

MEMORIA DE LABORES 2016



PROESA

ORGANISMO PROMOTOR DE EXPORTACIONES
E INVERSIONES DE EL SALVADOR


EL SALVADOR
Grande como su gente



Gobierno de El Salvador, Centro América

Autoridades

Consejo Directivo

Sigfrido Reyes
Presidente de PROESA

Roberto Lorenzana
Secretario Técnico y de Planificación
de la Presidencia

Carlos Cáceres
Ministro de Hacienda

Tharsis Salomón López
Ministro de Economía

Gerson Martínez
Ministro de Obras Públicas, Transporte,
Vivienda y Desarrollo Urbano

Rigoberto Monge
Representante de la empresa privada

Ángela Lorena Duque
Representante del sector académico

Generación de contenidos
Unidades organizativas de
PROESA

Diseño Gráfico
Héctor Cartagena

Fotografía
Juan Carlos Burgos

Edición y composición
Gerencia de Planeamiento y
Desarrollo Institucional

Esta Memoria de Labores
2016 puede ser consultada
en versión digital en nuestro
sitio web

www.proesa.gob.sv

Contenido

I. Antecedentes

1. Acerca de PROESA01
2. Servicios03
3. Misión, Visión y Objetivos05

II. Principales Logros del año 08.

III. Informe de Labores 11

1. Promoción de Exportaciones	15
2. Promoción de Inversiones	28
3. Asocios Público - Privados (APP)	41
4. Marca País	45
5. Oficina de Información y Respuesta (OIR)	45
6. Unidad de Género)	46
7. Dirección de Administración y Finanzas	49
8. Proyectos Ejecutados por PROESA	56

IV. Casos de éxito 57

1. Exportaciones	57
2. Inversiones	59

V. Lo planificado vrs. Lo ejecutado. 62



Palabras del Presidente de PROESA

El Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, PROESA, presenta su Memoria de Labores para el año 2016.

Durante este periodo y en concordancia con nuestras atribuciones, se han reportado importantes avances en materia de atracciones de inversiones, promoción de las exportaciones de bienes y servicios, oportunidades de generación de socios público-privados y fortalecimiento de la imagen del país.

En lo que respecta a la promoción de las exportaciones de bienes y servicios, brindamos asesorías especializadas; acompañamos a empresas exportadoras a diferentes Ferias y Misiones Comerciales en diferentes países alrededor del mundo; se realizaron prospecciones de mercado para conocer el potencial de la oferta exportable salvadoreña en mercados internacionales, y realizamos programas de capacitación especializados tales como “Exportar Paso a Paso” para bienes y servicios, “Exportar Más”, “Cultura Exportadora” y “Mercadeo Digital para la Internacionalización de bienes y servicios en mercados internacionales”.

Gracias a estos esfuerzos, PROESA contribuyó a que empresas salvadoreñas se convirtieran en nuevas exportadoras o incrementaran sus exportaciones. Esto ha favorecido al crecimiento de las exportaciones nacionales en materia de bienes y servicios.

En materia de inversiones, PROESA apoyó el establecimiento de nuevas empresas y la expansión de empresas ya establecidas pertenecientes a sectores considerados prioritarios en el marco de la Política Nacional de Fomento, Transformación y Diversificación Productiva: energía, manufactura liviana, turismo, servicios empresariales a distancia, textiles especializados y confección, entre otros; significando la creación de nuevas fuentes de empleo en beneficio de la población salvadoreña.

En coordinación con otras entidades gubernamentales se desarrollaron diferentes eventos a nivel internacional para presentar las oportunidades de inversión y el atractivo clima de negocios que El Salvador ofrece a los inversionistas, destacando nuestra infraestructura competitiva, la laboriosidad de nuestra mano de obra, los incentivos fiscales y el marco jurídico que brinda certeza jurídica a las inversiones.

PROESA también realizó una fuerte promoción de los Asocios Público-Privados (APP), como una vía para la generación de proyectos que contribuirá al crecimiento económico nacional. A la fecha, se han identificado 13 proyectos que se encuentran en etapa de estudio para determinar la factibilidad de su desarrollo bajo la modalidad de APP, principalmente en sectores que permitan fortalecer la infraestructura logística de nuestro país.

Por último, PROESA también avanzó decididamente en el proceso de construcción de la estrategia de Marca País, a través de la cual, esperamos potenciar a El Salvador, como un destino ideal para hacer negocios. En este sentido, se ha trabajado de la mano con diferentes actores gubernamentales, económicos, sociales, académicos, medios de comunicación y otros; para identificar los activos estratégicos que nos ha permitido construir una Marca País con la cual todas y todos los salvadoreños nos sentimos identificados.

De este modo, PROESA siguiendo los lineamientos del Plan Quinquenal de Desarrollo 2014 – 2019, ha trabajado y seguirá apoyando todas aquellas acciones que incentiven el crecimiento económico de nuestro país y en consecuencia eleven el bienestar de las familias salvadoreñas.

Sigfrido Reyes
Presidente de PROESA



I. Antecedentes

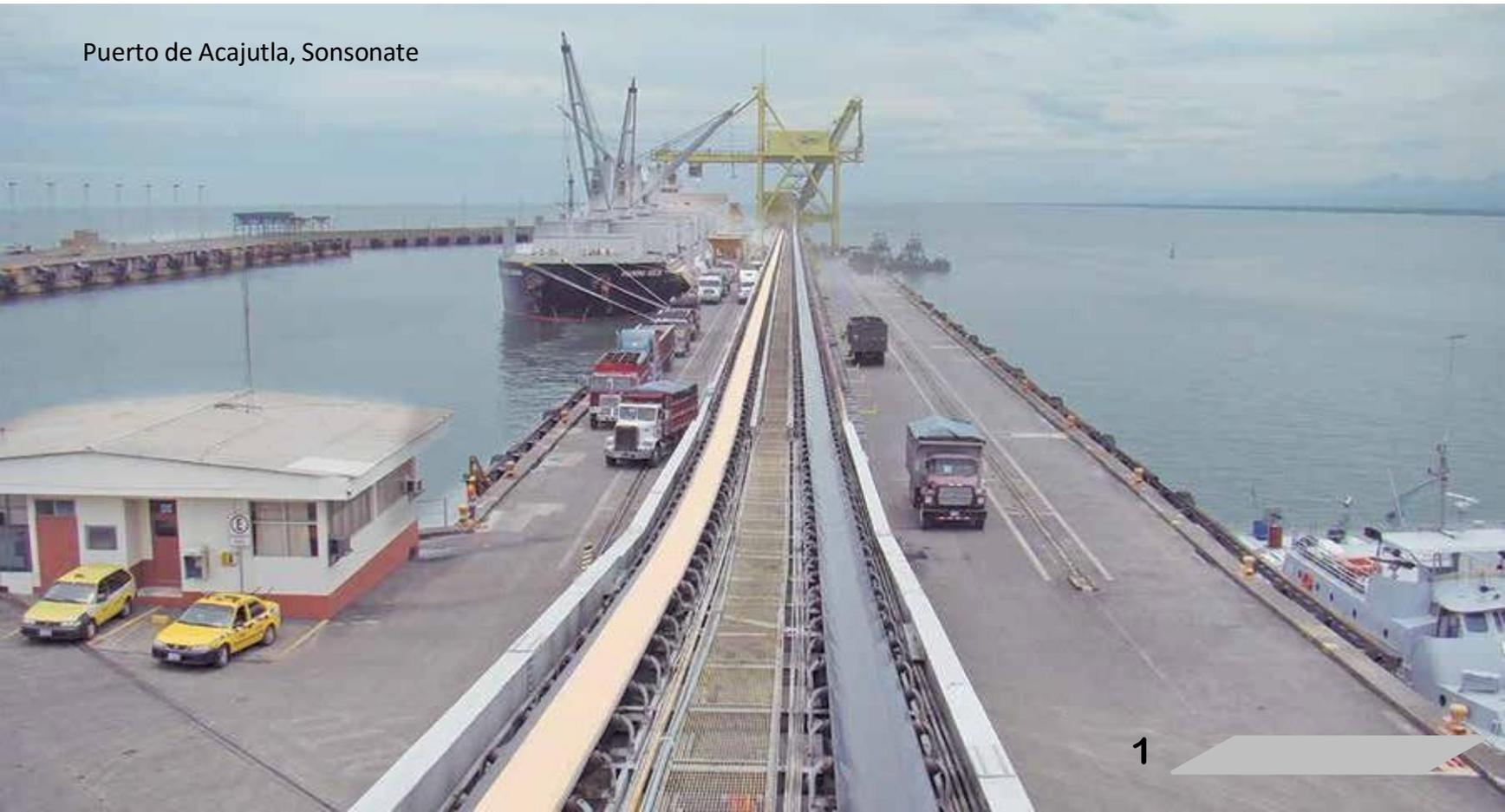
Acerca de PROESA

➤ Hasta abril de 2014 PROESA fue 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 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;

Puerto de Acajutla, Sonsonate



- 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.





Servicios brindados por PROESA

Para el logro de los objetivos institucionales, PROESA brinda los siguientes servicios:

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 y en el fortalecimiento de sus capacidades para la internacionalización de sus productos;
- Identificar y divulgar oportunidades comerciales para diversificar los mercados de destino para las exportaciones salvadoreñas;
- Desarrollo de un plan de ferias internacionales y misiones comerciales y acompañamiento a las empresas a esos eventos, para la promoción de la oferta exportable.
- Ejecución de programas especiales para la internacionalización de empresas salvadoreñas: Programa Exportar Paso a Paso y Programa Exportar Más, Exportar en línea, entre otros.
- Colaborar con entidades públicas y privadas para promover las exportaciones salvadoreñas.

En el área de la promoción de la inversión:

- Promover al país como destino de la inversión nacional y extranjera;
- 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 Asocios Público Privados (APP):

- Asesoría a las instituciones contratantes del Estado (ICE) que buscan desarrollar proyectos en modalidad de Asocio Público Privado;
- Asesoría en el 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;
- Capacitar al sector público, sector privado, academia y sociedad en general en temas de APP.



Empresa del sector textil y confección operando en El Salvador



Misión, Visión y Objetivos Estratégicos

La Misión, Visión y Objetivos Estratégicos institucionales que a continuación se enuncian están incorporados en el Plan Estratégico Institucional de PROESA 2015-2019.

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.

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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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.



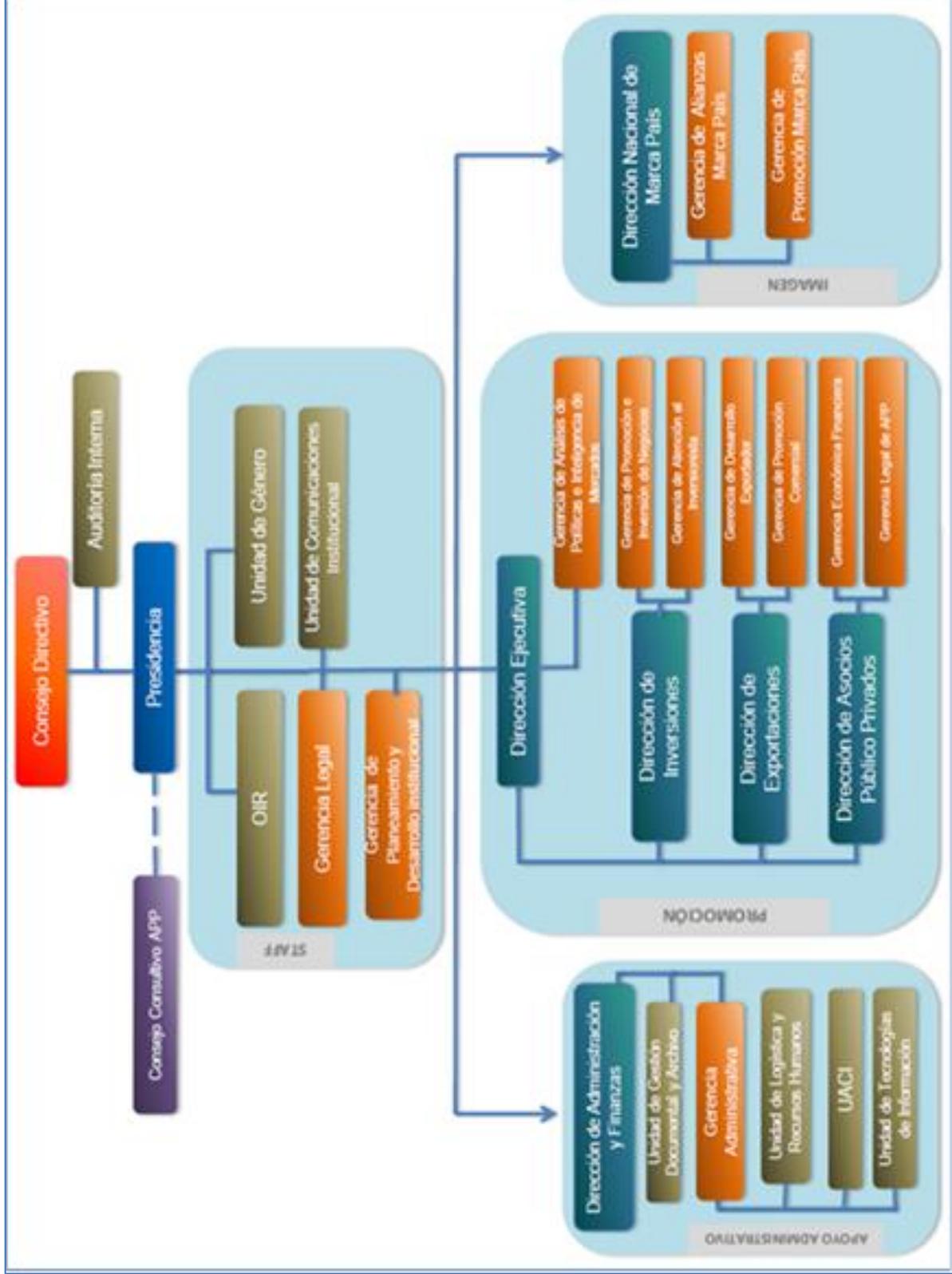
OE4 Incrementar la capacidad técnica de las Instituciones Contratantes del Estado (ICE) para generar proyectos de infraestructura, servicios públicos social y económicamente rentables, por medio de los Asocios Público Privados (APP).

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.

Puerto La Unión ubicado en el Golfo de Fonseca, El Salvador

Organigrama

Estructura organizativa vigente para el año 2016



II. Principales logros

➤ En el área de exportaciones:

8 empresas registradas como nuevas exportadoras en este período

1.8% de incremento promedio de las exportaciones de las empresas de productoras de bienes atendidas por PROESA

369 representantes de empresas apoyados a través de servicios de asesoría especializada en comercio exterior para convertirse en nuevos exportadores o incrementar sus exportaciones.

348 empresarios fortalecidos en sus capacidades para exportar a través de 19 eventos realizados.

134 empresas apoyadas en la internacionalización de sus productos y servicios por medio de la ejecución de **14 eventos** de promoción comercial, visitando **12 mercados**, en los cuales se generó expectativas de exportación a corto, mediano y largo plazo por un monto de **US\$ 8,301,087.00**.

409 emprendedores y 255 representantes de empresas no exportadoras fortalecidas con conocimientos para iniciar procesos de exportación a través del Programa Cultura Exportadora.

380 representantes de empresas no exportadoras y emprendedores, fortalecidos con conocimientos sobre las ventajas de los TLC suscritos por El Salvador.

215 docentes nivel de bachillerato o técnico superior capacitados en temas de comercio exterior por medio del Diplomado en Diseño y Desarrollo de Estratégica de Exportación y como efecto multiplicador **2,991 estudiantes** de esos niveles recibieron capacitación en esos temas.

101 técnicos de CONAMYPE y CDMYPES con conocimientos para asesorar en comercio exterior a las MYPES, fortalecidos a través del Programa Cultura Exportadora.



Exportadora de jugos y néctares



Empleados de la empresa de inversión extranjera peruana manufacturera de láminas de polipropileno biorientado, OPP Film. San Juan Opico, La Libertad

➤ En el área de inversiones:

Generación de compromisos de inversión por **US\$ 161,313,748.00** y de crear **2,989 nuevos empleos** por medio de:

- **29 nuevas empresas instaladas** de los sectores: energía, manufactura liviana, turismo, servicios empresariales a distancia y textiles y confección;
- **19 expansiones** de empresas existentes, las cuales fueron realizadas por empresas de los sectores Agroindustria, Servicios Empresariales a Distancia, Operación Logística, Textiles Especializados y Confección y manufacturas

EN 2016 A NIVEL NACIONAL:

USD\$ 2,521
MILLONES EXPORTACIONES DE
TEXTILES ESPECIALIZADOS Y
CONFECCIÓN

+60
MERCADOS DE
EXPORTACIÓN

+240
EMPRESAS

➤ En el área de Asocios Público - Privados:

13 proyectos en cartera, para determinar la factibilidad para que se puedan financiar bajo la modalidad de APP. Para tales efectos se dio inicio a estudios para los siguientes **4 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 AIES-MOARG;
- ❖ Iluminación, video vigilancia y foto multa de carreteras.

➤ En el área de Marca País:

En el tema de la construcción de la Estrategia Marca País “El Salvador”:

- ❖ Se dio inicio al proceso de consenso y sensibilización sobre la construcción de la Estrategia Marca País, a fin de lograr acuerdos sobre los activos de la Marca con todos los sectores de la sociedad.
- ❖ Se dispone de la hoja de ruta técnica y de cooperación, para lo cual se realizaron reuniones con los sectores: Público-Privado, Academia, Organismos internacionales, entre otros.
- ❖ Se obtuvieron recursos de FANTEL, se realizó el proceso de contratación de la firma y se está ejecutando la consultoría que hará el Diseño de la Estrategia Marca País El Salvador.



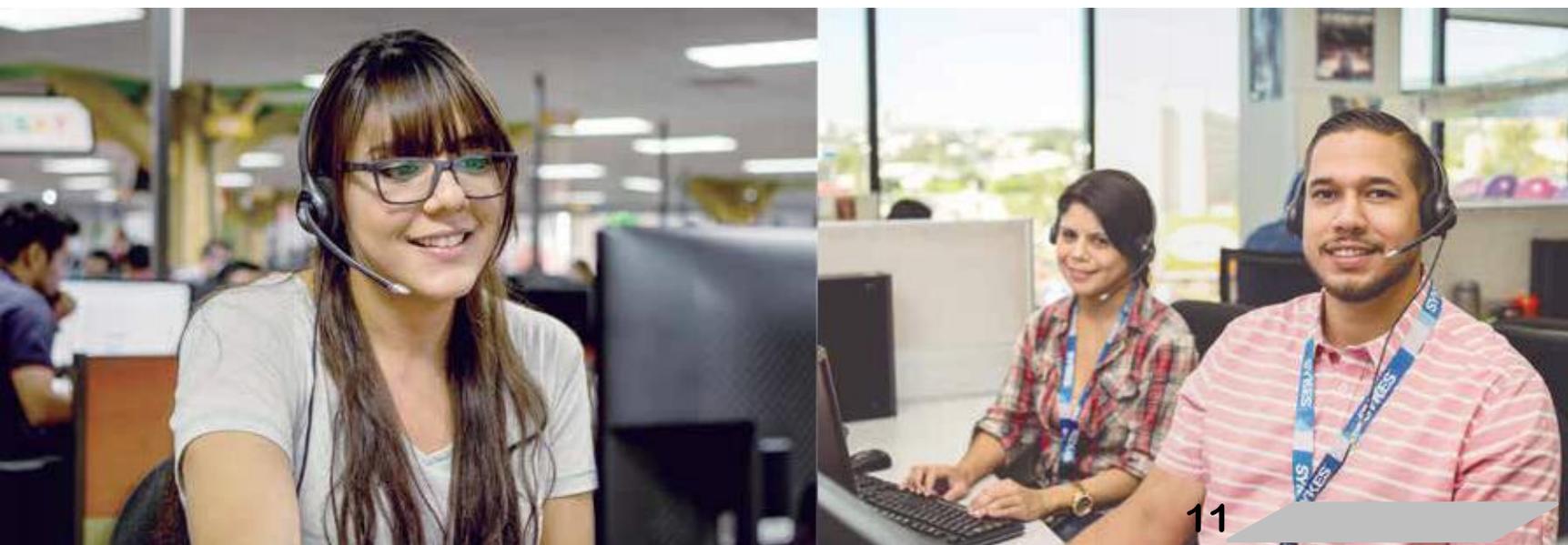
III. Informe de Labores

➤ Posicionamiento de PROESA como rector de políticas públicas vinculantes a la misión institucional

De acuerdo al Plan Estratégico Institucional del período 2015 -2019, uno de los resultados esperados es el siguiente: “PROESA posicionado, impulsando las políticas públicas vinculantes a los temas de promoción de inversiones, exportaciones, APP, clima de negocios y marca país”, y la meta para el año 2019: PROESA se proyecta como rector de políticas públicas vinculantes a su misión.

En ese contexto desde la Presidencia de PROESA se están realizando una serie de actividades que en el tiempo conlleven a posicionar a PROESA como rector de las políticas públicas vinculantes a su misión. A continuación se enuncian las principales actividades realizadas:

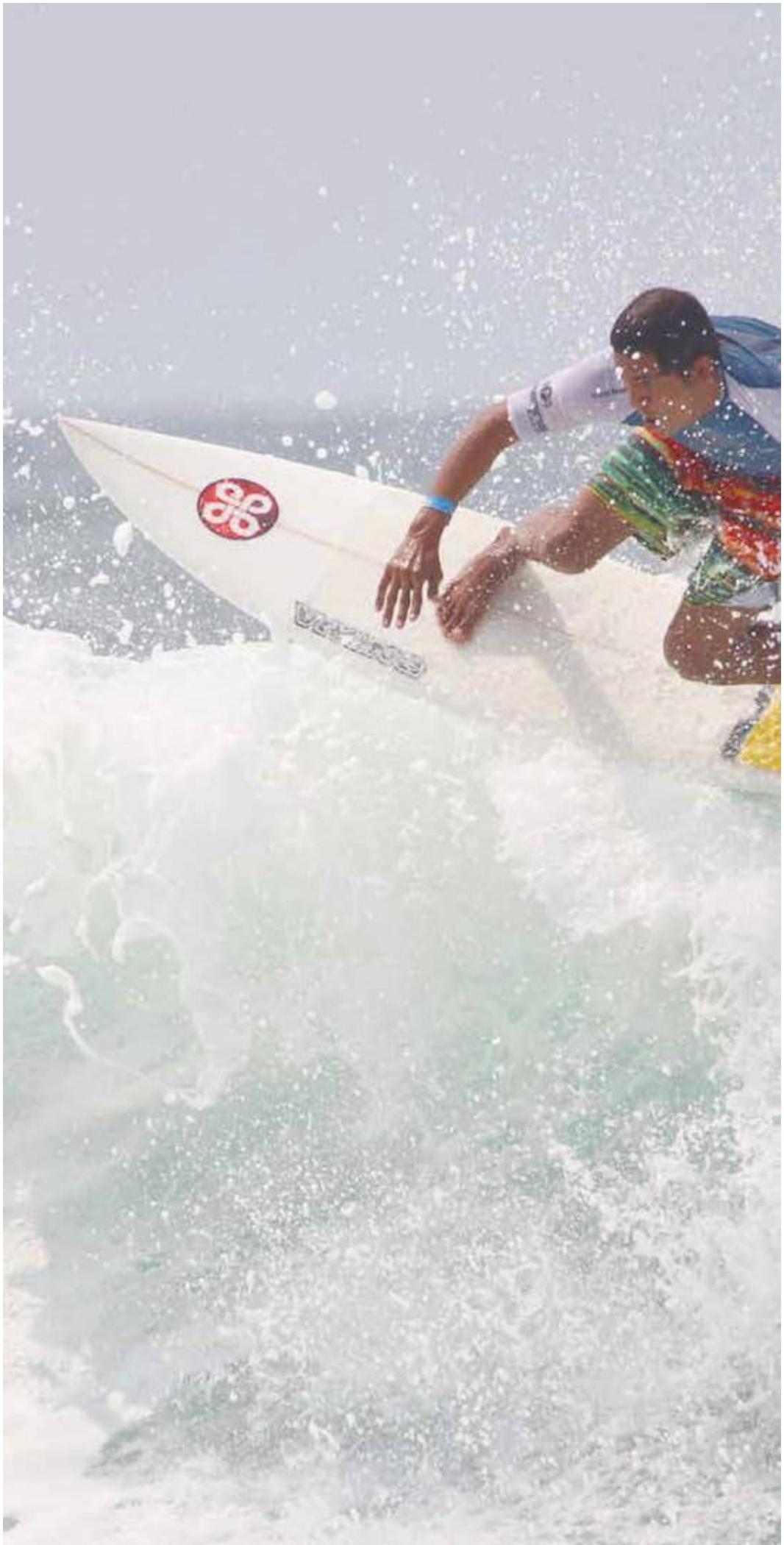
- Se trabaja en la articulación de sinergias con entidades gubernamentales vinculadas a temas de carácter económico, como por ejemplo la Vicepresidencia de la República, Ministerio de Economía, Ministerio de Turismo, Ministerio de Relaciones Exteriores, entidades autónomas como CEPA, CNE, CONAMYPE, entre otras. Así como también, la participación activa en las reuniones del Gabinete Económico y la Mesa Económica liderada por el Vicepresidente de la República.
- Se mantiene un diálogo constante con el sector productivo nacional, principalmente a través de gremiales empresariales que representan a un alto porcentaje de empresas salvadoreñas, como por ejemplo COEXPORT, AMCHAM, CAMTEX, CASALCO, entre otras. Lo que permite conocer de mejor forma los distintos sectores nacionales, y poder brindar mejores servicios en torno a la atracción de inversiones y a la exportación de bienes y servicios.

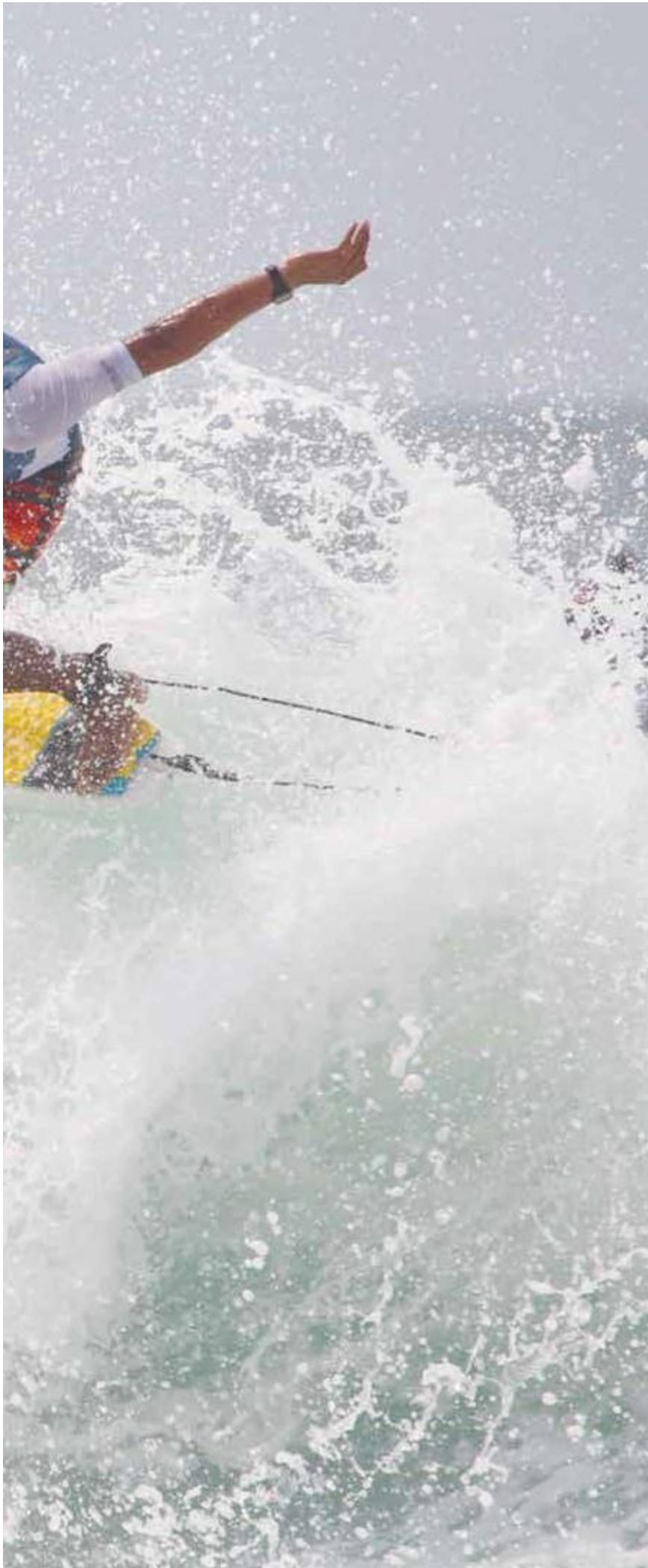


- Se está trabajando a través de las representaciones en instancias interinstitucionales enfocadas en la mejora del clima de negocios, por ejemplo: el Organismo de Mejora Regulatoria, que es una instancia impulsada en el marco de FOMILENIO II, que tiene como objetivo realizar propuestas concretas sobre reformas al marco regulatorio en temas vinculados a la economía nacional, lo que permitirá mejorar la competitividad nacional, generar mayor dinamismo y un mejor clima de negocios en fomento de crecimiento económico, generación de empleos, mayor productividad, entre otros.

- Se mantiene participación dentro el grupo de trabajo interinstitucional para el diseño del Plan General "Casa Abierta: Salvadoreños en el Exterior", producto del compromiso del Presidente de la República, y que se ha convertido en una instancia desde la cual 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.

- Se continúa apoyando a los sectores productivos, y se realizan visitas in situ a diferentes proyectos de inversión y a empresas exportadoras de bienes y servicios. Esto permite tener un panorama más acertado de las realidades y particularidades de cada sector, y poder brindar mejores servicios a los usuarios de PROESA, en temas relacionados a exportaciones, inversiones y aftercare.





- Se han continuado los esfuerzos interinstitucionales en torno a promover al país como un destino atractivo para las inversiones y para oportunidades de negocios, principalmente, bajo la realización de eventos organizados por PROESA y también organizados bajo el marco del Programa de las Consejerías Económicas, Comerciales y de Turismo, que permiten mostrar las ventajas competitivas de nuestro país, y del potencial exportador de nuestras empresas. En tal sentido, se ha participado en eventos internacionales en Panamá, México, Perú, Chile, España, Alemania, Italia, Estados Unidos, Ecuador, entre otros. Durante estos eventos, se generan espacios para reuniones bilaterales con empresas interesadas en conocer aún más sobre nuestro país.

- En coordinación con el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Economía, FOMILENIO II, la Superintendencia del Sistema Financiero, el Ministerio de Turismo, se han desarrollado Foros de Oportunidades de Inversión en El Salvador, en las ciudades de Long Island y Los Ángeles, Estados Unidos de América.

- Por otro lado, PROESA, ha participado en eventos internacionales de alto prestigio como el Foro Económico Internacional de San Petersburgo, la Feria Comercial EXPOCOMER; China-LAC Business Summit 2016, el Global Business Forum on Latin America celebrado en Dubái, Japón-LAC 2016, 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 creado acercamientos con Cámaras de Comercio y entidades homólogas extranjeras, que han culminado en firmas de instrumentos de cooperación interinstitucional que permiten tener socios estratégicos en distintos países del mundo.

- Se ha continuado el apoyo a las distintas Direcciones y Gerencias de PROESA, con el objetivo de brindar mejores servicios a los usuarios de esta institución. En ese sentido, se ha apoyado en la coordinación de agendas para potenciales inversionistas, seguimiento a los proyectos de inversión que se encuentran en proceso de ejecución, y atención a inversionistas ya establecidos (Aftercare); también en la identificación de oportunidades comerciales para nuestras empresas, promoción de participación en Ferias y Misiones Comerciales, y el apoyo a los programas exportadores como Cultura Exportadora, Exportar Paso a Paso, Exportar Más, entre otros.
- En el tema de Aftercare, se coordina con otras entidades públicas y privadas para contribuir con el establecimiento y la ejecución de los proyectos de inversión de las empresas nacionales y extranjeras, principalmente en lo que respecta a los procesos y trámites gubernamentales.
- PROESA aportó 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, 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.
- Además, se llevó a cabo el lanzamiento del Logistic Information System, que es una herramienta intuitiva, bilingüe que permite brindar información sobre requisitos para exportar, conceptos de logística, leyes y reglamentos relacionados a esta temática. De igual forma, cuenta con un directorio de proveedores de servicios logísticos, con el objetivo de que los usuarios dentro y fuera de nuestras fronteras puedan contactar a empresas salvadoreñas que proveen bienes o servicios en toda la cadena de abastecimiento y logística.
- En el marco de las actividades de promoción de país a realizar durante el año 2017, conjuntamente con el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Turismo, el Consejo Salvadoreño del Café, CIFCO, la Cámara Salvadoreña de Comercio e Industria y COEXPORT, se ha diseñado el “Plan de Eventos de Promoción Comercial y Atracción De Inversiones El Salvador 2017”, que incluye todas aquellas actividades nacionales e internacionales en las que se promoverá la oferta exportable, las oportunidades de inversión, y los atractivos turísticos más importantes de nuestro país.
- Se ha fortalecido el posicionamiento institucional en los diferentes medios de comunicación, con lo que se pretende poder sensibilizar a los distintos nacionales sobre la importancia que juega la estrategia de promoción de exportaciones y de atracción de inversiones, impulsada por PROESA, en el crecimiento económico de nuestro país. Así mismo, se presentan los análisis sobre la dinámica económica nacional e internacional que se generan al interior de esta institución. De igual forma, se promueve la socialización de información que permita generar un mayor alto grado de confianza en nuestro país, como por ejemplo el Boletín informativo en materia de Seguridad, y el Boletín electrónico El Salvador Investment Promotion Network.



- PROESA, atendiendo su atribución de Ley respecto al diseño y promoción de la imagen país, ha venido impulsando el diseño de la Estrategia Marca País para El Salvador, a través del diálogo multisectorial con los diferentes sectores de la sociedad con el objetivo de sensibilizar sobre la importancia de contar con una estrategia de Marca País para fortalecer la imagen de El Salvador a nivel nacional e internacional, y posicionarlo como una opción para invertir, hacer negocios y visitarlo, tal como lo han hecho otros países exitosos como Costa Rica, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, entre otros.

- Se prevé realizar el lanzamiento oficial de la Marca País El Salvador en el primer semestre del 2017. Actualmente se encuentra siendo diseñada por la UDP INTERBRAND – DDB, empresa experta en branding, la cual es responsable de su creación y diseño. Esta iniciativa será una gran herramienta para fomentar una conciencia nacional a favor de la adopción de la nueva identidad de país que contribuya a unir voluntades, unificar discursos y reposicionarnos a nivel mundial.

➤ Promoción de Exportaciones

El objetivo de esta área es “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”.

La promoción de exportaciones es ejecutada por la Dirección de Exportaciones, la cual cuenta con la Gerencia de Desarrollo Exportador (GDEX) y la Gerencia de Promoción Comercial (GPC). Además esta Dirección, para realizar esta misión, recibe apoyo estratégico de la Gerencia de Análisis de Política e Investigación de Mercado (GAPIM). Los recursos utilizados para la ejecución de las actividades de esta área provienen del GOES, Préstamo BID 2583/OC-ES y cooperación.



A continuación un detalle de los principales logros y actividades que PROESA realizó en el tema de promoción de exportaciones:

1. **Nuevas empresas exportadoras: Incorporación de 8 nuevas empresas atendidas por PROESA, a la base de empresas salvadoreñas exportadoras, según detalle:**

a. EXPORTACIONES Y TRANSACCIONES COMERCIALES, SA de CV. Sector Alimentos y realizó su primera exportación a Estados Unidos.

b. GRUPO TREMMING. Sector servicios. Esta empresa participo en el EPAP 2016 y realizó su primera exportación a Guatemala.

c. MANOLITAS. Sector Manufacturas diversas y realizo su primera exportación a Estados Unidos.

d. BILLY SOTO RAMIREZ. Sector Agroindustria y realizó su primera exportación a Estados Unidos.

e. JAM INDUSTRIAL S.A. de C.V. Sector

Manufacturas Diversas, participó en el EPAP 2014 y realizó su primera exportación a Guatemala.

f. EDWIN EDGARDO MIRA, Sector Agroindustria, participó en el EPAP 2016 y realizó su primera exportación a Nicaragua.

g. RF CONSULTORES, Sector Servicios, participó en el EPAP 2016 y realizó su primera exportación hacia Guatemala.

h. MOKA HANDCRAFTS, Sector Manufacturas diversas, participó en el EPAP y realizó su primera exportación hacia Puerto Rico.

2. **Fortalecimiento de las capacidades de las empresas exportadoras y con potencial exportador, para facilitar el acceso a mercados internacionales.**

Para lo cual realizó catorce (14) capacitaciones o foros especializados beneficiándose representantes de 260 empresas. Entre los temas impartidos se encuentran:

- a. Turismo Médico
- b. Unidades Verificadoras Acreditadas de México
- c. Exportando a Canadá: cómo emplear las herramientas de TFO para exportar
- d. El mercado Canadiense: una oportunidad para exportar
- e. Importancia de exportar a través de grupos asociativos
- f. Cómo exportar efectivamente a los Estados Unidos
- g. Seminario Internacional la importancia de la generación de líneas de producto y los retos de aprovechamiento de CAFTA para el sector confección,
- h. Certificaciones internacionales como herramientas para el ingreso a mercados más exigentes.
- i. Experiencia de Promed Costa Rica en la promoción del turismo de salud,



Certificaciones para el ingreso a mercados más exigentes, 22 empresas exportadoras y con potencial, participantes de los sectores de agroindustria, alimentos y bebidas.

- j. Capacitación gerentes GIZ empresas TIC y tecnologías verdes para exportar servicios a Alemania,
- k. Controles preventivos para alimentos de consumo humano - Curso oficial de la FDA
- l. Curso de formación en comercio exterior de empresarios exportadores de la zona oriental
- m. Programa de formación en metodologías de desarrollo de software
- n. Capacitación turismo de salud en marketing digital.

3. **Asistencia técnica a empresarios exportadores o con potencial exportador.** PROESA proporcionó asesoría especializada a 369 representantes de empresas: 242 de Agroalimentos, 84 de Manufacturas Diversas y 43 del sector Servicios), de éstos 116 personas pertenecen al género femenino y 253 al género masculino.

4. **Proveer información de mercado para apoyar la decisión de internacionalización de las empresas salvadoreñas.** La información que se genera y provee son: estadísticas de exportación e importación, contactos de negocios, condiciones de acceso a mercados, entre otros. Entre las actividades que se destacan se encuentran:

- **Prospecciones de mercado.**

Durante el primer semestre de 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

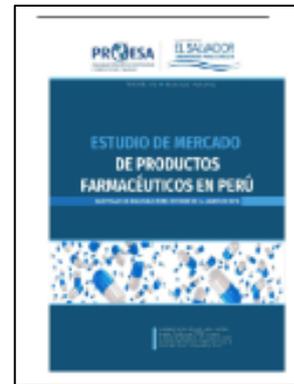
Las prospecciones de mercado fueron realizadas por la GAPIM y GDEX para recopilar información en apoyo al Programa Exportar Paso a Paso de la Dirección de Exportaciones, con lo cual se traslada conocimiento a las empresas beneficiadas sobre el funcionamiento de los mercados en cada país (para los sectores 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.



- **¹Estudios de Mercado y difusión de los mismos.**

Con el objetivo de brindar información de mercado a los empresarios se realizaron los siguientes estudios:

- Estudio de productos farmacéuticos en Perú: La divulgación de los resultados de este estudio se realizó el 18 de abril de 2016, al cual asistieron 40 personas.
- Estudio de mercado sector servicios en Nicaragua: La presentación de los resultados de este estudio se realizó el 29 de agosto de 2016 y contó con la participación de 25 personas.
- Estudio para la Identificación de oportunidades de negocio con distribuidores para el mercado anglosajón en los Estados Unidos. La presentación de los resultados se llevó a cabo el 3 de diciembre de 2016 y contó con la participación de 34 personas.



- **Estudios de mercado que concluirán en el 2017**

- Estudio de mercado de productos salvadoreños en Alemania y España
- Estudio Identificación de incentivos para el fomento de la producción y la promoción de la exportación de la industria de productos plásticos en Perú.

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

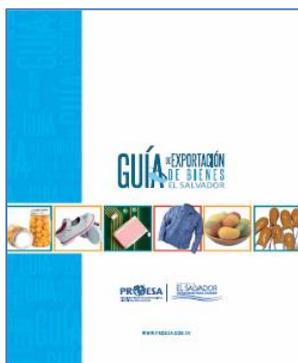
Actividad realizada por la GAPIM. A partir del 2016, el informe anual de exportaciones 2016 y los informes mensuales de exportaciones se han trabajado utilizando la herramienta de Power BI. Con el uso de esta herramienta, se ha agilizado el procesamiento de la información, haciendo así un uso más eficiente de los recursos; lo cual permite 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.



¹ Se realizaron con recursos del Convenio de Préstamo BID 2583/OC-ES.

- **Elaboración y difusión de los siguientes documentos elaborados por la GAPIM:**

- Guía de Exportación de Bienes El Salvador, con información importante para personas y empresas interesadas en iniciar el proceso de internacionalización.
- Informe Anual de desempeño de exportaciones con los datos al cierre 2015.
- Informes mensuales de desempeño de las exportaciones.



5. Ejecución de programas especiales para la internacionalización de empresas salvadoreñas.

A continuación un detalle de los Programas ejecutados:



- **Programa Exportar Paso a Paso Bienes y Servicios (EPAP)**

Este Programa fue diseñado por PROESA con el propósito de apoyar de forma sistemática a las empresas en su proceso de internacionalización, especialmente a aquellas que se inician en la actividad exportadora. La metodología utilizada considera no sólo las necesidades que usualmente presentan las empresas al momento de exportar, sino también sistematiza y agrupa servicios especializados a partir de la lógica del proceso exportador, de tal forma de aumentar las posibilidades de éxito en los mercados a las empresas que participaran del programa.

Del 26 de mayo al 28 de julio se llevaron a cabo las capacitaciones del EPAP, para las empresas productoras de Bienes, en el cual participaron 35 representantes de empresas: 12 del sector manufactura diversa y 23 del sector alimentos y bebidas agroindustria.

Del 6 al 28 de junio, se llevaron a cabo las capacitaciones para el EPAP para empresas del sector Servicios. Se beneficiaron 19 representantes de empresas, de los cuales 10 eran del género masculino y 9 del género femenino.

Las misiones comerciales vinculadas a este programa, se realizaron en los meses de septiembre, octubre y noviembre². A continuación el detalle de los resultados.

Resultados del Programa Exportar Paso a Paso – Bienes y Servicios 2016

País Destino / Fecha de realización de la Misión	No. Empresas participantes	Sectores
Nicaragua, del 19 al 23 de septiembre 2016.	12	3 Manufacturas diversa 9 servicios
Guatemala, del 3 al 6 de octubre de 2016	8	Sector Servicios y Agroalimentos.
Honduras, del 17 a 22 de octubre/2016.	10	Manufacturas diversas, Servicios, agroindustria, Alimentos y Bebidas
Houston , EEUU, del 14 al 18 de noviembre/2016	9	Agroalimentos.
Total	39	

² Es importante mencionar que no todas las empresas capacitadas participaron en las misiones comerciales, sin embargo una o más empresas decidieron participar en más de una misión.



Clausura del EPAP - bienes el 28 de julio de 2016



Visita a puntos de venta de empresas participantes en misión comercial a Honduras del 17 al 22 de octubre 2016.

- **Programa Exportar Más**



Al igual que en años anteriores, PROESA llevó a cabo el Programa Exportar Más, el cual 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. Se beneficiaron 22 empresas en total con la formación, se visitaron 2 mercados y se realizó el III Encuentro de Negocios El Salvador, los montos negociados por las empresas beneficiadas ascendieron a más de 2 millones de dólares.

A continuación el detalle de los resultados:

País Destino / Fecha de realización de la Misión	No. Empresas participantes	Sectores participantes	Montos Negociados US\$
Toronto y Montreal, Canadá, del 17 a 22 de octubre/2016	5	Agroalimentos, Plástico y Metalmecánica	
Guadalajara y DF, México, del 14 al 18 de marzo 2016.	7	Manufacturas diversas, agroindustria y alimentos	\$349,500.00
Tercer encuentro de negocios El Salvador, USA y Canadá, realizado el 4 y 5 de mayo en El Salvador.	84	Manufacturas diversas, agroalimentos y servicios	\$1,702,000.00
Total	96		\$2,051,500.00

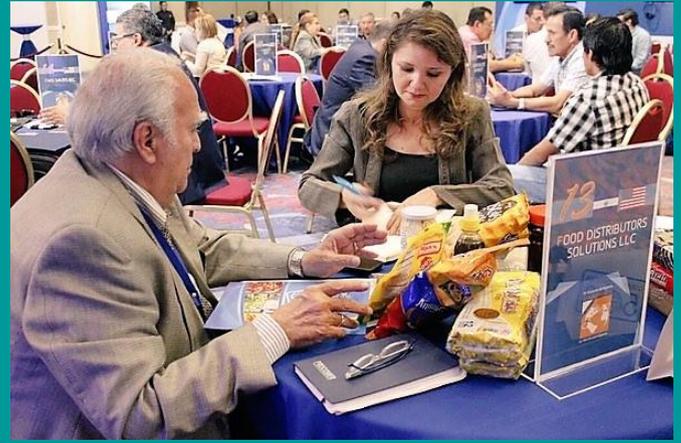
- **Tercer encuentro de negocios El Salvador, USA y Canadá.**

Representantes de más de 80 empresas exportadoras salvadoreñas se dieron cita con 16 compradores internacionales de productos y servicios procedentes de Estados Unidos, Canadá, Belice, Perú y Nicaragua interesados en la variada oferta exportable salvadoreña.

Como parte de la agenda, PROESA organizó una serie de visitas a las instalaciones de empresas participantes en la actividad para generar mayor acercamiento entre compradores internacionales y exportadores nacionales.



Tercer Encuentro de Negocios El Salvador, USA y Canadá



- **1er Programa de Formación en Comercio Exterior de Empresarios Exportadores de la Zona Oriental**

Este es el primer programa de esta naturaleza que PROESA realiza en la zona oriental del país. Participaron 21 representantes de 18 empresas, de las cuales 9 pertenecen al sector alimentos, 2 al sector servicios y 7 de manufacturas diversas. Además se capacitó a representantes de CONAMYPE y CDMYPE destacados en los departamentos de La Unión, Morazán y San Miguel, personal de la Universidad Nacional, Universidad Gerardo Barrios y Universidad de Oriente. Asimismo, se contrató al consultor para que apoyara en la elaboración de los planes de exportación de las empresas participantes.



- **Programa ABC Exportador**

Se suscribió una Carta de Entendimiento con la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) para apoyar el Programa ABC Exportador, que desarrolla la Gremial cada año con el fin de guiar a las empresas en el proceso de exportación. En ese sentido, se apoyó con el financiamiento de 5 consultores que desarrollaron 5 charlas, en el período del 4 de octubre al 5 de diciembre de 2016, beneficiándose empresas de diversos sectores productivos.



Charla sobre Cómo exportar exitosamente a México, noviembre 2016.

Los temas impartidos fueron:

- ✚ "Cómo exportar a Centroamérica", 4 y 5 de octubre, participaron 28 empresas.
- ✚ Esquemas comerciales, 9 y 10 de Noviembre, participaron 30 empresas.
- ✚ Estrategias para la exportación, 23 y 24 de noviembre, participaron 53 empresas.
- ✚ Reglas de la negociación para exportar, 1 y 2 de diciembre, participaron 26 empresas.
- ✚ Presentación de resultados de investigación "Identificación de oportunidades de negocios con distribuidores para el mercado anglosajón en los Estados Unidos", 5 diciembre participaron 34 empresas.

- **Programa de mercadeo digital para la internacionalización**

De febrero a julio se llevó a cabo el Programa, graduándose representantes de 12 empresas, las cuales pertenecen a los sectores de alimentos y bebidas, servicios turísticos y manufacturas diversas como: calzado, lonas decorativas y ventiladores industriales. Estas empresas han obtenido un acompañamiento de consultores especialistas en el tema, que les han brindado las herramientas necesarias para que puedan desarrollar branding y tener acceso a nuevos clientes a través del diseño y ejecución del sus planes de mercadeo digital. El Programa permitió a las empresas fortalecer 3 grandes áreas: desarrollo de capacidades, innovación en la estrategia de comercialización e incremento en ventas (que van desde un 15% hasta un 900%) y/o desarrollo de nuevos mercados.



6. Identificación y divulgación de oportunidades comerciales para diversificar los mercados de destino para las exportaciones salvadoreñas.

Esta actividad la realiza la Gerencia de Promoción Comercial Durante 2016 se identificaron en total 73 oportunidades comerciales, las cuales pertenecen a los sectores de alimentos y bebidas, manufacturas diversas, servicios y agroindustria. Se identificaron 5 oportunidades en la Misión Comercial realizada a República Dominicana, 64 en la Misión a Costa Rica y 4 fueron identificadas por los Consejeros Económicos Comerciales y de Turismo (CECT) de República Dominicana y Taiwán. Dichas oportunidades fueron divulgadas a 41 empresas salvadoreñas

7. **Desarrollo del Plan de Ferias Internacionales y Misiones Comerciales y acompañamiento a las empresas a esos eventos.**

Estas actividades son realizadas por las dos Gerencias de la Dirección de Exportaciones, con la finalidad de promover la oferta exportable.

Durante el año 2016, PROESA realizó catorce (14) actividades de difusión y promoción de la oferta exportable, de las cuales 13 fueron participación en ferias y misiones comerciales y una actividad se llevó a cabo en El Salvador, denominada el Tercer Encuentro de Negocios El Salvador 2016. En total se negociaron montos de \$8,301,087.00 por todas las actividades de difusión. Se visitaron 12 mercados. A continuación el detalle de ferias, misiones y mercados visitados:

1. Panamá, Feria Expocomer
2. Taiwán (Feria Food Taipéi)
3. Bolivia, Rueda de Negocios
4. China, Feria ChinaLac
5. Cuba, Feria de la Habana
6. Estados Unidos, 2 misiones: (Misión Comercial Washington y Misión Comercial a Houston en el marco Programa EPAP 2016)
7. México (Misión Comercial a Guadalajara y DF.)
8. República Dominicana (Misión Comercial)
9. Nicaragua (Misión Comercial en el marco del Programa EPAP 2016)
10. Guatemala (Misión Comercial en el marco del Programa EPAP 2016)
11. Canadá Misión Comercial a ciudades de Toronto y Montreal, en el marco Programa Exportar Más)
12. Honduras (Misión Comercial en el marco Programa Exportar Más)

**PLAN DE EVENTOS DE PROMOCIÓN
COMERCIAL Y ATRACCIÓN DE INVERSIONES
EL SALVADOR**



En total:

**134 empresas
exportadoras,**

95 de bienes (sectores
alimentos y bebidas,
agroindustria y

manufacturas diversas) y

39 de servicios, **fueron
apoyadas y**

acompañadas en el
proceso de

internacionalización de
sus productos, por medio

de la ejecución del
programa de Ferias y

Misiones Comerciales.



Misión Comercial Washington, USA. Marzo 2016.

Panamá, Feria Expocomer. Marzo 2016.



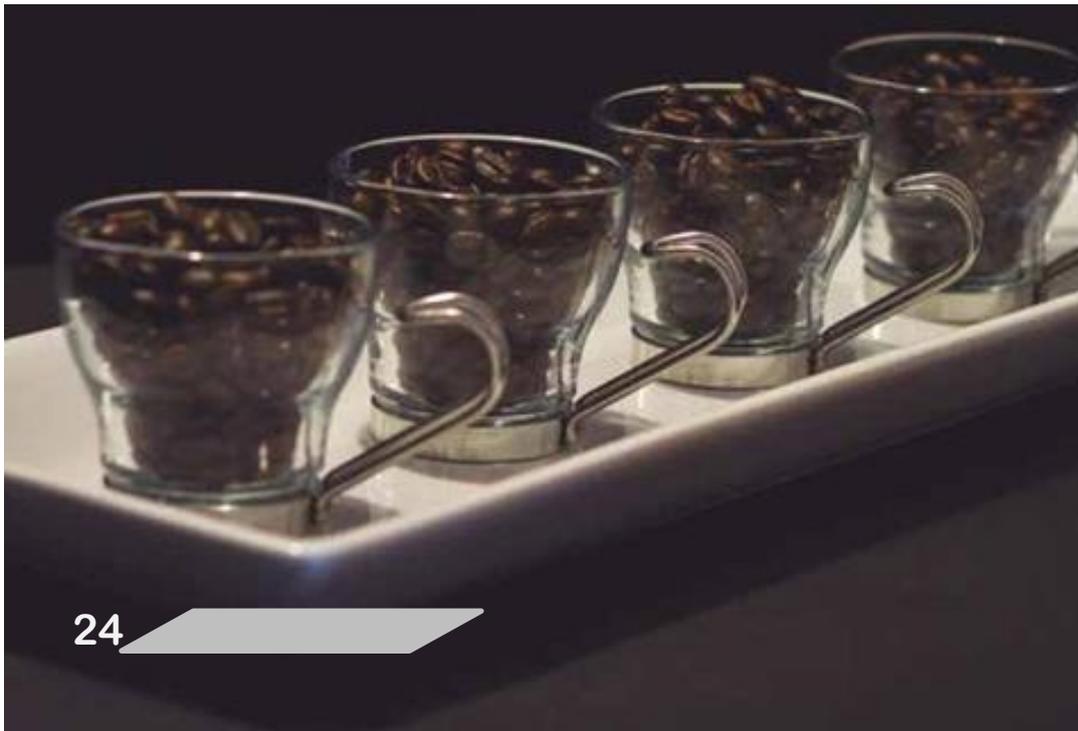
X Cumbre Empresarial CHINA LAC, Tangshan, Hebei, República Popular de China, del 11 al 22 de Octubre de 2016

En este contexto, para el año 2017 PROESA, conjuntamente con el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Turismo, el Consejo Salvadoreño del Café, CIFCO, la Cámara Salvadoreña de Comercio e Industria y COEXPORT, diseñaron el “Plan de Eventos de Promoción Comercial y Atracción De Inversiones El Salvador 2017”, dicho plan incluye todas aquellas actividades nacionales e internacionales en las que se promoverá la oferta exportable, las oportunidades de inversión, y los atractivos turísticos más importantes de nuestro país para ejecutarse en ese año.

8. Ejecución del proyecto “Promoción de una cultura exportadora Nacional.

Entre las actividades desarrolladas para que docentes y estudiantes de educación media técnica y superior tecnológica sean sensibilizados y capacitados sobre comercio exterior, se tienen:

- Se concluyó el diseño de la currícula sobre comercio exterior. Actividad llevada a cabo en coordinación con el MINED y la Universidad Don Bosco, realizándose la entrega formal de la currícula diseñada, por parte de la Universidad Don Bosco a los técnicos de la Gerencia de Educación Técnica Superior del Ministerio de Educación (MINED).
- En coordinación con el Ministerio de Educación, se realizó el Diplomado en Diseño y Desarrollo de Estrategia de Exportación, dirigido a docentes de educación media y técnica superior. Graduándose 215 docentes de 45 centros de estudios a nivel nacional incluyendo la participación de 5 Megatec. Asimismo, durante el Diplomado se hizo entrega del material didáctico a los docentes y centros de estudio: carpeta del facilitador, libro del docente, libro del estudiante y un CD interactivo con todos los materiales de la currícula de estudios. Los docentes que se graduaron del diplomado fueron 98 hombres y 117 mujeres.



- Como seguimiento al Diplomado, se llevaron a cabo visitas in situ a 45 centros de estudio: 39 de educación media y 6 Megatec - educación técnica superior, para revisar la implementación de los temas con los alumnos y para conocer el plan de trabajo del 2017 y la incorporación del tema en las clases. El informe de esas visitas indican que como efecto multiplicador del Diplomado, se capacitaron a 2,991 estudiantes en los temas de Comercio Exterior.
- Formación de empresarias y empresarios no exportadores y de emprendedoras y emprendedores en temas de Comercio Exterior:

Esta actividad se desarrolló en conjunto con CONAMYPE a través de los CDMYPES y Oficinas Regionales ubicadas en los diferentes municipios del país, así también se articularon acciones con CAMARASAL. Se realizaron varios talleres a nivel nacional, resultando un considerable número de personas capacitadas en temas de Comercio exterior, según detalle:

- 255 representantes de empresas no exportadoras : 137 mujeres y 118 hombres
 - 409 emprendedoras y emprendedores: 257 mujeres y 152 hombres.
 - 101 funcionarios de CONAMYPE y CDMYPES: 65 mujeres y 36 hombres
- Formación en temas relacionados a las ventajas de los Tratados de Libre Comercio suscritos por El Salvador.

Se realizaron varios talleres a nivel nacional, capacitándose a 380 representantes de empresas no exportadoras y emprendedoras, de los cuales 228 son mujeres y 152 hombres.



Graduación de Docentes de la zona Central y Occidental.



Implementación del Diplomado "Diseño y Desarrollo de Estrategia de Exportación", San Salvador/ San Miguel, Mayo – Julio, 2016.



Talleres de Sensibilización sobre temas de Comercio Exterior a emprendedoras y emprendedores

9. Otras acciones de apoyo realizadas a los exportadores o con potencial exportador.

- En el mes de diciembre se llevó a cabo el lanzamiento del **Logistic Information System**, que es una herramienta intuitiva y bilingüe que permite brindar información sobre requisitos para exportar, conceptos de logística, leyes y reglamentos relacionados a esta temática. De igual forma, cuenta con un directorio de proveedores de servicios logísticos, con el objetivo de que los usuarios dentro y fuera de nuestras fronteras puedan contactar a empresas salvadoreñas que proveen bienes o servicios en toda la cadena de abastecimiento y logística. Al 31 de diciembre se habían registrado 28 proveedores logísticos nacionales.
- 
- Con el apoyo de CEPAL, en el año 2016 y como seguimiento del trabajo realizado con esta institución internacional (Proyecto de Innovación desde el año 2014), se llevó a cabo la capacitación denominada “Innovación y desarrollo de productos para el mercado europeo”, realizada el día 4 de abril del 2016, donde se contó con la participación de una experta holandesa en el tema. Para esta capacitación fueron convocadas instituciones referentes en la innovación de El Salvador, para tratar de transferir estas buenas prácticas y de igual forma para compartir estos conocimientos con empresas exportadoras interesadas.
 - Apoyo a las empresas agremiadas a 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 que se desarrollaron se listan:
 - Revisión de las etiquetas de cinco de los productos de los agremiados que desean exportar a los EEUU los suplementos nutricionales.
 - Formación sobre los elementos a considerar para la etiqueta de suplementos nutricionales hacia los EEUU de acuerdo a requerimiento FDA.
 - Identificación de oportunidades comerciales en un estado de los EEUU para la oferta de los productos adecuados
 - Asesorías personalizadas.
 - A partir del último trimestre del año, la Gerencia de Desarrollo Exportador, a través de la participación del especialista del sector Agroindustrias, formó parte de la Red de la Huella Ambiental del Café como normativa para la Unión Europea, coordinado por CEPAL. Al pertenecer a dicha red, se estará al tanto de las acciones novedosas para estimular el comercio del café al mundo a la Unión Europea.
 - Intercambio de experiencias. PROESA en coordinación con la Agencia de Promoción Uruguay XXI, realizaron la tercera reunión de la Red Iberoamericana de Organizaciones de Promoción del Comercio Exterior (Red Ibero), los días 17 y 18 de noviembre de 2016, por primera vez en El Salvador. Red Ibero, creada en Madrid el 17 de Junio de 1999, se constituyó como una conferencia itinerante para la profundización de las relaciones de las organizaciones miembros, el debate de temas técnicos de interés común y 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 estas 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.

En la reunión se afinaron estrategias para mejorar las exportaciones de la región para el año 2017, así también se analizaron las mejores prácticas para la atracción de inversiones y como la Marca País es una herramienta transversal que promueve la competitividad.

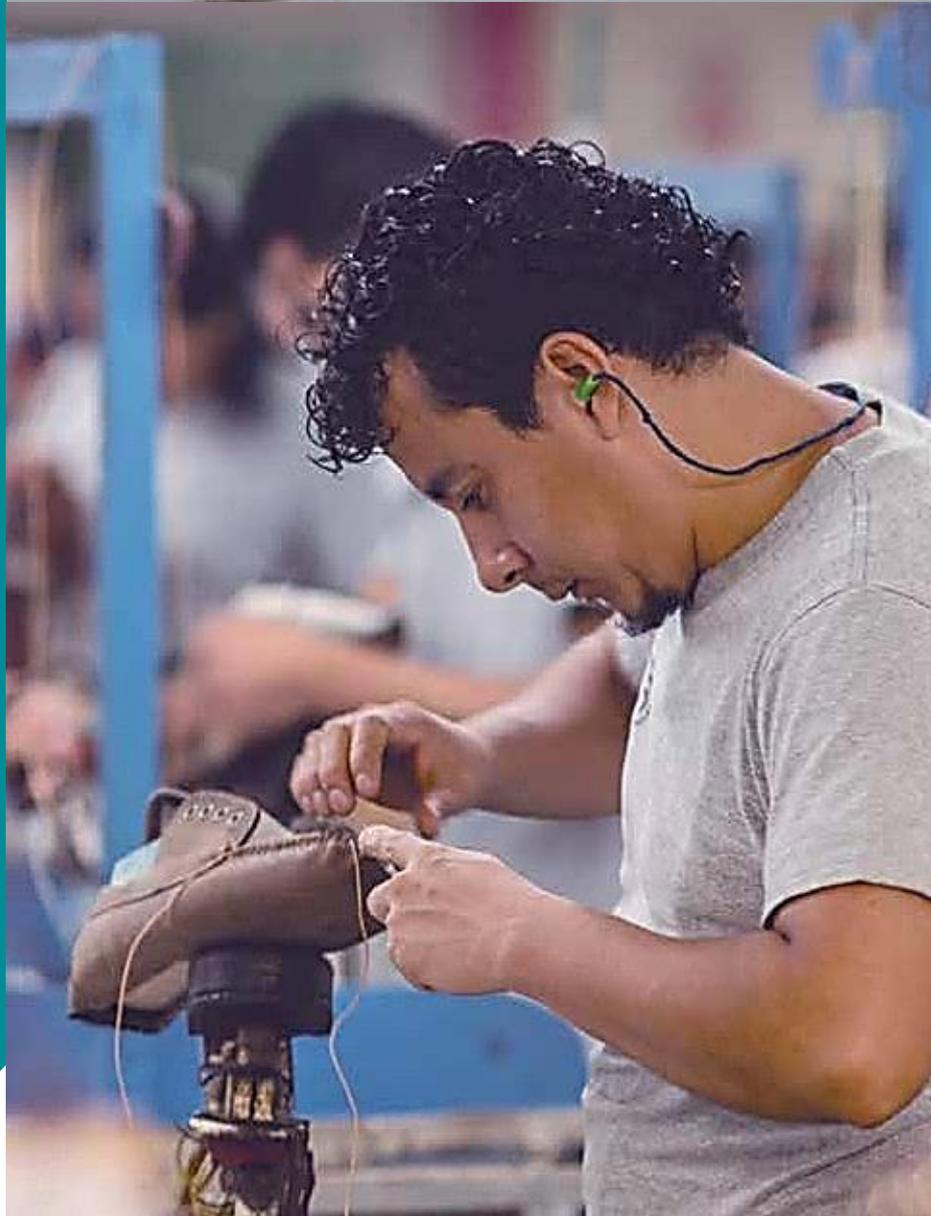


➤ Promoción de Inversiones

El objetivo de esta área es “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”. La Dirección de Inversiones es la instancia a cargo de los alcances de este objetivo, para tal efecto esta Dirección cuenta con la Gerencia de Promoción de Inversión y Negocios (GPIN) y la Gerencia de Atención al Inversionista (GAI), también recibe apoyo estratégico de la Gerencia de Análisis de Política e Investigación de Mercado (GAPIM). Los recursos utilizados para la ejecución de las actividades de esta área provienen del GOES, Préstamo BID 2583/OC-ES y cooperación.

Principales resultados:

- Compromisos de inversión hasta por **USD\$161,313,748**; generados por:
- **29 nuevas empresas** instaladas de los sectores: energía, manufactura liviana, turismo, servicios empresariales a distancia y textiles y confección
- **1 subcontrato ganado** por una empresa de servicios empresariales a distancia
- **19 expansiones realizadas** en el año 2016, las cuales fueron dadas por empresas de los sectores Agroindustria, Servicios Empresariales a Distancia, Operación Logística, Textiles Especializados y Confección y manufacturas livianas.
- Las nuevas empresas instaladas y las empresas que se han expandido durante el año 2016; **se han comprometido a la generación de 2,989 nuevos empleos.**



A continuación las principales actividades realizadas:

- **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.** Entre las actividades que se destacan se encuentran:

Investigaciones especiales proactivas sobre tendencias y temas de interés para inversiones (benchmarks). Con el apoyo de la GAPIM Se actualizó el benchmark de salarios mínimos, esto para medir la competitividad que posee El Salvador, con respecto a los países de la región centroamericana. También, se actualizó el benchmarking de prestaciones laborales. De acuerdo a estos análisis El Salvador se mantiene en las primeras posiciones de la Región de los países con costos laborales más bajos. A continuación el resumen de la investigación:

Comparativo de salarios mínimos vigentes en Centroamérica incluyendo prestaciones laborales
(En dólares de los Estados Unidos de América)

País	Agroindustria	Industria	Comercio	Servicios	Maquila
Nicaragua	165.6-251.8	222.7-370.6	303.8	206.5-370.6	222.2
Prestaciones: 37.16 %					
El Salvador	258.1	387.0	387.0	387.0	380.8
Prestaciones: 29 %					
Honduras	344.50 - 412.43	461.99 - 581.02	477.18 - 581.02	468.36 - 596.86	382.85
Prestaciones: 38.49 %					
Guatemala	527.8	527.8	527.8	527.8	486.6
Prestaciones: 37.66 %					
Costa Rica	764.4	860.1	860.1	860.1	860.1
Prestaciones: 42.99 %					

Fuente: PROESA con información de las agencias de promoción de inversiones de Centroamérica

Elaboración y difusión de estudios que contribuyan a la toma de decisiones para invertir en El Salvador. Con el objetivo de brindar información a los inversionistas que les permita tomar una decisión para invertir en El Salvador, en el año 2016 se elaboró el “Estudio para determinar las oportunidades de inversión en la adquisición de nuevas tecnologías para optimizar el consumo energético de las operaciones en una empresa de confección en El Salvador”

Además se dio inicio a la elaboración de tres estudios, los cuales concluirán en 2017:

- a) Estudio comparativo de regulaciones fiscales relacionadas a la inversión extranjera directa en Centroamérica, México, Perú y Colombia.
- b) Medición del clima de negocios de El Salvador desde la perspectiva del inversionista nacional y extranjero
- c) Estudio comparativo de costos de operación en el sector de Servicios Empresariales a Distancia en Centroamérica, República Dominicana y México.

Información. Elaboración de la Guía del Inversionista 2016 en conjunto con Gerencia de Inteligencia de Mercados y Gerencia de Comunicaciones.

- **Promover al país como destino de la inversión nacional y extranjera**

Se realizaron 22 misiones oficiales para la promoción de inversiones a nivel sectorial, a continuación el detalle de los sectores y destinos:

- Textiles y Confección – Colombia, México y Perú (2).
- Energía – Panamá (3), Estados Unidos (2), Chile, Argentina y Alemania.
- Manufactura liviana - Estados Unidos (3), México, Perú y Guatemala.
- Servicios Empresariales a Distancia - Estados Unidos (2).
- Turismo – Estados Unidos (1)
- Agroindustria República Popular de China (1)



Misión a la ciudad de Haikou, China para asistir al 2016 Seminar on Development and Planning of Tropical Agrotourism for Developing Countries. El especialista en turismo y agroindustria de la Dirección de Inversiones, atendió invitación por parte del Gobierno de China, para participar en este curso que versó sobre los diferentes proyectos de agro-turismo que se están desarrollando en la isla de Hainan y en la ciudad de Xi'an. En vista del interés de diversas empresas chinas de invertir en El Salvador se considera que conocer la experiencia de este

país en el desarrollo de proyectos de inversión en esta materia, se vuelve importante a fin de poder ofrecer condiciones similares de inversión en nuestro país. Igualmente se lograron hacer contactos en el Centro de Entrenamiento del Departamento de Comercio de Hainan, que pudiera servir para atraer nuevas inversiones a El Salvador.

➤ 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 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.

- Se desarrolló un site visit de otra de las empresas con la que se sostuvo reunión. La Gerente General de la empresa llegó a El Salvador el 11 de julio del año en curso. Debido a la impresión muy positiva que la representante de la empresa se lleva del país, posterior a la visita la Gerente hará una presentación a la junta directiva de la empresa para que ellos indiquen los siguientes pasos a dar.

- **Visita de señora Tara Donaldson, Directora Editorial del “Sourcing Journal”.**

Del 12 al 17 de diciembre de 2016, se contó con la visita al país de la señora Tara Donaldson, Directora Editorial del “Sourcing Journal”, el cual es un medio especializado en textiles y confección. Se invitó a la señora Donaldson con el objetivo que conociera las ventajas y oportunidades de inversión en el país y que las dé a conocer; asimismo se buscó posicionar la integración vertical de la



Visita de Tara Donaldson a PRODEPT, empresa de confección del Clúster sintético.

industria, pero específicamente el desarrollo del clúster sintético, el cual le ha dado al país una ventaja competitiva frente a los demás países de la región centroamericana. Lo anterior se logró a través de una agenda de visitas a las empresas que forman el clúster de sintéticos. El “Sourcing Journal” es un medio electrónico especializado en el sector de textiles y confección. Tiene más de 55,000 lectores y es la publicación preferida de los ejecutivos de la industria

enfocados en la fabricación y el abastecimiento. Este medio informativo proporciona actualizaciones diarias sobre noticias del sector, comentarios y opiniones de expertos en textiles y confección. Los artículos serán publicados en el año 2017.

- **Campaña de promoción de Inversiones del sector Servicios Empresariales a Distancia**

Evento Nearshore Nexus 2016, San Francisco, California.

Se participó en la feria Nearshore Nexus en mayo de 2016 y en una campaña de promoción del sector de Servicios Empresariales a Distancia (SED) en San Francisco California. La participación en ambos eventos se realizó con el fin de presentar a El Salvador como destino predilecto para la inversión de empresas estadounidenses de habla hispana del sector servicios empresariales a distancia y sus respectivos nichos de prioridad: centros de llamadas y centros de procesamiento empresarial, conocidos en el comercio internacional como BPOs. Se concertaron 47 contactos, seis de los cuales se consideran potenciales inversionistas (leads).

- **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 multi-funcionales 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 potenciales inversionistas.

"Estamos muy satisfechos de haber escogido El Salvador como el segundo país en la región Centroamericana para ofrecer los servicios de centro de contactos y haber pasado de 175 a más de 3,000 colaboradores en ese periodo. De acuerdo a nuestros clientes existentes, SYKES El Salvador está en el lugar #1 o #2 dentro de los proveedores de servicios que ellos utilizan alrededor del mundo."

*Charles E. Sykes, Presidente y
CEO de SYKES*



- **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 “potenciales inversionistas” por haber mostrado un mayor interés en conocer las ventajas de El Salvador y 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.**

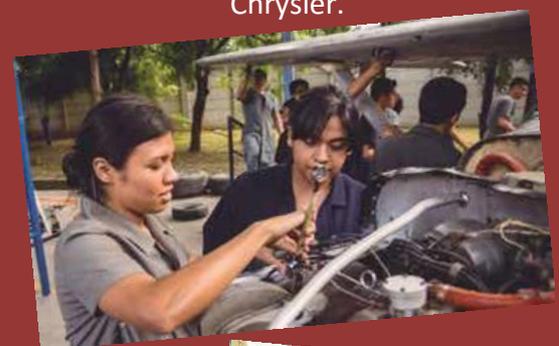
De acuerdo a la hoja de ruta del sector autopartes, es necesario establecer contacto con los hubs regionales de las empresas del sector. Estos están ubicados en México, razón por la cual se decidió desarrollar una agenda de trabajo en que se sostuvieran reuniones con importantes empresas ubicadas en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

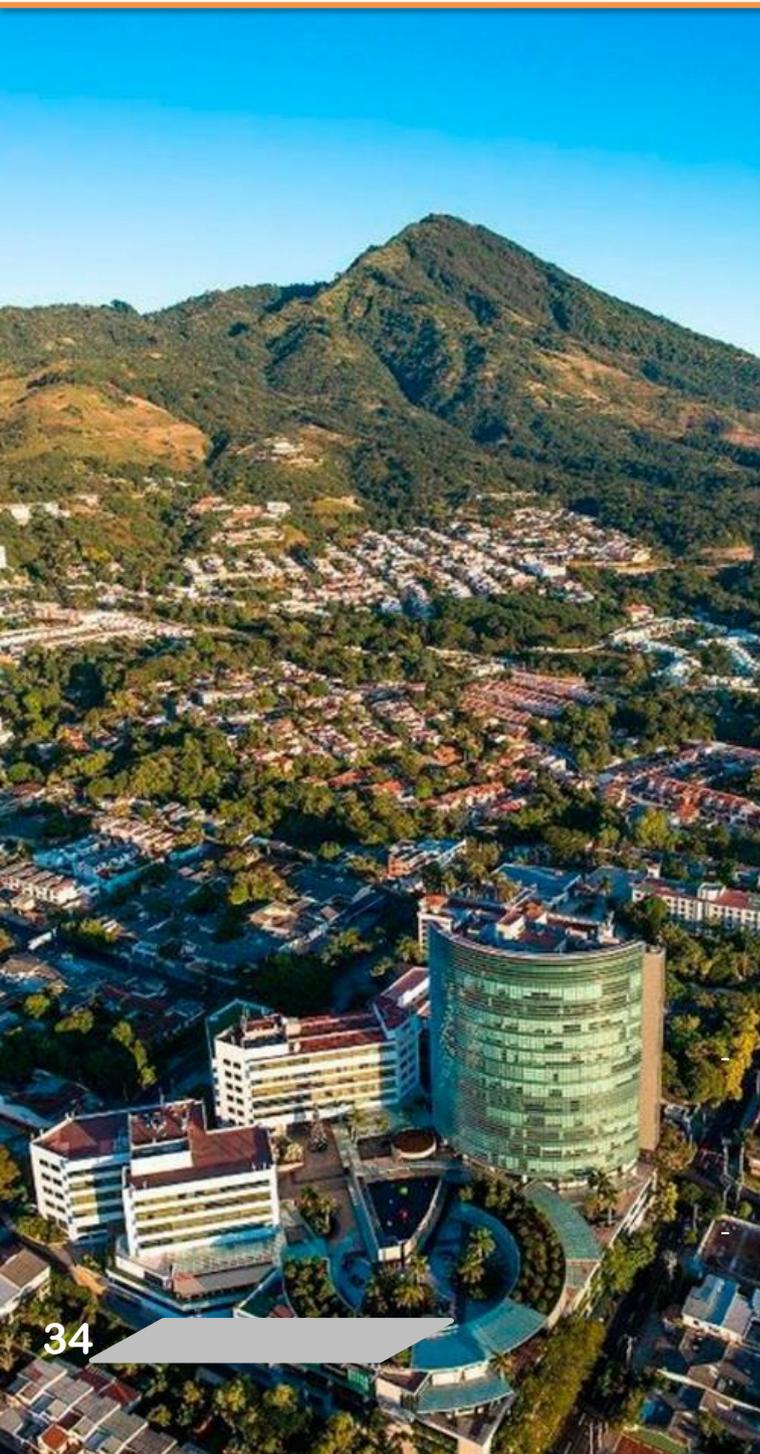


YAZAKI es una empresa japonesa líder a nivel mundial en sistema de cables y arneses automotrices. Cuenta con plantas en 44 países alrededor del mundo empleando en total 257,100 empleos. La empresa inició operaciones en El Salvador en el año 2006 en Santa Ana. Actualmente genera más de 1,000 empleos directos, el 72% de ellos mujeres, produciendo entre 300 a 400 arneses diarios, con un nivel de rotación de 0.48% anual. Rompió record de instalación, y su primera exportación a estados unidos la realizó a sólo nueve meses de haber iniciado su construcción, alcanzando a la fecha un 80% de eficiencia y calidad en sus operaciones, superando los estándares de otras plantas YAZAKI a nivel mundial. En El Salvador se han manufacturado arneses para marcas como Subaru, Jeep y Chrysler.



- **Promoción de inversiones del sector de autopartes, en la ciudad de Detroit: Michigan Automotive Manufacturing Meetings Detroit.**

La participación responde a una de las actividades sugeridas por la hoja de ruta del sector autopartes elaborada por PROESA. El evento fue una plataforma ideal para identificar y reunirse con las instituciones regionales del sector, profundizar el conocimiento de la industria no solo americana y mexicana, sino de todo el mundo y realizar reuniones tanto con las PYMEs como con las grandes empresas automotrices del mundo. Durante la Misión Oficial se logró llevar a cabo 24 reuniones de negocios uno a uno con empresas del sector Autopartes. En total se generaron 27 contactos de potenciales inversionistas y multiplicadores del sector Autopartes de diferentes países a nivel mundial.



- **Foro Multisectorial de Inversiones: “El Salvador Investment Forum: Opportunities Beyond Expectations.**

Se realizó un Foro Multisectorial de Inversiones: “El Salvador Investment Forum: Opportunities Beyond Expectations” en la ciudad de Georgia, Estados Unidos de América del 4 al 7 de diciembre de 2016, en el cual se tuvo la participación de 61 personas, entre ellos potenciales inversionistas, miembros del gobierno y multiplicadores. De estos 15 se consideran potenciales inversionistas. En el evento se dio a conocer el Programa Promotores de Inversión a los salvadoreños que residen en Atlanta Georgia, EE.UU. y se presentaron las oportunidades y beneficios de invertir en El Salvador. Asimismo, se anunció el próximo Foro de Inversiones a realizarse en El Salvador en marzo 2017. Adicional al Foro se desarrolló agenda de reuniones con empresarios y con el Atlanta World Trade Center.

- **Participación en foro de Inversiones Multisectorial y en reuniones con potenciales inversionistas. Lima, Perú.**

Se participó en misión oficial a la ciudad de Lima, Perú, del 2 al 6 de octubre de 2016. Se contó con el acompañamiento del Licenciado Sigfrido Reyes, Presidente de PROESA, durante el desarrollo de las actividades de la misión, las cuales fueron:

Participación en foro de Inversiones Multisectorial, el día 3 de octubre en la ciudad de Lima, Perú en el cual se dieron a conocer las oportunidades de inversión que El Salvador ofrece.

Participación en reuniones con potenciales inversionistas, los cuales se identificaron por trabajo previo hecho por PROESA. Las reuniones se realizaron los días 4 y 5 de octubre del 2016.

- **Foro de Inversiones, San Francisco, California; 8 de diciembre de 2016**

El 8 de diciembre del 2016 se llevó a cabo en la ciudad de San Francisco California, un Foro de Inversiones con miembros de la Red de Promotores de Inversión, potenciales Promotores de Inversión y potenciales Inversionistas. El objetivo fue presentar las ventajas competitivas de El Salvador como la mejor opción para invertir.



- **Atención personalizada a consultas específicas**, asesoría y asistencia técnica en la organización, logística y coordinación de agendas a la medida para 82 visitas a El Salvador (site visits).

- **Respuestas a requerimientos de información técnica (Due diligences)**

Durante 2016, se atendieron 203 due diligences para los sectores de agroindustria, manufacturas livianas, energía, textiles y confección, servicios empresariales a distancia, turismo y multiplicadores a través de la Gerencia de Promoción de Inversión y Negocios y 46 por medio de la Gerencia de Atención al Inversionista, los cuales consistieron en envío de información sobre el marco regulatorio, lista de bufetes de abogados, lista de empresas de bienes raíces y empresas proveedoras de estudios hídricos, contactos de administradores de zonas francas, formularios de aplicación a SIGET, documentos de licitación de energía de 170 mw, procesos para la colocación de una Comercializadora según la LZF, entre otros.

- **Apoyar a inversionistas en los trámites con instituciones del Estado, para establecer o para expandir operaciones en el país.**

Se brindó apoyo a 176 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, SECULTURA, MINSAL, DNM y MDN. Asimismo, a 185 empresas ya establecidas se les brindó apoyo y acompañamiento en procesos de tramitología a las empresas ya establecidas se dio en MARN, CNR, MINEC, DGME, BANDESAL, Oficinas de planificación, municipalidades, DGA, MTPS, ANDA, MITUR, SECULTURA y MINED.

- **Identificación de obstáculos que afectan la inversión privada y las exportaciones y coordinar con los involucrados las medidas necesarias para solventarlos.**

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.



Airports
48 EL SALVADOR
60 COSTA RICA
70 HONDURAS
80 GUATEMALA
107 NICARAGUA

Highways
57 EL SALVADOR
72 HONDURAS
86 NICARAGUA
87 GUATEMALA
115 COSTA RICA

- **Monitoreo periódico de las calificaciones de desempeño o “rankings”, del país en los organismos internacionales.**

Durante 2016 se realizaron 4 informes trimestrales de indicadores económicos y sociales, en los cuales se monitorearon las principales variables económicas, posiciones en rankings internacionales y calificaciones de riesgo país. Asimismo, se realizó un análisis del Ranking de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, para evaluar la posición competitiva del país a nivel regional, así como un análisis del ranking del Doing Business del Banco Mundial.



Ports
46 HONDURAS
69 EL SALVADOR
79 GUATEMALA
109 COSTA RICA
115 NICARAGUA



- **Eventos realizados y formaciones impartidas:**

- Se desarrolló el evento “Energy Investment Opportunities in El Salvador”, el cual se coordinó en conjunto con el Ministerio de Relaciones Exteriores de El Salvador y se contó con la participación de la empresa distribuidora DELSUR. PROESA presentó las oportunidades de inversión en el país, el Ministerio de Relaciones Exteriores expuso sobre los temas económicos en El Salvador y DELSUR compartió sobre los temas relacionados a la licitación de los 170MW. Como resultado, se esperan dos site visits de las empresas Powertube y AUXIN SOLAR, dos de las 19 empresas que asistieron al evento.
- Se impartió el Curso "Taller de Comercio Exterior para la Atracción de Inversiones en El Salvador", solicitada por la Universidad de El Salvador. Se expuso sobre los objetivos y las funciones que realiza la Gerencia de Atención al Inversionista, el apoyo que se les brinda a los inversionistas en sus diferentes etapas, la sinergia que se mantiene con los diferentes aliados de PROESA, los procesos de tramitología que más se apoyan y el campo de acción del policy advocacy.
- Seminario de Zonas Económicas Especiales: Los días 12 y 13 de diciembre de 2016, se organizó por parte de PROESA, el seminario internacional de Zonas Económicas Especiales para funcionarios de Gobierno, contando con la participación de ponentes de Puerto Interior de Guanajuato y Secretaría de Hacienda de México, Zona Económica Especial de MARIEL en Cuba, China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) de China y del Bufete Araujo Ibarra de Colombia. Los asistentes fueron funcionarios de diferentes instituciones públicas entre las que se pueden mencionar Ministerio de Economía, CEPA, Dirección General de Aduanas, MARN, AMP, entre otros actores que coadyuvarán en el establecimiento de esta figura en El Salvador como un mecanismo de atracción de inversiones y mejoramiento del clima de inversión.
- Se desarrolló el Programa de Capacitación para el desarrollo e implementación de estrategias de promoción, técnicas y herramientas para atraer inversión extranjera directa (IED) y para la retención y expansión del inversionista establecido en El Salvador. Esta fue impartida por la empresa consultora GDP GLOBAL y fue dirigida a la Dirección de Inversiones y unidades transversales que son de apoyo en las actividades que se ejecutan desde la Dirección de Inversiones. Este programa de capacitación fue necesario para

fortalecer el conocimiento y desarrollar la capacidad del equipo involucrado en la promoción de inversiones y atención al inversionista de este Organismo, en cuanto a las nuevas tendencias y mejores prácticas de las agencias líderes en el ámbito internacional, en temas sobre el desarrollo de estrategias efectivas, optimización en el uso de herramientas y prácticas operativas, entre otros temas.

- Se desarrolló el Evento de acercamiento para fortalecer la relación con Inversionistas y Exportadores, cuyo objetivo principal fue promover y fortalecer la buena relación entre PROESA y los empresarios establecidos en el país, atendidos y apoyados por las diferentes direcciones de la Institución. En el evento se contó con la presentación de dos casos de éxito ACOPIDECHA atendido por la Dirección de Exportaciones y OPP FILM atendido por la Dirección de Inversiones



- **Apoyo a la licitación 170MW realizada por DELSUR**

- o 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.

- o Misión técnica y empresarial en Sector de energía renovable Chile – El Salvador

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.

- o Se desarrolló la Segunda Charla Informativa en la que PROESA participó como ponente de la Ley de Estabilidad Jurídica y en la coordinación de la rueda de negocios. Con la rueda de negocios se logró solventar las dudas respecto a los procesos en la etapa de permisos de las empresas inscritas en la licitación y además se obtuvo 45 citas como resultado de la misma. Además de PROESA, otras de las instituciones participantes fueron CNE, SIGET, ETESAL, UT, MARN, MH, Cámara Salvadoreña de Bienes Raíces, DELSUR, BANDESAL y BID.

- o Se coordinó en conjunto con CNE, SIGET y DELSUR la Conferencia de prensa para la licitación de 170 MW de energía no convencional. Se presentaron los resultados del acto de recepción de ofertas, en la que se recibieron 29 ofertas de 19 empresas. La potencia total ofertada fue de 1,040 MW con una inversión aproximada que asciende a \$2,000 Millones de Dólares, de los cuales se adjudicarán solamente 170 MW. De las 29 ofertas recibidas, 4 fueron para proyectos de energía eólica y el resto para solar fotovoltaica, con una potencia de 150 MW y 940 MW respectivamente.



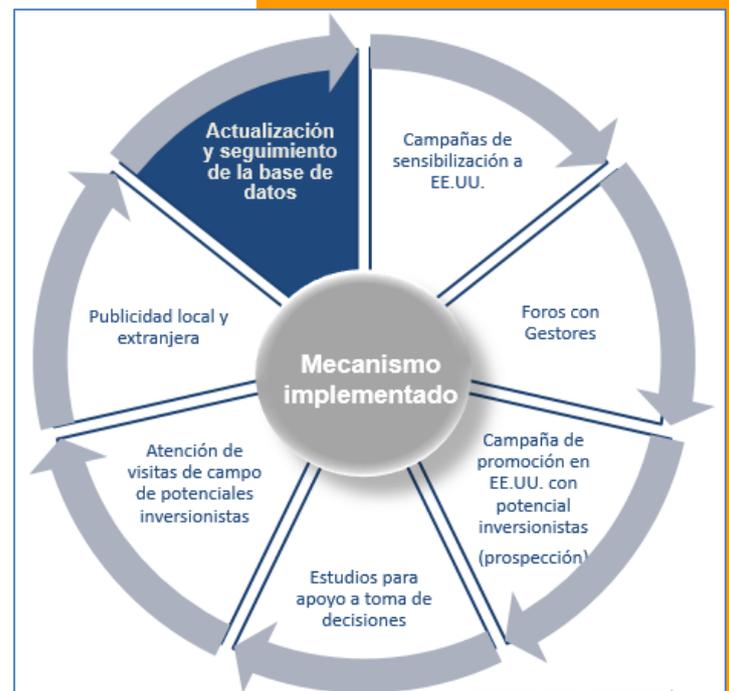
Paneles Solares, San Miguel

- **Participación en comisiones interinstitucionales vinculadas a temas de atracción de inversiones:**

- o 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.
- o Se participó en mesa de trabajo de turismo médico para la elaboración de la norma técnica para prestadores de servicio.
- o Se participó en la Mesa de Política de Fomento, Diversificación y Transformación Productiva liderada por MINEC.
- o 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.

- **En el contexto del proyecto de Gestores de Inversión, se ha puesto en marcha el nuevo mecanismo de atracción de inversiones, por medio del cual se realizaron las siguientes actividades:**

- o Se desarrolló, el Foro "El Salvador: A World of Investment and Export Opportunities 2016" del 22 a 23 de abril en New York. Asimismo, PROESA aprovechó la misión para sostener reuniones con potenciales inversionistas en New York.
- o Se realizó la campaña de promoción del Sector Autoparte del 17 al 26 de abril en México y EE.UU.
- o Realización del Taller de Inversiones: "Renewable Energy Investment Opportunities in El Salvador", en Houston, Texas el 22 de septiembre.
- o Participación de un especialista en inversiones a la reunión de manufactura de autopartes en la ciudad de Detroit, Michigan, EE.UU. del 14 al 18 de noviembre del 2016.
- o Realización del Foro Multisectorial de Inversiones, para promover la atracción de inversiones en los sectores con mayor potencial, así como el desarrollo de una agenda de reuniones uno a uno con potenciales inversionistas y multiplicadores, en la ciudad de Atlanta, Georgia, el 6 de diciembre de 2016.



Ya está en marcha
el "Mecanismo para la
atracción de nuevas
inversiones a través de los
salvadoreños en el Exterior
(Promotores de Inversión)"

Desarrollo del Foro Multisectorial con miembros de la Red de Promotores de Inversión, Potenciales Promotores de Inversión y Posibles Inversionistas, el día 8 de diciembre de 2016 en la ciudad de San Francisco, California; EE.UU.

Del 13 al 20 de noviembre de 2016 se atendió el site visit de potencial inversionista - Presidente de la empresa General UI, Jason Greer. Este contacto se estableció a través de la Red de Gestores de Inversión. La empresa se dedica al desarrollo de software para celulares, IoT (Internet of things – Internet de la cosas) y VR (Virtual reality – Realidad Virtual) en Seattle, Estados Unidos. Así mismo también Jason Greer es director de The Jason Paul Group (JPG), empresa que provee estrategias operacionales y de capital para empresas de tecnología emergentes. General UI es socio también de compañías que construyen el hardware, y construir lo que ellos llaman productos de tecnología completas. Software + hardware.

Realización de Fam Trip del 12 al 17 de diciembre de 2016, por medio de un contacto realizado durante el Foro de Inversiones realizado en Nueva York en noviembre de 2015, con Tara Donaldson,

Editorial Director del medio especializado en textiles y confección “Sourcing Journal”. Este medio electrónico especializado en el sector de textiles y confección tiene más de 55,000 lectores y es la publicación preferida de los ejecutivos de la industria enfocados en la fabricación y el abastecimiento. Sourcing Journal proporciona actualizaciones diarias sobre noticias del sector, comentarios y opiniones de expertos en textiles y confección. De esta visita se han obtenido publicaciones en el medio digital: a) El Salvador: A Unique Option for Sourcing Quick to Market Athleisure: <https://sourcingjournalonline.com/el-salvador-a-unique-option-for-sourcing-athleisure-td/> y b) Weekend Away: Two days in El Salvador: <http://livingwiththetravelbug.com/2016/12/20/weekend-away-two-days-in-el-salvador/>

Producción de material audiovisual para promocionar a El Salvador para la atracción de inversiones.

Envío del boletín mensual a los miembros de la Red de Promotores de Inversión durante todo el año.

Actualización del linkedin del programa y la base de datos de la red.



Foro de Oportunidades y Herramientas para la Inversión en El Salvador, Los Ángeles, CA, USA. Jul. 2016



El Salvador Investment Forum Opportunities Beyond Expectations, Atlanta, Georgia, NY, USA. Dic 2016.



El Salvador Investment Forum Opportunities Beyond Expectations, NY, USA. Nov. 2016.

➤ Asocios Público Privados (APP)

Para el desarrollo de sus actividades, la Dirección de Asocios Público Privados (DAPP) cuenta con la Gerencia Legal y la Gerencia Económica Financiera. Los recursos utilizados para la ejecución de las actividades de esta área provienen del GOES, FOMILENIO II, Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión (FOSEP) y cooperación.

Para facilitar la comprensión de las actividades de esta Dirección, es necesario conocer las etapas del ciclo del proyecto APP:

Etapas del ciclo de proyecto de bajo la modalidad de Asocio Público Privados



Entre las actividades realizadas durante el 2016 por la DAPP se detallan:



1. Desarrollar una cartera de proyectos orientada al fomento de los socios públicos privados y a la inversión privada. Actualmente PROESA dispone de 13 proyectos en cartera, los cuales están en las siguientes etapas:



- ❖ Segunda etapa del SITRAMSS
- ❖ Parques en calle propiedad Ministerio Obras Públicas
- ❖ Corredor Elevado Soyapango -Blvd Mons. Romero
 - ❖ Libramiento perimetral de SS tramo sur
 - ❖ Iluminación, video vigilancia y foto multa de carretera
 - ❖ Corredor Norte Metropolitano
 - ❖ Nuevo Centro de Gobierno en Antiguo Cuscatlán
 - ❖ Aeropuerto de Ilopango
 - ❖ Zona Logística Económica en Aeropuerto Internacional de El Salvador
 - ❖ Parques en Ministerio de Gobernación
 - ❖ Terminal de Carga Aérea del Aeropuerto Internacional de El Salvador
 - ❖ Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingeniería en Zacatecoluca
 - ❖ Suministro de licencias de conducir, tarjetas de circulación y placas de vehículos automotores



2. Asesoría a las instituciones contratantes del Estado (ICE) que buscan desarrollar proyectos en modalidad

de Asocio Público Privado.

- De la cartera de proyectos que dispone la Dirección de APP, se dio inicio a varias consultorías que ayudarán a determinar la factibilidad de que éstos se puedan financiar bajo la modalidad de APP. En ese contexto, en el año 2016 se administraron los contratos de consultorías para 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 AIES-MOARG;
 - Iluminación, video vigilancia y foto multa de carreteras.
- Se participó en el carácter de supervisor del proyecto, del procedimiento de precalificación de los estudios previos del proyecto “Nuevo Centro de Gobierno”, llevado a cabo por el equipo interinstitucional formado por el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Obras Públicas y del Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión.
- En proceso de aprobación de la Dirección de Crédito Público del Ministerio de Hacienda, a fin de iniciar los estudios previos del proyecto “Corredor Norte Metropolitano” por medio del Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión. Se trabajó con el Ministerio de Obras Públicas, Transporte, Vivienda y Desarrollo Urbano modificaciones a los Términos de Referencia del proyecto.
- Se trabajó junto con el Fondo Salvadoreño para Estudios de Preinversión en los Términos de Referencia del proyecto “Edificio de parques en los terrenos del Ministerio de Gobernación y Desarrollo Territorial”.
- Se formó parte de la Comisión Evaluadora de Ofertas, encargada de la selección y contratación del Asesor Permanente del Ministerio de Hacienda.
- Se trabajó junto con FOMILENIO II en la elaboración de Términos de Referencia para la contratación del asesor permanente de PROESA. Se realizó labor de promoción internacional de los términos a fin de atraer a los profesionales más calificados, y se formó parte de la Comisión de Evaluación de Ofertas que se encargó de seleccionar al Asesor Permanente.
- Se participó, como observadores, del procedimiento de contratación de capacitadores internacionales y de instituciones educativas, llevado a cabo en Tegucigalpa, Honduras.



- 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 y uno con el Ministerio de Hacienda.

- Se elaboraron en conjunto con FOMILENIO II y el Ministerio de Hacienda las modificaciones al Acuerdo de Entidad Ejecutora.

- Se elaboraron proyectos de reformas a la Ley Especial de Asocios Público Privados y su reglamento, y se han sostenido reuniones de trabajo con representantes de FOMILENIO II, Ministerio de Obras Públicas, Transporte y de Vivienda y de Desarrollo Urbano, Secretaría Técnica y de Planificación de la Presidencia y con diputados de diversas fracciones legislativas.

- Se dio seguimiento a la consultoría de validación financiera del proyecto “Suministro de Licencias de Conducir, Tarjetas de Circulación y Placas de Vehículos Automotores, Administración del Registro Público de Vehículos y Servicios Asociados”.

- Se ejecutó la modelación financiera de los proyectos “Parque Científico Tecnológico de Ciencias Exactas e Ingenierías en el municipio de Zacatecoluca departamento de La Paz” y de “Suministro de Licencias de Conducir, Tarjetas de Circulación y Placas de Vehículos Automotores, Administración del Registro Público de Vehículos y Servicios Asociados”.

3. Capacitar al sector público, sector privado, academia y sociedad en general en temas de APP.

Se expuso sobre el Marco Legal y Contratos en el evento denominado “Taller APP: Desarrollo de Infraestructura con participación del sector privado”, llevado a cabo del 16 al 25 de agosto de 2016.



➤ Marca País

Durante el 2016 las actividades relacionadas a Marca País estuvieron a cargo de la Gerencia de Comunicación y Mercadeo Institucional (GCMI). A continuación un detalle de las actividades realizadas:

- Se elaboró el Proyecto “Diseño de la Estrategia Marca País El Salvador” y se presentó a FANTEL, a fin de obtener financiamiento por un monto de US\$450,000.00, lo cual fue aprobado por esa instancia, concluyendo con la firma del convenio respectivo.
- Se llevó a cabo el Concurso Público Internacional No. 01/2016/PROESA/FANTEL, denominado: Diseño de la Estrategia “Marca País El Salvador”. Adjudicándose la contratación a la Unión de Personas (UDP) INTERBRAND -DDB, en el mes de noviembre 2016. Se recibió y aprobó el primer producto de la consultoría consistente en el concepto e identidad visual en diciembre de 2016.
- Se inició proceso de consenso y sensibilización sobre la construcción de la Estrategia Marca País El Salvador con el objetivo de lograr acuerdos sobre los activos de la Marca con todos los sectores de la sociedad.
- En el marco del proceso de la construcción de la Marca País se ejecutó la consultoría para establecer la hoja de ruta técnica y de cooperación, en la cual se realizaron 35 reuniones en total con los sectores: Público, Privado, Academia, Organismos internacionales, entre otros.

➤ Oficina de Información y Respuesta (OIR)

PROESA comprometido con el acceso a la información, rendición de cuentas y el fomento de la cultura de transparencia, expone los logros obtenidos en 2016:

- Durante el período de este informe se recibieron 30 Solicitudes de Información, con 146 requerimientos. Se realizó entrega total de 134 requerimientos solicitados ya que fue información pública, 9 se re-direccionaron, por requerir información generada por otro ente obligado y 3 fueron requerimientos inexistentes, ya que la información no había sido generada. De éstos el 63.33 % fueron hechos por mujeres y el 36.66 % por hombres. Aunado a ello se atendieron 3 consultas ciudadanas, que permitieron a los usuarios recibir una atención oportuna e inmediata.
- El 26 de octubre de 2016, PROESA realizó su Audiencia Especial de Rendición de Cuentas del periodo que comprende de junio de 2015 a mayo de 2016; con lo cual se dio cumplimiento al numeral 21 del artículo 10 de la Ley de Acceso a la Información Pública. Durante dicha Audiencia se contó con un Traductor de Lenguaje de Señas, logrando que la mayor cantidad de la población se informara sobre las decisiones y acciones realizadas por PROESA.





Empresa del sector Textil y Confección operando en El Salvador.

➤ Unidad de Género

Esta Unidad es responsable de promover, coordinar, facilitar, asesorar, monitorear acciones estratégicas y políticas para la incorporación del principio de igualdad, equidad y No discriminación, impulsando la transversalidad a nivel institucional. Las acciones impulsadas por esta Unidad son:

Entre los avances para implementar nuevas culturas de prevención de la violencia basada en género desde las relaciones de poder y confianza en el ámbito laboral, se tienen:

- El diseño y elaboración de la herramienta del Protocolo de actuación a víctimas de Acoso Sexual, Acoso laboral y Discriminación mediante la Divulgación de Mecanismos y Procedimientos de Denuncia
- La continuidad de los procesos de formación y sensibilización al personal
- Realización de acciones afirmativas para fortalecer la transversalidad del enfoque de género y derechos humanos a nivel institucional.

En el marco del seguimiento al Plan de Capacitación y Sensibilización hacia una cultura de igualdad se desarrollaron las acciones siguientes:

El 13 de mayo se llevó a cabo el desayuno conversatorio “avances de la transversalidad del enfoque de género en el Salvador y los compromisos institucionales para hacer efectivo los principios rectores”. Dirigido a Presidencia, Direcciones, Gerencias y Jefaturas de PROESA. Participaron 18 personas (8 hombres y 10 mujeres). El taller fue desarrollado con la

participación de Licda. América Romualdo, del CFPA y Licda. Ledys Moreno representante de la rectoría de las políticas de igualdad de ISDEMU.

- El 27 de mayo, en el marco del día de la salud de las mujeres se desarrolló el taller “Cuida tú Cuerpo Cuida tú salud”, contó con la participación de 17 personas (16 mujeres y 1 hombre) de diversas unidades de PROESA, la ponencia estuvo a cargo de personal de APROCSAL.
- Se participó en los 3 Cursos virtuales para fortalecer las capacidades y talento humano en los temas ABC de Masculinidades; ABC de la igualdad sustantiva y ABC libre de violencia .



- Desarrollo de tres talleres sobre las nuevas masculinidades enfocados a los temas siguientes: Masculinidades tradicionales, Machismo y masculinidad, masculinidad hegemónica. De 30 hombres que participaron, 10 lograron culminar con los 3 talleres; este esfuerzo fue apoyado por el experto Walter Mejía del UNPFA.
- Se diseñó el instrumento de evaluación sobre la eficiencia para el proceso de sensibilización y aplicado a los participantes del curso de masculinidades.

- La unidad refirió a una delegada de la gerencia de Comunicaciones para que participará en el taller de lenguaje inclusivo, convocado por el ente reactor de ISDEMU y seguimiento en el desarrollo del taller de comunicación y género en PROESA.
- Con apoyo técnico de ORMUSA se desarrolló el taller de comunicación y género para dar a conocer los lineamientos institucionales para la inclusión de los usos de lenguaje inclusivo los cuales fueron revisado y validados por un grupo focal de 10 participantes de diversas áreas.
- Se logró inscribir a 6 personas (2 hombres y 4 mujeres) en la Escuela de Formación Integral (EFIS) de ISDEMU para que en el 2017, sean parte de los procesos virtuales de formación al funcionariado.

- Realización de dos talleres sobre el ABC de género, con modalidad presencial, culminaron 30 mujeres de diversas unidades y áreas. Los temas impartidos: Conceptos básicos y categorías de género, sistema patriarcal, identidades, roles, estereotipos y relaciones de género. Este esfuerzo fue apoyado por la experta Deysi Channey feminista con experiencia de la Universidad Luterana Salvadoreña (ULS).



- Se impulsó una campaña de divulgación por medio de los correos institucionales enviando 3 artículos diarios sobre la Ley de Igualdad, Equidad y Erradicación de la Discriminación contra las mujeres (LIE) en el mes de septiembre y sobre La Ley Especial Integral para una Vida Libre de Violencia (LEIV) en noviembre, dicha campaña fue aprobada por el presidente de PROESA.

- Realización de la campaña: "Educando para la Igualdad, Equidad y No discriminación en PROESA". La cual consistió en enviar correos electrónicos al 100% de la audiencia de PROESA, el tema central fue "Toma conciencia" para sensibilizar y fomentar el hábito de la lectura al interior de PROESA. Los temas específicos enviados fueron a) "Toma Conciencia evita discriminar" durante el mes de Agosto; b) "Promover empleo con igualdad, significa oportunidad y desarrollo" en el mes de septiembre; c) "Toma conciencia la Igualdad, equidad y No discriminación de género funciona, y avanzar, cuando tú avanzas" en el mes de octubre; d) "Cero tolerancia con la violencia de género, si hay salida a la violencia de género es gracias a ti" en el mes de noviembre.

- Se impulsó la Campaña Nacional del Ministerio de Trabajo y Previsión Social (MTPS) "Empleo decente libre de violencia para las mujeres, con la puesta del violentómetro laboral" en el mes de Diciembre, colocándose afiches en lugares visibles como salas de reuniones, baños y entradas principales, así como en cada escritorio del personal que labora en PROESA.

En el marco del diseño y elaboración del instrumento para la prevención de la violencia de género “Protocolo de actuación a víctimas de Acoso Sexual, Acoso laboral y Discriminación mediante la Divulgación de Mecanismos y Procedimientos de Denuncia”

- Se recibió apoyo de la Organización de Mujeres por la Paz en El Salvador (ORMUSA) a través de las expertas del área de Programa Derechos Laborales y Económicos (Licda. Rhina Juárez e Inga. Carmen Urquilla para concluirlo).
- Se realizó el primer taller de presentación y validación del instrumento donde participaron 18 personas (3 hombres y 15 mujeres) de distintas unidades y áreas de PROESA, dicha actividad se logró con apoyo de ORMUSA-Comisión institucional de Género.
- La Comisión Institucional de Género brindará las últimas revisiones para posteriormente enviarlo a firma del titular para la puesta en marcha.

Para avanzar en la transversalidad del enfoque de género se institucionalizaron los siguientes documentos:

- Firma de la Garantía del compromiso de presidencia para la transversalidad e institucionalidad.
- Autorización para la conformación del comité institucional de género, quien será el mecanismo rector interno para el seguimiento al diseño de la política institucional y el acompañamiento de la misma en PROESA.
- Entrega de informes solicitados por la rectoría de políticas de igualdad de ISDEMU al titular, los cuales fueron enviados en el tiempo estipulado según notificación.

Impulso de acciones afirmativas que fortalecen fechas conmemorativas:

- El 19 de octubre, se impulsó la campaña “Cuida Tu salud, cuida tu cuerpo”, con el propósito de sensibilizar a hombres y mujeres para prevenir el cáncer en la mama, la audiencia seleccionada fue el 95% del personal que posee medios informáticos de manera interna y el 5% fueron para personal que no poseen medios informáticos por lo que se colocaron carteles impresos en los espacios laborales.
- El 25 de noviembre se realizó en el marco del día internacional de la No violencia, el primer Cine Fórum denominado: “Sara no estás Sola”, participando 21 personas (4 hombres, 16 mujeres) esta actividad fue coordinada por la unidad de género y el apoyo de la comisión de género.



Empleados de la empresa de inversión extranjera peruana manufacturera de láminas de polipropileno biorientado, OPP Film. San Juan Opico, La Libertad

➤ Administración y Finanzas

Presupuesto y gastos del período

El presupuesto total de PROESA para el ejercicio fiscal 2016 fue de US\$6,218,235.00, el cual fue otorgado por medio de las siguientes fuentes de financiamiento:

Tabla No.1 Presupuesto total de PROESA del año 2016

Fuente De Financiamiento	Monto US\$
Presupuesto GOES	\$ 3,150,990.00
Contrato de préstamo 2583/OC-ES, firmado entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el GOES	\$ 2,842,245.00
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.	\$ 225,000.00
Total	\$ 6,218,235.00

La ejecución del presupuesto por rubro y fuente de financiamiento se detalla en los siguientes cuadros:

Tabla No. 2 FONDOS GOES

FONDOS GOES				
Rubro	Detalle	Monto aprobado (US\$)	Monto ejecutado (US\$)	% ejecutado
51	Remuneraciones	\$ 2,200,645.00	\$ 2,145,010.85	97%
54	Bienes y servicios	\$ 849,001.70	\$ 728,192.39	86%
55	Gastos financieros	\$ 59,403.30	\$ 53,736.11	90%
61	Activo fijo	\$ 41,940.00	\$ 40,615.02	97%
Total		\$ 3,150,990.00	\$ 2,967,554.37	94%

Tabla No. 3 FONDOS BID

FONDOS BID				
Rubro	Detalle	Monto aprobado (US\$)	Monto ejecutado (US\$)	% ejecutado
54	Bienes y servicios	\$ 2,824,925.00	\$ 1,352,026.09	48%
61	Activo fijo	\$ 17,320.00	\$ 14,445.75	83%
Total		\$ 2,842,245.00	\$ 1,366,471.84	48%

Tabla No. 4 FONDOS FANTEL

FONDOS FANTEL				
Rubro	Detalle	Monto aprobado (US\$)	Monto ejecutado (US\$)	% ejecutado
54	Bienes y servicios	\$ 225,000.00	\$ 225,000.00	100 %
Total		\$ 225,000.00	\$ 225,000.00	100%

Tabla No. 5 TODOS LOS FONDOS

Fuente de Financiamiento	Enero - Diciembre 2016		% de Ejecución
	Programado US\$	Ejecutado US\$	
Presupuesto GOES	\$ 3,150,990.00	\$ 2,967,554.37	94%
Contrato de Préstamo BID 2583/OC-ES	\$ 2,842,245.00	\$ 1,366,471.84	48%
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.	\$ 225,000.00	\$ 225,000.00	100%
Total	\$ 6,218,235.00	\$ 4,559,026.21	73%

Situación financiera

A continuación se presenta el Estado de Situación Financiera de PROESA correspondiente al período del 1º de enero al 31 de diciembre de 2016 de acuerdo a los lineamientos de la Dirección de Contabilidad Gubernamental del Ministerio de Hacienda.





Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Comparativo Anual
al 31 de Diciembre (Definitivo) del 2016
(EN DOLARES)

Institucional

Recursos	Corriente	Anterior
Fondos	175,683.12	172,021.91
Disponibilidades	170,683.12	150,488.58
Anticipos de Fondos	5,000.00	21,533.33
Deudores Monetarios	.00	.00
Inversiones Financieras	825,003.77	704,558.63
Deudores Financieros	775,384.24	656,178.04
Inversiones Intangibles	49,619.53	48,380.59
Inversiones en Existencias	35,957.31	18,755.24
Existencias Institucionales	35,957.31	18,755.24
Inversiones en Bienes de Uso	148,472.82	149,969.19
Bienes Depreciables	148,472.82	149,969.19
Inversiones en Proyectos y Programas	1,001,991.84	1,004,117.11
Inversiones en Bienes de Uso Público	1,001,991.84	1,004,117.11
TOTAL RECURSOS	2,187,108.86	2,049,422.08

Obligaciones	Corriente	Anterior
Deuda Corriente	32,599.69	67,098.38
Depósitos de Terceros	32,599.69	67,098.38
Acreedores Monetarios	.00	.00
Financiamiento de Terceros	874,000.39	697,598.30
Acreedores Financieros	874,000.39	697,598.30
SUB TOTAL	906,600.08	764,696.68
Patrimonio Estatal	1,280,508.78	1,284,725.40
Patrimonio	1,280,508.78	1,284,725.40
Resultado del Ejercicio	.00	.00
SUB TOTAL	1,280,508.78	1,284,725.40
TOTAL OBLIGACIONES	2,187,108.86	2,049,422.08

F. 
JEFE URI

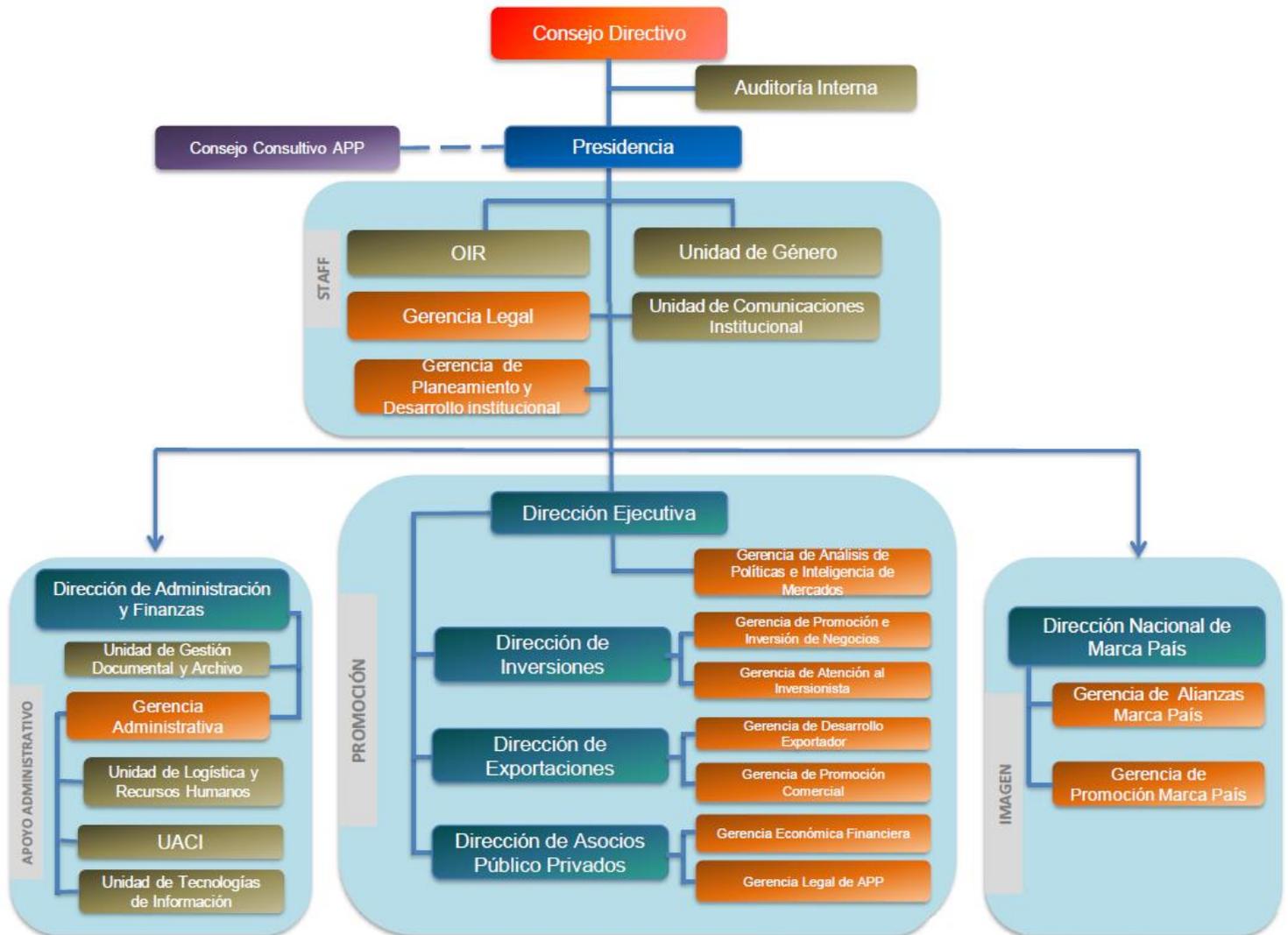


F. 
CONTADOR



Gerencia Administrativa Financiera:

En coordinación con la Dirección de Administración y Finanzas y atendiendo necesidades institucionales, se elaboró y presentó al Consejo Directivo de PROESA, la propuesta de reestructuración organizativa institucional, la cual fue aprobada en sesión de 22 de diciembre de 2016. A partir de esa fecha la nueva estructura organizativa de PROESA es la que a continuación se indica:



Gerencia de Planeamiento y Desarrollo Institucional

Elaboración de informes, reportes o documentos institucionales:

- a. Reportes trimestrales del alcance de metas y divulgación en las instancias respectivas.
- b. Informe de Segundo Año de Gestión de gobierno del Presidente Salvador Sánchez Cerén para el periodo de junio 2015 a mayo 2016, el cual se envió a la Secretaría Técnica de la Presidencia y de Planificación
- c. Informe de resultados de PROESA de enero a noviembre 2016 y se envió a la Secretaría Técnica de la Presidencia y de Planificación.
- d. Memoria de labores 2015, la cual fue aprobada por los miembros del Consejo Directivo de PROESA
- e. Informe de Rendición de Cuentas de PROESA para el periodo de junio 2015 a mayo 2016
- f. Se trabajó, con el equipo asignado del Ministerio de Hacienda y el equipo interno de PROESA, en la validación del Programa Presupuestario 2015 – 2019 de la Institución. Al concluir, se



Central Hidroeléctrica 5 de Noviembre, Cabañas

recibió la nota de validación del MH para proceder al envío formal, solicitando a su vez se remita con un Acuerdo autorizado por la máxima autoridad de PROESA.

- g. En el marco del proceso nacional de apropiación de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en El Salvador, se realizó la revisión y validación de indicadores nacionales y la definición de metas al 2019, además se elaboró la matriz de indicadores de los ODS, en los cuales PROESA hará sus aportes, en función de su quehacer institucional.

Actividades de Planificación institucional:

- a. Apoyo a la Unidad de Género en ajustes de su plan de trabajo 2016 y en la elaboración de un plan de requerimiento de cooperación para el FOMILENIO II.
- b. Elaboración de la Guía para la formulación de Planes de Trabajo y Presupuesto de PROESA, año 2017.
- c. Se elaboró y presentó a aprobación del Consejo Directivo el Plan Anual Operativo 2017 de PROESA.
- d. Planificación, desarrollo, facilitación y preparación de material de apoyo del Taller de Validación de actividades estratégicas POA 2017 y propuestas de mejora con actividades innovadoras, realizado el 21 de diciembre de 2016.

Actividades de seguimiento y apoyo en la ejecución del Componente IV del Préstamo BID 2583/OC-ES Programa de Apoyo a Desarrollo Productivo para la Inserción Internacional:

- a. Cumplimiento a cláusulas del contrato de préstamo BID 2583/OC-ES, en lo que respecta al Componente IV a cargo de PROESA.
 - Elaboración y Presentación de Informes de avance físico y financiero del segundo semestre del 2015 y del primer semestre de 2016.
 - Elaboración de informes financieros
 - Coordinación de auditoría externa para el componente.
 - Elaboración y presentación de informes de activos fijos adquiridos con recursos del préstamo.-

b. Planificación:

- Revisión periódica y ajustes a la planificación del Componente IV.
- Elaboración de Plan de adquisiciones y ajustes periódicos de acuerdo a necesidades del componente y gestión de las respectivas no objeciones ante el BID.
- Elaboración y ajustes a matriz de riesgos
- Actualización periódica de las herramientas de planificación (PEP).
- Elaboración del Plan Operativo Anual 2017

c. Seguimiento:

- Se elaboraron y presentaron a la Unidad Coordinadora los informes quincenales de avance del Componente IV.
- Se sostuvieron reuniones periódicas con el equipo de la Unidad Coordinadora y el BID para realizar las presentaciones de avance de los subcomponentes.

d. Otros Informes:

- A solicitud del BID se elaboró un informe detallado con el avance de cada actividad programada hasta el fin del Programa, monto de recursos no asignados a alguna actividad y propuesta de nuevas iniciativas a financiar con los recursos del componente alineadas con los objetivos del Programa y con un claro impacto en sus indicadores.

e. Desembolsos:

- En septiembre de 2016, se gestionó ante el MINEC y BID el desembolso No. 5 del Componente IV, por un monto de \$1,762,955.83.

f. Adquisiciones y contrataciones:

- Se realizaron los siguientes procesos de adquisiciones y contrataciones:

TIPO DE PROCESOS	CANTIDAD	MONTOS CONTRATADOS
MENORES CUANTIAS	117	\$ 366,253.48
COMPARACION DE PRECIOS	19	\$ 335,416.83
CONTRATACION DIRECTA	1	\$ 19,210.00
CONSULTORIA INDIVIDUAL	13	\$ 268,030.00
SELECCIÓN BASADA EN CALIFICACION DE LOS CONSULTORES	4	\$ 242,727.10
TOTAL	154	\$ 1231,637.41

g. Otras acciones:

- En atención a solicitud del MINEC, se identificaron fondos del Componente IV y se hicieron las gestiones internas y externas para transferir \$800,000.00 al Componente III del Programa, a fin de contribuir a completar los recursos que requiere la construcción del edificio del Consejo Nacional de Calidad (CNC).
- Como resultado de la reunión de administración del Programa BID de marzo, se coordinó la elaboración de

nuevas iniciativas a financiar con recursos del préstamo BID, enmarcadas en los objetivos del Programa, las cuales fueron presentadas a la Unidad Coordinadora en el MINEC, para su aprobación.

Actividades de búsqueda de recursos de cooperación:

- a. Se gestionó ante el Comité Consultivo de FANTEL el financiamiento para ejecutar el proyecto Diseño de la Estrategia Marca país El Salvador, por \$450,000. El 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 se firmó en abril de 2016.
- b. Se elaboró el documento “Perfil de Proyecto Apoyo a la gestión de PROESA”, el cual fue entregado al Director Ejecutivo para ser presentado a la cooperación de Taiwán y del BCIE.

Actividades de seguimiento y apoyo en la ejecución del Convenio, entre FANTEL y PROESA, Se elaboró y envió al Coordinador del Consejo de administración de FANTEL:

- a. Se apoyó a la UACI y Gerencia de Comunicaciones y Mercadeo Institucional en la elaboración de las Bases del Concurso para el Diseño de la Estrategia Marca País El Salvador.
- b. Se apoyó a la Dirección de Administración y Finanzas de PROESA en la gestión de solicitud de autorización del Ministerio de Hacienda para la apertura de la cuenta bancaria para el manejo de los fondos aprobados
- c. Se gestionó el primer desembolso de fondos por un valor de \$225,000.00, para posteriormente tramitar el primer pago del contrato PROESA 16/2016.
- d. Elaboración y remisión a FANTEL del primer y segundo informe trimestral de Avance en la ejecución técnica y financiera.

Actividades realizadas en el marco del seguimiento de Indicadores del PQD:

- a. Se realizó el ingreso de la información del avance de metas de PROESA en el Subsistema de Seguimiento y Monitoreo del Plan Quinquenal de desarrollo 2014 – 2019 para los periodos:
 - i. De abril a junio 2016
 - ii. De julio a septiembre 2016





➤ **Proyectos Ejecutados por PROESA**

PROESA es responsable de la ejecución de los siguientes dos proyectos:

A. Componente IV del Programa de Apoyo al Desarrollo Productivo para la Inserción internacional, por un monto de \$6,655,000.00; cuyo financiamiento proviene del préstamo BID No. 2583/OC-ES. El período original de ejecución era de 4 años, de abril 2013 hasta abril de 2017, sin embargo se aprobó una extensión del plazo por un año más, hasta abril de 2018.

El componente IV denominado: Fortalecimiento empresarial y promoción de exportaciones e inversiones, de esta compuesto por 4 subcomponentes:

Subcomponente 4.1: Estrategia imagen país; ejecutado por la Gerencia de Comunicaciones y Mercadeo Institucional, con el objetivo de Mejorar la imagen país para posicionar a El Salvador como país atractivo para la inversión, el comercio y el turismo.

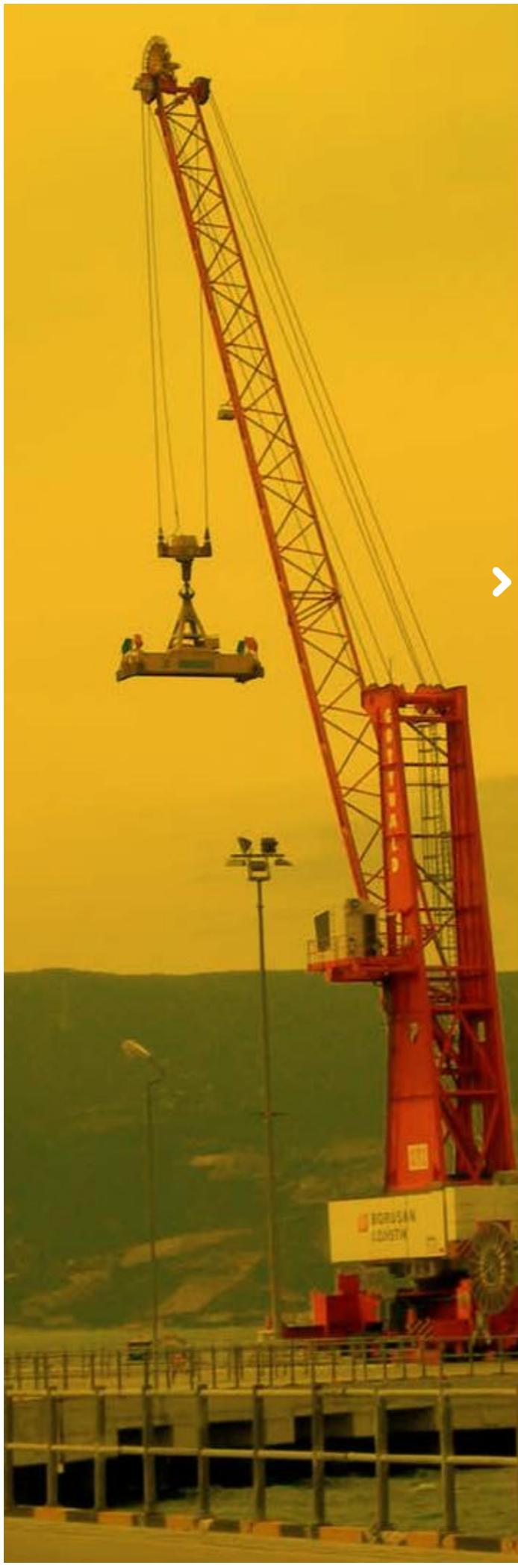
Subcomponente 4.2: Programa de gestores de Inversión; ejecutado por la Gerencia de Inversiones y Negocios de la Dirección de Inversiones, su objetivo es establecer mecanismos de contacto (networking) entre empresarios, ejecutivos y otros ciudadanos salvadoreños en el exterior para atraer inversiones al país.

Subcomponente 4.3: Herramientas para el desarrollo de sectores de exportación; ejecutado por la Gerencia de Desarrollo Exportador, de la Dirección de Exportaciones, cuyo objetivo es contribuir a la promoción del conocimiento y al fortalecimiento de la capacidad del sector productivo y exportador nacional.

Subcomponente 4.4: Promoción de una cultura exportadora nacional; ejecutado por la Gerencia de Promoción Comercial, de la Dirección de Exportaciones, con el fin de promover y fomentar una cultura de exportación en la población salvadoreña.

Las actividades realizadas en cada uno de estos subcomponentes se han descrito en los informes de cada área.

B. 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 del 29 de abril de 2016, para llevar a cabo el Proyecto Diseño de la Estrategia “Marca País El Salvador”.



El Proyecto tiene como objetivo Contar con una Estrategia de “Marca País El Salvador”, para iniciar el posicionamiento de El Salvador como un país atractivo para las inversiones, el comercio y el turismo a nivel nacional e internacional, para contribuir a la dinamización de la economía nacional y a la generación de empleos de calidad para la población salvadoreña. Los avances de este proyecto se presentaron en el informe correspondiente al área de Marca País de esta Memoria de Labores.

IV. Casos de éxito

> Exportaciones

1. **Exportaciones y Transacciones Comerciales, S.A. de C.V., Expotrans.** Es una empresa salvadoreña que durante el año 2016, dio el salto de productor a procesador, comercializador y exportador de productos agrícolas. Esta empresa fue acompañada desde sus inicios uno de los servicios proporcionados por PROESA denominado “Acompañamiento para la exportación”, logrando de manera exitosa ingresar al mercado nostálgico de Estados Unidos, (Houston y California). Ha exportado en forma continua productos congelados tales como: jocote, loroco y principalmente los derivados de maíz como tamales, riguas y pupusas.



2. El Sr. **BILLY SOTO RAMIREZ** con su marca comercial “**San Marino**”, fue asesorado por PROESA para exportar un nuevo producto: pescado seco salado al mercado de EEUU. Uno de los servicios que se proporcionan en PROESA es la adecuación de los productos a los mercados seleccionados. Se le proporcionó dicha información a cumplir de acuerdo a requisitos de la institución en los EEUU (FDA Food and Drug Administration). Además se le contactó con un comprador en la zona de Los Ángeles, California. A finales del 2016, logró exportar exitosamente con marca del importador “El Vicentino”.

3. El Sr. **EDWIN EDGARDO MIRA SANDOVAL**, propietario de la empresa **Minerales Tierra Fértil** es productor de acondicionador de suelo denominado “Enmienda Agrícola”. Éste producto, cuenta con gran valor agregado, en los cultivos tradicionales a los cuales les aporta calidad



en la producción de frutos y flores. Edwin Mira visionario emprendedor decide exportar dicho producto, a raíz de su participación en el programa “Exportar Paso a Paso 2016”, donde recibió toda la formación de comercio internacional relacionada a la exportación hacia Centroamérica. A finales de ese año logra incursionar en el mercado nicaragüense posicionando el producto como novedoso y efectivo.

4. **GRUPO TREMMING**. Ha experimentado un crecimiento exponencial en un período de 8 años. Al ser una empresa fuertemente establecida en El Salvador, TREMMING ofrece un servicio de software de calidad como una empresa interactiva y confiable que se nutre de la satisfacción que ofrecen a sus clientes. Con soluciones optimizadas de comunicación y redes, con



soluciones integradas de extremo a extremo para una completa experiencia de automatización que promueve el crecimiento del negocio y soluciones que abarcan múltiples dominios incluyendo sistemas ERP, soluciones personalizadas para Web / Móvil y desarrollos de productos dedicados y un enfoque definido en la implementación de ERP . Es así como Grupo Treming participante del programa Exportar Paso a Paso 2016 logró su primera exportación al mercado guatemalteco entre los meses de Noviembre y Diciembre.

5. **RF CONSULTORES** es una compañía que ofrece servicios de organización de los recursos humanos, reclutamiento y selección estratégico, capacitaciones para la mejora continua y otros relacionados con Asesoraría al cliente en la gestión de recursos humanos y en las diversas áreas de consultoría empresarial. Brindando un servicio de calidad y confianza a sus clientes y garantizando efectividad en su procedimiento, ya que su proceso de selección está basado en un sistema de metodología innovadora con un nivel Intelectual y de habilidad que va de acuerdo con el perfil y la personalidad del individuo. Es así como RF Consultores con todas estas y más opciones de servicios y a raíz de su formación en el programa Exportar Paso a Paso 2016 logró exportar al mercado Guatemalteco en el mes de Diciembre 2016.



6. **JAM INDUSTRIAL S.A. de C.V.** Empresa familiar liderada por la tercera generación la cual se dedica a la fabricación de calzado infantil y de dama. En su interés por expandirse a otros mercados fuera decide contactar a varias instituciones de gobierno relacionadas al desarrollo empresarial, y principalmente a la exportación , participó en el Programa Exportar Paso a Paso durante el año 2014 y después de varios intentos, logra realizar su primera exportación a Guatemala.



7. **MOKA HANDCRAFTS.** Empresa liderada por una empresaria mujer visionaria, la cual a inicios del 2016 decide desarrollar un nuevo producto bolsos para dama elaborados con plástico pero con diseños exclusivos. PROESA apoya en el desarrollo de nuevos productos con la ayuda de insumos que le generen pertenencia a El Salvador, como lo son los accesorios de insumos naturales. La empresa forma parte del Programa Exportar Paso a Paso, y en su esfuerzo por ingresar a nuevos mercados, tomó el reto de exportar por primera vez hacia Puerto Rico a finales del 2016.



8. **MANOLITAS.** Es una empresa familiar que confecciona muñecas exclusivas en material textil con diseños únicos. La empresa participó de la formación denominada ABC Exportador proporcionada por la gremial privada de exportadores COEXPORT, y apoyada con fondos desde PROESA. Realizó su primera exportación a Estados Unidos durante el año 2016.



> Inversiones

1. **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).

2. **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 USD 10 Millones durante el primer trimestre del 2016, por medio de la adquisición de dos nuevos buques para la pesca del atún en el océano atlántico.



3. **Palo Verde Eco Surf** es un proyecto turístico ubicado en el departamento de La Libertad, con una inversión de capital salvadoreño que asciende los USD 500,000 en la primera etapa y USD 150,000 en la segunda fase. El hotel contará con 2 edificios, para un total de 12 habitaciones, una de ellas para personas con discapacidades, un restaurante, piscina infinita, áreas verdes, jardines y estacionamiento. El hotel generará 25 empleos directos y 50 empleos indirectos, de los cuales el 90% de los empleados son de la zona.
4. **SYKES El Salvador** expandió sus operaciones durante el año 2016 con un total de inversión USD 2.3 Millones. Dentro de esta inversión se incluye la puesta en marcha del proyecto de sostenibilidad energética en su operación: La instalación de 2,000 m² de paneles solares en las 3 azoteas de sus edificios, con una inversión de USD 300,000. Esta instalación de paneles solares ha sido una de las más grandes en el área metropolitana de San Salvador proveniente de una empresa privada y con ella:



Se generarán 307,082 KW de energía anualmente, el equivalente de energía que consumen 258 casas al año. Mensualmente, se estará haciendo la labor de 700 árboles, neutralizando la emisión de CO₂. Se dejarán de emitir 200 toneladas de CO₂ anualmente.



5. **TELUS International** tiene 10 años de operar en el país y es reconocido como uno de los más importantes centros de contacto que ofrecen servicio al cliente, soporte técnico y ventas.



El pasado 10 de noviembre de 2016, TELUS International realizó el lanzamiento oficial de su nueva rama de negocios denominada “Information Technology Outsourcing” (ITO), lo que le permite incursionar en la asesoría especializada sobre desarrollo informático. Gracias a ITO, extiende su portafolio de servicios especializados en IT y se suma a otros países en que opera TELUS International que ya cuentan con dicha área, como Filipinas, Reino Unido, Bulgaria y Estados Unidos.

Con el outsourcing de IT (ITO) TELUS ofrece servicios de expertos bilingües con alto grado de conocimientos informáticos. Cuentan con profesionales bilingües que manejan lenguajes de programación. La proyección de TELUS es que ITO se convierta en un aliado importante para las empresas en la asesoría de informática especializada a nivel mundial y para ello quiere dentro de su equipo a los mejores programadores de JAVA del

país. A finales de 2016 contrató a 40 nuevos colaboradores, con capacidad para programar y desarrollar software y uso de lenguajes de programación.



6. **Real Infrastructure Capital Partners** es una empresa de capital americano - español con inversiones en proyectos de generación solar fotovoltaica invierte en El Salvador USD 86 Millones en la colocación de tres plantas fotovoltaicas: UDP Trinidad 8 MW, Planta los Remedios 6 MW y Acajutla Energía Solar 20 MW; sumando un total de 34 MW. Estas plantas estarán ubicadas en el municipio de Acajutla.

Los proyectos generarán alrededor de 120 empleos directos con un tiempo de ejecución de ocho meses y abastecerá de energía a hogares salvadoreños.

Real Infraestructure tiene programado elevar su inversión en El Salvador a USD 150 Millones con diez nuevos proyectos de energía en cuatro municipios del país. La empresa se enfoca en invertir en la generación de energía comercial a partir de fuentes renovables competitivas en los mercados latinoamericanos.



7. **YAZAKI** es una empresa japonesa líder a nivel mundial en sistema de cables y arneses automotrices. Cuenta con plantas en 44 países alrededor del mundo, incluyendo la planta ubicada en Santa Ana, El Salvador, exportando principalmente a Estados Unidos. En el país se manufacturan arneses para marcas como Subaru, Jeep (arneses para chasis) y Chrysler (arneses de puertas). Durante el año 2016 la empresa ganó un contrato de un nuevo cliente, General Motors, por lo que realizó una expansión de USD 7 Millones en la construcción de un nuevo edificio para las líneas de producción para dicho cliente y generado más de 400 nuevos empleos directos.

V. Planificado vrs. ejecutado

De acuerdo al seguimiento del Plan Anual Operativo 2016, el promedio de las 46 metas cuantitativas previstas en el POA 2016, fue del 135.4%. A continuación un resumen de las metas planificadas y alcanzadas por cada unidad:

Tabla No. 6 Resumen del alcance de metas del 2016 de Presidencia

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
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 permitirán al final del quinquenio, posicionarse como rector de políticas públicas vinculantes a su misión.	n/a

Tabla No. 7 Resumen del alcance de metas del 2016 de la Gerencia de Desarrollo Exportador.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
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%	1% ³	20%
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	314	785%
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	369	172%
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	3	100%
	Nuevas empresas exportando	7	8	114%
P: Nuevos exportadores formados.	Número de capacitaciones a MIPYMES en materia de procesos de exportación.	4	4	100%
P: Ejecutada la estrategia de promoción comercial.	Número de ferias/misiones asistidas para el desarrollo exportador.	6	7	117%

³ El crecimiento promedio de todas las empresas de bienes atendidas por la GEDEX y GPC durante el año 2016 fue de 1.8%.

Tabla No. 8 Resumen del alcance de metas del 2016 de la Gerencia de Promoción Comercial.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
R3.2: Difundida y promocionada la oferta exportable salvadoreña.	IVO R3.1 Incremento de las exportaciones de las empresas atendidas.	5%	4% ⁴	80%
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%
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	9	100%
A.3.2.2: Coordinar, ejecutar y brindar seguimiento a las actividades de identificación de oportunidades comerciales.	Número de oportunidades Comerciales Identificadas	75	73	97%
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	1	100%
	Número de catálogos de exportadores elaborados	3	3	100%
Docentes capacitados en temas de comercio exterior	Docentes capacitados	180	215	119%
Estudiantes capacitados en temas de comercio exterior	Estudiantes capacitados	500	2500	500%

Tabla No. 9 Resumen del alcance de metas del 2016 de la Gerencia de Promoción de Inversiones y Negocios.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
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	845	106%
	IVO R2.2: Nuevos montos de inversión comprometidos	\$120,000,000.00	\$130,875,250.00	109%
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	203	203%
	Número de Leads	80	161	201%
	Número de Contactos generados	460	837	182%
	Número de Visitas de Campo (site visits)	45	82	182%
Estudios que contribuyan a la toma de decisiones para invertir en El Salvador realizados.	Estudios	4	1	25%

⁴ *El crecimiento promedio de todas las empresas de bienes atendidas por la GEDEX y GPC durante el año 2016 fue de 1.8%.

Tabla No. 10 Resumen del alcance de metas del 2016 de la Gerencia de Atención al Inversionista.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
R2.1: Incrementada la Atracción y Expansión de inversiones en Sectores Priorizados	IVO R2.1 Nuevos empleos generados por nuevas inversiones o expansiones.	1,200	2,144	179%
	IVO R2.2: Nuevos montos de inversión comprometidos	\$180,000,000	\$30,438,498	17%
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	46	131%
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	17	34%
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	176	293%
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	185	88%
	Número de Leads	10	15	150%
	Número de contactos generados	70	133	190%

Tabla No. 11 Resumen del alcance de metas del 2016 de la Dirección de Asocios Público Privados.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
R 4.1: Proyectos de socios público privados (APP) estructurados.	IVO R4.1A: Número de proyectos asesorados respecto a su viabilidad por la modalidad de APP	4	10	250%
	IVO R4.1B: Número de Proyectos estructurados bajo la modalidad de APP	2	0 ⁵	0%
A.4.1.2: Evaluar proyectos públicos de inversión con potencial para ser desarrollados como APP	Número de proyectos en evaluación	5	5	100%
A.4.1.3: Elaborar bases de licitación pública internacional y contratos	Número de proyectos con bases y contrato diseñados	3	0 ⁶	0%
A.4.1.4: Promocionar los proyectos de APP	Número de eventos de promoción	1	1	100%

⁵ No fue posible cumplir con la meta de estructurar 2 proyectos de APP en vista que las consultorías relacionadas con los estudios de factibilidad de los proyectos continúan desarrollándose y no han presentado los resultados definitivos, tanto financieros como técnicos.

⁶ Por las razones expuestas anteriormente no fue posible diseñar las bases de licitación y los contratos.

Tabla No. 12
Resumen del alcance de metas del 2016 de la Gerencia de Análisis de Políticas e Inteligencia de Mercado.

Resultado/actividades	Nombre de indicador	Meta 2016 (valor del indicador)	Avance al 31 de Diciembre de 2016	% de avance
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	1	100%
	Número de actualizaciones realizadas a la presentación país	12	12	100%
	Número de actualizaciones realizadas de información económicas y de país en sitio web (inversiones)	4	4	100%
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 actualizaciones realizadas a la aplicación móvil (app)	4	4	100%
	Número de requerimientos de información sobre EXP-INV-APP atendidos	360	597	166%
	Número de Catálogos de proyectos de inversión elaborados	1	0	0%
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	4	100%
	Informe anual de inversiones	1	1	100%
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	1	100%
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%
	Informe mensual de exportaciones	12	12	100%





EL SALVADOR

Grande como su gente

Memoria de Labores 2016

PROESA
ORGANISMO PROMOTOR DE EXPORTACIONES
E INVERSIONES DE EL SALVADOR

Calle y Colonia La Mascota # 316B,
San Salvador, El Salvador

WWW.PROESA.GOB.SV
PBX: (503) 2592-7000
FAX: (503) 2592-7069