

**04/RES/OIR/2015**

Vista la solicitud de la ciudadana \_\_\_\_\_, con Documento Único de Identidad número \_\_\_\_\_, quien solicita:

**“Antecedentes históricos del programa Exportar Paso a Paso.**

- 1. ¿Durante que años se ha implementado el programa Exportar Paso a Paso?;**
- 2. ¿Con que fondo se financia el programa Exportar Paso a Paso?;**
- 3. ¿Cuánto ha sido el presupuesto asignado, por año, para el desarrollo del Programa Exportar Paso a Paso?;**
- 4. ¿A qué sectores va dirigido el programa Exportar Paso a Paso? Información general de cada sector a los cuales va dirigido el programa Exportar Paso a Paso;**
- 5. Estadísticas de resultados anuales y por sector, desde su creación, del programa Exportar Paso a Paso. Ejemplo: El sector bebidas y alimentos aumento sus exportaciones en “x” cantidad después de haberse impartido el programa;**
- 6. ¿Cuál es el sector participante del programa Exportar Paso a Paso con mayor crecimiento desde la creación e impartición del programa?;**
- 7. ¿Cómo se constituye el programa Exportar Paso a Paso? Por ejemplo: Por módulos, explicando de que se trata cada uno de ellos, que metodología se aplica y si el programa se imparte igual para todos los sectores o es diferenciado;**
- 8. ¿En base a que se estableció la metodología a utilizar y el contenido de cada módulo?;**
- 9. Nombre de empresas que hayan participado en el programa Exportar Paso a Paso y que sean exitosas por su participación en el mismo.”.**

Por lo que con el fin de dar cumplimiento a la Ley de Acceso a la Información Pública (LAIP), Artículos 1, 2, 3 Literales a, b, j., 4 Literales a, b, c, d, e, f, g, 65, 66, 67, 68, 69, 70 y 71 y conforme lo proporcionado por la unidad generadora de la información, la suscrita **RESUELVE:** Conceder la información solicita, de la siguiente manera.

**Respuesta**

**1. Antecedentes históricos del programa Exportar Paso a Paso.**

El Programa Exportar Paso a Paso fue diseñado en el año 2010 y su primera versión ejecutada en el año 2011 por la Dirección de Exportaciones de PROESA con dos propósitos fundamentales: incorporar más empresas a la actividad exportadora y diversificar los mercados de aquellas que han iniciado recientemente sus exportaciones.

**2. ¿Durante qué años se ha implementado el programa Exportar Paso a Paso?**

El Programa Exportar Paso a Paso se ha ejecutado en los años 2011, 2012, 2013 y 2014

**3. ¿Con que fondo se financia el programa Exportar Paso a Paso?**

Los fondos que se han utilizado para financiar el Programa Exportar Paso a Paso provienen de diferentes fuentes:

- Fondos del Gobierno de El Salvador.
- Fondos del Gobierno de los Estados Unidos, a través de su Agencia de Cooperación para el Desarrollo, USAID.
- Fondos provenientes de la privatización de ANTEL, FANTEL.

**4. ¿Cuánto ha sido el presupuesto asignado, por año, para el desarrollo del Programa Exportar Paso a Paso?**

AÑOS	TOTAL
2011	\$ 82,213.61
2012	\$ 115,784.27
2013	\$ 153,532.28
2014	\$ 167,540.55
<b>TOTAL 2011-2014</b>	<b>\$ 519,070.71</b>

*(\*) Incluye inversión de fondos del Gobierno, fondos de FANTEL y BID*

Para las ediciones 2012 y 2013 del Programa Exportar Paso a Paso se contó con el apoyo del Programa USAID.

**5. ¿A qué sectores va dirigido el programa Exportar Paso a Paso? Información general de cada sector hacia los cuales va dirigido el programa Exportar Paso a Paso.**

Exportar Paso a Paso es dirigido a empresas salvadoreñas productoras de bienes o servicios que cumplan las siguientes características:

- Ser una empresa formalmente inscrita sin importar si es persona natural o jurídica.
- Si es productor de bienes, contar con un mínimo de tres años de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$100,000.00.
- Si es prestador de servicios, contar con un mínimo de un año de operación continua y ventas anuales mayores o iguales a \$75,000.00.
- Interés en exportar a los mercados seleccionados.
- Contar con potencial exportador de acuerdo a la herramienta de diagnóstico realizada por PROESA.

Después de un proceso de selección de sectores y productos con potencial exportador, se investigaron en los mercados seleccionados los siguientes productos y servicios:

Para el sector de bienes:

- Condimentos, sazónadores, aderezos y salsas
- Helados y paletas
- Alimentos preparados (congelados y refrigerados)
- Pastas alimenticias (congeladas y secas)
- Tortillas de trigo y maíz
- Productos de galletería
- Postres listos para el consumo
- Boquitas no insufladas
- Bebidas alcohólicas de frutas
- Miel envasada
- Vitaminas para mascotas
- Alimentos y snack para perros y gatos
- Farmacéutico
- Cuidado personal
- Aluminio para el hogar
- Muebles de metal
- Calzado
- Confección Infantil
- Quesos especialidades
- Condimentos, sazónadores, aderezos y salsas
- Helados y paletas
- Alimentos preparados (congelados y refrigerados)
- Refrescos y bebidas naturales o artificiales
- Tortillas de trigo y maíz
- Embutidos
- Frutas frescas (aguacates)
- Alimentos para animales de granja
- Alimentos y snack para perros y gatos
- Farmacéutico
- Cuidado personal
- Aluminio y plásticos para el hogar
- Muebles de metal
- Calzado
- Confección

Para el sector servicios:

- Software: desarrollo de software, aplicaciones móviles, otros.
- Servicios creativos: diseño gráfico, web, editorial, animación digital, producción audiovisual.
- Servicios relacionados a la construcción: arquitectura e ingeniería
- Consultorías especializadas

**6. Estadísticas de resultados anuales y por sector, desde su creación, del programa Exportar Paso a Paso. Ejemplo: El sector bebidas y alimentos aumento sus exportaciones en “x” cantidad después de haberse impartido el programa.**

Misión Comercial	Montos negociados por sector			Total
	Manufacturas	Agro alimentos	Servicios	
Año				
2011	\$ 481,666.67	\$ 52,666.67	\$ 716,666.67	\$ 1251,000.00
2012	\$ 1301,000.00	\$ 720,524.00	\$ 3051,000.00	\$ 5072,524.00
2013	\$ 535,700.00	\$ 558,000.00	\$ 3828,000.00	\$ 4921,700.00
2014	\$ 357,000.00	\$ 5105,400.00	\$ 1077,400.00	\$ 6539,800.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2675,366.67</b>	<b>\$ 6436,590.67</b>	<b>\$ 8673,066.67</b>	<b>\$ 17785,024.00</b>

Las exportaciones realizadas por las empresas participantes del Programa no es información que es generado por PROESA para lograr determinar el aumento en las exportaciones; Art. 73 LAIP.

**7. ¿Cuál es el sector participante del programa Exportar Paso a Paso con mayor crecimiento desde la creación e impartición del programa?**

A lo largo de las ediciones del programa Exportar Paso a Paso, el sector que ha obtenido mejores resultados ha sido el de servicios.

**8. ¿Cómo se constituye el programa Exportar Paso a Paso? Por ejemplo: Por módulos, explicando de que se trata cada uno de ellos, que metodología se aplica y si el programa se imparte igual para todos los sectores o es diferenciado**

El Programa se constituye de los siguientes componentes:

- a. Información de mercados
- b. Diagnóstico de empresas
- c. Módulos de formación para empresas de bienes y servicios
- d. Elaboración de planes de exportación
- e. Visita a los mercados

Los diferentes componentes en su conjunto se desarrollan en un período aproximado de 1 año.

Uno de los componentes del Programa son los módulos de formación, los cuales tienen el propósito de preparar a las empresas participantes en su proceso de exportación a los mercados previamente identificados.

Dichos módulos abordan de forma secuencial los aspectos básicos en el proceso de exportación, y es diferente para empresas de bienes y servicios, tomando en cuenta las particularidades importantes que tienen las empresas de ambos giros en su proceso de internacionalización.

Los módulos de formación para bienes se desarrollan en nueve sesiones de 8 horas cada uno, los nombres de los módulos son:

- I. La Empresa, los elementos básicos a considerar
- II. Seleccionando el mercado de exportación
- III. Adecuando el producto al mercado internacional
- IV. Logística de exportación y la distribución de los productos
- V. Instituciones de apoyo en el proceso exportador

Los módulos de formación para servicios se desarrollan en 5 sesiones de 4 horas cada uno, los nombres de los módulos son:

- I. El éxito en la exportación de servicios
- II. Desarrollando mercados de exportación
- III. La mercadotecnia relacional
- IV. Estableciendo credibilidad
- V. Desarrollando redes de contactos
- VI. Trabajo con aliados estratégicos
- VII. Sacando provecho al Internet
- VIII. Innovando para el éxito en la exportación de servicios
- IX. Accediendo a nuevos mercados
- X. Instituciones e instrumentos de apoyo para la exportación

### **9. ¿En base a que se estableció la metodología a utilizar y el contenido de cada módulo?**

La metodología utilizada para el desarrollo de los diferentes componentes del Programa Exportar Paso a Paso fue diseñada al interior de PROESA y consideró no sólo las necesidades que usualmente presentan las empresas al momento de exportar, sino también, ordenó, sistematizó y agrupó al interior de PROESA los servicios ofrecidos a partir de la lógica del proceso exportador, de tal forma de aumentar las posibilidades de éxito en los mercados de las empresas que participaran del programa.

### **10. Nombre de empresas que hayan participado en el programa Exportar Paso a Paso y que sean exitosas por su participación en el mismo.”**

Adjuntamos testimoniales de algunas de las empresas que han participado del Programa:

#### **Laboratorios Fuente Clara**

“Somos una empresa con más de diez años de experiencia en brindar a nuestros clientes locales e internacionales, soluciones integrales de limpieza y desinfección efectiva en los sectores: industrial, institucional y cuidado del hogar. Queremos ser socios estratégicos de nuestros clientes,

brindándoles productos y asesoramiento para solucionar sus problemas, reducir costos y garantizarles áreas seguras, asépticas y agradables.

El tema de la exportación, siempre fue una inquietud que nos planteamos desde el nacimiento de la empresa, pero lo veíamos como un reto, por lo que decidimos fortalecernos en el mercado local y no fue hasta hace un par de años que empezamos a investigar sobre la oportunidad de exportar a Centroamérica. Pero el negocio salió desde los E.U., allí vimos la necesidad de contactar a PROESA de El Salvador, para que nos ayudaran en los requisitos para exportar allá y fue un acompañamiento importante para dar ese paso. Al día de hoy, podemos decir que somos exportadores”.

Lic. Rhina de Trigueros  
Gerente General Laboratorios Fuente Clara.

### **SALVANONI S.A. DE C.V.**

“En Inversiones Innovadoras S.A. de C.V. (INVERNOVA) nos hemos especializado en el procesamiento, elaboración y comercialización de productos derivados del Noni. Nuestros productos SALVANONI son 100% fruta de noni, sin preservantes ni aditivos. La empresa se creó con miras a comercializar en un primer momento solamente en El Salvador, sin embargo, nunca dejamos de pensar en poder exportar algún día a Guatemala, México, Sur América, Europa y Asia. El día llegó a través de un comercializador para exportar a granel a Asia, pero queríamos ir más allá con nuestra marca, por lo que empezamos a darle forma con miras a los Estados Unidos.

Hicimos con el apoyo de PROESA de El Salvador, una lista de todos los pasos a seguir para conseguir nuestro objetivo, y en ese camino logramos trabajar bajo los estándares americanos de calidad BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) y HACCP (Hazard, Analisis and Critical Control Points- Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).

Esto nos ha dado la oportunidad de dejar atrás el temor a exportar. Ahora estamos presente con nuestro Jugo de Noni en Estados Unidos y Centroamérica, con la esperanza de ampliar aún más nuestros clientes en la región Centroamericana. Ese es nuestro reto ahora, seguros de contar con el apoyo de PROESA de El Salvador.”

Anabel Meza Tinoco,  
Inversiones Directora Innovadoras S. A. (Invernova).

### **MOBILE SV**

“Somos una empresa que nació hace 9 años y nos dedicamos a proveer servicios de tecnología móvil y valor agregado. Participamos en el programa Exportar Paso a Paso, que ha sido de mucha ayuda y del cual nos dimos cuenta gracias a una publicación en el periódico.

Nos contactamos con PROESA y nos invitaron a sus reuniones, a sus capacitaciones, donde pudimos aprender y vivenciar con otros empresarios sobre las diferentes técnicas y aquellos detalles que nos sirven para internacionalizar la empresa. Detalles como: definir precios, participar en ruedas de negocios y herramientas que nos sirven como pauta para continuar con el proceso de exportación.

La logística del programa ha sido excelente, tuvimos un asesor personalizado que nos ha logrado enfocar en el rubro adecuado de clientes para nuestro servicio. PROESA nos ha ayudado en ser más competitivos al poder investigar precios de la competencia y la apertura a las reuniones de negocios, que nos ha abierto las puertas a nuevos clientes en la región centroamericana, principalmente Honduras y Nicaragua”.

Erick Ferrufino  
Account Manager MOBILE SV

Queda expedito el derecho de la solicitante de proceder conforme lo establece el art. 82 LAIP.  
Sin otro particular.

San Salvador, a las doce horas del día cinco de marzo de dos mil quince.

  
**Karlen Judith Moreno**  
Oficial de Información



Ref. 004/SOL/OIR/2015

