



Periodo junio 2015 a mayo 2016

# RENDICIÓN DE CUENTAS



## Contenido

I.	INTRODUCCIÓN .....	2
II.	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO .....	4
III.	PRINCIPALES METAS DE LOS PLANES OPERATIVOS ANUALES DE PROESA CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 2014 Y 2015. ....	6
IV.	VINCULACIÓN DEL TRABAJO DE PROESA CON EL PLAN QUINQUENAL DE DESARROLLO 2014-2019 .....	6
V.	RESULTADOS E IMPACTOS JUNIO 2015 – MAYO 2016, POR AREA INSITUCIONAL..	7
VI.	PROYECTOS EJECUTADOS POR PROESA.....	28
VII.	INCIATIVAS NACIONALES E INTERNACIONALES EN LAS QUE PARTICIPA PROESA .	29
VIII.	COORDINACION INTERINSTITUCIONAL Y CON EL SECTOR PRIVADO .....	33
IX.	APOYO DE LA COOPERACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL .....	38
X.	ASOCIACIONES DE COMERCIO E INVERSIÓN A LAS QUE PERTENECE PROESA .....	43
XI.	CONTRATACIONES Y ADQUISICIONES.....	46
XII.	EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PERIODO DE JUNIO 2014 A MAYO 2015 .....	46
XIII.	ALGUNAS DIFICULTADES ENCONTRADAS EN LA EJECUCION DE LAS ACTIVIDADES Y SOLUCIONES EJECUTADAS.....	47
XIV.	CASOS DE ÉXITO.....	50
XV.	PROYECCIONES PARA EL TERCER AÑO DE GOBIERNO POR AREA ESTRATEGICA..	53
XVI.	ANEXO NO. 1: AVANCE DE METAS DEL PLAN OPERATIVO ANUAL 2015, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015.....	57
XVII.	ANEXO No. 2: AVANCE DE METAS DEL PLAN OPERATIVO ANUAL 2016, AL 30 DE JUNIO 2016.....	64



**ALGUNOS ALIADOS ESTRATEGICOS**  
Coordinación Interinstitucional



**Organismos Cooperantes**



**Sector Privado**



## I. INTRODUCCIÓN

Hasta abril de 2014 PROESA era la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, la cual por medio del decreto legislativo No. 663, publicado en el Diario Oficial No. 93 Tomo 403 de fecha 23 de mayo de 2014, se convierte en el **Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador** (manteniendo la denominación de PROESA), institución de derecho público adscrita a la Presidencia de la República, con personalidad jurídica y patrimonio propio, de duración indefinida, con autonomía administrativa y presupuestaria; el cual tiene como objeto promover y atraer la inversión privada nacional y extranjera, promover las exportaciones de bienes y servicios producidos en el país, la evaluación y monitoreo del clima de negocios y la elaboración de las propuestas de mejora a las políticas de inversión y exportación.

En la actualidad, las atribuciones de PROESA según la Ley de creación son:

- a) Promover las inversiones, exportaciones y socios público privados, a través de la identificación de oportunidades, generación de información estratégica de mercados, difusión para el aprovechamiento de los tratados internacionales, y monitoreo del clima de negocios;
- b) Diseñar y promover la imagen país, como destino de la inversión;
- c) Desarrollar actividades de difusión y promoción de los productos y servicios que conforman la oferta exportable y organizar la visita a clientes potenciales y misiones comerciales con empresarios salvadoreños, facilitando contacto de negocios;
- d) Desarrollar estrategias que permitan la identificación focalizada de sectores y mercados estratégicos
- e) Apoyar y promover la competitividad de las empresas y la diversificación de los productos y mercados, a través de los servicios de información, asesoría, capacitación y asistencia técnica;
- f) Brindar asistencia técnica y acompañamiento a los inversionistas a través de servicios y actividades dirigidas a facilitar el inicio de operaciones de una empresa, el desarrollo continuo de inversión extranjera en el país y los trámites que sean necesarios ante cualquier entidad pública o privada;
- g) Identificar obstáculos que afecten la inversión privada y las exportaciones, coordinar con las entidades gubernamentales y los inversionistas, las medidas necesarias para solventarlos;
- h) Identificar, asesorar y fomentar los socios públicos privados entre las instituciones públicas, inversionistas, financistas y ciudadanos;
- i) Generar modalidades de cooperación y celebrar convenios de colaboración con entidades del sector público y privado, nacional o extranjero, en el ámbito de su competencia;
- j) Promover la inversión nacional y extranjera en capital humano e innovación tecnológica, para incrementar la productividad de la fuerza laboral y la competitividad;



- k) Investigar e identificar mercados extranjeros para comercializar productos y servicios salvadoreños.
- l) Desarrollar una cartera de proyectos orientada al fomento de los socios públicos privados y a la inversión privada;
- m) Monitorear periódicamente las calificaciones de desempeño o “rankings”, del país en los organismos internacionales, para mejorar nuestra competitividad país.

#### **a. Marcos Legales Vinculantes**

- Ley de creación de PROESA
- Ley de la Estabilidad Jurídica para las Inversiones
- Ley Especial de Socios Público Privados
- Ley de Fomento de la Producción
- Ley de Incentivos a las Energías Renovables
- Ley de Inversiones
- Ley de Servicios Internacionales
- Ley de Zonas Francas Industriales y de Comercialización
- Ley de Turismo
- Ley de FOMILENIO II
- Contrato de Préstamo BID 2583/OC-ES
- Ley de FANTEL y Convenio suscrito entre PROESA y FANTEL

#### **b. Servicios que brinda PROESA**

##### **En el área de la promoción de las exportaciones**

- Proveer información de mercado (estadísticas de exportación e importación, contactos de negocios, condiciones de acceso a mercados, entre otros) para apoyar la decisión de internacionalización de las empresas salvadoreñas.
- Asesorar y acompañar en las diferentes etapas del proceso exportador a los empresarios para abordar otros mercados
- Desarrollar capacitaciones para empresarios en temas relevantes de comercio exterior
- Identificar oportunidades comerciales para diversificar los mercados de destino para las exportaciones salvadoreñas.
- Desarrollo de un plan de ferias internacionales y misiones comerciales
- Ejecución de programas especiales para la internacionalización de empresas salvadoreñas (Exportar Paso a Paso, Club Empresarial Exportar Paso a Paso, Exportar Más, Exportar en Línea)
- Colaborar con entidades públicas y privadas para promover las exportaciones salvadoreñas.



#### **En el área de la promoción de la inversión**

- Proveer información sobre oportunidades de inversión en sectores priorizados, así como de los incentivos y las ventajas de invertir en el país dentro de dichos sectores.
- Facilitar estadísticas e información sectorial a la medida.
- Asesorar sobre costos de establecimiento y operación, regulaciones, disponibilidad de capital humano, clima de negocios, factores económicos y cualquier otra información requerida durante el proceso de evaluación país.
- Brindar atención personalizada a consultas específicas.
- Asesoría y asistencia técnica en la organización, logística y coordinación de agendas a la medida para visitas a El Salvador.
- Brindar apoyo especializado previo, durante y posterior a la inversión.
- Proveer asistencia integral a potenciales inversionistas en su proceso de generación de contactos locales para el desarrollo de su negocio.
- Apoyar en los trámites requeridos para establecer o para expandir operaciones en el país.
- Elaboración de propuestas orientadas a mejorar el clima de negocios.

#### **En el área de los Asocio Público-Privado (APP)**

- Asesoría a las instituciones contratantes del Estado que buscan desarrollar proyectos en modalidad de Asocio Público-Privado.
- Asesoría y elaboración de estudios costo – beneficio y valor por dinero
- Diseño y elaboración de bases de licitación y proyectos de contrato.
- Promoción de los proyectos entre potenciales inversionistas.
- Facilitación de información sobre los proyectos que se estén promoviendo en modalidad de APP a potenciales inversionistas.

## **II. PENSAMIENTO ESTRATÉGICO**

### **a. Misión**

Articular y coordinar el sistema nacional público - privado de promoción y facilitación de exportaciones, inversiones y socios público privados; así como promover la marca país, monitorear el clima de negocios y presentar propuestas de mejora; contribuyendo al crecimiento económico, la generación de mayores oportunidades de empleo y al desarrollo nacional.



**b. Visión**

Ser reconocida como la institución líder del sistema nacional de promoción y facilitación de las exportaciones, inversiones, los socios público privados y de la marca país; a fin de contribuir, en alianza con el sector privado, al crecimiento económico, a la generación de mayores y mejores oportunidades de empleo y al desarrollo nacional.

**c. Objetivos estratégicos**

**OE1** Fortalecer la capacidad de rectoría, liderazgo y sinergia de PROESA para liderar la coordinación interinstitucional y multisectorial público – privado para el mejoramiento del clima de negocios e implementación de las Políticas de Estado vinculantes a la misión de PROESA.

**OE2** Incrementar nuevas inversiones en sectores estratégicos y fomentar la expansión de las existentes para contribuir al desarrollo económico y social del país a través de la generación de más y mejores empleos.

**OE3** Incrementar las exportaciones de bienes y servicios, facilitando el máximo aprovechamiento de tratados comerciales y concertación de alianzas estratégicas para el desarrollo de los encadenamientos productivos, así como mayor acceso a servicios de inteligencia económica y de mercados, asistencia técnica especializada y promoción a exportadores.

**OE4** Incrementar la capacidad técnica de las Instituciones Contratantes del Estado (ICE) para generar proyectos de infraestructura, servicios públicos social y económicamente rentables, por medio de los Socios Público Privados (APP).

**OE5** Liderar el posicionamiento de El Salvador con base a la Estrategia “Marca País” como país atractivo para la inversión, el comercio y el turismo.



### III. PRINCIPALES METAS DE LOS PLANES OPERATIVOS ANUALES DE PROESA CORRESPONDIENTE A LOS AÑOS 2014 Y 2015.

Es importante aclarar que la planificación Institucional corresponde a los periodos de enero a diciembre de cada año, por lo que las cifras que se presentan en los Anexos No. 1 y 2 corresponden a los logros anuales tanto del año 2015 y los alcanzados a junio 2016, por lo que las cifras no serán las mismas que se reflejan en la Rendición de Cuentas junio 2015 – mayo 2016; ya que ésta abarca resultados parciales de ambos planes de trabajo.

No obstante lo anterior la información que se presenta en los Anexos No. 1 y 2 da una perspectiva del trabajo institucional.

### IV. VINCULACIÓN DEL TRABAJO DE PROESA CON EL PLAN QUINQUENAL DE DESARROLLO 2014-2019

En el contexto del Plan Quinquenal de Desarrollo (PQD) para el período 2014-2019, “El Salvador productivo, educado y seguro”, PROESA se vincula con el **Objetivo 1: “Dinamizar la economía nacional para generar oportunidades y prosperidad a las familias, a las empresas y al país”** y en particular con los siguiente ejes estratégicos:

E.1.1. Diversificación de la matriz productiva con énfasis en la producción de bienes y servicios transables y la seguridad alimentaria.

E.1.2. Desarrollo de las capacidades productivas y competitivas de las medianas, pequeñas y micro empresas (MIPYMES) y su articulación a las dinámicas de la economía territorial, nacional e internacional.

E.1.6. Consolidación del sistema financiero público y de las alianzas con el sector financiero privado como motores del desarrollo productivo.

E.1.7. Promoción y atracción de inversiones nacionales y extranjeras.

Para este objetivo, este Organismo se compromete a contribuir al alcance de las siguientes metas nacionales:

1. Durante el quinquenio, alcanzar un crecimiento anual promedio del 3 % del PIB.
2. Reducir en cinco puntos porcentuales el porcentaje de personas ocupadas con una remuneración inferior a la línea nacional de pobreza.
3. Disminuir la tasa de desempleo juvenil en un 10 %.
4. Incrementar la producción de energía renovable en un 15 %, con respecto al total de energía producida.
5. Aumentar la inversión privada doméstica en un 15 %, con respecto al PIB.
6. Aumentar la ejecución de la inversión pública en un 70 %.
7. Generar un aporte del sector turismo al PIB de 6.6 %, al 2019.





8. Incrementar en 1500 millones de dólares las exportaciones totales del quinquenio en relación al quinquenio anterior.

Además PROESA se vincula con el **Objetivo 10: “Potenciar a El Salvador como un país integrado a la región y al mundo, que aporta creativamente a la paz y el desarrollo”**, especialmente con el Eje estratégico:

E.10.1 Desarrollo nacional y aporte solidario al mundo fortaleciendo las relaciones internacionales de El Salvador.

Bajo este objetivo este Organismo contribuirá en las siguientes metas nacionales:

1. Incrementar las exportaciones a Centroamérica y el Caribe en un 10 %.
2. Incrementar la inversión extranjera directa en 5%.

## **V. RESULTADOS E IMPACTOS JUNIO 2015 – MAYO 2016, POR AREA INSITUCIONAL**

### **DIRECCION SUPERIOR**

- Se ha establecido y se mantiene un diálogo constante con las diferentes gremiales empresariales salvadoreñas, así como también con empresas privadas nacionales y extranjeras. De igual forma, con las autoridades del Órgano Ejecutivo encargadas de promover e incentivar el crecimiento y la dinamización de la economía nacional. Cabe destacar la estrecha relación con instituciones como AMCHAM, CAMTEX, COEXPORT, Vicepresidencia de la República, Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Economía, Ministerio de Turismo, CEPA, CEL, CNE, entre otras.
- Se tiene representación en instituciones que trabajan por mejorar el clima de inversiones del país, como por ejemplo el Organismo de Mejora Regulatoria, que forma parte de las acciones promovidas en el marco de FOMILENIO II, y cuyo fin es el de realizar propuestas concretas de reformas a la regulación existente, que faciliten las condiciones para generar mayores oportunidades de inversión, que se traduzcan en más empleos, mayor productividad, y crecimiento económico.
- En el Consejo Nacional para la Protección y Desarrollo de la Persona Migrante y Su Familia (CONMIGRANTES), PROESA se encuentra liderando una Mesa de Inversiones, en la que participan, además, instituciones como el Ministerio de Economía, el Banco Central de Reserva, la Superintendencia del Sistema Financiero, entre otros.



- Como parte de la estrategia de apoyo a los sectores productivos a nivel nacional, se realizan visitas a diferentes empresas exportadoras y a proyectos de inversión, para conocer más de cerca las distintas industrias y cadenas productivas, lo que permite brindar mejores servicios a los usuarios de PROESA.
- A nivel internacional, se han creado acercamientos con Cámaras de Comercio y entidades homólogas, que han culminado en firmas de instrumentos de cooperación interinstitucional que permiten tener socios estratégicos en distintos países del mundo, como por ejemplo PROCHILE, la Cámara de Comercio Intercontinental de Houston, entre otros.
- En coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Economía, FOMILENIO II, la Superintendencia del Sistema Financiero y el Ministerio de Turismo, se han desarrollado Foros de Oportunidades de Inversión en El Salvador, en las ciudades de New York, Houston, Washington, Long Island y Los Ángeles. De igual forma, como parte del Programa de las Consejerías Económicas, Comerciales y de Turismo, se han realizado Foros de Oportunidades de Inversión en Panamá y México. Por otro lado, PROESA, ha participado en eventos internacionales de alto prestigio como el Foro Económico Internacional de San Petersburgo, la Feria Comercial EXPOCOMER; y realizado una Visita de Cooperación Técnica a la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), como parte del apoyo de PROESA a la Política Nacional de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva de El Salvador.
- Se han realizado diversas visitas a empresas radicadas en el exterior, y que han manifestado interés en invertir en el país para establecer sus operaciones. Asimismo, se aprovechan las visitas para conocer más a detalle los montos de inversión, generación estimada de empleos y cualquier otra información que sea pertinente para conocer cuáles serían los beneficios para nuestro país.
- En lo que respecta al apoyo que se brinda a los demás esfuerzos institucionales, en colaboración con la Gerencia de Inversiones, se coordinan Agendas de Trabajo para los potenciales inversionistas que visitan nuestro país, así como también, se brinda seguimiento personalizado y permanente a los inversionistas ya establecidos. Por otro lado, se da apoyo y seguimiento a los esfuerzos que realiza la Dirección de Exportaciones mediante la participación permanente en diversas actividades como Cultura Exportadora, Exportar Paso a Paso, Ferias y Misiones Comerciales, búsqueda de oportunidades comerciales, entre otras.



- se participó en la Expo Milano 2015 en el marco del día nacional de la República Centro América con delegación de empresas de café que realizaron importantes acercamientos con empresarios y líderes comunitarios, además se presentaron las diferentes oportunidades de exportación e inversión que posee El Salvador y se intercambiaron experiencias con otros países participantes.
- PROESA continúa aportando proactivamente en la elaboración de la Política de Movilidad y Logística de El Salvador. Para el segundo trimestre del 2016 PROESA participó en la delimitación de los sectores clave para las cadenas logísticas, apoyó en la convocatoria de empresas para la validación del trabajo realizado por los consultores del MOP a la fecha, brindó insumos técnicos al levantamiento de la “imagen objetivo” de la Política, participó en las diferentes mesas de revisión de asuntos críticos junto a los consultores y conoció acerca de la propuesta de la Política de Movilidad y Logística Regional cuya elaboración ha iniciado y se está realizando en paralelo al esfuerzo nacional.

La Política de Movilidad y Logística de El Salvador, contemplará soluciones a corto, mediano y largo plazo, para una movilidad efectiva de la población y de la cadena de suministros, como es la remodelación de pasos fronterizos, desarrollo de corredores carreteros del Pacífico, especialmente su corredor Litoral y Panamericano y los corredores interoceánicos (Pacífico y Atlántico) y otros.

- Se está promocionando con diferentes proveedores logísticos y gremiales del sector el Sistema de Información Logístico (LIS), por medio del cual convergerán los proveedores de servicios logísticos y los demandantes de los mismos. Los beneficiarios de ese sistema serán los Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT) y Representaciones Diplomáticas de El Salvador en el Exterior, Exportadores salvadoreños, potenciales inversionistas y potenciales compradores en el exterior, entre otros

**Beneficios del Sistema:**

- Pone a disposición de potenciales clientes (locales y extranjeros) información sobre la oferta de servicios logísticos.
- Ofrece a empresarios locales y extranjeros la posibilidad de obtener cotizaciones para la importación o exportación de sus bienes.
- Permite acceder a Leyes y Reglamentos relacionados al tema logístico.
- Cuenta con una sección de consultas y sugerencias, así como enlaces de interés de gremiales e instituciones públicas relacionadas al quehacer exportador de bienes.
- Cuenta con un listado de conceptos que dan a conocer de manera específica elementos necesarios para todo el proceso logístico de exportación
- La herramienta está disponible en sus versiones en español e inglés



En el primer trimestre de 2016, PROESA, junto a las otras agencias ha participado en la elaboración de los Términos de Referencia para la contratación de una consultoría que, en sus diferentes etapas, dé como resultado la elaboración de un Plan Maestro de Proyectos de Inversión y Desarrollo Económico que sirva como instrumento de planificación, negociación y gestión que impulse el desarrollo multiterritorial y multidimensional a corto, mediano y largo plazo de la Zona Tri-nacional del Golfo de Fonseca.

- Se dispone de un Plan Estratégico Institucional para el periodo 2015-2019.

## EXPORTACIONES

- 396 empresas exportadoras o con potencial exportador fueron atendidas con servicios de asesoría especializada en comercio exterior, para convertirse en nuevos exportadores o incrementar sus exportaciones, de las cuales 70 pertenecen al sector servicios, 93 a manufacturas diversas y 233 a agroindustria, alimentos y bebidas.
- Incorporación de 4 nuevas empresas<sup>1</sup> atendidas por PROESA, a la base de empresas salvadoreñas exportadoras: 3 del sector bienes y 1 del sector servicios.
- Incremento de las exportaciones de las empresas de bienes atendidas por PROESA en 2.1% al 31 de diciembre 2015.
- En el 2015 se llevó a cabo la primera edición del programa Club Empresarial Exportar Paso a Paso (Club EPAP). Iniciativa dirigida a las empresas que habían participado en el Programa Exportar Paso a Paso, en el período 2011-2014. A través de esta herramienta, se apoyó a las empresas de bienes y servicios para poder cerrar la brecha entre oportunidad de negocio presentada y la venta final.

En el evento de lanzamiento se realizó un diálogo empresarial para conocer impresiones sobre resultados de las primeras 4 ediciones del EPAP. Como resultado se obtuvo un grupo de 40 empresas interesadas que recibieron los siguientes apoyos en el área de fortalecimiento de oferta exportable:

### <sup>1</sup> Nuevas empresas:

1. **LICA S.A. de C.V.** productor de galletas, inició sus exportaciones en julio de 2015 hacia Guatemala (EPAP 2014 y Club EPAP 2015)
2. **POLHER S.A. de C.V.** chocolate, horchata y cebada, inició sus exportaciones en noviembre de 2015 hacia Guatemala (EPAP 2014 y Club EPAP 2015)
3. **INDUSTRIAS ANDRADE S.A. de C.V.** fábrica de cocinas, comales, freidoras de aluminio y utensilios de cocina, inició sus exportaciones hacia GUA en 2015 (EPAP 2014)
4. **503 STUDIO** desarrollo de aplicaciones móviles, web y servicios de streaming, iniciaron exportaciones hacia Nicaragua en 2015 (EPAP 2014)



- Elaboración de portafolio fotográfico profesional de productos con fines promocionales.
- Fortalecimiento de imagen corporativa.
- Desarrollo de sitios web.



Adicionalmente, las empresas inscritas participaron en misiones comerciales que organizó PROESA a Guatemala, Honduras y Nicaragua.

- Se desarrolló el Programa Exportar Más 2015. Al igual que en años anteriores, PROESA llevó a cabo el Programa Exportar Más que fue diseñado con el objetivo de incrementar el número de empresas exportadoras en el país y diversificar el destino de las exportaciones de empresas con experiencia de internacionalización, beneficiándose 72 empresas de bienes y servicios. Enfocándose en los siguientes sectores y destinos:



- Canadá: Agroindustria, alimentos y bebidas.
- Costa Rica: Agroindustria, alimentos/bebidas, manufacturas y servicios.
- Estados Unidos: Servicios, alimentos y bebidas.

- 162 empresarios Pymes fortalecidos en sus capacidades para exportar, por medio del desarrollo de temas puntuales según detalle:
  - 23 empresas capacitadas en el tema: "Redes de articulación para internacionalización de empresas de turismo médico" en conjunto con la GIZ.
  - 22 empresas capacitadas en el tema Estrategias de logística y transporte de carga interna.
  - 33 empresas de servicios (software, diseño y animación) que participaron en el Programa Exportar Más, fueron capacitadas en el tema Técnicas de Negociación y Perfil de cliente EEUU.
  - 30 empresas fueron capacitadas, en el marco del Programa Exportar Más, para el mercado destino de Canadá.
  - 54 empresas del sector de alimentos y bebidas fueron capacitadas en el tema La importancia del empaque en la comercialización de los productos de exportación.



- 88 empresas exportadoras de los sectores alimentos y bebidas, agroindustria y manufacturas diversas, fueron apoyadas y acompañadas en el proceso de internacionalización de sus productos, por medio la ejecución del programa de Ferias y Misiones Comerciales.
- Se realizaron 15 eventos de promoción comercial (ferias y misiones) en los cuales se visitaron 11 Mercados; además se realizaron 2 encuentros de negocios en El Salvador:
  - Taiwán (Feria Food Taipéi – Jun 2015)
  - Estados Unidos (Misión Comercial New York – Jun 2015, Los Ángeles – Sep 2015 y Washington – Jun 2016)
  - República Dominicana (Misión Comercial – Jun 2015)
  - Paraguay (Feria Lac Flavors – Sep 2015)
  - Honduras (Misión Comercial- Oct 2015)
  - Nicaragua (Misión Comercial – Oct 2015)
  - Guatemala (Misión Comercial – Oct 2015 y Outsource 2 LAC)
  - Costa Rica (Misión Comercial- Nov 2015)
  - Cuba (Feria Internacional - Nov 2015)
  - México (Feria Lac Flavors- Nov 2015 y Misión Comercial – Mar 2016)
  - Panamá (Feria Expocomer - Mar. 2016)

- II Encuentro de Negocios El Salvador-USA y Canadá: El evento se llevó a cabo el 19 y 20 de agosto del 2015 en el Centro Internacional de Ferias y Convenciones (CIFCO), en San Salvador y tenía como objetivo impulsar el comercio de bienes y servicios entre El Salvador y esos países norteamericanos.



En el Encuentro participaron 16 compradores internacionales (6 de Agroindustria, Alimentos y Bebidas; y 10 de Servicios) que sostuvieron reuniones de negocios con más de 60 empresas salvadoreñas exportadoras de los mismos sectores. Montos negociados: US\$2.6 millones.

- III Encuentro de Negocios El Salvador-USA y Canadá: Se realizó el 3 y 4 de mayo de 2016 en un hotel capitalino. Reunió a representantes de 84 empresas exportadoras nacionales, sectores alimentos y bebidas, servicios y manufacturas diversas, con 16 compradores internacionales que



tuvieron la oportunidad de conocer la oferta exportable salvadoreña y hacer negocios con las empresas locales. Montos negociados: US\$3.7 Millones.

Las empresas compradoras también tuvieron la oportunidad de visitar las instalaciones de las empresas de su interés para constatar la capacidad de producción y condiciones de operación de las empresas.

- US\$14,082,520.00 de montos negociados como expectativas de exportación, por las empresas exportadoras que asistieron a los eventos de promoción comercial y encuentros de negocios organizados por PROESA. Algunos de estos eventos fueron la culminación de los programas Club Empresarial EPAP y Exportar Más.
- Se llevó a cabo el levantamiento de impacto de las empresas atendidas por la Dirección de Exportaciones. Este trabajo fue ejecutado con el apoyo de PDPYME. El objetivo era determinar los logros realizados por las empresas gracias al apoyo de PROESA y adicionalmente identificar aquellas áreas de mejora en de los servicios que son brindados desde la Dirección. De dicha consultoría se concluye lo siguiente:
  - La cantidad de empresas que respondieron haber exportado y generado empleo representa el 18.7% de las 332 empresas que inicialmente estaban incluidas en el levantamiento.
  - La apertura de nuevos mercados o el inicio de las exportaciones con el apoyo de PROESA en las empresas del sector Servicio es uno de los mayores logros en el proceso de exportación, en el caso del sector Alimentos y Bebidas la ampliación a nuevos mercados refleja su potencial en el periodo 2012-2015; para el sector de Agroindustria las empresas que iniciaron exportaciones son la que reportan mayor exportación y el sector Manufacturas Diversas son las empresas más tradicionales con los mercados, siendo su mayor nivel de exportación en los años 2012-2015.
  - En síntesis se han logrado diversificar los mercados de exportación en 3 de los 4 sectores productivos, aunque las exportaciones a mercados tradicionales sigue siendo el que reporta un monto superior en los 4 años, pero una disminución para el 2015.
- Como una fase complementaria del Proyecto de Innovación, PROESA en conjunto con CEPAL, se encuentra desarrollando una consultoría que consiste en elaborar un modelo de negocio para una de las empresas que participó en el proyecto en el año 2015. Esta fase, busca proporcionar elementos indispensables para que una empresa elabore su modelo de negocio y así asegurar el apoyo financiero que le permita implementar todas las adecuaciones ya sea a su producto o a sus procesos, y de esta manera ser más competitivas en el mercado internacional.



- Apoyo a las empresas agremiadas a la Asociación de Laboratorios Farmacéuticos de El Salvador (ALFA). El objetivo es generar sinergia para la obtención de incremento en las exportaciones a corto plazo, a través de la asesoría a los agremiados sobre la adecuación del producto hacia el mercado de los EEUU. Entre las actividades se encuentran:
  - Revisar las etiquetas cinco de los productos de los agremiados que desean exportar a los EEUU los suplementos nutricionales.
  - Impartir formación sobre los elementos a considerar para la etiqueta de suplementos nutricionales hacia los EEUU de acuerdo a requerimiento FDA.
  - Identificar oportunidades comerciales en un estado de los EEUU para la oferta de los productos adecuados
  - Asesorías personalizadas.

- A partir del mes de febrero de 2016, se está ejecutando el programa Mercadeo Digital para la internacionalización, en cual participan 14 empresas exportadoras: 7 del sector alimentos y bebidas y 7 del sector manufacturas diversas. Dicho programa consiste en capacitar a través de talleres prácticos y elaborar e implementar un plan de mercadeo digital con el acompañamiento de consultores especializados.



Está previsto que el Programa concluya el 21 de julio 2016. Esta actividad está siendo apoyada por el Programa de USAID para el desarrollo de las PYME.

- Como parte del proyecto Promoción de una Cultura Explotadora Nacional se han realizado las siguientes actividades:

- Formación de Empresarios no exportadores y emprendedores en temas de Comercio Exterior: 151 emprendedores y 90 empresarios de MIPYMES no exportadoras fueron capacitados en temas de comercio exterior en el marco del Proyecto Promoción de una Cultura Exportadora Nacional.





- Se ejecutó la campaña de difusión en los medios de comunicación por un periodo de 45 días, denominada “Es tiempo de Exportar”: prensa, radio, TV y medios no tradicionales.



- Formación de Docentes en temas de comercio exterior:

- Se concluyó el diseño de la currícula para incluir los temas sobre comercio exterior a ser impartido a los estudiantes de educación media técnica y superior y se realizó la entrega técnica de dicha currícula diseñada con la participación de las altas autoridades de MINED y PROESA.



- Se llevó a cabo el taller de inducción a los 6 facilitadores que impartirán el diplomado “Diseño y desarrollo de estrategia de exportación” a docentes de educación media técnica y superior.
- En ejecución el diplomado “Diseño y desarrollo de estrategia de exportación” a docentes: se han realizado tres módulos a través de 6 jornadas simultáneas, en San Salvador y San Miguel. Se está preparando el último módulo, siempre en dos jornadas para el 9 y 16 de Julio, con lo cual se concluye el diplomado. Al mismo se han inscrito 158 docentes en San Salvador y 61 en San Miguel, totalizando 219 docentes.

## INVERSIONES

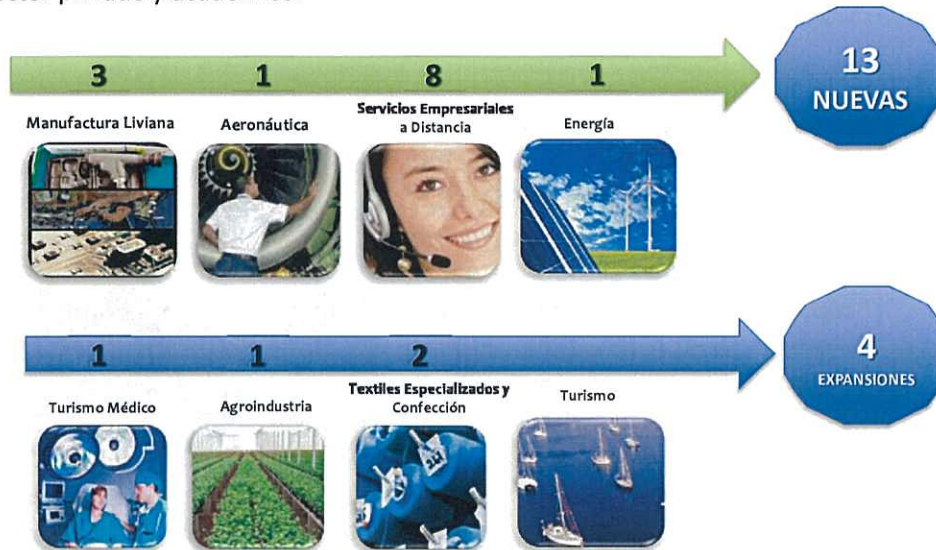
- Como resultado de los esfuerzos de **promoción y atracción de inversiones**, se destaca lo siguiente:
  - 13 nuevas empresas <sup>2</sup>se establecieron en el país
  - 4 empresas establecidas <sup>3</sup>se expandieron
  - US\$ 110,189,500.00 en compromisos de inversión
  - 3,298 nuevos empleos directos generados.

<sup>2</sup> **Nuevas Empresas:** 1. 1. Opp film (Manufactura Liviana), 2. Opp film comercializadora, 3. LAATS El Salvador SA de CV (Aeronáutica), 4. Parts Plus (Centro de Llamadas), 5. Emaya (Centro de Llamadas), 6. Paradise Solution (Centro de Llamadas), 7. GEOS (BPO), 8. Servi Legal (SED), 9. Innovatius Power Group (Energía), 10. Intelliparking (Servicios), 11. Tech Americas (BPO Voz y no voz), 12. Laboratorios Vargas (Manufactura Liviana), 13. Falcon (BPO Voz).

<sup>3</sup> **Expansiones:** 1. Supertex Lourdes (Textiles Especializados y Confección), 2. Centro de Diagnóstico Ocular (Turismo Médico), 3. Grupo Miguel (Textiles Especializados y Confección), 4. Grupo Calvo (Agroindustria).



Además de lo anterior, PROESA coadyuva en la generación de inversión nacional y extranjera registrada en las cifras oficiales del Banco Central de Reserva, esto lo hace por medio de su participación o dirección de mesas interinstitucionales e intersectoriales vinculadas al tema de inversión y clima de negocios y acciones conjuntas realizadas con el sector privado y académico.



#### Detalle de Compromisos de Inversión por Sector

Sector	Compromisos de Inversión en Miles US\$	% de Compromisos de Inversión
Textil	\$ 19,000.00	17.24%
Turismo Médico	\$ 650.00	0.59%
Agroindustria	\$ 10,000.00	9.08%
Manufactura Liviana	\$ 66,000.00	59.90%
Centro de Distribución	\$ 788.00	0.72%
Aeronáutica	\$ 1,500.00	1.36%
Call Center	\$ 111.50	0.10%
BPO	\$ 540.00	0.49%
SED	\$ 300.00	0.27%
Energía	\$ 10,000.00	9.08%
Servicios	\$ 1,300.00	1.18%
<b>Total</b>	<b>\$ 110,189.50</b>	<b>100.00%</b>



- Está en operación un Mecanismo para la Atracción de Nuevas Inversiones a través de los Salvadoreños en el Exterior. Se cuenta con:
  - Base de datos de 600 salvadoreños en el exterior con potencial de convertirse en "Promotores de Inversión",
  - Página Web del Mecanismo desarrollada,
  - Perfil de Linked-In del Programa y
  - Plan de comunicaciones.



Como parte de la operación del Mecanismo:

- En coordinación con el Ministerio de Economía y el Ministerio de Relaciones Exteriores se desarrolló en New York, en el mes de noviembre de 2015, el Foro "El Salvador Investment Forum: "Opportunities Beyond Expectations". Asistieron más de 30 personas en entre los que destacan: 10 gestores de inversión comprometidos con el programa; 5 potenciales inversionistas (IT, APP, agroindustria, CC) y 6 multiplicadores (Academia,) Medios especializados, Consultores BPOs, ONG apoyo emprendedores).
  - Se han realizado 9 visitas de sensibilización, identificando a 70 salvadoreños o personas con vínculos con El Salvador, adicionales a la base de datos, que podrían convertirse en promotores de inversión
  - Se han realizado 6 viajes de prospección, identificando a 15 potenciales inversionistas (leads) y 2 multiplicadores.
- En coordinación con Salvadoran American Chamber of Commerce, Ministerio de Relaciones Exteriores y Ministerio de Economía se realizó el foro denominado "El Salvador: A World Investment and Export Opportunities 2016", en la ciudad de New York, del 22 al 23 de abril de 2016, donde se expuso el Programa Gestores de Inversión y las oportunidad de inversión que ofrece El Salvador.



- Se elaboró el Estudio del Sector Energía, por medio del cual se identificaron los nichos específicos con potencial de atracción de inversión y las hojas de ruta para la promoción de las inversiones en dicho sector. Así mismo, el estudio destacó la necesidad de generación de distribución de Energía Renovable No Convencional de aproximadamente 60 Mega Watts de Potencia (MW), que representa un potencial de inversión de \$90 a \$120 millones.



- Se participó en 15 ferias, misiones y campañas de promoción sectorial en los siguientes países:
  - Textiles y Confección – Colombia, Perú y Estados Unidos.
  - Energía – Panamá (2), Estados Unidos y Chile.
  - Dispositivos Médicos - Estados Unidos.
  - Servicios Empresariales a Distancia - Estados Unidos (2)
  - Autopartes - México y Estados Unidos.
  - Turismo – Estados Unidos
  - Multisectoriales – Guatemala y Colombia.
  
- Se realizaron 84 visitas de campo con potenciales inversionistas: 25 Servicios Empresariales a Distancia, 12 Textil y Confección, 14 Manufacturas Livianas, 1 Aeronáutica, 4 agroindustria, 25 Energía, 1 logística, 1 Turismo y 1 Otros. Los países de donde provienen estos potenciales inversionistas son: Chile, Brasil, EEUU, Japón, Canadá, Perú, India, Taiwán, China, Venezuela, Uruguay, Honduras, Corea, México, Colombia, Guatemala, España, Costa Rica, Argentina y Alemania.
  
- A través de la participación en eventos nacionales e internacionales, se generó un total de 936 contactos, de los cuales 128 se convirtieron en contactos con potencial de inversión (leads). Como parte del seguimiento a dichos leads, se dieron respuesta a 119 requerimientos de información país estratégica y sectorial (due diligence).
  
- Es importante mencionar que las misiones oficiales desarrolladas son consistentes con las estrategias de promoción de cada uno de los sectores. Para ilustrar lo anterior, se mencionan los siguientes ejemplos:
  - **Campaña de Promoción de inversiones para el sector textil y confección los días 31 de mayo, 1 y 2 de junio de 2016 en Lima, Perú.**

La “Estrategia para la Atracción de Inversión Extranjera Directa en el Sector Textil y Confección de El Salvador” (2014), plantea que los esfuerzos de promoción de inversiones deben de orientarse a establecer contacto con empresas de fabricación de insumos complementarios (botones, cremalleras, etc.), fabricantes integrados para promover la localización de las actividades de confección para posteriormente promover la integración hacia atrás de las empresas de confección atraídas. Adicional a esto, la estrategia indica que estas empresas deben de buscarse en países con alta tradición y evolución en el sector de textiles y confección.

Por estas razones, se eligió a Perú para el desarrollo de la campaña de promoción y en la agenda se incluyeron empresas de acuerdo a lo planteado en la estrategia, así como empresas con las que ya se había tenido comunicación. Entre los resultados más sobresalientes se pueden mencionar:

    - Dos empresas tienen interés en invertir en El Salvador con un socio local.



- Una empresa con interés de invertir sin necesidad de un socio local. Se ha iniciado el intercambio de información para que la empresa realice la evaluación. La empresa podría realizar un site visit en los próximos meses para conocer el país y visitar posibles ubicaciones para su planta, que inicialmente sería de 10 mil metros cuadrados solo para operación de confección con una posible expansión de hasta 40 mil metros, para incluir desde el proceso de tejeduría.
- Ya se confirmó el site visit de otra de las empresas con las que se sostuvo reunión. La gerente General de la empresa llegará a El Salvador el 11 de julio de 2016.
- **Evento 11th Shared Services Exchange 2016 en Charlotte, Carolina del Norte.**  
La participación responde a la sugerencia de la Hoja de Ruta del Sector elaborada para PROESA por Deloitte, de diversificar la base de servicios a través del enfoque en pequeñas a medianas operaciones de centros de servicios compartidos multifuncionales en sectores específicos.

En dicho evento se concentraron los esfuerzos en procesos transaccionales en donde las características únicas de El Salvador, como los altos niveles de servicio al cliente, lo diferenciaron entre competidores. El evento se enfocó en oportunidades de SED multisectorial en los que se considera debe enfocarse El Salvador para tener mayor alcance. Se generaron 57 contactos, de los cuales seis se consideran que son leads.

- **MD&M West, Feria de Dispositivos Médicos, Estados Unidos.**

Esta Feria forma parte de la estrategia para promover al país dentro de las empresas de dispositivos médicos de baja a mediana complejidad tecnológica, ya que esta Feria es la más grande del sector e incluye empresas de todos los nichos de equipo médico. Acompañaron a PROESA dos empresas salvadoreñas, una del sector plástico y una de servicios de 3rd party logistics.



A través de las actividades realizadas, se contactó a 55 empresas, de los cuales 12 son considerados "leads" por haber mostrado un mayor interés en conocer las ventajas de El Salvador, haber manifestado que actualmente están evaluando la apertura de operaciones en otros países, particularmente en Latinoamérica o porque pidieron establecer contacto con los empresarios locales que acompañaron la delegación para temas de subcontratos.



- **Campaña de promoción de inversiones del sector de autopartes, en la Ciudad de México, Chihuahua, Ciudad Juárez, México y en El Paso, Texas, Estados Unidos.**

De acuerdo a la hoja de ruta del sector autopartes, es necesario establecer contacto con los hubs regionales de las empresas del sector. Estos hubs regionales están ubicados en México. Razón por la cual se decidió desarrollar una agenda de trabajo en que se sostuvieran reuniones con importantes empresas ubicadas en Ciudad de México, Chihuahua, Ciudad Juárez y El Paso, Texas.



A través de esta actividad se logró generar 15 contactos del sector de los cuales 3 son potenciales inversionistas. Durante la Misión Oficial se logró llevar a cabo 12 reuniones de negocios uno a uno con empresas del sector Autopartes: 4 en la ciudad de México, 4 en la ciudad de Chihuahua, 2 en Ciudad Juárez y 2 en El Paso Texas. Asimismo, se llevaron a cabo dos visitas a Parques industriales en dos ciudades: Chihuahua y Ciudad Juárez.

- En el marco de la licitación de los 170 MW de energías no convencionales se realizaron las siguientes actividades:
  - Se participó en la Comisión interinstitucional para la revisión de bases de licitación del concurso para energías no convencionales de 170 MW liderado por DELSUR.
  - Se realizó levantamiento y revisión de procesos que deberán realizar las empresas ganadoras de la licitación de 170MW desarrollada por DELSUR. Incluye: creación de empresa, permisos de construcción, ambiental e interconexión a la red; aplicación a los incentivos fiscales y a la Ley de Estabilidad Jurídica, además del registro con SIGET.
  - Se realizó un encuentro técnico y empresarial con empresas e instituciones del sector de energía del gobierno de Chile, cuyo objetivo fue hacer un intercambio de conocimientos entre ambos países. Un importante resultado del acercamiento fue la firma de un convenio de entendimiento entre la Asociación Chilena de Energía Renovable (ACERA) y la Asociación Salvadoreña de Energía renovables (ASER). Además se desarrolló una rueda de negocios entre las empresas chilenas y salvadoreñas, obteniendo como resultado la concertación de 21 reuniones.
  - Realización de dos foros en El Salvador para promoción de la licitación energética de 170 MW, uno de ellos para una delegación española de empresas de energía y otro para una delegación chilena de similares características.



- Se participó en mesa de trabajo de turismo médico para la elaboración de la norma técnica para prestadores de servicio.
- Se participó en la Mesa de Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva liderada por MINEC.
- Se participó en Comité de Inversión Privada con el fin de establecer el mecanismo que se utilizará para alimentar el sistema con el que se llevará el monitoreo de la inversión en el país.
- Se coordinó el evento denominado INTEGRACIÓN FOTOVOLTAICA EN LAS REDES ELÉCTRICAS DE ESPAÑA Y DE EL SALVADOR en el que participaron 65 empresarios salvadoreños, así como se generaron 55 citas de negocios entre empresas salvadoreñas y españolas.
- Se elaboró documento con el resumen de los problemas más recurrentes y las instituciones que más dificultades representan para los inversionistas y que afectan el clima de inversiones, esto en el marco de la invitación hecha por la Asamblea Legislativa al Presidente Reyes para exponer sobre el tema antes mencionado.
- Elaboración de la Guía del Inversionista 2016 en conjunto con Gerencia de Inteligencia de Mercados y Gerencia de Comunicaciones.

#### **ASOCIOS PUBLICO PRIVADOS**

- Con la elaboración del Reglamento de la Ley de Asocio Público Privados, se han completado las herramientas jurídicas administrativas para poder concretar inversiones bajo la modalidad de APP.
- Se dispone del Manual de Evaluación de Inversiones Públicas, el cual proporciona el mecanismo adecuado de evaluación de proyectos de inversión desde la perspectiva pública, contabilizando riesgos inherentes a cada proyecto de inversión.
- Se dispone de 13 proyectos con potencial de inversión pública, evaluados mediante análisis costo/beneficio y comparador público – privado; de los cuales - después de los análisis - se tendrá mayor claridad sobre la estructuración y el financiamiento de los mismos. Los proyectos son:
  1. Iluminación, video vigilancia y foto multa de carretera (desde desvío de Lourdes Colón hacia el Aeropuerto Internacional y del desvío de Zacatecoluca hasta la entrada a Zacatecoluca), (FOMILENIO).
  2. Suministro de licencias de conducir, tarjetas de circulación y placas de vehículos automotores, administración del registro público de vehículos y servicios asociados;



3. Corredor Norte Metropolitano
  4. Libramiento perimetral de San Salvador Tramo Sur
  5. Segunda etapa del SITRAMSS
  6. Parques en calles propiedad del Ministerio de Obras Públicas
  7. Corredor Elevado Soyapango – Boulevard Monseñor Romero
  8. Nuevo Centro de Gobierno en Antiguo Cuscatlán, La Libertad
  9. Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingeniería en Zacatecoluca, La Paz, (FOMILENIO).
  10. Terminal de Carga Aérea del Aeropuerto Internacional de El Salvador, (FOMILENIO).
  11. Aeropuerto de Ilopango, (FOMILENIO).
  12. Zona Logística Económica en Aeropuerto Internacional de El Salvador, (FOMILENIO).
  13. Parques en Ministerio de Gobernación
- Se participó como miembros de la Comisión Evaluadora de Ofertas en el proceso de selección y contratación de consultores, aún se encuentran en proceso de adjudicación, para que realicen los estudios previos de los siguientes proyectos:
    - Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingenierías en el municipio de Zacatecoluca departamento de La Paz
    - Aeropuerto de Ilopango
    - Terminal de carga del Aeropuerto Internacional de El Salvador
    - Iluminación, video vigilancia y foto multa de carreteras.
  - En proceso de aprobación de la Dirección de Crédito Público del Ministerio de Hacienda, a fin de iniciar los estudios previos de los proyectos “Nuevo Centro de Gobierno y “Corredor Norte Metropolitano” por medio del Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión.
  - Se trabajó junto con FOMILENIO II en la elaboración de Términos de Referencia para la contratación de los asesores permanentes de PROESA y del Ministerio de Hacienda. Se realizó labor de promoción internacional de los términos a fin de atraer a los profesionales más calificados.
  - Se está trabajando en el programa de fortalecimiento de capacidades para las instituciones públicas en materia de Asocios Público Privados. Lo anterior conlleva participación en el procedimiento de contratación de capacitadores internacionales y de instituciones educativas.
  - Se elaboraron y sometieron a aprobación del Consejo Directivo de PROESA siete convenios interinstitucionales, para la cooperación en la elaboración de estudios previos de los proyectos del Ministerio de Obras Públicas en cartera de PROESA.





## MARCA PAIS

- Participación en la reunión preliminar realizada en Argentina del 20 al 24 de junio de 2015, para coordinar el III Foro Marca País realizado en Perú en el mes de noviembre, donde se compartió experiencia con los encargados de las Marcas Países de América Latina.
- Participación en el III Foro Marca País realizado en Perú en el mes de noviembre 2015, en el cual El Salvador fue punto focal y coordinó la logística para la toma de decisión de las sedes de los próximos Foros de Marca País.
- Se fortaleció la imagen país El Salvador desde la dimensión de turismo, a través de los expositores internacionales que se trajeron para el Foro denominado 1st Tourism Investment Forum 2015, realizado en conjunto con el Ministerio de Turismo en diciembre de 2015.
- Se consolidó el Sistema Nacional de Gestión de Marca País, con el mismo se pretende crear las condiciones favorables y hacer socios para la construcción de la marca país de El Salvador, crear un espacio de participación, diálogo y aporte de sectores público y privado de la sociedad, reunidos en mesas técnicas intergubernamentales, con el sector privado, académico y de la sociedad civil.
- En el marco del Sistema Nacional de Gestión de Marca País, se realizaron reuniones de seguimiento y de búsqueda de acuerdos con sectores clave para la construcción de la marca país con el fin de sensibilizar sobre el tema y además recopilar insumos de dichos sectores para la elaboración de la Marca País.
- Se gestionaron y obtuvieron recursos de FANTEL, por un monto de \$450 mil, para el financiamiento de la consultoría que hará el “Diseño de Estrategia Marca País El Salvador”.
- Se elaboraron y aprobaron términos de referencia para licitación internacional denominada “Diseño de Estrategia Marca País El Salvador”.
- Se inició el proceso de contratación de la firma que hará el Diseño de la Estrategia Marca País El Salvador, por medio del lanzamiento de la licitación internacional

## GERENCIA DE ANALISIS DE POLITICA E INTELIGENCIA DE MERCADOS

- **Prospecciones de mercado.**  
Durante el año 2016, se llevaron a cabo dos prospecciones de mercado:
  - a) Guatemala – Ciudad de Guatemala (alimentos), abril 2016
  - b) Honduras – Tegucigalpa y San Pedro Sula (manufacturas), abril 2016



Las prospecciones de mercado fueron realizadas para recopilar información en apoyo al Programa Exportar Paso a Paso de la Dirección de Exportaciones, con lo cual se traslada conocimiento a las empresas beneficiadas sobre el funcionamiento de los mercados en cada país (para los sectores de interés). Asimismo, se investigaron las condiciones de acceso, precios de productos competidores, presentaciones, países de origen, márgenes de intermediación y contactos de importadores y distribuidores para los productos y servicios salvadoreños.

- **Estudios de mercado.**

Se brindó apoyo a la Gerencia de Desarrollo Exportador en la administración y seguimiento de la consultoría “Estudio de mercado sobre productos farmacéuticos en Perú”, la cual finalizó abril 2016. El objetivo del estudio es contar con información de mercado para las siguientes categorías de productos farmacéuticos en Perú: analgésicos-antiinflamatorios, antipiréticos, otros analgésicos; anestésicos, antialérgicos, antibióticos, antigripales, relajantes musculares, vitamínicos.

Adicionalmente, se ha estado apoyando en el proceso de contratación del “Estudio de mercado de productos salvadoreños en Alemania y España”, el cual se prevé ejecutar durante el segundo semestre 2016.

- **Implementación de herramientas de inteligencia de negocios (Power BI)**

A partir del año 2016, el informe anual de exportaciones 2016 y los informes mensuales de exportaciones realizados entre enero a mayo del 2016 se han trabajado utilizando la herramienta de Power BI. Esta herramienta ha permitido agilizar el procesamiento de la información, haciendo así un uso más eficiente de los recursos. Esto ha permitido a su vez dedicar más tiempo al análisis de la información y por lo tanto generar reportes de mayor calidad. Adicionalmente, ha facilitado que los usuarios de la información puedan realizar análisis más dinámicos y acceder a la información específica que requieran de manera más interactiva.

- **Fortalecimiento de capacidades institucionales**

Como parte del proceso de implementación de herramientas de inteligencia de negocios y con el propósito de fortalecer las capacidades institucionales en dicha área, se participó en el curso sobre “Business Intelligence, gestión del conocimiento aplicado a la toma de decisión”, llevado a cabo el 1 y 2 abril 2016.

- **Participación en comités interinstitucionales**

- *Comité de Homologación de Estadísticas.* La gerencia participa, en el referido Comité a partir del 2016, en coordinación con BCR, MINEC, DGA y DIGESTYC, lo que ha contribuido a fortalecer la relación interinstitucional con aliados clave para la generación de información y mantenerse al día en cuanto a los cambios en materia de estadísticas económicas y de comercio exterior.
- *Comité de medición de MIPYMES.* La gerencia participa a partir de 2016, el Comité es coordinado por BCR y se ha tenido la oportunidad de compartir la experiencia de PROESA en este tipo de análisis.



- *Mesa técnica conformada por MINEC, PROESA, RREE y CONAMYPE.* Se ha participado para dar seguimiento al proyecto desarrollado con ONUDI (Marco Programático País) para la implementación de acciones encaminadas a la transformación productiva en sectores prioritarios (textil y confección, plásticos, farmacéutico/cosmética natural).
- **Difusión del trabajo realizado en la gerencia**
  - Presentación de resultados del análisis de "Datos para la Caracterización de PYMES Exportadoras" en evento realizado en la sede de CEPAL, Santiago (enero 2016).
  - Presentación de "Tendencias en alimentos y bebidas en Europa", en evento de CEPAL, El Salvador (abril 2016).
  - Presentación de "Herramientas de Inteligencia de Mercados para la Identificación de Oportunidades de Exportación" en 2da Conferencia Internacional Asociación CDMYPE (abril 2016).
  - Presentación de "Actividades de Inteligencia de Mercados de PROESA" en Escuela Superior de Economía y Negocios (junio 2016).
  - Presentación de "Resultados de las prospecciones del sector servicios en Guatemala y Honduras" a empresas participantes del Programa Exportar Paso a Paso (junio 2016)
  - Presentación del "Informe mensual de exportaciones a mayo 2016" en la Mesa de Internacionalización y Atracción de Inversiones (junio 2016).

**OFICINA DE INFORMACIÓN Y RESPUESTA (OIR)**

- **Ranking de Transparencia:** PROESA puso a disposición de la población la información oficiosa que el Art. 10 de la LAIP establece como obligatorios, consolidándose como una de las 35 instituciones del Gobierno de El Salvador, que obtienen la máxima calificación en el Ranking de Publicación de Información Oficiosa, realizado por la Secretaría de Participación Ciudadana, Transparencia y Anticorrupción, el ranking permite evaluar el acceso a la información sobre la base de estándares de transparencia y de Gobierno Abierto.



- **Garantizando el Derecho de Acceso a la Información:** La OIR, centrando sus esfuerzos en cumplir con lo establecido en la LAIP y garantizando el derecho de acceso a la información pública y el fomento de la cultura de transparencia, responde en un promedio de 8 días hábiles a los requerimientos de información, siendo este tiempo menor al establecido por la Ley.
- **Solicitudes de información atendidas, según el detalle siguiente:**

Detalle	Cantidad
Consultas ciudadanas recibidas	15
Solicitudes de información recibidas	19
Requerimientos recibidos	82
Requerimientos respondidos como información pública oficiosa	6
Requerimientos respondidos como información pública	71
Requerimientos respondidos como información inexistente	0
Requerimientos re direccionados (por no ser competencia de PROESA)	5
Requerimientos declarados inadmisibles	0
Apelaciones interpuestas	0
Quejas o denuncias recibidas	0

## UNIDAD DE GÉNERO

Durante el periodo de este informe junio 2015 - Mayo 2016, la Unidad de Género logro sentar bases para el avance en la transversalidad de los principios rectores de Igualdad, Equidad y No Discriminación, con el propósito de hacer posible el cumplimiento de las políticas públicas a favor de la Igualdad y en especial en fomentar la autonomía económica de las mujeres en El Salvador. Por lo que se ha logrado avanzar en los siguientes resultados:

1. **Se cuenta con el diagnóstico institucional de género**, identificando las principales fortalezas en el talento humano existente, las capacidades generacionales, la cultura organizacional. Además fueron focalizadas las principales brechas de desigualdades entre mujeres y hombres, dicho producto se logró obtener gracias a la colaboración directa del 100% (78) del personal existente en el 2015, de los cuales el 69 % corresponde a mujeres y el 41 % a hombres. Además este estudio dará pie a la construcción de la política institucional de género.
2. **Sensibilización al talento humano**, para inducir el enfoque de género se hizo uso de la puesta en marcha del plan de formación institucional en los siguientes procesos:



- a) Realización de campaña de sensibilización en el mes de Noviembre 2015: **“Caminando hacia la Igualdad en PROESA”**. Con la participación del 100% del personal, además se realizaron 3 talleres educativos presenciales, envió de mensajes alusivos y reflexivos de manera virtual para concientizar la erradicación de la discriminación de cualquier tipo para ambos sexos.



- b) Desarrollo del curso básico virtual para el 100% del personal, en el mes de marzo de 2016. Su contenido se basó en los conceptos básicos de enfoque de género y perspectiva de género, se obtuvo una participación activa de 17 mujeres y 6 hombres haciendo un total de 23 participantes. Esto permitió fortalecer conocimiento abonado a esta temática.
- c) Conmemoración de 3 fechas para promover la igualdad, equidad y no discriminación: 1- Día internacional de las mujeres (8 de Marzo) 2- el día internacional de la Acción por la salud de las mujeres (28 de mayo), este día se realizó el taller **“Cuida tú salud, cuida tu vida”**, en coordinación con APROCSAL y 3- el día de la no violencia contra la mujer (25 de Noviembre), ese taller se realizó con apoyo de ORMUSA, PGR e ISDEMU.

- d) En el mes de mayo de 2016 se desarrolló el primer conversatorio sobre **“Avances de la transversalidad del enfoque de género en El Salvador y los compromisos institucionales, para hacer efectivo los principios rectores”**, en este evento participo el 80% de directores, gerencias y jefaturas de ambos sexos.



- e) Se promovió el uso inclusivo de lenguaje no sexista, en documentos oficiales internos y externos, así como la incorporación de datos desagregados por sexo, basado Ley de igualdad, equidad y no discriminación, y PQD 2014-2019. A través del diseño de la guía fácil **“Educación para la Igualdad”**.



3. **En el marco de impulsar acciones a afirmativas** para reducir las brechas de desigualdades existentes, se ha diseñado una serie de herramientas para garantizar la transversalidad de manera institucionalizada así tenemos:
  - a) Lineamientos Generales para la incorporación de acciones afirmativas para el fomento a la Igualdad, Equidad y No discriminación en el ámbito laboral en ambos sexos.
  - b) lineamientos Generales para la transversalización e incorporación del enfoque de género en los procesos de comunicación institucional.
  - c) Diseño del Protocolo de actuación en casos de acoso sexual, acoso laboral y discriminación, mediante la divulgación de los mecanismos, procedimientos y denuncia al interior de PROESA.
  
4. **Fortalecimiento de redes y alianzas interinstitucionales**, sectoriales para el abordaje de caso y la fortalecer la incidencia política en el acceso a la justicia.
  - a) Participación activa en la red de unidades de género de las diversas autónomas, ministerios, liderada por ISDEMU.
  - b) Coordinaciones interinstitucionales para fortalecer las capacidades técnicas con: ISDEMU en curso virtuales y participando 3 integrantes, así como en el CNJ, SICA.
  - c) Participación a intercambios a diversos eventos convocados por diversas instituciones públicas y organizaciones sociales que fortalecen los diversos mecanismos de aplicación y garantía de las normativas para la igualdad, equidad y no discriminación.

## VI. PROYECTOS EJECUTADOS POR PROESA

En el marco de sus objetivos, PROESA durante el periodo reportado ejecutó 4 proyectos estratégicos, según detalle de la siguiente tabla.

**Proyectos estratégicos ejecutados por PROESA de Jun 2015 a May 2016**

No.	Nombre del Proyecto	Unidad Responsable <sup>4</sup>	Fuente de Financiamiento
1	Estrategia de Imagen País (puesta en marcha de la estrategia)	GCMi	BID
2	Programa Gestores de Inversión	GPIN	BID

<sup>4</sup>

GDEX: Gerencia de Desarrollo Exportador  
 GPC: Gerencia de Promoción Comercial  
 GCMi: Gerencia de Comunicaciones y Mercadeo Institucional  
 GPIN: Gerencia de Promoción de Inversiones y Negocios



No.	Nombre del Proyecto	Unidad Responsable <sup>4</sup>	Fuente de Financiamiento
3	Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación	GDEX	BID
4	Promoción de una Cultura Exportadora Nacional	GPC	BID

Estos proyectos iniciaron su ejecución en el 2014, su financiamiento proviene del **Préstamo BID No. 2583/OC-ES, "Programa de Apoyo al Desarrollo Productivo para la Inserción internacional"**, del cual PROESA es responsable de la ejecución del Componente IV: Fortalecimiento empresarial y desarrollo de exportaciones e inversiones, cuyo monto asignado es de US\$7, 455,000.00, para un periodo de ejecución de 4 años, desde abril 2013 hasta abril de 2017. Los logros alcanzados de dichos proyectos se han descrito en los reportes de las áreas vinculadas.

## VII. INICIATIVAS NACIONALES E INTERNACIONALES EN LAS QUE PARTICIPA PROESA

### 1. Asocio para el Crecimiento (APC) El Salvador – Estados Unidos, plan de acción conjunto 2011 – 2015

El Asocio Para el Crecimiento es un enfoque innovador de la cooperación bilateral que une a Estados Unidos y El Salvador como socios en la focalización de los esfuerzos para superar los obstáculos principales que frenan el crecimiento económico de El Salvador.

El APC es un esfuerzo que aspira a ampliar rápidamente el crecimiento económico inclusivo en El Salvador bajo un compromiso profundo con la democracia y los derechos humanos. A fin de lograr estas metas, todos los socios reconocen la importancia de una economía de mercado en buen funcionamiento y el rol fundamental del sector privado en liderar el desarrollo económico mientras que el gobierno cumple un propósito esencial estableciendo un entorno institucional propicio para el crecimiento económico, haciendo frente a las brechas sociales e invirtiendo en las personas. Ambos gobiernos han formulado este Plan de Acción Conjunto para que sea desarrollado de acuerdo a sus respectivas leyes y regulaciones.

Por lo tanto, el APC es un acuerdo que fortalece el proceso que dirige el GOES con el objetivo de virar hacia una etapa histórica de inversión, crecimiento económico, inclusión social y reducción de vulnerabilidades. El APC se convierte en un aporte decisivo para el fortalecimiento de ese proceso y para forjar una buena oportunidad para el desarrollo salvadoreño.

Se han encontrado dos restricciones para el crecimiento: 1) La inseguridad y el crimen; y 2) La baja productividad en el sector de bienes transables. El GOES y Gobierno de Estados Unidos, trabajando conjuntamente, pretenden reducir los efectos de las dos limitaciones vinculantes a través del Asocio para el Crecimiento.



En el contexto de la restricción No. 2, PROESA es responsable de la meta 5: “Apoyar una estrategia para atraer y promover la inversión extranjera directa y convertir a El Salvador como un lugar más atractivo para la inversión extranjera”.

## **FOMILENIO II**

La formulación de Fomilenio II tiene como antecedente el Asocio para el Crecimiento (APC), cuyo propósito es articular esfuerzos entre el sector público, empresarial y sociedad civil. El proceso de consulta realizado por APC demostró que las principales necesidades de la población son empleo, capacitación técnica y educación. Como resultado, surgieron los tres componentes de Fomilenio II: Capital humano, infraestructura y clima de inversiones.

El objetivo último de Fomilenio II es la reducción de la pobreza a través del crecimiento económico. Específicamente, el componente de Capital Humano tiene como meta la generación de trabajadores mejor capacitados que provean las habilidades exigidas en el mercado laboral, es decir, contar con capital humano mejor calificado y preparado tecnológicamente a través del mejoramiento del sistema educativo. Como consecuencia de una fuerza laboral mejor capacitada y adaptada a las exigencias de la oferta, se pretende un incremento en las Inversiones Privadas y por ende un incremento en el empleo. Los dos resultados anteriores generan un incremento en la productividad de bienes y servicios comercializados internacionalmente y finalmente con esto se cumple el objetivo final que es la reducción de la pobreza a través de una mayor productividad de los bienes transables y como consecuencia el crecimiento económico de El Salvador.

### **Clima de Inversiones**

La participación de PROESA, se enfoca específicamente en el componente de Clima de Inversiones. Este componente está diseñado para aumentar la inversión privada al mejorar el entorno regulatorio y la capacidad institucional de El Salvador; además de proveer servicios públicos clave en asociación con el sector privado. Cuenta con dos actividades: Actividad 1: Mejora Regulatoria; y Actividad 2: Desarrollo de Asocios con el sector privado. PROESA está involucrada en el desarrollo de la Actividad 2 que a su vez se divide en dos sub actividades: 1) Fondo Apuesta por InversionES; y 2) Desarrollo de Capacidades para la estructuración de Asocios Público Privados.

El Fondo Apuesta por InversionES: Esta sub actividad consiste en la creación de un fondo no reembolsable, denominado Apuestas por InversionES, mediante el cual se financiará la provisión de ciertos bienes y servicios públicos de interés para inversionistas, bajo el compromiso que se desarrollen proyectos de inversión privada que cumplan con ciertos requisitos mínimos en términos de montos, empleos generados, sostenibilidad a largo plazo, cumplimiento con legislación medioambiental e incorporación del enfoque de equidad de género.





El monto total para la provisión de Inversión Pública es de US \$ 75 Millones. PROESA contribuye en la búsqueda de Proyectos que tengan potencial para ser apoyados por este fondo para establecer su Inversión en el país.

El desarrollo de Capacidades para la estructuración de Asocios Público Privados: permitirá asociarse con el sector privado de maneras innovadoras a fin de ofrecer bienes y servicios públicos claves, que son necesarios para respaldar la inversión privada en sectores de bienes y servicios comercializados a nivel internacional. Para esta sub actividad, el apoyo de FOMILENIO II consistirá en la asistencia técnica para impulsar al menos dos proyectos bajo un esquema de Asocios Público Privados y un programa general para el fortalecimiento de capacidades dentro del GOES para identificar, estructurar, evaluar y administrar correctamente los contratos generados. Monto de esta sub actividad es de \$11.4 millones.

Finalmente, a continuación se detalla la participación de PROESA dentro del FOMILENIO, a través de su Presidente:

- Miembro con derecho a voto de la Junta Directiva de Fomilenio II
- Miembro con derecho a voto del Comité de Inversiones que elige los proyectos que serán apoyados por el Fondo Apuesta por Inversiones
- Miembro suplente de Vicepresidencia con derecho a voto del Consejo de Mejora Regulatoria.

## **2. Programa de Apoyo al Desarrollo Productivo para la Inserción Internacional, préstamo BID No. 2583/OC-ES.**

PROESA es responsable de la ejecución del Componente IV: Fortalecimiento empresarial y desarrollo de exportaciones e inversiones, cuyo monto asignado es de US\$7, 455,000.00, para un periodo de ejecución de 4 años, desde abril 2013 hasta abril de 2017. Bajo este componente se ejecutan los siguientes proyectos:

- Estrategia de Imagen País
- Programa Gestores de Inversión
- Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación
- Promoción de una Cultura Exportadora Nacional

## **3. Consejerías Económicas Comerciales y de Turismo (CECT)**

El Programa de Consejerías Económicas Comerciales y de Turismo (CECT) consiste en la asignación de representantes del gobierno de El Salvador en destinos estratégicamente seleccionados, con el objetivo de fortalecer y apoyar en la promoción de la oferta exportable salvadoreña, la diversificación de mercados, la atracción de inversión extranjera y la promoción del turismo a nivel internacional. El programa es liderado desde Cancillería en coordinación con otras instituciones como el Ministerio de Economía, Ministerio de Turismo y PROESA.



La intervención de PROESA ha consistido principalmente en atención y seguimiento a los potenciales inversionistas referidos por los CECT para que exploren las oportunidades de inversión en el país.

Además, se ha participado de manera coordinada en eventos sectoriales especializados, así como en Foros de inversión desarrollados en las ciudades en donde se encuentran los CECT. Se ha acompañado en eventos de promoción en Chile, México, Houston, New York, Panamá, Colombia, entre otros.

#### **4. Comisión de Internacionalización de Empresas y Atracción de Inversiones**

La Ley de Fomento de la Producción (LFP) pone a disposición del sector empresarial, la plataforma interinstitucional para discutir y proponer acciones de apoyo al sector empresarial. Mediante esta Ley, se crea el *Sistema de Fomento de la Producción Empresarial (SFPE)*, liderado por el Ministerio de Economía, compuesto por 8 Comisiones Técnicas en donde se coordinan las instituciones del sector público, privado y academia.

PROESA fue delegado como líder para la Comisión Técnica 8: Internacionalización de Empresas y Atracción de Inversiones. A través de esta comisión se facilita la coordinación institucional pública y privada que permite que las alianzas se trabajen de forma conjunta, dinámica y permanente. Forman parte de esta comisión las siguientes gremiales e instituciones:

- a. Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI)
- b. Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL)
- c. Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)
- d. Ministerio de Economía
- e. Ministerio de Relaciones Exteriores
- f. Ministerio de Turismo

#### **5. Comité técnico de inversión privada**

Este Comité es liderado por el Vicepresidente de la República, en su calidad de Comisionado para la Inversión Pública y Privada; y tiene como objetivo la facilitación de las inversiones a través de la coordinación interinstitucional al más alto nivel. Este comité está conformado en dos niveles:

- Nivel de titulares:
  - o Vicepresidencia de la República
  - o Ministerio de Economía
  - o Ministerio de Relaciones Exteriores
  - o Ministerio de Medio Ambiente
  - o Banco Central de Reserva
  - o Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados
  - o PROESA



- Nivel técnico
  - o Asesores de Vicepresidencia de la República
  - o Dirección Nacional de Inversiones (MINEC)
  - o Dirección de Inversiones (PROESA)
  - o Banco Central de Reserva
  - o Asesores de Secretaría Técnica de la Presidencia

#### **6. Comisión Tri-nacional con el fin de mantener al Golfo de Fonseca como una zona de paz, desarrollo sostenible y seguridad**

##### **PROESA**

PROESA forma parte de una Comisión Tri-nacional que tiene como objetivo acelerar la ejecución de la estrategia de desarrollo integral del Golfo de Fonseca presentando portafolio de proyectos en las áreas de desarrollo económico, sostenible, medio ambiente y seguridad. Esta Comisión es presidida por la Cancillería de cada país.

PROESA participa tanto a nivel de la Comisión Presidencial, así como a nivel de Comité tripartito integrada por las agencias de promoción de inversiones y desarrollo económico de los 3 países (Nicaragua, Honduras y El Salvador).

### **VIII. COORDINACION INTERINSTITUCIONAL Y CON EL SECTOR PRIVADO**

#### **1. Comisionado Presidencial para la Promoción y Desarrollo de la Inversión Pública y Privada**

Se continúa trabajando coordinadamente con el Comisionado Presidencial para la Promoción y Desarrollo de la Inversión Pública y Privada para la atracción de la inversión extranjera directa y el fortalecimiento de las inversiones existentes.

#### **2. Ministerio de Economía (MINEC)**

Por la naturaleza de las instituciones (MINEC y PROESA), hay una estrecha vinculación de trabajo entre ambas, en particular en las áreas de exportaciones, inversiones e inteligencia de mercados. Así mismo, el MINEC es el coordinador del Programa de Apoyo al Desarrollo Productivo para la Inserción Internacional, del cual PROESA es ejecutor del componente IV: Fortalecimiento Empresarial y promoción de exportaciones e inversiones. En este contexto, existe una estrecha relación y coordinación entre ambas instituciones, de tal forma que facilita la ejecución del componente IV, contribuyendo al alcance del objetivo del programa que es “Fortalecer la oferta exportable salvadoreña”.



### **3. Comisión Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMYPE)**

Como parte del Proyecto Promoción de una Cultura Exportadora Nacional, con CONAMYPE se continúa ejecutando acciones para sensibilizar y formar a empresarios de Micro y Pequeña empresas no exportadoras y a emprendedores en temas de comercio exterior, de igual forma se están fortaleciendo las competencias de personal de CONAMYPE y de los CDMYPE en el ámbito del comercio exterior. Actividades que se coordinan conjuntamente desde el año 2014.

### **4. Ministerio de Educación**

Como parte del Proyecto Promoción de una Cultura Exportadora Nacional, desde el año 2015 se están desarrollando actividades conjuntas para la formación en temas de Comercio Exterior de docentes de educación media y técnica superior de 45 centros de estudios a nivel nacional; así como la inducción en esos temas a estudiantes de dichos niveles. Se espera que una nueva curricula en temas de exportaciones se esté implementando en dichos centros de estudio a partir de año 2017.

### **5. Ministerio de Relaciones Exteriores**

En el marco del Programa de Consejerías Económicas Comerciales y de Turismo (CECT) y en coordinación con la Dirección de Relaciones Económicas Comerciales de este Ministerio se están realizando actividades de Promoción Comercial, con el objetivo de promover la oferta exportable salvadoreña. Los CECT apoyan las Misiones Comerciales con aportes sobre sus experiencias comerciales en los mercados de destino y en ocasiones con las gestiones de elaboración de agendas de negocios para las empresas participantes en las actividades específicas. Entre las actividades que han sido ejecutadas en conjunto están: Misión Comercial A Washington D.C.; Feria Expocomer; Feria Food Taipéi, próximamente Misión Comercial a República Dominicana, Misión Comercial a Bolivia y Misión Comercial a Ecuador.

Adicionalmente, se maximizan los esfuerzos de promoción económica y comercial del país a nivel internacional, a través de actividades puntuales con la Red Diplomática en el Exterior. Entre estas actividades se encuentran: elaboración de información técnica ad hoc cuando es requerida, acompañamiento en presentaciones por video conferencia con potenciales inversionistas, entre otros.

### **6. Ministerio de Turismo y CORSATUR**

En el marco de la construcción de marca país de El Salvador se está trabajando con MITUTR y CORSATUR como miembros de un comité interinstitucional, con el objetivo de coordinar actividades en conjunto para la construcción de la Marca País en las áreas de inversiones, comercio y turismo del país. Además, se tiene contacto constante con esta entidad en la planeación de foros de inversión en turismo y otras actividades encaminadas a la atracción de inversiones en el sector.



#### **7. Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL)**

Se han articulado acciones de trabajo con el interés de promocionar la Cultura Exportadora en jornadas de capacitación de las Mipymes y Emprendedores socios de la gremial, este trabajo inicio en el 2016.

#### **8. Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)**

Como parte del Proyecto Herramientas para el Desarrollo de Sectores de Exportación, se suscribió la Carta de Entendimiento con COEXPORT con el objeto de aunar esfuerzos en la formación de empresarios con potencial exportador en el marco del “Programa ABC Exportador” de esa corporación, a fin de contribuir a la generación de nuevas empresas exportadoras y para llevar a cabo la iniciativa: Plan Estratégico para aprovechar las oportunidades de exportación al mercado anglosajón de Estados Unidos”.

#### **9. Cámara Salvadoreña de Tecnologías de la Información y Comunicaciones - CASATIC**

Es una asociación fundada en el año 2010 que agremia a entidades del sector de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) en el país, con el objetivo de promover este sector como factor del desarrollo país.

Participación en Feria Licensing 2016 con empresas ganadoras del premio pixel, evento promovido por el Ministerio de Economía. PROESA apoyó en financiar el diseño y reproducción de un catálogo de servicios denominado “El Salvador Creativo”, con el que se hicieron presente en la feria, la cual es de muy alto nivel tecnológico. Las empresas que participaron fueron seleccionadas con el apoyo de CASATIC.

#### **10. El Salvador Medical Holding**

Es un agrupamiento de empresas funcionando como consorcio de exportación cuya finalidad es crear sinergias para aumentar la competitividad y promover El Salvador como un destino de turismo médico, sector también priorizado por PROESA en el campo de exportación de servicios. Por lo que se han trabajado en conjunto las siguientes actividades:

Las empresas que forman parte de este consorcio forman también parte del Proyecto “Redes de Articulación para la Internacionalización del Turismo de Salud en Empresas Centroamericanas” que ejecuta PROESA con el apoyo de GIZ y la participación de MITUR, PROMED (Costa Rica) y AGEXPORT (Guatemala). Este proyecto inició en el mes de Abril/2015.



En el período de este informe se realizó la evaluación de término medio del proyecto y luego de ver los avances y las debilidades del mismo, la GIZ decidió proponer una ampliación de un año al plazo. Este vencerá en Agosto de 2017. En ésta evaluación, se propuso de parte de PROMED de Costa Rica, que se incorporara una entidad privada en el caso de El Salvador, con el objeto de que hubiese una apropiación directa del proyecto por parte del sector privado. La decisión fue aceptar a COEXPORT como parte de las entidades que participan del proyecto y GIZ definirá el rol que jugarán. Por de pronto COEXPORT se hizo presente en la pasantía que se realizó en Costa Rica en el mes de Agosto del corriente acompañando a PROESA por parte de El Salvador. El proyecto en El Salvador, tiene una Red bien consolidada de las tres formadas. Ellos nombraron a una persona que fue delegada por COEXPORT que participó a nombre de la gremial en la pasantía y a la vez representando a la Red. Próximamente está pendiente una consultoría a nivel regional en la que un experto en el tema de turismo médico reforzará la comercialización de las redes en cada país del proyecto.

#### **11. Cámara de la Industria Textil, Confección y Zonas Francas de El Salvador – CAMTEX**

PROESA trabaja de cerca con dicha gremial y sus miembros, desarrollando actividades conjuntas con el fin de mantener la inversión existente en el país a través de complementar las cadenas de valor establecidas y promover e impulsar la creación de nuevas cadenas de valor en sectores estratégicos a través de nuevas inversiones; y así promover el empleo, la inversión y las exportaciones. Los sectores en los que existe un mayor enfoque de los esfuerzos son:

- a. La promoción de inversiones, en los siguientes sectores identificados:
  - i. Textil y Confección y
  - ii. Manufactura Liviana con base en la industria existente de Plásticos y Textiles. Dentro de los siguientes nichos identificados: Dispositivos Médicos, Calzado y Autopartes.
- b. Mejoras al Clima de Inversión en áreas estratégicas.

#### **12. Comité técnico Licitación 170 MW Energías Renovables No Convencionales.**

PROESA participa de manera activa en dicho comité con el fin de cumplir con los objetivos de incrementar la inversión del país, así como de diversificación energética. Los miembros del Comité son: CNE, SIGET, PROESA, AES, DELSUR, Ministerio de Hacienda, ETESAL, MARN, EDESAL y B&D.

#### **13. Cámara Americana de Comercio de El Salvador – AMCHAM**

PROESA apoya a las empresas de dicha gremial, pertenecientes a diversos sectores; por ejemplo, está desarrollando un trabajo sistemático de apoyo a sus empresas del sector de call centers. Bajo este contexto, se ha trabajado programas de mejoras de capital humano en el idioma inglés, capacidad que incide en la mejora de la oferta laboral para dicho sector.



#### **14. Industry Board member proyecto USAID de educación superior**

PROESA es parte de este Junta para el sector de Energía, trabajando en conjunto con otras instituciones con el fin de mejorar la formación de capital humano a través de la educación superior. Los miembros son: ASI, ASER, CNE, PROESA, Universidades, sector privado.

#### **15. Mesa interinstitucional PROESA, MINEC y RREE en temas de SALEX y desarrollo territorial municipal**

Con el fin de promover y vincular la inversión extranjera directa con el desarrollo territorial, PROESA es parte de esta mesa, la cual ha desarrollado varias actividades en Estados Unidos con el fin de promover las inversiones de los salvadoreños en el exterior en diversos municipios. En el marco de este esfuerzo se tiene relación con más de una docena de mancomunidades de todo el territorio nacional.

#### **16. Mesa Temática de inversiones en el marco del Programa Presidencial “Casa Abierta”**

En seguimiento a los acuerdos y propuestas derivados del encuentro con lideresas y líderes salvadoreños en el exterior y en relación al mandato del Presidente de la República de instalar un mecanismo de seguimiento a la hoja de ruta para el cumplimiento de los compromisos, en el marco del programa presidencial “Casa Abierta”, desde PROESA se ha coordinado la mesa temática de inversiones, la cual tiene el objetivo de facilitar las inversiones de salvadoreños en el exterior.

Con el fin de construir el plan de trabajo de dicha mesa, se han identificado en conjunto con las instituciones que participan en la mesa, todas las acciones que se deben llevar a cabo para alcanzar los resultados esperados. Las instituciones participantes son: Ministerio de Economía, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Hacienda, Banco Central de Reserva, Superintendencia del Sistema Financiero, Banca de Desarrollo de El Salvador, Banco Hipotecario, Fondo Social para la Vivienda y la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa.

#### **17. MARN, MINEC, SIGET, CNE, VM Ciencia y Tecnología, MAG/ CENTA, AMP, CEPA, MOP, RR.EE., BCR, Secretaría Técnica de la Presidencia**

Se mantiene comunicación constante y se han sostenido diferentes reuniones para atender consultas y site visits de empresas interesadas en los sectores de turismo, urbanización, infraestructura y agroindustria.



## **IX. APOYO DE LA COOPERACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL**

### **1. Convenio de Prestación de los Servicios para la Ejecución de Proyectos de Promoción de Empleo a través de la Inversión Extranjera, las Exportaciones y el Turismo, para los años 2016 – 2017, suscrito entre FANTEL y PROESA**

En septiembre de 2015, PROESA es informada que el Consejo de Administración de FANTEL aprobó que continúe como Entidad Ejecutora del Área de Promoción de Empleo a través de la Inversión Extranjera, las Exportaciones y el Turismo para los años 2015 – 2019.

En ese contexto, en febrero de 2016, PROESA somete a consideración del Comité Consultivo de FANTEL para que con recursos asignados a dicha Área se financie el proyecto denominado Diseño de la Estrategia “Marca País El Salvador”, por un monto de US\$450,000.00.

El Comité Consultivo, en marzo de 2016, posterior a realizar una evaluación minuciosa del contenido del proyecto, emite sugerencias y recomendaciones para el Consejo de Administración, las cuales son trasladadas por el coordinador al Consejo y a PROESA a fin de que éstas sean incorporadas en el Proyecto.

El Consejo de Administración aprueba el financiamiento del Proyecto y se procede el 29 de abril de 2016 a la suscripción del Convenio de Prestación de los Servicios para la Ejecución de Proyectos de Promoción de Empleo a través de la Inversión Extranjera, las Exportaciones y el Turismo, para los años 2016 – 2017, entre FANTEL y PROESA. El monto aprobado es de US\$450,000.00 por un plazo de 18 meses contados a partir de la suscripción del convenio, para llevar a cabo el Proyecto Diseño de la Estrategia “Marca País El Salvador”.

### **2. Proyecto “Innovación para Exportar” con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)**

Desde el año 2013, PROESA ha venido trabajando en conjunto con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el proyecto de “internacionalización de pymes”, el cual buscaba fortalecer las capacidades de los gobiernos en el diseño e implementación de políticas públicas para promover la internacionalización de las pymes con énfasis en la innovación y el acceso a financiamiento. El proyecto se dividió en tres componentes:

1. Medición de la internacionalización,
2. Innovación exportadora de la pyme y
3. Financiamiento para la innovación exportadora.

La Gerencia de Desarrollo Exportador estuvo a cargo de la implementación del segundo y tercer componente del proyecto.





En el componente de innovación exportadora se identificó las brechas de innovación de empresas de los sectores de agroindustria, alimentos y bebidas con el apoyo de un consultor nacional, contratado por CEPAL y supervisado por PROESA. Dicho consultor realizó diagnósticos a 12 empresas seleccionadas, las cuales, luego de ser diagnosticadas, participaron en una misión tecnológica comercial, con fines educativos en New York en el mes de junio del 2015.

En el tercer componente se realizó un levantamiento de las fuentes de financiamiento disponibles en el país para apoyar a las PYMES en la implementación de planes para acortar las brechas de innovación para la exportación. Después de este mapeo, el consultor nacional trabajó un plan de financiamiento para cada una de las empresas participantes, para que puedan acortar sus brechas de innovación. Los resultados de estos dos componentes se compartieron con un grupo más grande de empresas en un taller realizado por PROESA y CEPAL en septiembre de 2015.

Este año 2016, PROESA y CEPAL realizaron un taller sobre el financiamiento para la innovación exportadora, donde se tuvo la oportunidad de profundizar en la situación del acceso al financiamiento, y conocer algunas buenas prácticas dentro y fuera de la región. El 4 de abril se llevó la capacitación denominada “La innovación y desarrollo de productos alimenticios para el mercado europeo”. Así mismo se tuvo participación en un seminario taller en Chile para profundizar en la situación de acceso al financiamiento para la innovación exportadora, involucrando la participación a nuevas instituciones como FONDEPRO Y FUSADES.

### **3. Proyecto Facilidad: “Redes de Articulación en Turismo de Salud para la Internacionalización” con GIZ**

PROESA firmó un proyecto de cambio regional junto a AGEXPORT (Guatemala) y PROMED (Costa Rica) que tiene como objetivo aumentar la competitividad de las MIPYMES en el sector de Turismo de Salud en los tres países. Los componentes de este proyecto son:

- Fortalecimiento institucional y capacitación a empresas en herramientas de innovación y turismo de salud.
- Diagnósticos para seleccionar a las empresas mejor preparadas para conformar las redes de articulación.
- Conformación y fortalecimiento de Redes de Articulación en empresas de turismo de salud.
- Redes articuladas operando en Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

Con este proyecto se espera beneficiar a 108 empresas, de las cuales 44 conformarán 11 redes de articulación para generar un impacto de 100 profesionales que aumentarán su salario y 110 nuevos empleos directos (10 por cada red).

En el período de este informe se realizó la evaluación de término medio del proyecto y luego de ver los avances y las debilidades del mismo, la GIZ decidió proponer una ampliación de un año al plazo. Este vencerá en Agosto de 2017.



En ésta evaluación, se propuso de parte de PROMED de Costa Rica, que se incorporara una entidad privada en el caso de El Salvador, con el objeto de que hubiese una apropiación directa del proyecto por parte del sector privado. La decisión fue aceptar a COEXPORT como parte de las entidades que participan del proyecto y GIZ definirá el rol que jugarán. Por de pronto COEXPORT se hizo presente en la pasantía que se realizó en Costa Rica en el mes de Agosto del corriente acompañando a PROESA por parte de El Salvador. El proyecto en El Salvador, tiene una Red bien consolidada de las tres formadas. Ellos nombraron a una persona que fue delegada por COEXPORT que participó a nombre de la gremial en la pasantía y a la vez representando a la Red. Próximamente está pendiente una consultoría a nivel regional en la que un experto en el tema de turismo médico reforzará la comercialización de las redes en cada país del proyecto.

#### **4. Programa para el desarrollo de las PYME – USAID PDPYME**

El Programa de USAID está dirigido a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME) de El Salvador a tener mayor acceso a servicios de desarrollo empresarial de calidad, incrementar su productividad y competitividad, así como ampliar sus operaciones en mercados locales y de exportación. Una expansión sostenible de los negocios contribuirá al crecimiento de la economía salvadoreña y a una paulatina creación de empleos y oportunidades.

El Programa proporciona asistencia técnica, capacitación y fortalecimiento institucional a instituciones gubernamentales y organizaciones del sector privado encargadas del fomento del comercio y de brindar servicios de desarrollo empresarial a las micro, pequeñas y medianas empresas en El Salvador.

En ese sentido, en el período del presente informe el Programa PDMYPE ha apoyado a PROESA en el área de las exportaciones, en lo siguiente:

- Con el propósito de facilitar el acceso al mercado mexicano e incrementar la posibilidad de cierre de negocios a empresas que participarían en eventos comerciales como “Misión Comercial al sur de México” el Programa contrato los servicios, en los meses de febrero a mayo de 2016, de una especialista en normativa y tramitología de importación que capacitó y brindo asesoría a las empresas en normativas que deberán cumplir para internar sus productos al mercado mexicano.
- Financiamiento del 100% de la actualización de la base de empresas exportadoras salvadoreñas, por medio de esto se contrató a una empresa consultora para ejecutar la labor de actualización de los datos de un aproximado de 664 empresas salvadoreñas exportadoras, de las cuales una aproximado de 230 empresas han autorizado a PROESA para la publicación de sus datos en el Directorio Nacional de Exportadores. Con esta iniciativa se promociona la oferta exportable salvadoreñas a nivel Nacional como Internacional, generando oportunidades de internacionalización de las empresas salvadoreñas.



- Financiamiento del 70% del Programa de Mercadeo Digital para la Internacionalización, por medio de esto se brindó acompañamiento a PYMES por parte de consultores especialistas en el tema, que les han brindado las herramientas necesarias para desarrollar branding y tener acceso a nuevos clientes a través del diseño y ejecución de sus planes de mercadeo digital.
- Financiamiento parcial del III encuentro de negocios realizado en mayo 2016. De esta manera se contribuyó en el proceso de internacionalización para las empresas participantes, logrando importantes resultados como incremento en ventas localmente y obtención de contactos potenciales para ser distribuidores en Estados Unidos y algunos países de Centroamérica.

#### **5. Embajada de la República de China Taiwán en El Salvador**

El gobierno de la República de China (Taiwán) a través de **Taiwan External Trade Development Council (TAITRA)**, ofreció apoyo para 6 empresas exportadoras salvadoreñas, a fin de promocionar la oferta exportable en la feria FOOD TAIPEI 2016, dicha actividad representa el evento más importante en el sector de alimentos y bebidas en el sector Asiático, logrando algunas empresas, concretar ventas durante el evento y otras están en proceso de seguimiento con los contactos obtenidos.

#### **6. Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (Trade Facilitation Office Canada -TFO)**

Se firmó una carta de acuerdo entre PROESA y el TFO, con el objetivo de cooperar para la ejecución conjunta del proyecto de TFO Canadá 2014-2018, programa de servicios de fomento de la capacidad del mercado canadiense, que permitirá a PROESA mejorar sus servicios de desarrollo de comercio en el mercado de Canadá para ser benéfico para los pequeños y medianos exportadores de tamaño en El Salvador.

Bajo este acuerdo, se participó en octubre de 2015 en la capacitación denominada "Programa de familiarización en el mercado canadiense y tour de entrenamiento" proporcionada por la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFO por sus siglas en inglés), logrando obtener información de cara a los elementos importantes que deben tener los productos alimenticios para ser comercializados en Canadá, tales como: imagen, cumplimiento de normativa de etiquetado, certificaciones, traducción al idioma inglés y francés de toda la información de la etiqueta y panfletos adicionales al producto



## **7. Programa de fomento a las exportaciones chilenas (PROCHILE)**

En el marco de los compromisos de implementación y pleno aprovechamiento de la zona de libre comercio consagrada en el Tratado de Libre Comercio Centroamérica – Chile, suscrito en mil novecientos noventa y nueve, el Protocolo Bilateral vigente desde el año dos mil dos del Acuerdo Integral de Asociación entre la República de El Salvador y la República de Chile y en concordancia con la Declaración Conjunta suscrita entre ambos países en el marco de la visita de la Excelentísima Señora Presidenta de Chile, Michelle Bachelet Jeria a la República de El Salvador en agosto del año 2015; se reafirmaron los lazos de cooperación entre ambos Gobiernos y la voluntad de continuar fortaleciendo los vínculos en las áreas político - diplomático, económico – comercial, de cooperación, social, de derechos humanos, cultural y de defensa.

En dicha Declaración Conjunta se manifiesta la complacencia del interés de ambos Jefes de Estado en que PROESA y PROCHILE amplíen espacios de coordinación y apoyo en materia comercial y de inversión. En ese contexto ambas instituciones públicas suscribieron a su vez una Declaración Conjunta de la cual resultó un plan de trabajo que contempla objetivos, actividades específicas, indicadores y tiempo de ejecución, por lo que PROESA y PROCHILE avanzan coordinada y cooperativamente en el cumplimiento de los objetivos planteados en la Declaración firmada.

Uno de los objetivos del referido Plan de Trabajo, consiste en desarrollar habilidades en el equipo técnico para la utilización de plataformas, bases de datos, entre otras, que mejoren el desempeño del personal encargado de la promoción de las exportaciones; dando como resultado la programación de una pasantía en PROCHILE en el mes julio 2016.

Con el objetivo de fortalecer las habilidades requeridas en la promoción de exportaciones, conocer la manera en la que PROCHILE ha logrado posicionamiento en temas de desarrollo de habilidades para la exportación de las PYME, conocer acerca de la experiencia de PROCHILE en la implementación de marcas sectoriales y la marca país, y conocer la experiencia de la Fundación Imagen de Chile en la implementación de la imagen país.

## **8. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones del Ecuador (ProEcuador)**

En el año 2015 PROESA firmó un convenio con **ProEcuador**, con el objetivo de establecer el marco para la cooperación interinstitucional entre ambas instituciones, el cual comprende un conjunto de actividades orientadas a promover el intercambio comercial entre ambos países, el intercambio de inteligencia comercial y mejores prácticas de promoción de las exportaciones y un adecuado fomento de las inversiones recíprocas.



#### Compromisos:

- Asistirse mutuamente mediante el desarrollo de perfiles, estudios, proyectos, esquemas asociados, intercambio estadístico y a través de cualquier otra forma que convengan;
- Intercambiar información relacionada con las actividades de cada agencia orientadas a la atracción de inversiones en ambos países;
- Fomentar el intercambio de funcionarios relacionados con el qué hacer de ambas agencias a través del desarrollo de pasantías;
- Fomentar alianzas estratégicas con otras instituciones en las cuales se evidencie la capacidad de potenciar el impacto en la gestión de ambas agencias;
- Intercambiar información y difundir eventos de promoción de inversiones o eventos comerciales que sean de interés de cada país;
- Intercambiar experiencias sobre el funcionamiento de las oficinas comerciales para promoción de exportaciones e inversiones;
- Compartir metodologías para la elaboración de información de mercado para el cliente final;
- Identificar áreas de mutua cooperación e intercambio de experiencias respecto a las mejores prácticas para la mejora de clima de negocios y atracción de inversiones, así como la metodología para identificar potenciales inversionistas;
- Buscar formas de colaboración para promover y apoyar, en el ámbito de sus competencias, la actividad exportadora de las empresas de sus respectivos países, así como brindarles asesorías sobre las oportunidades de negocios en ambos países. El apoyo mutuo en esta materia estará dirigido a compartir sus experiencias en el trabajo de desarrollo sectorial y en desarrollo de ruedas de negocios;
- Promover las plazas de mercado de ambos países para exportación;
- Captar y divulgar Oportunidades Comerciales en ambas vías;
- Identificar y divulgar oportunidades concretas de negocios para el sector privado de ambos países;
- Promover la inversión bilateral y complementaria en sectores de interés de ambos países.

## X. ASOCIACIONES DE COMERCIO E INVERSIÓN A LAS QUE PERTENECE PROESA

### 1. Asociación Latinoamericana de Exportadores de Servicios, ALES.

Es un organismo internacional integrado por 37 instituciones públicas y privadas de 17 países cuyo objetivo es promocionar a América Latina como exportador de conocimiento y destino de inversiones en el sector servicios globales aprovechando el hecho que en los últimos años, el comercio internacional de servicios ha crecido sustancialmente otorgando a los países en desarrollo la oportunidad de optimizar su inserción internacional y alcanzar un desarrollo económico sustentable.



América Latina es un hub de servicios globales emergente y es por ello que PROESA pertenece a esta Asociación desde el 2011 pues a través de ALES se aprovecha la obtención de información actualizada, se conocen las mejores prácticas del sector y se optimiza la promoción internacional del sector.

Desde su fundación en el 2008, ALES ha liderado la generación de sinergias para crear herramientas que impulsen el posicionamiento de América Latina en el mercado de servicios globales. En 2014, se lanzó el Sistema Regional de Información (SIRAM), el cual cubrirá de forma integral tanto la información relevante para la toma de decisiones de los inversores, así como estadísticas y normativa relativa al comercio de servicios.

PROESA, como miembro activo ha participado en el desarrollo de las siguientes actividades:

- a. **V Convención Anual ALES** la cual se llevó a cabo en Guatemala, recibiendo a más de 300 expertos y líderes de empresas multinacionales del Sector de Servicios como BPO, tecnología, desarrollo de software y contenido digital, así como instituciones públicas, privadas y proveedores, con el fin de discutir temas de innovación, retos, tendencias y oportunidades de negocio del Sector.

Este evento internacional fue seguido por más de 1200 personas vía streaming y buscó el desarrollo del talento y la creatividad, además de atraer más Inversión Extranjera Directa (IED) para la industria de servicios y así agregar valor agregado y el impulso del sector en la región latinoamericana;

- b. En el marco del desarrollo del **Sistema de Información y Armonización Metodológica**, se ha elaborado una propuesta de metodología de medición, diseñada para recoger información estadística en forma armonizada sobre las exportaciones e importaciones de servicios de la región, con particular atención a las distintas realidades de los países en cuanto a la disponibilidad de información y elaboración de estadísticas.

El objetivo es que aquellas naciones con menos recursos o medios para la obtención de estadísticas puedan satisfacer un conjunto mínimo de indicadores que permitan disponer de información relevante. El Sistema ya está en línea y los países miembro son responsables de brindar información para su actualización.

## **2. Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior, REDIBERO.**

La Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior REDIBERO fue creada en 1999 y se constituyó como una conferencia itinerante para la profundización de las relaciones de las organizaciones miembros, el debate de temas técnicos de interés común, el intercambio de experiencias y herramientas de promoción comercial exitosas.



Recientemente los países de Iberoamérica y el Caribe han redoblado sus esfuerzos en materia de promoción comercial con el objetivo de diversificar y aumentar el volumen y calidad de sus exportaciones, conquistar nuevos mercados y atraer mayores flujos de inversión extranjera; parte primordial de este esfuerzo ha consistido en la creación y fortalecimiento de las organizaciones de promoción del comercio exterior en cada país ya que éstas son responsables de liderar la promoción de exportaciones, la atracción de inversiones, la provisión de servicios a los empresarios nacionales y extranjeros establecidos en sus naciones.

PROESA es miembro de la REDIBERO desde el año 2004 y desde entonces la participación a nivel técnico y de sus autoridades le ha traído beneficios tales como: acceso a información actualizada y mejores prácticas a nivel mundial, participación en foros especializados, posicionamiento de PROESA a nivel Iberoamericano, acceso a participación de proyectos regionales con cooperación internacional, entre otros.

### **3. World Association of Investment Promotion Agencies, WAIPA (Asociación Mundial de Agencias de Promoción de Inversiones).**

Es una organización no gubernamental y única plataforma existente a nivel internacional en la que se congregan formalmente las agencias de promoción de inversiones del mundo con el fin de compartir mejores prácticas y potenciar las oportunidades de colaboración y entrenamiento en el área de promoción y otras técnicas relacionadas a la atracción de inversiones para los países miembros.

PROESA al pertenecer a WAIPA en el periodo en cuestión obtuvo los siguientes beneficios:

- a. *Publicaciones:* acceso a información sobre acontecimientos relevantes relacionados con las actividades e iniciativas de WAIPA a nivel mundial.
- b. Oportunidad de establecer Red de Contactos (networking) a través de la promoción del portal de PROESA en los sitios web de la Asociación.



## XI. CONTRATACIONES Y ADQUISICIONES

Durante el periodo de este informe, se realizaron contrataciones y adquisiciones por un monto de \$1,852,981.31, con dos fuentes de financiamiento, según se detalla en el cuadro No. 1.

**Cuadro No. 1: Contrataciones y Adquisiciones junio 2015 a mayo 2016.**

Modalidad de Contratación	Montos Contratados Jun 2015 - May 2016		Total
	Fuente de Recursos GOES	Fuente de Recursos BID	
Contratación Directa	\$ 233,009.02	\$ -	\$ 233,009.02
Libre Gestión (Órdenes de Compra y Contratos)	\$ 538,003.06	\$ -	\$ 538,003.06
Licitación / Concurso Público	\$ 69,395.00	\$ -	\$ 69,395.00
Menor Cuantía	\$ -	\$ 419,917.95	\$ 419,917.95
Plan de Adquisiciones: Comparación de Precios (CP), Selección Basada en Calidad y Costos (SBCC), Comparación de Calificaciones (3 CV), Consultor Individual (CI), Selección Basada en Presupuesto Fijo (SBPF).	\$ -	\$ 592,656.28	\$ 592,656.28
<b>Total</b>	<b>\$ 40,407.08</b>	<b>\$ 1,012,574.23</b>	<b>\$ 1,852,981.31</b>

Fuente: UACI

## XII. EJECUCIÓN FINANCIERA DEL PERIODO DE JUNIO 2014 A MAYO 2015

La ejecución del presupuesto por fuente de financiamiento se detalla a continuación:

**Cuadro No. 2: Ejecución por fuente de financiamiento de junio 2015 a mayo 2016.**

Fuente de Financiamiento	Junio 2015 - Mayo 2016	
	Programado US\$	Ejecutado US\$
Presupuesto GOES	\$ 3,239,677.42	\$ 3,120,971.47
Contrato de Préstamo BID 2583/OC-ES	\$ 4,062,029.91	\$ 1,428,385.39
<b>Total</b>	<b>\$ 7,301,707.33</b>	<b>\$ 4,549,356.86</b>

Fuente: UFI





### XIII. ALGUNAS DIFICULTADES ENCONTRADAS EN LA EJECUCION DE LAS ACTIVIDADES Y SOLUCIONES EJECUTADAS

#### En el área de Inversiones

##### Dificultades encontradas

- Burocracia en los procesos de trámites de permisos y concesión de incentivos en las instituciones públicas.
- Oferta insuficiente de capital humano especializado en áreas técnicas e inglés, respecto a la demanda de potenciales inversionistas.
- Débil imagen de país a nivel internacional, sobre todo con respecto al tema de seguridad en El Salvador
- Flexibilidad Laboral, tiempo parcial

##### Soluciones

Las dificultades anteriormente mencionadas, resultan de manera agregada en un clima de inversión que necesita mejoras para que el país se vuelva más atractivo para la inversión.

Con el fin de mejorar el clima de inversión en el país, PROESA ha liderado o formado parte de diversas iniciativas que abordan los temas mencionados. A continuación, se detallan dichas iniciativas:

- **Impulso a reformas de Leyes que promueven la inversión.** En diciembre del año 2015 se aprobó en la Asamblea Legislativa una reforma a la Ley de Zonas Francas, que PROESA impulsó con el apoyo del MINEC. Dicha ley restringía la utilización y comercialización de alcohol de cualquier origen. Al revisar la reforma hecha a la ley de Zonas Francas en 1998, se concluyó que lo que se buscaba era una restricción para la inclusión de alcohol etílico. Dado que para desarrollar un eslabón de la industria textil, se hacía necesario el uso de ciertos alcoholes, se identificó la necesidad de hacer una nueva reforma para que empresas de dicho sector que utilizan alcoholes de otro tipo dentro de sus procesos, puedan ser contempladas dentro de la Ley y se interesen por invertir en el país.
- **Seguimiento al Convenio de Inversión con la Corporación Reto del Milenio (MCC),** el cual está diseñado para mejorar la competitividad del país y la productividad en el comercio internacional. Este convenio es parte del Asocio para el Crecimiento, el cual mejorará el clima de inversión optimizando las regulaciones y construyendo la capacidad de desarrollar e implementar socios público-privados para impulsar la inversión privada y así estimular el crecimiento económico. En el contexto del Convenio GOES-MCC, PROESA, junto a otras entidades gubernamentales, se propone fortalecer una estrategia para atraer y promover la Inversión Extranjera Directa y convertir a El Salvador en un lugar más atractivo para la inversión extranjera. Se busca poner en práctica medidas destinadas a agilizar el establecimiento de operaciones de los inversionistas potenciales y al mismo tiempo centrarse en incrementar los esfuerzos para promover y atraer inversiones.



- **Promoción y facilitación de las inversiones: Comité de Inversión Privada.** PROESA forma parte integral del Equipo Interinstitucional para la Promoción y Facilitación de las Inversiones, parte del Comité de Inversión Privada. Este es liderado por el Vicepresidente de la República y Comisionado Presidencial para la Inversión Pública y Privada. El equipo está conformado por funcionarios de alto nivel responsables de la ejecución coordinada de los proyectos estratégicos, enmarcados dentro de la Agenda Nacional de Competitividad. Operativamente, funciona como una mesa de seguimiento permanente a inversiones estratégicas, coordinada con las autoridades competentes de las entidades involucradas en procesos de autorización para la concreción de inversiones. Dicho equipo ha venido trabajando desde 2015 coordinando esfuerzos ante diferentes instancias de Gobierno con el fin de promover el desarrollo de proyectos de inversión y agilizar los trámites correspondientes.
- **Programa de acompañamiento y apoyo a inversionistas establecidos en El Salvador.** Para lograr el objetivo de establecimiento y mantenimiento de inversiones en El Salvador, PROESA cuenta con un área de Atención al Inversionista (Aftercare), la cual se encarga de acompañar a los empresarios en los distintos procesos de tramitología a través de las tres etapas de sus proyectos: establecimiento, operación y expansión. Con el fin de agilizar los procesos arriba mencionados, PROESA trabaja de la mano con diversas entidades del Estado como el Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales (MARN), la Administración Nacional de Acueductos y Alcantarillados (ANDA), ETESAL, Ministerio de Hacienda, Dirección General de Migración y Extranjería, Dirección General de Aduanas, Gobiernos Municipales, entre otros.

PROESA procura el apoyo de distintas instituciones de Gobierno tanto para la agilización de trámites como para resolver impases en los mismos, y a través de esta misma labor se identifican necesidades de mejora al clima de negocios.

- **FOMILENIO II: Comité de Apuesta por Inversiones y Organismo de Mejora Regulatoria.** PROESA, en el marco de FOMILENIO II, preside el Comité de Apuesta por Inversiones (API), fondo no reembolsable que busca apalancar proyectos de inversión privada a través del financiamiento de bienes públicos que contribuyan a remover obstáculos para el establecimiento de dicha inversión. Dicho fondo ya cuenta con proyectos de inversión en proceso de evaluación. Asimismo, PROESA fue nombrado para formar parte del Organismo de Mejora Regulatoria (OMR), dicho Organismo cuenta con representantes del sector público (Comisionado Presidencial para la Inversión Pública y Privada, Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia, Ministerio de Hacienda y Ministerio de Economía) y privado (ASI, AMCHAM y Unión MIPYME). La función principal del OMR será revisar los procesos, leyes y regulaciones relacionadas con el ámbito de los negocios y así recomendar reformas que permitan facilitar los procesos de trámites a los empresarios, nacionales y extranjeros, interesados en invertir en El Salvador.



- **Estrategia de imagen país.** PROESA desarrolla Foros de Inversión en el exterior con el fin de dar a conocer las oportunidades y ventajas del país como destino de inversión. Con ello, también se busca reducir la percepción negativa que algunos extranjeros puedan tener del país.
- **Programa de inglés.** PROESA En conjunto con INJUVE, MTPS, Vicepresidencia de El Salvador, MINEC y el Comité de Call Centers de AMCHAM, desarrolló un Programa de inglés en el cual un total de 250 jóvenes fueron beneficiados con una beca de estudios que les permitiría alcanzar un dominio avanzado del idioma inglés requerido por las empresas de servicio a distancia mejor conocidas como Call Center. La beca de estudio es parte del programa de Formación en inglés para el Trabajo de las Juventudes que el Gobierno de El Salvador lanzó el 27 de octubre de 2015, con la firma del Memorándum de Entendimiento entre el Gobierno y la Cámara Americana de Comercio de El Salvador (AMCHAM) para potenciar el empleo juvenil en dicho sector de la economía.

### **En el área de Exportaciones**

#### Dificultades encontradas

- Existen procesos burocráticos en aduanas y entidades reguladoras que dificultan los procesos de exportación.
- Lento nacimiento de nuevos exportadores.

#### Soluciones

- PROESA presenta los problemas de burocracia en aduanas y entidades reguladoras identificados en la Comisión Técnica 8: Internacionalización de Empresas y Atracción de Inversiones, coordinada por PROESA y en la cual se pone a disposición del sector empresarial, la plataforma interinstitucional para discutir y proponer acciones de apoyo para dicho sector, en la misma se elaboran propuestas de solución.
- En lo que respecta al nacimiento de nuevos exportadores, en adición a las asesorías especializadas y procesos de capacitación llevados a cabo por PROESA, esta institución firmó un segundo convenio con COEXPORT, para la capacitación de empresarios por medio del ABC exportador para el año 2016.

### **En el área de APP**

#### Dificultades encontradas

- Desconocimiento de las Instituciones Contratantes del Estado con relación a los beneficios de implementar proyectos por medio de los APP.
- Falta de recursos financieros para estudios.



## Soluciones

- Para dar a conocer los beneficios de la implementación de los APP, PROESA ha realizado conferencias, talleres y cursos.
- Se han hecho economías en otras áreas de la institución, lo que ha permitido reforzar el presupuesto de APP para hacer algunas actividades y avanzar en el trabajo encomendado.
- PROESA y FOMILENIO firmaron un acuerdo de ejecución donde ambas partes establecen que F2 financiará estudios, estructuración, promoción y licitación de los proyectos en cartera de PROESA que fomenten bienes transables.

## XIV. CASOS DE ÉXITO.

### INVERSIONES



**Dolven Enterprises:** es una empresa proveedora de productos y servicios para la industria de muebles del hogar. Se dedican a la manufactura de muebles, colchones y otros accesorios para camas; los cuales venden directamente a manufactureros y tiendas mayoristas. Tienen operaciones en

Asia, América Central y América del Norte.

En el año 2014 decidieron establecer operaciones en El Salvador y fundaron la empresa GFY Ltda. En mayo 2016 la empresa se trasladó a una nave con una capacidad 4 veces mayor que la nave en la cual iniciaron operaciones. Han invertido en maquinaria para el bordado de los forros de colchones y han comenzado a manufacturar otros productos (forros para sofás reclinables).

**Química Nava:** es una empresa peruana de producción de químicos para la industria textil. Tomaron la decisión de establecerse en El Salvador y el proyecto lo realizarán en 3 etapas: Comercialización de químicos textiles, Producción de químicos textiles y establecimiento de un laboratorio textil. La primera etapa ya le fueron otorgados los beneficios de zona franca.

## **GRUPO MIGUEL**

**Grupo Miguel** está conformado por varias empresas del sector textil y confección con las que ofrecen a sus clientes una operación de paquete completo, el cual incluye: tejido, teñido, accesorios, corte y confección. Además cuentan con servicio de patronaje y elaboración de muestras. Expandieron sus operaciones a finales del 2015 por medio de la construcción de dos nuevas naves de aproximadamente 24,000 mts<sup>2</sup> que operaran como Depósito de Perfeccionamiento Activo. La inversión ha sido de aproximadamente \$12 millones y se espera una generación de 3,000 nuevos empleos.



**Calvo** Grupo Calvo es una empresa española de alimentación, integrada verticalmente, con presencia en más de 79 países. Su operación en El Salvador involucra la pesca y procesamiento de atún. Realizaron una expansión de \$10,000,000 durante el primer trimestre del 2016, por medio de la adquisición de dos nuevos buques para la pesca del atún en el océano atlántico.



**THEOFFICEGURUS®**  
CALL CENTER SOLUTIONS

**The Office Gurus** pertenece a la industria de servicios empresariales a distancia y cuenta con experiencia en rubros de salud, energía, servicios de hogar, turismo, educación, finanzas y comercio en línea. Actualmente, TOG opera en El Salvador, Belice y Estados Unidos, siendo El Salvador el centro con mayor capacidad al albergar más de cuatrocientos empleados de los cuales el 60% corresponde a hombres y 40% a mujeres. La última inversión en El Salvador fue de \$9 millones y corresponde a la construcción de un nuevo centro de servicios con capacidad de 1055 posiciones que permitirá incrementar la generación de más empleos.



**CLÍNICAS Y ÓPTICAS  
CANDRAY**  
Medicina y Cirugía de los Ojos

El Centro de Diagnóstico Ocular se dedica prestar servicios oftalmológicos y forman parte de las Clínicas Candray. Decidieron incursionar en un Centro de Diagnóstico para brindar servicios en temas de turismo médico, trabajando con aseguradoras principalmente de Estados Unidos, teniendo como mercado objetivo salvadoreños en el exterior. En septiembre de 2015 realizaron una ampliación por medio de la construcción de 5 clínicas privadas y 1 quirófano para realizar procedimientos por medio de láser con equipo de última tecnología. Esta expansión fue de \$650,000.00 generando 15 empleos directos entre enfermeras, médicos y administrativos.



**OppFilm**  
EL SALVADOR

**OPP Film**, es una empresa que se dedica a la producción de materias de empaques de Polipropileno Biorientado (BOPP, por sus siglas en inglés), en las variedades: transparente, mate y metalizado. Opp Film es una filial de Oben Holdign Group que cuenta con plantas de producción en Perú, Ecuador, Colombia, Chile y Argentina. El grupo inició operaciones en 1991 en Ecuador, pero luego decidió establecerse en Perú, en donde actualmente se encuentra la casa matriz, y desde donde genera el mayor porcentaje de producción y exportación de materias de empaques para toda la región latinoamericana.

En el 2010, estableció en El Salvador una oficina comercial para atender las órdenes de compra de empresas pequeñas y medianas de Centroamérica y El Caribe. A finales de 2013 la empresa toma la decisión de establecer en El Salvador su primera planta de producción de láminas de polipropileno biorientado, bajo el nombre de OPP Film El Salvador, S.A. de C.V., con una inversión inicial de USD 54 Millones, ubicado en San Juan Opico.



En junio del 2015 la empresa amplía su inversión inicial en el país por USD 46 Millones, haciendo un total de inversión inicial en El Salvador de USD 100 Millones y generando 180 empleos directos. En agosto de ese mismo año la empresa establece la Comercializadora OPP Film en la Zona Franca American Park, invirtiendo USD 788,000 y generando 5 empleos directos en esta operación, con el fin de distribuir sus productos elaborados en El Salvador y en otros países a nivel local y la región.

## EXPORTACIONES



**LICA S.A. de C.V. *Nuevo exportador.*** Fue fundada el 20 de mayo de 1975, con la finalidad de fabricar y distribuir productos cosméticos a nivel regional. En 2010, inició un nuevo proyecto de producción en el área de Alimentos, entre sus marcas nace Delirice con el objetivo de ofrecerle al consumidor, una alternativa de galletas sana, saludable y nutritiva.

Participante del Programa Exportar Paso a Paso en su edición 2014 y del Programa Club Empresarial Exportar Paso a Paso 2015, dándole servicios de nueva imagen corporativa. Inició sus exportaciones en julio de 2015 hacia Guatemala.



**POLHER, S.A. DE C.V. *Nuevo exportador y nuevo mercado.*** Empresa familiar ubicada en el departamento de Santa Ana que elabora productos alimenticios de tradición, con su nombre comercial "Productos El Tesoro" oferta bebidas típicas como chocolate, horchata y cebada. Participantes del Programa Exportar Más en su edición 2014 y del Programa Club Empresarial Exportar Paso a Paso 2015. Inició sus exportaciones a Guatemala en noviembre de 2015 y el presente año Honduras.



**INDUSTRIAS ANDRADE S.A DE C.V. *Nuevo exportador.*** Fábrica de metalmecánica en diversas especialidades siendo su fuerte es la fábrica de cocinas, comales, freidoras de aluminio y utensilios de cocina: Ollas, tinas, cucharones en aluminio. Entre otros: camas, camarotes, percheros, estantes, cocinas, planchadores y trasteros. Participante del Programa Exportar Paso a Paso edición 2014, logra hacer las primeras exportaciones en el año 2015 a Guatemala, la línea de aluminio para el hogar.



## 503Estudio Digitalizando tu marca

**503 ESTUDIO. *Nuevo exportador.*** Empresa de servicios que ofrece desarrollo de aplicaciones móviles, web y servicios de streaming. Con la filosofía de crear conceptos únicos e innovadores. Se enfocan

en un servicio de alta calidad en tiempos cortos de desarrollo, con conceptos únicos alineados estratégicamente las metas y objetivos del cliente.

Bajo esta metodología de trabajo solicitaron participar en el programa Exportar Paso a paso del año 2014 y lograron incursionar en el mercado nicaragüense el año 2015.

### XV. PROYECCIONES PARA EL TERCER AÑO DE GOBIERNO POR AREA ESTRATEGICA

#### EXPORTACIONES

- En el segundo semestre del año 2016, concluirán los módulos de capacitación a las empresas participantes del Programa Exportar Paso a Paso, y se llevarán a cabo las misiones comerciales a Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- En el segundo semestre del año 2016 continuará el Programa Exportar Más, dirigido a empresas que ya exportan a fin de que incursionen en nuevos mercados. Se harán las siguientes actividades:
  - Presentación de estudios de mercado (Perú, España y Alemania, Nicaragua y El Salvador - Tecnologías)
  - Misiones comerciales para los mercados seleccionados (Perú, Nicaragua y Canadá)
- En el primer semestre del año 2017 se prevé realizar nuevamente el Club Empresarial EPAP.
- Con el fin de contribuir a la diversificación de los destinos de exportación, en el período junio 2016 – mayo 2017 se coordinará la participación y acompañará a empresas exportadores en 15 eventos de promoción comercial: 6 ferias internacionales; 6 misiones comerciales; 3 viajes de captación de oportunidades comerciales. Se estima la participación de 100 empresas en estos eventos.



- En el contexto del Proyecto “Promoción de una Cultura Exportadora Nacional”, se espera continuar la sensibilización en temas de comercio exterior emprendedores y MIPYMES no exportadoras. Así mismo, en coordinación con el Ministerio de Educación se impartirá el Diplomado “Diseño y desarrollo de estrategia de exportación” para capacitar a maestros de educación media técnica y superior para que ellos sean multiplicadores con los alumnos de estos niveles de estudio. Asimismo se continuarán las gestiones para incluir los temas de comercio exterior a la currícula de los estudiantes de educación media técnica y superior. Se espera capacitar al menos a 180 maestros y 500 estudiantes.

Bajo este proyecto, nuevamente se hará una campaña de publicidad con la finalidad de sensibilizar a la población del país sobre el comercio exterior.

- PROESA será anfitrión de la Tercera reunión de la Red Iberoamericana de Organismos de Comercio Exterior, REDIBERO en noviembre 2016.

## **INVERSIONES**

- Continuar con la puesta en marcha del mecanismo para atracción de nuevas inversiones a través de los salvadoreños en el exterior.
- Realización de campañas de promoción multisectoriales y actividades puntuales de promoción de inversiones a nivel internacional y nivel nacional (misiones inversas), entre los posibles destinos están: Moscú, Chile, Estados Unidos y Colombia.
- En coordinación con RREE se realizarán Foros de Promoción en Dallas TX, Zaragoza (España), Barcelona (España), Berlín (Alemania), Santiago (Chile), Quito (Ecuador) y Lima (Perú).
- En el segundo semestre 2016 se realizaran Foros y Campañas de Promoción en: Atlanta, Georgia; San Francisco, California. Al Foro se invitarán a empresarios de primer nivel que puedan estar interesados en externalizar sus operaciones a El Salvador. Al mismo tiempo se promoverá que asistan salvadoreños exitosos en estas ciudades que puedan servir como puentes para el programa de Gestores de Inversión.
- Realización del Foro Internacional de Inversiones en el mes de febrero 2017.





- Generación de estudios sectoriales y de factibilidad para promover la toma de decisiones de inversionistas extranjeros, en pos de elevar los niveles de inversión privada nacional y extranjera en sectores productivos estratégicos tales como energía. Los estudios a elaborar son:
  - Estudio de agroindustria en El Salvador.
  - Benchmarking regional del sector Servicios Empresariales a Distancia
  - Benchmarking regional de costos de establecimiento y operación del sector de textil y confección
  - Estudio sobre la potencialidad de la industria cinematográfica en El Salvador.
  - Estudio comparativo y diagnóstico de prácticas para la facilitación aduanera El Salvador versus sus principales competidores.
  - Actualización de estudio de regulaciones fiscales en la región
  - Estudio de medición del impacto de la innovación tecnológica para hacer más eficiente el proceso de producción y la eficiencia energética de una empresa de confección en El Salvador.

#### **ASOCIOS PÚBLICO PRIVADOS**

- Para el período en referencia se espera definir al menos sobre tres proyectos, a fin de determinar si son o no proyectos que puedan ser financiados por la modalidad de APP.
- Se desarrollaran estudios de Costo Beneficio y Valor por Dinero de los siguientes proyectos:
  - Parque Tecnológico Zacatecoluca
  - Emisión de tarjetas de circulación, licencias de conducir y placas de automóviles
- Además se van a desarrollar estudios de ingeniería básica, demanda o mercado y disponibilidad y disposición de pago de los siguientes proyectos:
  - Corredor norte
  - Sistema Integrado de Transporte del Área Metropolitana de San Salvador (SITRAMSS II)
  - Terminal de carga aérea de Monseñor Oscar Arnulfo Romero y Galdámez
  - Aeropuerto de Ilopango
  - Iluminación y video vigilancia y foto multa de 140 km de carretera
  - Nuevo Centro de Gobierno

#### **MARCA PAÍS**

- Se dispondrá de la Estrategia de Imagen País y se hará el lanzamiento a nivel nacional e internacional de la Marca País, una vez sea consensuada con los actores clave.



- Se dará inicio a la campaña de promoción de la Marca País, lo que contribuirá a mejorar la imagen país para posicionar a El Salvador como país atractivo para la inversión, el comercio y el turismo.
  
- En el marco del proceso de construcción de la Estrategia de Marca País El Salvador se elaborará una hoja de ruta técnica con el propósito de generar las condiciones óptimas para la creación de la marca de El Salvador y su lanzamiento en 2017, y para ser una guía para el equipo de trabajo multidisciplinario e inter-institucional que se formalice en la institución con todas las partes involucradas y responsable en el proceso. Entre las actividades que se planifican realizar están:
  - Reuniones con las instituciones de gobierno para sensibilizar sobre el proceso de construcción de Marca País El Salvador.
  - Realizar actividades de participación con el sector académico nacional.
  - Alianza estratégica con el sistema de Naciones Unidas de El Salvador para abordar la Marca País desde los Objetivos de Desarrollo Sostenible.
  - Reuniones de cooperación internacional para gestión de recursos técnicos y financieros.
  - Crear y administrar contenidos y gestión de la web [www.enelsalvador.sv](http://www.enelsalvador.sv), plataforma de sensibilización de Marca País El Salvador
  - Trabajar con la empresa contratada para diseñar la imagen de la Marca.
  - Fortalecer al Equipo País de PROESA (cambio de cultura institucional).
  - Estructurar la unidad de Marca País: objetivos, perfiles técnicos, alcances, presupuesto
  - Acercamiento con el sector privado y gremiales claves.
  - Acercamiento con tanques de pensamiento y sociedad civil.
  - Incluir el tema marca país en la agenda de los medios de comunicación nacional
  - Estrategia de cooperación financiera.
  - Comenzar a formular la Política Nacional de Marca País 2030.
  - Dar seguimiento al Sistema de Gestión de Marca País.
  - Incluir a los gobiernos municipales en el proceso de construcción de marca.
  - Definir embajadores, voceros y defensores de marca y comenzar a trabajar con ellos.
  - Elaborar Manual de uso de la licencia de la Marca País para ser usada en 2017.
  - Conferencias magistrales de Marca País.
  - Estructurar banco de medios internacionales para operar la marca en 2017.



**XVI. ANEXO NO. 1: AVANCE DE METAS DEL PLAN OPERATIVO ANUAL 2015, AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015.**

DIRECCION DE EXPORTACIONES

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
GERENCIA DE DESARROLLO EXPORTADOR					
1. Incremento del valor de las exportaciones	Incremento real de las exportaciones	Crecimiento de las exportaciones de bienes de las empresas exportadoras atendidas por la Gerencia de Desarrollo Exportador	5%	2.1%	42%
		Estimado de crecimiento de las exportaciones de servicios de las empresas atendidas por la Gerencia de Desarrollo Exportador	5%	5.0%	100%
	Empresas atendidas a través de servicios de asesoría especializada, capacitación e información de mercados	Empresas atendidas	210	304	145%
	Empresas de servicios fortalecidas para su mejor inserción en los mercados	Empresas del sector turismo medico fortalecidas	20	23	115%
	Elaborada una estrategia para la definición de mercados para la incursión o posicionamiento de la oferta exportable.	Número de estudios de mercados sectoriales elaborados	3	5	167%
	Nuevos exportadores formados.	Número de capacitaciones a MIPYMES en materia de procesos de exportación	3	4	133%
	2. Diversificación de los destinos de la oferta exportable	Ejecutada la estrategia de promoción comercial	Número de ferias/misiones asistidas para el desarrollo exportador.	4	7
4. Incremento del número de empresas exportando	Nuevas empresas exportando	Número de nuevas empresas exportando	5	6	120%



Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
<b>GERENCIA DE PROMOCION COMERCIAL</b>					
1. Incremento del valor de las exportaciones	Servicio de asistencia técnica a las empresas exportadoras en diferentes etapas	Crecimiento del valor de las exportaciones de empresas participantes en programas de promoción comercial.	5%	2%	40%
2. Diversificación de los destinos de la oferta exportable	Misiones y ferias	Mercados Visitados	9	9	100%
		Número de empresas atendidas en eventos de promoción comercial	120	155	129%
		Número de empresas beneficiadas con oportunidades comerciales divulgadas	90	97	108%
		Número de oportunidades comerciales divulgadas	100	100	100%
	Empresas capacitadas en promoción comercial	Número de empresas capacitadas en promoción comercial	60	104	173%
4. Incremento del número de empresas exportando	Sensibilización y capacitación de PYMES no exportadoras y emprendedores en temas de comercio exterior	Empresarios no exportadores capacitados en temas de comercio exterior	100	186	186%
		Emprendedores capacitados en temas de comercio exterior	100	151	151%



DIRECCION DE INVERSIONES

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
GERENCIA DE INVERSIONES Y NEGOCIOS					
6. Incremento de la Inversión Privada	Empleos e inversión generados	Monto de Inversión generado por nuevas inversiones	\$ 39,440,000	\$70,124,500	178%
		Número de nuevos empleos generados	948	1,743	184%
	Respuestas a requerimientos de información sectorial solicitados	Número de Due diligence o respuestas a cuestionarios enviados	100	110	110%
		Número de Leads realizados	70	135	193%
	Generación de contactos de potenciales inversionistas	Número de contactos generados	425	799	188%
	Visitas de campo con potenciales inversionistas (site visits)	Número de visitas de campo con potenciales inversionistas realizadas (site visits)	45	77	171%
	Mejorado el conocimiento sobre los salvadoreños que apoyaran en la gestión de inversiones	Establecida la base de datos de salvadoreños "puentes" en el exterior.	1	1	100%
7. Incremento de número de empresas invirtiendo y expandiendo	gestores) o que invertirán directamente.	Número de estudios realizados que contribuyan a la toma de decisiones para invertir en El Salvador	3	3	100%



Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
<b>GERENCIA DE ATENCION AL INVERSIONISTA</b>					
1. Servicio de asesoría a las empresas inversionistas en las diferentes etapas y promoción de políticas que contribuyan a la mejora del clima de negocios.	Número de empleos e inversión generados	Monto de inversión generado por expansiones	\$59,160,000	\$136,480,000	231%
		Nuevos empleos generados	1,422	5,853	412%
	Respuesta a requerimientos de información sectorial solicitados	Número de Due diligences o respuesta a cuestionarios enviados	29	32	110%
		Número de Leads realizados	6	28	467%
		Número de Contactos generados	70	200	286%
	Visitas de campo (site visits)	Visitas de campo (site visits) realizadas	5	14	280%
	Asesoría en los procesos de establecimiento e inicio de operación y apoyar en la agilización de los mismos	Número de casos atendidos de empresas en establecimiento e inicio de operación	50	82	164%
	Asistencia al inversionista establecido de manera continua y sistemática en sus necesidades	Número de casos atendidos de empresas establecidas	211	212	100%



**DIRECCION DE APP**

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
<b>DIRECCION DE APP</b>					
10. Incremento de la Inversión en infraestructura y servicios públicos (APP)	Portafolio de oportunidades o proyectos APP	Portafolio de oportunidades o proyectos de APP elaborado	1	1	100%
	Proyectos de APP presentado a Consejo Directivo	Número de Proyectos de APP presentados al Consejo Directivo	1	0	0%
	Proyecto de APP presentado a la Asamblea Legislativa para su aprobación	Número de Proyectos de APP presentados a la Asamblea Legislativa para su aprobación.	1	0	0%
	Capacitaciones a instituciones públicas con facultades especiales dentro de la ley APP	Número de capacitaciones a instituciones públicas con facultades especiales dentro de la ley APP, impartidas	4	2	50%

**GERENCIA DE COMUNICACIONES Y MERCADEO INSTITUCIONAL**

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
<b>GERENCIA DE COMUNICACIONES Y MERCADEO INSTITUCIONAL</b>					
12- Imagen país mejorada en sectores y países clave	Imagen país adoptada por actores clave de sector público y privado.	Estrategia de imagen país (El Salvador) diseñada y lanzada.	1	Preparando segundo proceso de licitación.	0%



## GERENCIA DE ANALISIS DE POLITICA E INTELIGENCIA DE MERCADOS

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
GERENCIA DE ANALISIS DE POLITICA E INTELIGENCIA DE MERCADOS					
1. Información sobre oportunidades en EXP-INV-APP	Reportes de oportunidades de exportación para sitio web elaborados	Reportes de oportunidades de exportación para sitio web	12	12	100%
2. Análisis de tendencias sobre EXP-INV-APP	Informe de desempeño de EXP-INV-APP elaborados	Informe de desempeño de EXP-INV-APP	1	1	100%
	Número de requerimientos de información sobre EXP-INV-APP atendidos	Requerimientos de información	360	550	153%
3. Información económica y estratégica de apoyo a la dirección ejecutiva, direcciones de inversiones, exportaciones y APP, y clientes externos diversos.	Número de reportes de monitoreo de indicadores económicos y rankings internacionales elaborados	Reportes de monitoreo de indicadores económicos y rankings internacionales	12	12	100%
4. Generación de información de promoción país	Guía del inversionista elaborada	Guía del inversionista	1	1	100%
	Número de actualizaciones realizadas a la presentación país	Actualización de presentación país	12	12	100%
	Número de actualizaciones realizadas de información económicas y de país en sitio web (inversiones)	Actualización de información económica y de país en sitio web (inversiones)	6	4	67%





## GERENCIA DE PLANEAMIENTO Y DESARROLLO INSTITUCIONAL

Resultado	Producto o Servicio	Nombre de indicador	Meta anual	Avance al 31 de diciembre 2015	% de avance
GERENCIA DE PLANEAMIENTO Y DESARROLLO INSTITUCIONAL					
1. Planificación de Actividades y nuevos proyectos de PROESA.	1.1.1. Planificación Estratégica de PROESA 2015 - 2019	Plan Estratégico 2015 - 2019 elaborado	1	1	100%
	1.1.2 Planificación de las actividades de PROESA, correspondientes al ejercicio fiscal 2016	Plan Operativo 2016 elaborado	1	1	100%
	1.1.3 Monitoreo de los Planes de trabajo de la Institución.	Número de reportes elaborados	4	4	100%
	1.1.4 Memoria de Labores 2014	Texto de Memoria de labores elaborada	1	1	100%
	1.2.1 Portafolio de nuevos proyectos estratégicos a ser ejecutados a partir del año 2016.	Portafolio elaborado	1	1	100%
	1.2.2 Gestión de financiamiento para la ejecución de actividades/ proyectos estratégicos	No. de oportunidades de capacitaciones/ becas / pasantías divulgadas.	12	12	100%
		No. de gestiones realizadas con Organismos/ instituciones /agencias cooperantes.	3	2	67%
		Número de cooperaciones aprobadas por Organismos/ instituciones /agencias cooperantes.	1	1	100%
2. Proyectos estratégicos en ejecución	2.1.1 Seguimiento de los proyectos financiados con recursos externos	Número de Reportes elaborados	2	4	200%



**XVII. ANEXO No. 2: AVANCE DE METAS DEL PLAN OPERATIVO ANUAL 2016, AL 30 DE JUNIO 2016.**

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Presidencia</b>					
R 1.1: PROESA posicionado, impulsando las políticas públicas vinculantes a los temas de promoción de inversiones, exportaciones, APP, clima de negocios y marca país	IVO R1.1: Espacios de coordinación fortalecidos y liderados por PROESA con apoyo del más alto nivel político sectorial para mejoramiento del clima de negocios para la inversión, las exportaciones y socios público - privados	PROESA se proyecta como rector de políticas públicas vinculantes a su misión.	PROESA está realizando acciones que le permitan al final del quinquenio posicionarse como rector de políticas públicas vinculantes a su misión.	n/a	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Se mantiene una coordinación articulada con instituciones gubernamentales encargadas de asuntos relacionados a la atracción de inversiones, como lo son la Vicepresidencia de la República, Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia, los Ministerios de Relaciones Exteriores, Economía, Turismo, entidades autónomas como CEL, CEPA, CNE, entre otras.</li> <li>* Participación dentro del Organismo de Mejora Regulatoria, entidad encargada de apoyar a la mejora del clima de negocios del país, teniendo como tarea principal el revisar y sugerir, cuando aplique, la modificación de los procedimientos y marcos legales relacionados con la apertura y operación de empresas.</li> <li>* Seguimiento a los avances de la Comisión Técnica 8</li> <li>* Seguimiento a la Hoja de ruta de CONMIGRANTES, respecto a la Mesa de Atracción de Inversiones para SALEX.</li> <li>* Seguimiento a la propuesta de Marco Programático de la Política Nacional de Fomento, Transformación y Diversificación Productiva.</li> <li>* Seguimiento al Plan Nacional de Movilidad y Logística.</li> <li>* Campaña de sensibilización sobre la creación de la Estrategia Marca País.</li> <li>* Participación activa en las sesiones de trabajo del Gabinete Económico.</li> </ul>



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Inversiones: Gerencia de Promoción de Inversión y Negocios</b>					
R 2.1: Incrementada la Atracción y Expansión de inversiones en Sectores Priorizados	IVO R2.1: Nuevos empleos generados por nuevas inversiones o expansiones.	800	421	53%	De los 421 empleos comprometidos en el primer semestre, 185 pertenecen al sector de manufacturas livianas y 131 al sector de Servicios Empresariales a Distancia. Los 105 restantes corresponden al sector de textiles y confección, energía y telecomunicaciones.
	IVO R2.2: Nuevos montos de inversión comprometidos	\$ 120,000,000	\$ 97,940,250.	82%	El 95% de las inversiones comprometidas en el primer semestre corresponde a tres empresas pertenecientes a los sectores de energía, manufactura liviana y turismo. El 5% restante corresponde a los sectores de Servicios Empresariales a Distancia, Textiles y confección y telecomunicaciones.
A.2.1.2: Realizar acciones de acercamiento y seguimiento a potenciales inversionistas o multiplicadores relacionados con la inversión, incluyendo la organización y coordinación de agendas de trabajo	Número de Due diligences o repuestas a cuestionarios enviados	100	99	99%	99 due diligences atendidos para los sectores de agroindustria, manufacturas livianas, energía, textiles y confección, servicios empresariales a distancia y turismo.
	Número de Leads	80	65	81%	65 leads de los sectores de agroindustria, manufactura liviana, energía, textiles y confección, servicios empresariales a distancia y turismo; provenientes de más de 20 diferentes países.
	Número de Contactos generados	460	405	88%	405 contactos generados en los sectores de aeronáutica, agroindustria, manufacturas livianas, energía, textiles y confección, turismo y servicios empresariales a distancia.
	Número de Visitas de Campo (site visits)	45	44	98%	44 site visits realizados con empresas interesadas en los sectores de agroindustria, manufacturas livianas, energía, textiles y confección, turismo y servicios empresariales a distancia. Las empresas que han visitado el país son europeas, asiáticas y del continente americano.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Inversiones: Gerencia de Promoción de Inversión y Negocios</b>					
Estudios que contribuyan a la toma de decisiones para invertir en El Salvador realizados.	Estudios	4	0	0%	En proceso de selección y contratación los siguientes: <b>1.</b> Estudio del Sector Agroindustria. <b>2.</b> Estudio para determinar oportunidades de inversión en adquisición de nuevas tecnologías para optimización del consumo energético de las operaciones en una empresa de confección en El Salvador. En proceso de elaboración los términos de referencias para los siguientes estudios a realizarse en el año: <b>Año 20161.</b> Benchmarking sobre el proceso de establecimiento y costos de operación de una empresa textilera en El Salvador con países de la región. <b>2.</b> Estudio comparativo de regulaciones fiscales relacionadas a la inversión extranjera directa en Centroamérica, México, Perú y Colombia. <b>3.</b> Estudio comparativo de costos de operación en el sector de servicios empresariales a distancia en Centroamérica, República Dominicana y México. <b>Año 20171.</b> Estudio del sector química-farmacéutica y cosmética natural que contribuya a la toma de decisiones para invertir en El Salvador <b>2.</b> Estudio sobre el sector industrias creativas



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Inversiones: Gerencia de Atención al Inversionista</b>					
R2.1: Incrementada la Atracción y Expansión de inversiones en Sectores Priorizados	<b>IVO R2.1</b> Nuevos empleos generados por nuevas inversiones o expansiones.	1,200	348	29%	Las expansiones generadas en el primer semestre fueron dadas en el sector de Agroindustria y Servicios empresariales a distancia.
	<b>IVO R2.2:</b> Nuevos montos de inversión comprometidos	180,000,000.00	19,779,150	11%	La expansión de Agroindustria provino de Grupo Calvo por la adquisición de dos nuevos buques y la mayor expansión en el sector de servicios empresariales a distancia fue debido a la adquisición de terreno y construcción del nuevo edificio de The Office Gurús.
T.2.1.1.1 Generar información a la medida para inversionistas establecidos en sus procesos de evaluación país y expansión de operaciones	Número de Due diligences o repuestas a cuestionarios enviados	35	9	26%	Se envió información sobre el marco regulatorio, lista de bufetes de abogados, lista de empresas de bienes raíces y empresas proveedoras de estudios hídricos.
T.2.1.3.3 Promover y fortalecer las relaciones con los inversionistas establecidos mediante visitas de seguimiento y reuniones estratégicas de trabajo.	Número de visitas de Seguimiento	50	8	16%	Se realizó visita de seguimiento a empresas de los sectores turismo, call centers, textil y confección y manufacturas livianas.
T.2.1.3.1 Brindar asistencia técnica a los potenciales inversionistas durante el proceso de evaluación país.	Número de casos atendidos de empresas en establecimiento e inicio de operación	60	65	108%	Se brindó apoyo a empresas en proceso de establecimiento en su mayoría con las siguientes instituciones gubernamentales: MARN, CNR, CIEX, ETESAL, MTPS, SIGET, MINEC, DGME, BANDESAL, Oficinas de planificación, municipalidades, DGA, VMVDU, MTPS, ANDA, MITUR y SECULTURA.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Inversiones: Gerencia de Atención al Inversionista</b>					
T.2.1.3.4 Brindar asistencia técnica a los inversionistas establecidos en los procesos de diversificación y expansión en el país.	Número de casos atendidos de empresas establecidas	211	85	40%	El mayor apoyo y acompañamiento en procesos de tramitología a las empresas ya establecidas durante el primer semestre se dio en MARN, CNR, MINEC, DGME, BANDESAL, Oficinas de planificación, municipalidades, DGA, MTPS, ANDA, MITUR, SECULTURA y MINED.
	Número de Leads	10	12	120%	Los leads para el primer semestre son principalmente del sector de energía, proyectos que esperan participar en la licitación de 170MW de energías no convencionales.
	Número de contactos generados	70	69	99%	Del total de contactos, 20 fueron generados a través de reuniones con instituciones de gobierno y 49 por medio de acercamiento a la empresa privada.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Desarrollo Exportador</b>					
R3.1: Fortalecidas las capacidades de las empresas exportadoras y con potencial exportador, para facilitar el acceso a mercados internacionales	IVO R3.1 Incremento de las exportaciones de las empresas atendidas.	5%	0%	0%	<p>Se realizó el análisis estadístico de las exportaciones de las empresas atendidas por PROESA a la fecha, y no se reflejan incremento en las exportaciones de estas, lo cual podría ser un reflejo de influencia de los siguientes aspectos:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los valores de exportación aquí reflejados, corresponden únicamente a las empresas de bienes, ya que no se cuenta con las cifras de exportación de servicios.</li> <li>2. El precio del café y el volumen de dicho producto, han disminuído considerablemente en este período.</li> <li>3. Factores propios de los mercados destino.</li> <li>4. Problemática interna de las empresas.</li> <li>5. Es importante considerar que estas empresas han recibido apoyo en el primer semestre del año, e independientemente del servicio que se les haya brindado, y de acuerdo a la experiencia, es un tiempo muy corto para ver un impacto como resultado de este apoyo.</li> </ol> <p>El apoyo brindado por PROESA, busca llevar herramientas que favorezcan su penetración y permanencia en el mercado, dentro de estas podemos mencionar: estudios de mercado en Unión Europea, misiones comerciales a México, Canadá, encuentros de negocios en El Salvador, programa Exportar Paso a Paso.</p>



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Desarrollo Exportador</b>					
A.3.1.1: Capacitar y desarrollar foros especializados, en coordinación con actores claves de los sectores público, privado y academia.	Número de empresas atendidas en capacitaciones y foros especializadas	40	98	245%	Se realizaron las siguientes capacitaciones: - En Turismo Médico: se llevó a cabo el 26 de febrero, participaron 20 representantes de empresas. De los cuales 11 del género masculino y 9 del género femenino. - Segunda fase de capacitación en Turismo Médico: 11 y 2 de mayo, participaron 20 representantes de empresas. De los cuales 11 del género masculino y 9 del género femenino. - En Unidades Verificadoras Acreditadas de México: se llevó a cabo el 24 de febrero y participaron 11 representantes empresas, 5 del género masculino y 6 del femenino. - EPAP Servicios: 19 representantes de empresas capacitadas en el mes de junio, de las cuales 9 son del género femenino y 10 del género masculino - Exportando a Canadá, 21 de abril, tema: cómo emplear las herramientas de TFO para exportar. Se tuvo la participación de 6 representantes de empresas, 2 del género femenino y 4 del género masculino. - El mercado Canadiense una oportunidad para exportar, 27 de mayo, 22 representantes de empresas; 12 del género femenino y 10 del género masculino.
A.3.1.2: Brindar asistencia técnica a las y los empresarios, facilitando información de mercado estratégica a la medida y acompañamiento personalizado y especializado en su preparación hacia mercados internacionales.	Número de empresas atendidas con asesorías especializadas e información de mercado	215	167	78%	Se han atendido representantes de empresas de los siguientes sectores: - 101 representantes de empresas del sector Agroalimentos, de los cuales 26 corresponden al género femenino y 75 del género masculino. -36 representantes del sector Manufacturas, 13 del género femenino y 23 del género masculino - 30 representantes del sector Servicios, 11 del género femenino y 18 del género masculino





Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Desarrollo Exportador</b>					
P Elaborada una estrategia para la definición de mercados para la incursión o posicionamiento de la oferta exportable,	Número de estudios de mercados sectoriales elaborados.	3	1	33%	Estudios finalizados: - Estudio de Perú para el sector farmacéutico: Con el objetivo Evaluar los departamentos y las principales ciudades de Perú para determinar cuáles proveen las mejores condiciones comerciales para la oferta exportable. La presentación de los resultados se realizó el día 18 de abril.  Estudios en ejecución: - Estudio de servicios en Nicaragua para identificar oportunidades comerciales y de exportación para empresas de software, animación y audiovisuales. - Estudio en Alemania y España: en proceso de adjudicación
	Nuevas empresas exportando	7	2	29%	1. Nueva empresa exportadora de servicios: 503 Studio. 2. Nueva exportadora de alimentos: Exportaciones y Transacciones Comerciales, SA de CV realizó su primera exportación a Estados Unidos.
P: Nuevos exportadores formados.	Número de capacitaciones a MIPYMES en materia de procesos de exportación.	4	1	25%	La primera capacitación del Programa Exportar Paso a Paso Bienes dio inicio en el mes de mayo y finalizara el 28 de julio. El programa de formación Exportar Paso a Paso Servicios ya se completó, sin embargo el cierre se realizará el 28 de julio junto al de bienes.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Desarrollo Exportador</b>					
P: Ejecutada la estrategia de promoción comercial.	Número de ferias/misiones asistidas para el desarrollo exportador.	6	2	33%	1. Misión comercial a México, del 14 al 18 de marzo, en las ciudades de Guadalajara y DF, los sectores participantes fueron manufacturas diversas, agroindustria y alimentos. Montos negociados: \$349,500.00 2. Tercer encuentro de negocios, realizado el 4 y 5 de mayo en El Salvador. Los sectores que participaron fueron manufacturas diversas, agroalimentos y servicios; los montos negociados de este evento fueron: \$1,702,000

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Promoción Comercial</b>					
R3.2: Difundida y promocionada la oferta exportable salvadoreña.	IVO R3.1 Incremento de las exportaciones de las empresas atendidas.	5%	0%	0%	Aún no es posible reflejar un crecimiento en las exportaciones, de las empresas que han participado en los 4 eventos de promoción comercial realizados en el periodo, pues las proyecciones en exportación se concretan en el mediano plazo.
A.3.1.1: Capacitar y desarrollar foros especializados, en coordinación con actores claves de los sectores público, privado y academia.	Número Empresarios capacitados	70	83	119%	Se realizó el Taller sobre Técnicas para Hacer Negocios en Nuevos Mercados, capacitándose 69 empresas en el mes de febrero. Así mismo, a partir del mes de febrero se está ejecutando el programa Mercadeo Digital para la internacionalización, en cual participan 14 empresas exportadoras: 7 del sector alimentos y bebidas y 7 del sector manufacturas diversas. Dicho programa consiste en capacitar a través de talleres prácticos y elaborar e implementar un plan de mercadeo digital con el acompañamiento de consultores especializados. Está previsto que el Programa concluya el 21 de julio 2016.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Promoción Comercial</b>					
A.3.2.1: Coordinar, ejecutar y brindar seguimiento a ferias internacionales, misiones comerciales y misiones a la inversa	Número de eventos de promoción comercial	9	2	22%	<p>Durante el primer trimestre se realizaron los siguientes eventos:</p> <p>1. FERIA EXPOCOMER, del 09 AL 12 de marzo SECTORES: manufacturas, alimentos y bebidas y servicios EXPECTATIVA DE MONTO NEGOCIADO: \$ 746,000 15 empresas participantes</p> <p>2. MISIÓN COMERCIAL A WASHINGTON, del 14 al 18 de marzo SECTORES: servicios, alimentos y bebidas Monto negociado: \$447,200.</p> <p>3. TERCER ENCUENTRO DE NEGOCIOS EL SALVADOR 2017, 3 Y 4 de mayo. SECTORES: Servicios, alimentos y bebidas y manufacturas. <span style="float: right;">Monto Negociado \$3.7 Millones</span></p> <p>4. FOOD TAIPEI: del 22 al 25 de junio SECTORES: Agroindustria y Alimentos y Bebidas Monto Negociado \$ 1,475,387</p>
A.3.2.2: Coordinar, ejecutar y brindar seguimiento a las actividades de identificación de oportunidades comerciales.	Número de oportunidades Comerciales Identificadas	75	4	5%	Las oportunidades comerciales identificadas pertenecen a los sectores agroindustria y manufacturas.
A.3.2.3: Actualizar el directorio y catálogo de la oferta exportable en coordinación con las gremiales del sector privado vinculadas.	Número de directorios exportador actualizados	1		0%	<p>Con recursos de USAID se esta financiando una consultoría para elaborar el Directorio Nacional de Exportadores, la cual concluye en el mes de julio, a la fecha se han recibido 4 productos y se está trabajando el producto 5, que debe contener el 75% de las empresas con los datos actualizados.</p> <p>La impresión y reproducción será financiado con otros recursos.</p>



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Exportaciones: Gerencia de Promoción Comercial</b>					
	Número de catálogos de exportadores elaborados	3		0%	Esta en proceso de la recolección de la información del Directorio Nacional de Exportadores (Insumo básico para la elaboración de los Catálogos) por parte de las empresas, a través de llamadas telefónicas y visitas en el caso que se requiera. A este momento se tiene un 27% de empresas que han completado la información solicitada.
Docentes capacitados en temas de comercio exterior	Docentes capacitados	180		0%	Actualmente se encuentra en ejecución el diplomado de formación sobre Comercio Exterior para docentes, en total son 4 módulos que se desarrollaran en 8 sábados de manera simultánea en los departamentos de San Salvador y San Miguel. Al 30 de junio se han desarrollado 4 sábados. 100 hombres y 106 mujeres son los que están participando, se espera que todos concluyan los 4 módulos para poder certificarse.
Estudiantes capacitados en temas de comercio exterior	Estudiantes capacitados	500		0%	Se cuenta con la Curricula de estudios ya diseñada. Los estudiantes serán capacitados de Agosto a Noviembre del 2016, una vez concluya la capacitación de los docentes.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Asocio Publico Privados</b>					
R 4.1: Proyectos de asocio público privados (APP), estructurados.	IVO R4.1A: Número de proyectos asesorados respecto a su viabilidad por la modalidad de APP	4	8	200%	Proyectos Asesorados: 1. Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingenierías en el municipio de Zacatecoluca departamento de La Paz 2. Nuevo Centro de Gobierno en Antiguo Cuscatlán, departamento de La Libertad. 3. Corredor Norte Metropolitano 4. Iluminación, video vigilancia y foto multa de carreteras. 5. Terminal de carga del AIES-MOARG. 6. Aeropuerto de Ilopango 7. Suministro de Licencias de Conducir, Tarjetas de circulación y placas de vehículos automotores, administración del Registro Público de Vehículos y servicios Asociados. 8. Parques en terrenos del Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial en el Centro de Gobierno.
	IVO R4.1B: Número de Proyectos estructurados bajo la modalidad de APP	2	0	0%	Meta anual
A.4.1.1: Desarrollar eventos para la promoción y sensibilización de la modalidad de APP en sectores estratégicos.	Número de eventos llevados a cabo	1	0	0%	Meta anual
A.4.1.2: Evaluar proyectos públicos de inversión con potencial para ser desarrollados como APP	Número de proyectos en evaluación	5	2	40%	1. Suministro de Licencias de Conducir, Tarjetas de circulación y placas de vehículos automotores, administración del Registro Público de Vehículos y servicios Asociados 2. Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingenierías en el municipio de Zacatecoluca departamento de La Paz
A.4.1.3: Elaborar bases de licitación pública internacional y contratos	Número de proyectos con bases y contrato diseñados	3	0	0%	Meta anual



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Dirección de Asocio Publico Privados</b>					
A.4.1.4: Promocionar los proyectos de APP	Número de eventos de promoción	1	0	0%	Meta anual

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Gerencia de Análisis de Políticas e Investigación de Mercados</b>					
A.2.1.1: Generar información para promoción de país, generación de estrategias sectoriales y atención de requerimientos Especializados de información de potenciales inversionistas e inversionistas establecidos.	Número de Guías del inversionista elaboradas	1		0%	La Guía del Inversionista 2017 se comenzará a trabajar en el segundo semestre del año.
	Número de actualizaciones realizadas a la presentación país	12	6	50%	Una de las herramientas de venta más importantes utilizadas para promover el país con potenciales inversionistas es la presentación país. Es por eso que se han realizado 6 actualizaciones de la presentación país en inglés y español (una por mes, de enero a junio), las cuales se publicaron en la intranet y notificaron vía correo electrónico.
	Número de actualizaciones realizadas de información económicas y de país en sitio web (inversiones)	4	1	25%	En el mes de junio se actualizó la información del sitio web en inglés y español correspondientes a las secciones de "Haciendo negocios en El Salvador" (Economía libre y estable, Atractivo clima de inversión, Marco legal, Guía del Inversionista, Apuesta por inversiones) y "¿Por qué invertir en El Salvador?" (Ubicación estratégica, Acceso preferencial a mercados internacionales, Atractivos incentivos fiscales, Infraestructura competitiva, Costos competitivos, Capital Humano, Estabilidad monetaria)



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Gerencia de Análisis de Políticas e Investigación de Mercados</b>					
	Número de actualizaciones realizadas a la aplicación móvil (app)	4	2	50%	En marzo se realizó actualización de información en la aplicación móvil en español (revisión de textos de ventajas de invertir en el país, eliminación caso de éxito de Jumex, textos de algunos sectores) y se realizó la actualización de los tipos de cambio. En junio se actualizó la versión en inglés (se eliminó el caso de éxito de Jumex, se actualizaron las oportunidades de inversión y las ventajas de invertir en El Salvador), asimismo, se incluyó en ambas versiones información sobre las siguientes leyes: leyes de APP, firma electrónica y estabilidad jurídica; y se actualizó los tipos de cambio.
	Número de requerimientos de información sobre EXP-INV-APP atendidos	360	299	83%	De enero a junio 2016, se trabajaron 299 requerimientos de información a solicitud de las direcciones de PROESA, Presidencia y clientes externos diversos, en los cuales se ha invertido 990 horas de investigación.
	Número de Catálogos de proyectos de inversión elaborados	1		0%	Se comenzará a trabajar en el segundo semestre del año
A.2.1.5: Identificar obstáculos a la inversión y elaborar propuestas de mejora al clima de negocios.	Número de reportes de monitoreo de indicadores económicos y rankings internacionales elaborados	4	2	50%	Se elaboró dos Reportes Trimestrales de Indicadores Económicos y Sociales correspondientes al primer y segundo trimestre de 2016, los cuales se publicaron en la intranet y notificaron vía correo electrónico.
	Informe anual de inversiones	1	1	100%	Se elaboró en el segundo trimestre 2016, el informe anual de inversiones con los datos al cierre 2015 para El Salvador y la región centroamericana.



Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 30 de junio de 2016	% de avance	Descripción del avance
<b>Gerencia de Análisis de Políticas e Investigación de Mercados</b>					
A.3.1.2: Brindar asistencia técnica a las y los empresarios, facilitando información de mercado estratégica a la medida y acompañamiento personalizado y especializado en su preparación hacia mercados internacionales.	Número de Guías del exportador elaboradas	1		0%	Se elaborará en el segundo semestre del año.
A.3.1.4: Generar información estratégica de mercado en sectores priorizados y análisis especializados para la toma de decisiones de autoridades institucionales, sector público y sector privado.	Informe anual de desempeño de exportaciones	1	1	100%	Se elaboró y presentó en febrero, el Informe Anual de desempeño de exportaciones con los datos al cierre 2015.
	Informe mensual de exportaciones	12	6	50%	Se han elaborado 6 informes mensuales de desempeño de las exportaciones (uno en cada mes de enero a junio).

