

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN

**DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA PARA
DIAGNÓSTICO Y ASESORÍA A NUEVOS
EXPORTADORES.**

En asocio y asesoría de PROESA.

DOCENTE INVESTIGADOR PRINCIPAL:
LIC. SANTIAGO EDUARDO DOMÍNGUEZ MENA

DOCENTE CO INVESTIGADOR:
ING. OSCAR ARMANDO SÁNCHEZ SANTOS

CENTRO REGIONAL MEGATEC ZACATECOLUCA

ENERO 2018

INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN

**DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA PARA
DIAGNÓSTICO Y ASESORÍA A NUEVOS
EXPORTADORES.**

En asocio y asesoría de PROESA.

DOCENTE INVESTIGADOR PRINCIPAL:
LIC. SANTIAGO EDUARDO DOMÍNGUEZ MENA

DOCENTE CO INVESTIGADOR:
ING. OSCAR ARMANDO SÁNCHEZ SANTOS

CENTRO REGIONAL MEGATEC ZACATECOLUCA

ENERO 2018

Rectora

Licda. Elsy Escolar SantoDomingo

Vicerrector Académico

Ing. Carlos Alberto Arriola Martínez

Vicerrectora Técnica Administrativa

Inga. Frineé Violeta Castillo

**Dirección de Investigación
y Proyección Social**

Ing. Mario Wilfredo Montes, Director

Ing. David Emmanuel Ágreda

Sra. Edith Aracely Cardoza

Director Centro Regional Zacatecoluca

Ing. Christian Antonio Guevara Orantes

382.602 85

D971d Domínguez Mena, Santiago Eduardo, 1975 -

sv Diseño de una estrategia para diagnóstico y
asesoría a nuevos exportadores : En asocio y asesoría
de PROESA. / Santiago Eduardo Domínguez Mena,
Oscar Armando Sánchez Santos -- 1ª ed. -- Santa
Tecla, La Libertad, El Salv. : ITCA Editores, 2018.
18 p. : 28 cm.

ISBN 978-99961-50-74-6 (impreso)

1. Comercio – Innovaciones tecnológicas. 2. Bases
de datos. 3. Aranceles de aduana. 4. Sistemas de
almacenamiento y recuperación de la información.
I. Sánchez Santos, Oscar Armando, 1984-. II. Título.

Autor

Lic. Santiago Eduardo Domínguez Mena

Coautor

Ing. Oscar Armando Sánchez Santos

Tiraje: 13 ejemplares

Año 2018

Este documento técnico es una publicación de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE; tiene el propósito de difundir la Ciencia, la Tecnología y la Innovación CTI, entre la comunidad académica y el sector empresarial, como un aporte al desarrollo del país. Este informe de investigación no puede ser reproducido o publicado parcial o totalmente sin previa autorización de la Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE. Para referirse a este documento se debe citar al autor. El contenido de este informe es responsabilidad exclusiva de los autores.

Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE

Km 11.5 carretera a Santa Tecla, La Libertad, El Salvador, Centro América

Sitio web: www.itca.edu.sv

Tel: (503)2132-7423

Fax: (503)2132-7599

CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	4
2.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
2.1.	DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.....	4
2.2.	ANTECEDENTES / ESTADO DE LA TÉCNICA.....	5
2.3.	JUSTIFICACIÓN.....	5
3.	OBJETIVOS	5
3.1.	OBJETIVO GENERAL	5
3.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS:.....	6
4.	HIPÓTESIS	6
5.	MARCO TEÓRICO	6
5.1.	PROESA.....	6
5.2.	SERVICIOS PROPORCIONADOS POR PROESA.....	6
5.3.	PRECIO DE EXPORTACIÓN.....	9
6.	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	10
7.	RESULTADOS.....	13
8.	CONCLUSIONES.	17
9.	RECOMENDACIONES	17
10.	GLOSARIO.	17
11.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	18

1. INTRODUCCIÓN

PROESA es el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, entre los servicios que brindan están: asistencia y asesoramiento a los exportadores con información sobre mercados, contactos de negocios, asistencia técnica y promoción en el extranjero; así como formar, entrenar y capacitar a los nuevos exportadores. Para dar la asistencia y acompañamiento se desarrolla un proceso ya estructurado; la primera etapa de dicho proceso es el análisis de la situación actual de las empresas, que es la que determina si la empresa y el empresario están listos para exportar, para luego darle una capacitación y seguimiento en el proceso de exportación.

Esta investigación aplicada se desarrolló en asocio con el Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador, PROESA, en el campo de la asesoría a nuevos exportadores. PROESA asesora a las empresas que quieren introducirse en la actividad de exportar, mediante un plan de asistencia para el desarrollo de las exportaciones que se ejecuta de acuerdo a las condiciones de la empresa. PROESA realiza una evaluación de diferentes áreas: recursos y capacidades, producto y calidad, conocimiento de entorno, gestión de mercadeo, entre otras; y de acuerdo a su resultado se le elabora un plan de asistencia a la empresa.

La investigación se basó en desarrollar una herramienta informática que le permite a los asesores de PROESA, agilizar la evaluación de las empresas, mayor eficiencia en el registro de los datos de las empresas atendidas, mejor seguimiento del plan de acción y un mecanismo más interactivo con los beneficiarios.

El sistema se desarrolló utilizando la tecnología ASP.NET según requerimiento de PROESA. Se colocará en línea para ser utilizado por el público objetivo, en los programas de asesoría para futuros exportadores.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Algunas dificultades con que se enfrenta PROESA, en el proceso de evaluación y asesoramiento son:

Utilización de un instrumento de evaluación desactualizado. El instrumento es una plantilla de Excel, que se debe llenar en forma manual como un cuestionario, y luego pasar en digital, para obtener el análisis de la situación de la empresa. En dicho proceso en ocasiones se requiere de mayor información que la que proporciona la plantilla, la cual no se tiene a la mano y se requiere hacer nuevas consultas a los empresarios, para solventar dicha información. Los resultados del diagnóstico no se pueden tener en el momento de la evaluación, sino hasta días después, ya que se debe de trasladar al computador de la oficina del asesor, para realizar los cálculos respectivos, lo que genera tiempos más largos de retroalimentación a los empresarios.

Carencia de registros. Base de datos que le permita registrar las empresas atendidas y los planes de asistencia, y obtener información de ello, en cualquier momento; deficiencia en la información ágil, oportuna y actualizada del seguimiento de los empresarios que se incorporan a la estrategia de exportación.

2.2.ANTECEDENTES / ESTADO DE LA TÉCNICA

Siendo PROESA el organismo promotor para las exportaciones, el trabajo que desarrolla es bien especializado en el área de exportación; las herramientas que posee para desarrollar su asesoría y capacitación han sido creada por asesores internos, las cuales no se han revisado y mejorada desde su creación. Se utilizan plantillas de Excel, lo que limita el manejo de información y registro en base de datos de las empresas a las que atienden.

Actualmente con las TIC, se pueden desarrollar herramientas que les permita solventar la necesidad de manejo sistemático de su información y comunicación, que ayudaran a mejorar la eficiencia en el trabajo de los asesores.

La tecnología ASP.Net es una de las mejores tecnologías de software propietario que actualmente se implementa para desarrollo de software a nivel empresarial.

2.3.JUSTIFICACIÓN

- La actualización del proceso de evaluación de las empresas y empresarios, para entrar en la estrategia de exportación, permitirá obtener información oportuna y ágil, que ayudará al trabajo realizado por los asesores de PROESA, así como una mejor retroalimentación hacia los empresarios. Al incorporar las TIC en dicho proceso, hará más eficiente el asesoramiento de PROESA; dicha herramienta debe garantizar resultados certeros, oportunos y prácticos.
- El proceso para determinar la situación actual de la empresa apoyará no solo el sector empresarial que es atendido por PROESA, como una herramienta propia de gestión; sino una herramienta que podrá utilizar en el proceso de enseñanza de la carrera de Técnico Superior de Logística Global, en donde los jóvenes podrán bajo casos específicos validar condiciones actuales de las empresas.
- El desarrollar proyectos con aplicación directa, en este caso en el tema de exportación, les da la oportunidad a los docentes participantes ampliar el conocimiento en dichas áreas y poner en práctica sus competencias.
- Como Escuela de Logística Global el ser protagonistas de proyectos en áreas específicas, desarrolla un prestigio y posicionamiento como escuela, en función de los aportes en dicha rama en la industria de nuestro país.
- La aplicación de las TIC en el proceso de exportación, permite avanzar como país en herramientas informáticas aplicadas a sectores específicos, que carecen dichas herramientas tecnológicas.

3. OBJETIVOS

3.1.OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una estrategia para ser aplicada por PROESA, que haga más eficiente el asesoramiento y seguimiento de las empresas que entran a ser parte de la estrategia de exportación.

3.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Determinar el instrumento de diagnóstico a utilizar por PROESA, que permita de una forma eficiente evaluar y registrar información de las empresas y empresarios con interés a iniciar una estrategia de exportación.
- Desarrollar un sistema informático, que permita incrementar la eficiencia en el asesoramiento que PROESA brinda a las empresas que quieren adoptar una estrategia de exportación, en las etapas de diagnóstico y desarrollo
- Capacitar a los Asesores de PROESA, en el uso del Software.

4. HIPÓTESIS

El actualizar las herramientas para la evaluación de las empresas con intenciones de exportación, aplicando las TIC; aumentará la eficiencia el seguimiento de parte de los asesores de PROESA.

5. MARCO TEÓRICO

5.1.PROESA

El Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA), institución autónoma, fue creado mediante el Decreto Legislativo Nº 663, del 9 de abril del 2014.

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 oportunidades de empleo y al desarrollo nacional.

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.

5.2.SERVICIOS PROPORCIONADOS POR PROESA

Exportaciones:

- Asistir y asesorar a los exportadores con información sobre mercados, contactos de negocios, asistencia técnica y promoción en el extranjero.
- Formar, entrenar y capacitar a los nuevos exportadores.
- Identificar oportunidades comerciales para diversificar los mercados de destino para las exportaciones salvadoreñas.

- Colaborar con entidades públicas y privadas para promover las exportaciones salvadoreñas.

Inversión:

- Promover la inversión extranjera directa (IED) para los sectores estratégicos.
- Asesorar a los potenciales inversores en el proceso de evaluación del país.
- Orientar y asistir de manera integral a los inversores a lo largo del proceso de evaluación, establecimiento y expansión.
- Asistir en la elaboración de programas hechos a la medida para las visitas in situ de los inversores potenciales.
- Proporcionar información y estadísticas sobre las inversiones y nuevas oportunidades de negocio.
- Crear y ofrecer propuestas orientadas a mejorar el clima de negocios en el país.

Asocios público-privados:

- Trabajar con el sector público a fin de lograr alianzas públicas y privadas, en particular, socios público-privados.
- Promover proyectos de socios público-privados para los inversores potenciales.
- Aumentar la competitividad a través de la inversión en la infraestructura.
- Además de todos estos servicios, PROESA también promueve las Inversiones, las exportaciones salvadoreñas y el Turismo en los mercados prioritarios

Entre las actividades que PROESA realiza para promover las exportaciones están:

- Promover las exportaciones 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.
- Desarrollar actividades de difusión y promoción de los productos y servicios que conforman la oferta exportable.
- Organizar la visita de clientes potenciales y misiones comerciales con empresarios salvadoreños, facilitando contactos de negocios.
- Desarrollar estrategias que permitan la identificación focalizada de sectores y mercados estratégicos.
- Apoyar y promover la competitividad de las empresas y la diversificación de productos y mercados, a través de servicios de información, asesoría, capacitación y asistencia técnica.
- Investigar e identificar mercados extranjeros para comercializar productos y servicios salvadoreños a través de Asesores Económicos y Comerciales de El Salvador en el extranjero.
- Apoyo a través de servicios de asesoría relacionadas al comercio internacional.

Otros servicios de apoyo en el tema de exportación, que tiene PROESA están:

Servicios de Información

- Trámites para la exportación, normativas y regulaciones en destino, condiciones específicas de acceso a los mercados, información acerca de certificaciones, estadísticas de comercio exterior, información de mercados.
- Apoyo en proceso de adecuación.
- Revisión y mejora de viñetas, búsqueda de proveedores, cálculo de precio exportación, estrategia de comercialización, aspectos legales, asesoría logística.
- Información estratégica complementaria.
- Que facilite la toma de decisiones de los empresarios que desean incursionar en los mercados externos.

Promoción comercial

Contactos de negocio, asesoría para la participación en ferias y misiones. Dependiendo de las necesidades e interés del empresario, los temas anteriores pueden abordarse bajo dos modalidades de asesoría:

- Asesoría puntual: Consiste en brindar apoyo al empresario para solventar consultas específicas en temas relacionados al comercio internacional.
- Asesoría integral: En esta modalidad el empresario y el asesor establecen un objetivo y un plan de trabajo compuesto por una serie de actividades a desarrollarse en un tiempo específico. Dicho plan es elaborado con base en las oportunidades y necesidades identificadas en las diferentes áreas de la empresa y en el mercado destino

PROESA desarrolla programas integrales, a través de los cuales brinda asistencia en el proceso de exportación, que incluyen ferias y misiones comerciales

Oportunidades comerciales

Las oportunidades comerciales han sido captadas por instituciones de prestigio, de quienes se ha obtenido autorización para su publicación, y quienes quedan exentas de cualquier responsabilidad y requerimientos de información adicional relativas a éstas. Las oportunidades representan potenciales contactos, sin embargo, no se garantizan intención de negocios con El Salvador, por lo que queda a su criterio su utilización.

Servicios a compradores internacionales:

- Búsqueda personalizada de proveedores de bienes y servicios.
- Acceso a proveedores de bienes y servicio a través del Directorio Nacional de Exportadores.
- Apoyo en la preparación de agenda con empresas salvadoreñas durante su visita al país.
- Proveer información estratégica sobre las condiciones de acceso preferenciales en la compra de bienes y servicios salvadoreños, logística y estadísticas del comercio exterior.
- Información general de los principales sectores de exportación.
- Alimentos y bebidas.

- Manufacturas diversas.
- Servicios

5.3. PRECIO DE EXPORTACIÓN

Uno de los temas más complejos en los primeros pasos de la exportación es la determinación del precio que tendrán los productos en el mercado seleccionado, esto implicara tomar decisiones de importancia para la empresa.

Para determinar si el precio es competitivo, el primer paso es calcular el precio de exportación del producto en las condiciones pactadas con el comprador y luego, investigar el precio de venta de los productos de la competencia en el mercado destino, al igual que los márgenes de los intermediarios.

La estrategia de precios en el mercado destino debe estar acorde a la estrategia de mercadeo de la empresa, y ésta depende de las características y condiciones del mercado y el nicho o consumidor al que quiera llegar. Lo importante antes de exportar es asegurarse que se puede ofrecer un buen producto a un precio competitivo. Establecer adecuadamente la cadena de precios de exportación, permite determinar con suficiente seguridad que los precios existentes en los mercados destino ofrecen suficiente rentabilidad para que la exportación valga la pena.

Es importante considerar algunos elementos que por sí mismos tienen una relación con el precio de exportación.

Costo de fabricación

- Empaques especiales
- Embalaje.

Costo de transporte y/o flete

- In land feight
- Flete principal
- Seguros.

Costos escondidos

- Agentes aduanales
- Cadena de frío
- Logística inversa

Tampoco se puede hablar de un sólo “precio de exportación”, sino que se trata de una “cadena de precios de exportación” entre el punto de origen y el punto de destino, dando lugar a precios diferentes en función del punto y condiciones de entrega pactadas con su cliente (INCOTERMS).

Términos de Comercio en Negociación

Quando se habla del cálculo de precio de exportación, se hace referencia a un mercado y a unas condiciones de entrega concretas. La construcción de la cadena de exportación entre un punto de origen y un punto de destino, da lugar a precios diferentes en función de las condiciones de venta o de entrega que estén negociadas y que vendrán definidas dependiendo el Incoterm utilizado en la operación.

Los INCOTERMS son los Términos de Comercio Internacional, (<http://www.iccspain.org/>) o conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional. Es importante que el exportador conozca con detalle los INCOTERMS, también denominados cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que componen el precio de exportación ofertado. Asimismo, definen tanto las responsabilidades del comprador como del vendedor.

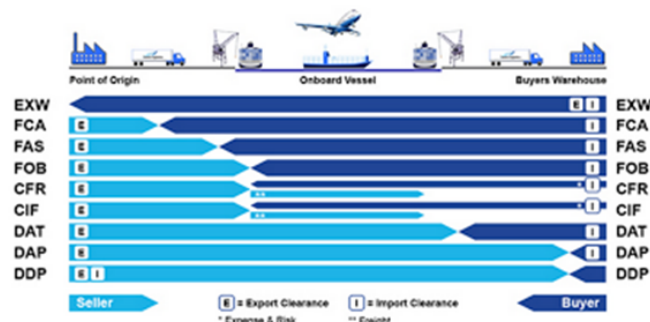


Fig. 1 INCOTERMS.

6. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

La investigación y el desarrollo del Software está basado en las siete fases del ciclo de vida del desarrollo de sistemas, técnica que consiste en seguir siete pasos uno a uno, ya que el segundo depende del primero y así sucesivamente hasta llegar al último y a la finalización del Software.

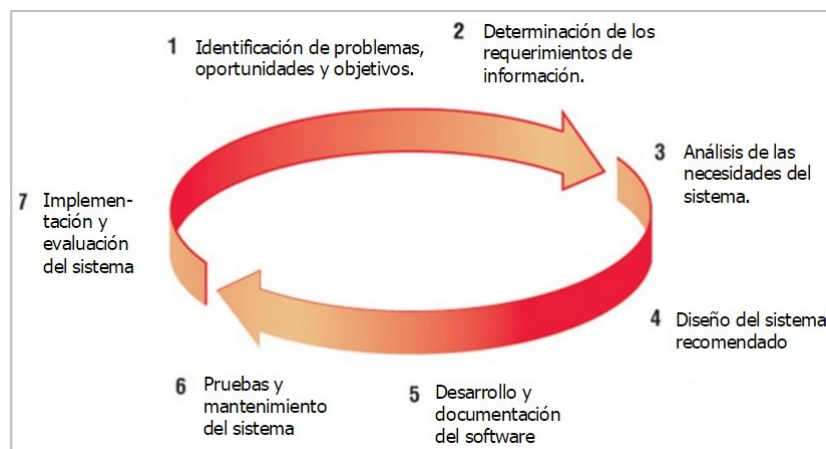


Fig. 2 Las siete faces del ciclo de vida del desarrollo de sistemas. (Kendall & Kendall, 2005).

1. **Identificación de problemas, oportunidades y objetivos:** Esta fase es crucial para el éxito del resto del proyecto, requiere que se observe de forma objetiva lo que ocurre en una organización, luego en conjunto con otros miembros de la organización hacer notar los problemas. Las oportunidades son aquellas situaciones que se considera que pueden mejorarse, perfeccionarse mediante el uso de los sistemas de información. También es un componente importante de la primera fase, en esta etapa se deberá descubrir lo que la organización intenta realizar, luego determinar si el uso de los sistemas de información apoyaría a la organización para alcanzar sus metas.
2. **Determinación de los requerimientos de información:** Esto se hace a partir de los usuarios particularmente involucrados, para determinar los requerimientos de información dentro de una organización pueden utilizarse diversos instrumentos, los cuales incluyen: muestreo, el estudio de los datos y formas usadas para la organización, la entrevista, los cuestionarios; la observación de la conducta de quien tomó la decisión, así como de su ambiente. Se hace todo lo posible por identificar qué información requiere el usuario para desempeñar sus tareas.
3. **Análisis de las necesidades del sistema:** Se analizan las necesidades propias del sistema, para ello existen herramientas y técnicas diseñadas para tal fin, estas incluyen entre otras el uso de los diagramas de flujo de datos que cuentan con una técnica estructurada para representar en forma gráfica la entrada de datos a la organización, los procesos y la salida de información. También se analizan las decisiones estructuradas por realizar, que son decisiones donde las condiciones, condiciones alternativas, acciones y reglas de acción podrán determinarse.
4. **Diseño del sistema recomendado:** Se usa la información recolectada con anterioridad y se elabora el diseño lógico de sistemas de información, se diseña también procedimiento es precisos de captura de datos, con la finalidad de que los datos que se introducen en el sistema de información sean los correctos. Esta etapa también incluye el diseño de los archivos o la base de datos que almacenará aquellos datos requeridos por quien toma las decisiones en la organización.
5. **Desarrollo y documentación del software:** Dentro de las técnicas estructuradas para el diseño y documentación del software se tienen: el método HIPO, los diagramas de flujo, los diagramas NassiSchneiderman, los diagramas Warnier-Orr y el pseudocódigo es aquí donde se transmite al programador los requerimientos de programación.
6. **Pruebas y mantenimiento del sistema:** Todo sistema de información debe probarse antes de ser utilizado, ya que el costo es menor si se detectan los problemas antes de que entre en funcionamiento. En un principio, se hace una serie de pruebas, con datos tipo, para identificar las posibles fallas del sistema, más adelante, se utilizarán los datos del sistema real.
7. **Implantación y evaluación del sistema:** Esta es la última etapa del desarrollo del sistema, esto incluye el adiestramiento que el usuario requerirá. Aunque la evaluación del sistema se plantea como parte integrante de la última etapa del ciclo de desarrollo de los sistemas; realmente la evaluación toma parte de cada una de las etapas. Uno de los criterios fundamentales que debe satisfacerse, es que el futuro usuario utilice el sistema desarrollado. (Kendall & Kendall, 2005).

En la primera fase **Identificación de problemas, oportunidades y objetivos**; se analizó la problemática que afrontaban los asesores, en el momento de realizar la evaluación de las empresas y condiciones de los empresarios, que quieren incorporar las operaciones de exportación; estableciendo que el instrumento que se posee es un archivo en Excel, que no genera ninguna base de datos, sobre la

información de las empresas atendidas, y el seguimiento de estas.

Una vez que se analizó la problemática se divisaron las oportunidades para mejorar la metodología utilizada para realizar la evaluación de las empresas y empresarios, es en esta etapa donde se decidió de qué forma aplicar las ciencias de la computación para desarrollar un software que sirviera como una herramienta de evaluación para los empresarios, así como para permitir el registro del seguimiento de las empresas, de tal forma, que se desarrolle una mejor atención en cuanto a la información hacia los empresarios, en el seguimiento de su empresa.

Luego de eso, se definieron los objetivos a cumplir al desarrollar el proyecto, parte fundamental para el correcto desempeño de las actividades desarrolladas ya que todas se diseñaron en base a los objetivos a cumplir. Posteriormente se procedió a elegir al equipo de trabajo para el desarrollo del proyecto, compuesto por especialistas en el área de informática y especialistas en el área de Evaluación, por parte de los asesores de PROESA.

En la segunda fase: **Determinación de los requerimientos de información**, se determinaron las operaciones que el Software necesitaba realizar, las necesidades de los asesores de PROESA, sobre la información que necesitan de las empresas y empresarios; así como los de registro de información sobre el seguimiento de los mismos, todo esto gracias a las reuniones de trabajo realizadas con el cuerpo de especialistas en informática y grupo de asesores de PROESA.

En cuanto se tuvieron las necesidades de los asesores de PROESA, se pasó a la siguiente fase Análisis de las necesidades del sistema aquí se definieron con el equipo de especialistas en informática que era lo que exactamente tenía que hacer el sistema para empezar con el diseño correcto del Software a desarrollar, esto ayudó a la toma de decisiones con respecto a la dirección hacia donde se quería llegar con el Software.

El Diseño del sistema recomendado fue la siguiente fase a desarrollar en esta parte se diseñaron las bases de datos a utilizar una para la evaluación de las empresas y para el registro en bases de datos; se diseñaron todos los formularios para recolectar la información (entradas de datos) y los informes que debían mostrar ambas versiones del Software (salidas de datos). Estos diseños fueron presentados a los Asesores de PROESA, los cuales contribuyeron para poder mejorar todos los diseños presentados.

La siguiente fase fue realizar las Pruebas y mantenimiento del sistema; se realizaron varias pruebas al Software introduciendo datos en todos los formularios, de modo que se probara la validación de estos y los métodos de almacenamientos programados. Se probaron todas las consultas de la información contenida en la base de datos, posteriormente, se probaron todos los módulos de impresión de modo que funcionara correctamente. Se solventaron todas las dificultades, dando mantenimiento al software desarrollado, debido a las observaciones realizadas por los asesores de PROESA.

Como última fase se pasó a la implantación y evaluación del sistema. En esta etapa se realizó la entrega oficial del Software a las autoridades institucionales de PROESA para ser instalado y utilizado por los asesores de PROESA.

7. RESULTADOS

Herramienta informática, para evaluación y seguimiento de las empresas y los empresarios, que permite:

- Registrar perfil de empresas con iniciativas de exportación.
- Realización de autodiagnóstico de estado de empresas.
- Evaluación de empresas a exportar.

En las imágenes siguientes se aprecia el diagrama de las bases de datos y algunos formularios de ingreso de la información; además consulta de la información generada por dichos datos para propósitos de seguimiento de los empresarios interesados en exportar.

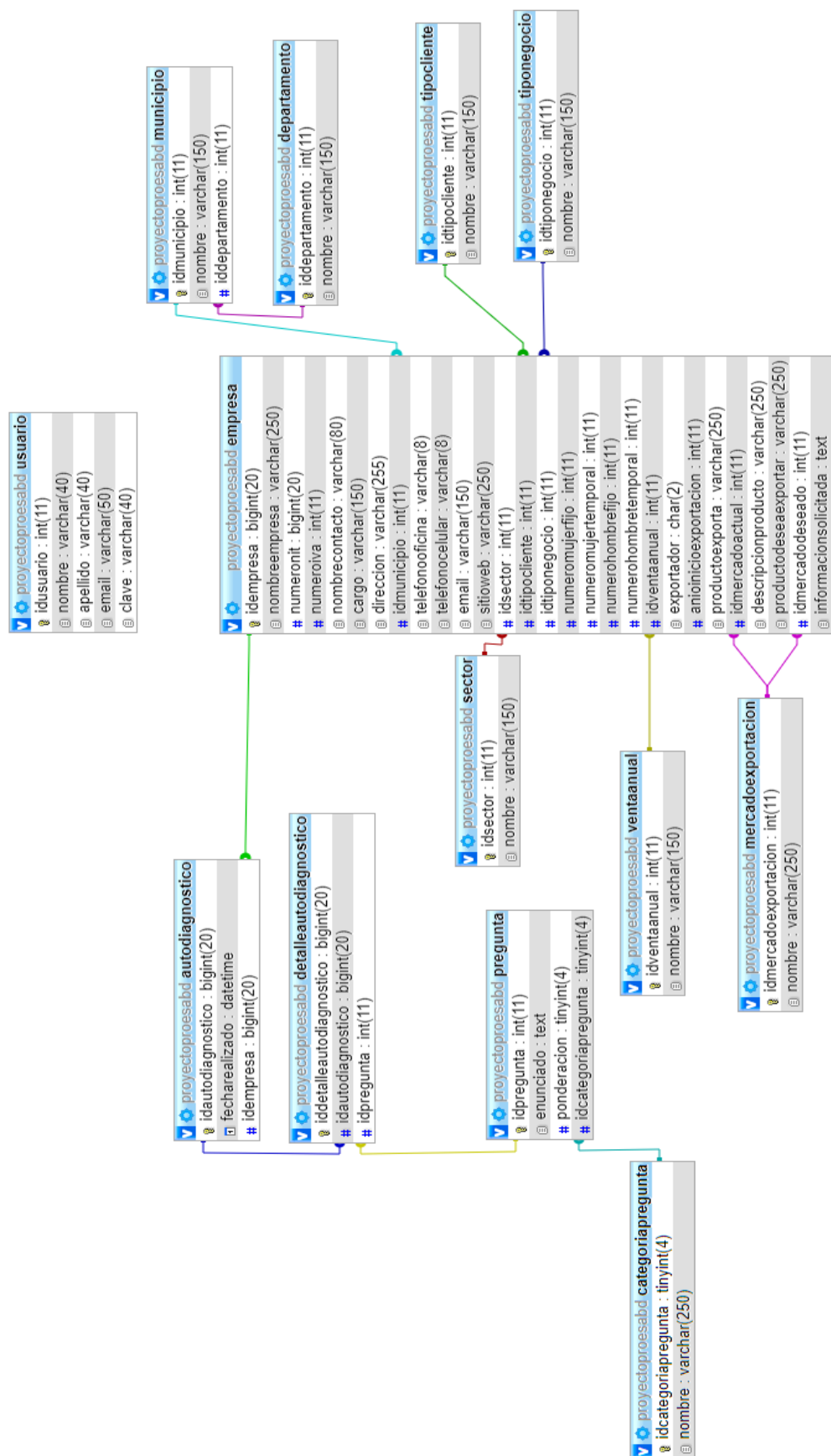


Fig.3 Diseño Físico de la Base datos

PROESA - Mi aplicación

localhost:60102/Accounts/Registrarse

PROESA Inicio Registrarse Acerca de

PROESA. Use el formulario siguiente para crear un Registro nuevo.

Síral, Empresario(a): Reciba una cordial bienvenida de parte de la Dirección de Exportaciones, este formulario tiene como objetivo conocer los datos generales de su empresa.

* Datos obligatorios

1. Nombre de la empresa o persona, según NIT

2. Número de NIT

3. Número de IVA (Si posee)

4. Información general de Contacto

Nombre del contacto

Cargo

Dirección

Departamento

Municipio

Teléfono de oficina

Teléfono Celular

Correo electrónico

Sitio Web

5. Sector

Agrícola

6. Tipo de cliente

Persona Natural

7. Tipo de negocio

Fabricante

8. Número de Empleados

Número de Mujeres fijas

Número de Mujeres Temporales

Número de Hombres fijas

Número de Hombres Temporales

9. Venta anual del año pasado

Micro (Ventas ≤ US\$100 mil)

10. ¿Está exportando?

SÍ NO

Información Complementaria

11. Año de inicio de exportación

1988

12. Producto que ya exporta

13. Mercado al cual ya exporta

Opciones 1

14. Breve descripción de los productos

15. Producto que desea exportar

16. Mercado al cual desea exportar

Opciones 1

17. Información solicitada

La información provista en este formulario es de carácter CONFIDENCIAL, ya que la misma ha sido entregada en esa calidad y requiere del consentimiento del titular de la misma para ser divulgada. Por ello, sólo debe ser utilizada por la persona, entidad o compañía a la cual está dirigida. En consecuencia, la información adicional que se genere a partir de ésta, será también confidencial. (Art. 24 bi y c) Ley de Acceso a la Información Pública).

Registrarse

Fig. 4 Pantallas de formulario de registro de empresarios en línea:

Fig. 5 Pantalla de formulario para búsqueda de Autodiagnóstico realizado por los empresarios en línea:

Autodiagnóstico - Mi apl

localhost:60702/Account/MantenimientoAutodiagnostico.aspx

Autodiagnóstico de la Empresa solicitada.

Nombre:	Pacitos Shoes S.A. de C.V.	NIT:	1234567	
Categoría	Pregunta	Respuesta	Puntos Ganados	Totales
Análisis de la situación actual de la empresa	1. ¿La decisión de exportar se está analizando por una situación coyuntural (crisis en el mercado interno, incentivos a la exportación, cambio en la moneda, entre otros)?	No	15	40
	2. ¿Dispone de recursos financieros para hacer frente al proceso de exportación?	Si	5	
	3. ¿Su producto tiene presencia en el mercado local a nivel de puntos de venta (ej. Distribuidores, supermercados, tienda de departamentos, ferreterías, establecimientos propios, entre otros)?	Si	10	
	4. ¿Conoce claramente quiénes son sus competidores directos en el mercado local?	Si	10	
Gestión de mercado	5. ¿Tiene la empresa identificado los posibles mercados a los que desea exportar?	Si	15	45
	6. ¿Conoce cuáles son los principales mercados donde se exportan productos similares a los que produce?	Si	10	
	7. ¿Conoce las condiciones mínimas que requiere el transporte internacional de su producto? (Condiciones de empaque, embalaje, almacenamiento, tiempos mínimos, etc.?)	Si	10	
	8. ¿Cuenta la empresa con Sitio Web?	Si	10	
Plataforma de apoyo	9. ¿Conoce instituciones de apoyo e instituciones financieras para el rubro de exportaciones?	Si	10	15
	10. ¿La empresa cuenta con un plan de participación en eventos comerciales internacionales?	Si	5	
TOTAL PUNTOS: 100				

Fig. 6 Pantalla de resultados de Autodiagnóstico realizado por una empresa específica:

8. CONCLUSIONES.

Luego de realizar este proyecto el equipo investigador considera principalmente las siguientes conclusiones:

- El sector de pequeñas y medianas empresas, interesados en exportar, requieren un acompañamiento para el desarrollo del programa de asistencia y seguimiento, que le permite identificar mercados, requisitos y procesos de exportación de sus mercancías, para los cuales en PROESA tienen un equipo preparado para tal fin.
- La herramienta informática desarrollada facilita el registro y procesamiento de información que mejora los procesos de selección y seguimiento de los futuros exportadores.
- La identificación a fondo de los requisitos de software son una fuente básica para desarrollar aplicaciones o sistemas informáticos que permitan una gestión eficiente y a la medida de las necesidades de quien lo necesita/demanda.
- El aprendizaje de los requisitos y procesos para exportar es muy importante tanto para futuros empresarios como para quienes trabajan en la asesoría. Además, en este caso para el equipo investigador en el conocimiento de la gestión logística fue un elemento importante.

9. RECOMENDACIONES

- Se le recomienda a PROESA, realizar las fases de implementación y mantenimiento de la aplicación para que funcione en línea de forma permanente y escalando la aplicación en el futuro para mejorar los procesos de seguimiento de sus clientes (nuevos exportadores).
- Es necesario generar un mecanismo para dar a conocer la herramienta desarrollada a nivel de la web para que el sector de empresarios interesados en exportar la utilicen y reciban la asesoría correspondiente por el personal capacitado que tiene PROESA.

10. GLOSARIO

- Autodiagnóstico: también llamado "auto evaluación", consiste en promover el análisis necesario para tomar conciencia de: Los intereses fundamentales de la empresa, los objetivos estratégicos que satisfacen esos intereses, y los problemas u obstáculos que se interponen en el logro de esos objetivos estratégicos.
- ASP.NET: Tecnología de Microsoft para desarrollo de aplicaciones web, esta tecnología tiene una plataforma completa (Framework) para desarrollar, compilar y soportar aplicaciones en servidores Microsoft e integrarlas con bases de datos, así como servicios web.

- Exportador: Es el que exporta, envía, manda, vende, negocia o mercadea cualquier existencias, producto y cualquier mercancía que se envía en el exterior y relacionado con el comercio exterior.
- PROESA: Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador.

11. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[1] Barrantes Echavarría Rodrigo

Investigación un camino al conocimiento

Editorial Universidad Estatal a Distancia

Costa Rica, 2000.

[2] Sampieri Roberto, Fernández Carlos, Baptista Pilar

Metodología de la Investigación

Editorial Mc Graw Hill

México, 2003

[4] Paul D. Leedy

Practical Research. Planning and design. 8ª Ed.

Pearson Merrill Prentice Hall

EEUU, 2005

Sitios WEB.

WWW. PROESA.GOB.SV



VISIÓN

Ser una institución educativa líder en educación tecnológica a nivel nacional y regional, comprometida con la calidad, la empresarialidad y la pertinencia de nuestra oferta educativa.

MISIÓN

Formar profesionales integrales y competentes en áreas tecnológicas que tengan demanda y oportunidad en el mercado local, regional y mundial, tanto como trabajadores y como empresarios.

VALORES

EXCELENCIA: *Nuestro diario quehacer está fundamentado en hacer bien las cosas desde la primera vez.*

INTEGRIDAD: *Actuamos congruentemente con los principios de la verdad en todas las acciones que realizamos.*

ESPIRITUALIDAD: *Desarrollamos todas nuestras actividades en la filosofía de servicio, alegría, compromiso, confianza y respeto mutuo.*

COOPERACIÓN: *Actuamos basados en el buen trabajo en equipo, la buena disposición a ayudar a todas las personas.*

COMUNICACIÓN: *Respetamos las diferentes ideologías y opiniones, manteniendo y propiciando un acercamiento con todo el personal.*

SEDE Y REGIONALES EL SALVADOR



La Escuela Especializada en Ingeniería ITCA-FEPADE, fundada en 1969, es una institución estatal con administración privada, conformada actualmente por 5 campus: Sede Central Santa Tecla y cuatro Centros Regionales ubicados en Santa Ana, San Miguel, Zacatecoluca y La Unión.

1 SEDE CENTRAL SANTA TECLA

Km. 11.5 carretera a Santa Tecla, La libertad.
Tel.: (503) 2132-7400
Fax: (503) 2132-7599

2 CENTRO REGIONAL SANTA ANA

Final 10a. Av. Sur, Finca Procavia.
Tel.: (503) 2440-4348
Tel./Fax: (503) 2440-3183

3 CENTRO REGIONAL LA UNIÓN

Calle Sta. María, Col. Belén, atrás del Instituto Nacional de La Unión
Tel.: (503) 2668-4700

4 CENTRO REGIONAL ZACATECOLUCA

Km. 64.5, desvío Hacienda El Nilo sobre autopista a Zacatecoluca.
Tel.: (503) 2334-0763 y
(503) 2334-0768

5 CENTRO REGIONAL SAN MIGUEL

Km. 140 carretera a Santa Rosa de Lima.
Tel.: (503) 2669-2298
Fax: (503) 2669-0061