condiciones de acceso, potenciales compradores y precios de la competencia.	Estudio de Mercado para sector expotador 1, terminado en junio de 2013	Documento de consultoría recibido a satisfacción	3- Consultoría para realizar el estudio Internacional de Mercado para Sector Exportador No. 1	\$ 20.000,00	ene-13	jun-13
		Estudio de Mercado para sector expotador 2, terminado en junio de 2013	Documento de consultoría recibido a satisfacción	4- Consultoría para realizar el estudio Internacional de Mercado para Sector Exportador No. 2	\$ 20.000,00	ene-13	jun-13
		Estudio de Mercado para sector expotador 3, terminado en junio de 2014	Documento de consultoría recibido a satisfacción	5. Consultoría para realizar el estudio Internacional de Mercado para Sector Exportador No. 3	\$ 20.000,00	ene-14	jun-14
	Conocer la percepción de los inversionistas y exportadores sobre el clima de negocios del país, detectando aciertos y obstáculos a fin mejorar el clima de negocios que conlleve a un aumento de inversiones y de exportaciones.	Documentos que contiene análisis y resultados de encuesta Clima de Negocios: el primero en diciembre de 2012 y el segundo en noviembre de 2014.	Documento recibido a satisfacción	6. Consultorías para la realización de las Encuestas de Clima de Negocios	\$ 10.000,00	consultoría No. 1	
						jun-12	dic-12
							consultoría No. 2
						ene-14	nov-14

CONTINUACIÓN...

FASES/ COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
2- Obtención de información Económica y Estratégica de apoyo a las Direcciones de Inversiones, Exportaciones y APP y a clientes externos diversos	Disponer de bases de datos especializadas en exportaciones, inversiones y APP, que brinden información para la elaboración de análisis en apoyo a las distintas áreas de la institución.	7 Bases de datos adquiridas anualmente durante el periodo del proyecto	Informe de recepción de base de datos	7- Adquisición de Bases de Datos Especializadas en Exportaciones, Inversiones y APP	\$ 61.220,00	sep-12	nov-14
3-Obtención de información sobre oportunidades de inversión y exportación.	Conocer los gustos y preferencias de los importadores, y de las condiciones de acceso en los sectores de interés para ese mercado, conocer información de la competencia y canales de distribución. Identificación de inversionistas y recopilación de información de su potencial de establecimiento en El Salvador.	13 prospecciones de mercado realizadas durante el período del proyecto.	Reporte de prospección entregado	8- Realización de Prospecciones de Mercado	\$ 43.582,89	jun-12	jul-14
TOTAL					\$ 484.945,00		

12- DISEÑO DE LA ESTRATEGIA IMAGEN PAIS. 1/
DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION EJECUTIVA
UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE IMAGEN Y COMUNICACIONES

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
1- Estudio de percepción y posicionamiento de El Salvador en el extranjero y sondeo de opinión sobre imagen país en sectores público y privado nacional (diagnóstico) y Elaboración de TDR para la contratación de la firma que hará diseño de la estrategia imagen país.	Disponer de un estudio de percepción de la imagen país de El Salvador.	Diagnóstico de percepción país y tdr para contratación de firma de diseño de estrategia imagen país en el mes de junio del 2013	Sector público y privado conoce la percepción de imagen país.	1- Estudio-Diagnóstico de percepción país (El Salvador)	\$156.700,00	jun-12	jul-13
				2- Pasantías para conocer casos de éxito de Imagen Pais, en otros países.	\$8.300,00	may-13	jun-13
2- Diseño de una estrategia imagen país.	Contar con una estrategia que contribuya a posicionar al país como destino para el comercio, la inversión y el turismo.	Estrategia definida y consensuada en enero de 2014	Documento de la estrategia elaborada	3- Diseño de la Estrategia de imagen país (El Salvador)	\$438.000,00	may-13	ene-14
TOTAL					\$603.000,00		

1/ Adicionalmente se están gestionando recursos con el BID para la ejecución (\$ 2 m) de la estrategia.

13- FORTALECIMIENTO DE LA IMAGEN INSTITUCIONAL DE PROESA.

DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION DE INVERSIONES

UNIDAD EJECUTORA: GERENCIA DE PROMOCION DE INVERSIONES Y NEGOCIOS

FASES/COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FINAL
1- Preparación y desarrollo de Foros de promoción de inversiones.	Posicionar a PROESA como referente en la atracción de inversiones a nivel nacional e internacional con el fin de incrementar el número de inversionistas potenciales.	Al menos un Foro de Inversiones realizado durante 2013	Informe de resultados.	1- Realización de Foros de promoción de inversiones.	\$443.555,00	ene-13	jun-14
		Disponer de una guía del inversionista actualizada en el primer trimestre del año 2013	Documento actualizado y promocionado.	2- Elaboración de la Guía del inversionista	\$5.000,00	ene-13	feb-13
				3- Reproducción de la guía del inversionista	\$20.000,00	feb-13	mar-13
TOTAL					468.555,00		

14- EVALUACION DE PROYECTOS ESTRATÉGICOS.**DIRECCION A LA QUE PERTENECE EL PROYECTO: DIRECCION EJECUTIVA****UNIDAD EJECUTORA: UNIDAD DE ASUNTOS ESTRATEGICOS**

FASES / COMPONENTES	OBJETIVOS ESPECIFICOS	METAS	INDICADORES	LINEAS DE ACCION	PRESUPUESTO	PROGRAMACION	
						INICIO	FIN
Evaluación de cada proyecto	Contar con informes estructurados para ser presentados a FANTEL, el cual contenga los resultados obtenidos por cada proyecto ejecutado.	Establecer metodología de evaluación que responda a las características de cada proyecto, en el primer semestre del año 2013. Realizar evaluación intermedia en el año 2013 Realizar una evaluación final, en el año 2014	Informes de consultoría	1- Consultoría para la evaluación de cada proyecto	\$76.500,00	jul-12	nov-14
TOTAL					\$76.500,00		