

# EXPORTA/ PROESA

*Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones*

Herramientas de Apoyo al Exportador



# Exportaciones e Inversiones trabajando de forma integrada

- Se ha realizado un proceso de integración de ambas agencias en función de fortalecer la economía nacional a través de la inversión y la exportación.
- Importante capitalizar como país el traslado de conocimiento, tecnología y productos con valor agregado provenientes de la inversión extranjera.
- Importante vincular la inversión con el desarrollo productivo local. Fomento de Encadenamientos.
- Potenciales exportadores pueden prepararse para los mercados externos, siendo primero proveedores de empresas multinacionales radicadas en el país. Exportaciones Indirectas.
- Inversionistas extranjeros se instalan principalmente para exportar desde El Salvador.



# EXPORTA/ PROESA

## MISIÓN

Promover el potencial exportador y las inversiones en sectores estratégicos --con el liderazgo del sector privado, público y de las organizaciones sociales-- generando mayores oportunidades de desarrollo económico y social.

## VISION

Ser la agencia reconocida como líder en la creación de una nueva institucionalidad para la promoción de las exportaciones e inversiones; que permita establecer políticas de Estado e instrumentos y Mecanismos que garanticen su continuidad, dinamicen la economía y posicionen a El Salvador a nivel mundial.



# Enfoque de atención a empresas exportadoras

- Focalización del trabajo en apuestas estratégicas país,
- Trabajo integral de acuerdo a necesidades empresariales,
- Enfoque de demanda, con una alto componente de inteligencia de mercados.
- El exportador también es un inversionista en el país.



# Herramientas disponibles para el exportador

## Inteligencia de Mercados

- **Información Estratégica que involucra análisis bajo la siguiente lógica:**
  - Análisis del Negocio
  - Análisis de la Competencia
  - Análisis del Mercado

## Desarrollo Exportador

- **Asesoría Integral a Empresas:**
  - Información Comercial para la toma de decisión
  - Asesoría para adecuar la Oferta a la Demanda
  - Promoción Comercial
  - Consorcios de Exportación
  - Capacitaciones

## Atención al Exportador

- **Atención a Empresas:**
  - Asesoría, seguimiento y gestión de trámites en instituciones del gobierno
  - Apoyo con información en logística de exportación
  - Enlace con inversionistas para convertirse en proveedores



# Inteligencia de Mercados

## Actividades Puntuales de Inteligencia de Mercados

### Análisis del Negocio

1. Información País:
  - Presentación País
  - Guía del inversionista
  - Requerimientos de Información
2. Análisis especiales sobre exportaciones e inversiones

### Análisis de la Competencia

1. Benchmarking de país (Marco legal)
2. Benchmarking sectorial
3. Monitoreo de productos y/o servicios de la competencia
4. Análisis de la cadena de valor

### Análisis del Mercado

1. Estudios de mercado
2. Prospecciones de mercado
3. Perfiles de proyectos
5. Requerimientos de Información:
  - Información de mercados
  - Contactos
  - Reportes crediticios
6. Tendencias de mercado
7. Contactos de negocio

# Servicios de Inteligencia de Mercados



# Desarrollo Exportador

- Asesoría Integral al Exportador

Asesoría Integral



Información  
Comercial de Mercados



Adecuación de  
la Oferta a la  
Demanda



Promoción  
Comercial



Consortios de  
Exportación

# Desarrollo Exportador

## Información Comercial de Mercados

- Pre factibilidad de Exportación
- Requerimientos para la internación de productos
- Tendencias de mercados
- Aspectos legales
- Estadísticas
- Barreras arancelarias y no arancelarias



# Desarrollo Exportador

## Asesoría de Adecuación de la Oferta a la Demanda en:

- Definición de objetivos de Exportación
- Definición de productos/ servicios Exportables
- Identificación de elementos de diferenciación del Producto/ Servicio
- Mejora y preservación de producto mejorando así su vida útil
- En la revisión de empaque/viñetas
- Nuevas tecnologías de empaque.
- Elementos/ ingredientes identificados como tóxicos en el mercado
- Mejoras de proceso de producción
- Manejo y transporte del producto
- Marketing promocional: Página Web, material promocional
- Identificación de certificaciones aplicables al Producto/ Servicio
- Coordinación con otras instituciones involucradas con el sector exportador.
- Entre otros



# Desarrollo Exportador

## Promoción Comercial

- Participación en Ferias Comerciales
- Participación en Misiones Comerciales
- Organización de Consorcios de Exportación para la promoción y comercialización.



# Atención al Exportador/Inversionista

## Facilitación de trámites nacionales para la exportación

Seguimiento y gestión a casos en proceso dentro de las diferentes instancias gobierno como:

- **Aduana:** clasificaciones arancelarias, aduanálisis, análisis mercológicos, etc.
- **CNR:** registro de comercio, inscripción, cesión y cancelación de marcas de fábrica y de comercio, marca de servicios, nombres comerciales, patentes, diseños industriales y derechos de autor.
- **Ministerio de Salud:** obtención de registros y licencias sanitarias, etc.
- **Alcaldías y Unidades de Salud:** agilización de inspecciones
- **Consejo Superior de Salud Pública:** gestión de registros farmacéuticos y otros.
- **Ministerio de Trabajo:** gestión de inscripciones patronales.
- Entre otros.



# Atención al Exportador/Inversionista

## Logística de Exportación

- Proveer información sobre transporte para destinos de interés y apoyo en la resolución de problemas en tiempo real.
- Elaboración de informe de situación general de logística para diferentes mercados.
- Canalización de solicitud de cotizaciones a empresas a través de la Red de Soporte Logístico Local.

## Red de Proveedores

- Levantamiento de información de proveedores (con base a necesidad de empresarios locales y extranjeros)
- Incorporación de información en ficha en portal web



# COMO OPERA UNA ASESORIA



# Cómo acceder a los servicios



# Trabajo entre Empresa y Asesor

- Se trata de un trabajo en equipo entre empresa y asesor/a.
- Implica cumplimiento de acuerdos.
- Es importante tener presente que la exportación es un trabajo de mediano a largo plazo y por ende sus resultados no son inmediatos.



# Cómo opera una asesoría

## Parte del interés del empresario(a)



- Expandir el negocio
- Incrementar las ventas
- Reducir costos fijos con una mayor producción
- Utilizar la capacidad ociosa
- No depender únicamente del mercado local
- Incrementar la competitividad de la empresa.

# Cómo opera una asesoría

Es importante antes que nada contestar las siguientes preguntas:



- ¿Se cuenta con el producto listo?
- ¿Se cuenta con una capacidad productiva suficiente para atender un mercado de exportación?
- ¿Cuenta con ahorros o acceso a capital que tenga destinado para invertir en su exportación?
- ¿Ha vendido ya algo fuera de su mercado local?
- ¿Cuenta con clientes potenciales en el mercado de interés?
- ¿Domina usted o alguien de su personal el idioma inglés?
- ¿Tiene listos los documentos necesarios para poder exportar?
- ¿La calidad de su producto es uniforme? Podrá mantenerla por un período de tiempo considerado o si su producción debe incrementarse?

# Cómo opera una asesoría

Inicia un proceso guiado entre el asesor el empresario:

**Asesoría Integral** que tiene como objetivo apoyar a las empresas en el proceso exportador de uno o varios productos/ servicios en un mercado definido, de acuerdo al potencial que represente el mercado para dicho producto/ servicio.

El proceso de asesoría es un compromiso compartido, donde **empresario(a) y asesor(a)** inician un trabajo de mediano a largo plazo.



# Cómo opera una asesoría

## Evaluación del negocio y el mercado

Es importante que la empresa conteste preguntas como:

- Quiénes son mis clientes
- Qué necesidad estoy satisfaciendo con mi producto/ servicio
- Cuáles son las alternativas para el cliente
- Por qué los clientes preferirán mi producto
- Dónde están ubicados mis clientes (destinos)
- Quienes son mis principales competidores
- Conozco los costos de producir y comercializar mi producto/ servicio

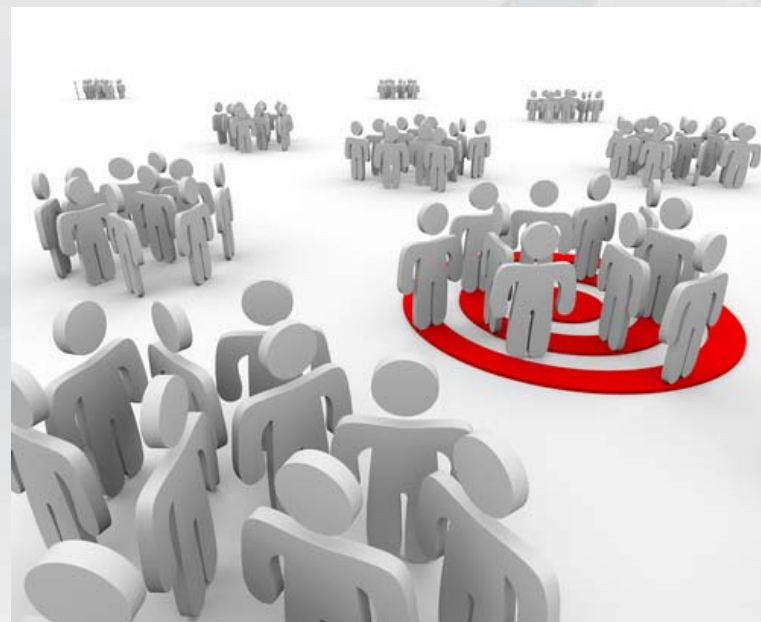


# Cómo opera una asesoría

## Evaluación del negocio y el mercado

### El Asesor apoya a que la empresa defina la Estrategia de Internacionalización.

- Definición de *objetivos* de Exportación
- Definición de productos o servicios Exportables
- Identificación de elementos de *diferenciación* del Producto o Servicio.
- Apoyo en el cálculo de *precio* de exportación.
- Definición de estrategia de *penetración* al mercado
- Establecimiento de *Meta* de Exportación
- Investigación de condiciones de acceso para mercados de interés.



# Cómo opera una asesoría

## Adecuación del Producto/ Servicio

**Empresario(a) y Asesor(a) realizan tareas para la adecuación del producto o servicio como por ejemplo:**

- Apoyo en revisión y mejora de empaque y viñetas.
- Información sobre manejo y transporte del producto.
- Revisión de elementos e ingredientes identificados como tóxicos en el mercado
- Información sobre mejora del proceso de preservación.
- Información sobre mejoras de proceso de producción
- Información sobre nuevas tecnologías de empaque.
- Apoyo en la elaboración de precio de exportación de referencia al mercado identificado.
- Otros relevantes aplicables al proyecto exportador.



# Cómo opera una asesoría

## Acercamiento al mercado

**Una vez el producto/ servicio cuenta con las condiciones necesarias para competir fuera, se sugieren las siguientes actividades:**

- Participación en Ferias , ya sea como expositor o como visita guiada.
- Participación en Misiones Comerciales,
- Participación de Misiones Inversas.
- Un asesor da seguimiento a los contactos de negocios obtenidos.



# Cómo opera una asesoría

## Apoyo en la Logística de Exportación

- Una asesora facilita la gestión de exportación ante instancias como: **CNR; Ministerio de Salud; Alcaldías y Unidades de Salud; Consejo Superior de Salud Pública; Ministerio de Trabajo**, u otros relevantes para la gestión exportadora de la empresa en particular.
- Facilitación de información sobre transporte para destinos de interés.
- Apoyo en la resolución de problemas en tiempo real relacionados a los procedimientos de exportación.



# Gracias



TEL +503 2241 6400

FAX +503 2241 6413

Contacto: [info@exporta.gob.sv](mailto:info@exporta.gob.sv)

[www.exporta.gob.sv](http://www.exporta.gob.sv)

[www.proesa.gob.sv](http://www.proesa.gob.sv)

Edificio D'Corra Primer Nivel, Urb. Santa Elena, Antiguo Cuscatlán, La Libertad, El Salvador, C.A.

