



**Gobierno de Puerto Rico**  
**Compañía de Comercio y Exportación de PR**

**Misión de la Agencia:** Fomentar el desarrollo del comercio, con especial énfasis en las pequeñas y medianas empresas y en la exportación de bienes y servicios de Puerto Rico.

**Base Legal:** Ley Núm. 323 del 28 de diciembre de 2003, según enmendada

**Firma del Director(a) de Agencia y título:**   
Romano A. Zampierollo Vilá  
Subdirector Ejecutivo

**Fecha:** 3/2/12

**Plan Ejecución Anual 2011-2012**

Agencia: Compañía de Comercio y Exportación

| <b>Meta Estratégica</b>   | <b>Objetivo Estratégico</b>  | <b>Meta de Desempeño</b>  | <b>Actividades/Esfuerzo</b>   | <b>Persona a cargo</b> | <b>Duración</b>  | <b>Métricas</b>  |
|---|--|---|---|------------------------|------------------|--|
| Desarrollar iniciativas para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior.                     | Ampliar la base de datos de empresas con potencial para exportar.            | Lograr un plan de visitas coordinado, para diagnosticar la mayor cantidad de empresas y lograr que expandan su capacidad de exportar bienes y servicios y se proyecten a nivel internacional. | La División de Promoexport en coordinación con los Centros de Desarrollo de Negocios (CDN) han revisado la data existente y han elaborado un plan de visitas para aumentar la cantidad de empresas locales exportadoras, en la base de datos. | Lcda. Magdalisse Ramos | Trabajo continuo | Aumentar en un 15% el número de empresas locales exportadoras.   |
| Insertar a PR en la economía global mediante la participación en ferias internacionales, misiones comerciales y revertidas. | Participar en eventos identificados como potenciales para nuestras empresas. | Establecer un calendario anual de eventos y misiones comerciales con alto potencial para lograr negocios.   | Coordinar con éxito los eventos programados, para que las empresas participantes logren ventas y negocios a largo plazo.  | Lcda. Magdalisse Ramos | Trabajo continuo | Aumentar la cantidad de eventos internacionales a un mínimo de 12 al finalizar el año y lograr una participación de sobre 18 empresas. Aumentar las ventas anuales proyectadas a más de 30 millones. |
|   |  |   |   |                        |                  |  |

| <b>Meta Estratégica</b>   | <b>Objetivo Estratégico</b>   | <b>Meta de Desempeño</b>  | <b>Actividades/Esfuerzo</b>  | <b>Persona a cargo</b>                        | <b>Duración</b>   | <b>Métricas</b>  |
|---|---|---|--|---|-------------------|--|
| Someter propuestas federales para el área de exportación.   | Lograr un presupuesto adicional para el cumplimiento del calendario de actividades.   | Coordinar 2 o más misiones comerciales enfocadas en el sector de la construcción, ya que este sector tiene un gran potencial de desarrollo. | Coordinar misiones comerciales en Perú y Panamá.   | Sra. Aracelys Gascot / Lcda. Magdalisse Ramos | 1 año             | Obtener el GRANT y lograr llevar un promedio de 15 empresas a éstas misiones comerciales.  |
| Crear nuevas herramientas de apoyo para los análisis de nuevos mercados en la gestión de exportación de las pequeñas y medianas empresas. | Desarrollar investigaciones de mercados y crear una biblioteca digital con esta información, fortalecer el Manual de Exportación y crear una aplicación digital que sirva de herramienta para que las empresas desarrollen su plan de exportación. Establecer guías de exportación a diferentes países. | Con estas herramientas podemos ofrecer un servicio mas completo a nuestros clientes y logramos mayores resultados en menos tiempo.          | Terminar la revisión del Manual de Exportación, el cual es una guía práctica para la incursión de las pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior. Aplicación digital en la página web. Ampliar las investigaciones de Mercado. | Lcda. Magdalisse Ramos                        | 1 año             | Completar la Biblioteca digital.<br>Aumentar las investigaciones de Mercado.<br>Implantar la aplicación digital en la página web.<br>Terminar la revisión del Manual de Exportación.<br>Establecer las guías de Exportación. |
| Fomentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas con especial enfoque en el comercio exterior.                              | Continuar la promoción de Expo Partners, el cual brinda a empresas locales acceso a talento joven internacional para el desarrollo e implantación de un Plan de Exportación.  | Con este programa las empresas obtienen asistencia para el desarrollo e implementación de un plan de exportación.                           | Continuar con las ediciones anuales de este programa, el cual ha sido uno exitoso.   | Lcda. Magdalisse Ramos                        | Anual             | Un mínimo de 8 empresas que se beneficien anualmente y logren implantar con éxito su Plan de Exportación.  |
| Desarrollar nuevas  | Incentivo a Barcos  | Con el Incentivo a  | Reforzar la promoción  | Lcda. Magdalisse                              | Esfuerzo continuo | Aumentar en un 5% el   |

| <b>Meta Estratégica</b>   | <b>Objetivo Estratégico</b>   | <b>Meta de Desempeño</b>  | <b>Actividades/Esfuerzo</b>   | <b>Persona a cargo</b>               | <b>Duración</b>   | <b>Métricas</b>  |
|---|---|---|---|--------------------------------------|-------------------|--|
| estrategias para aumentar la exposición internacional de <i>clusters</i> de pequeñas y medianas empresas.   | Cruceros por la compra de provisiones y servicios. Maximizar las alianzas vigentes y la colaboración con las oficinas comerciales de PR en el exterior. | Barcos Cruceros se incentiva la compra de productos en Puerto Rico, de esta manera se fomenta el desarrollo de las empresas locales. Con la estrecha colaboración de las oficinas comerciales en el exterior logramos con éxito el objetivo de aumentar la cantidad de empresas que exportan. | para aumentar la cantidad de empresas mayoristas certificadas.            | Ramos / Sra. Aracelys Gascot         |                   | incentivo de Barcos Cruceros.  |
| Posicionar a PR como sede de transportación y logística de la región mediante la transformación de facilidades portuarias, marítimas y aéreas.      | Solicitar la ampliación de la Licencia FTZ 61 para los programas de Zona Libre en los aeropuertos de Aguadilla, Ponce y Ceiba.                          | Con esta ampliación insertamos a Puerto Rico en la logística global.  | Coordinar los esfuerzos con la Autoridad de los Puertos y los Municipios. | Sr. José Olmos                       | Esfuerzo continuo | Ampliación de la licencia FTZ 61 para los aeropuertos de Aguadilla, Ponce y Ceiba. |
| Maximizar el desarrollo y la promoción de las Zonas Libres ("Free Trade Zones") como una alternativa de desarrollo económico y creación de empleos. | Continuar con la promoción de los beneficios del Programa de Zona Libre #61 a clientes prospectivos.  |   |   | Sr. José Olmos                       | Esfuerzo continuo | Plan de orientación y promoción.   |
| Aumentar el por ciento de ocupación en las facilidades comerciales de Guaynabo,   | Continuar con el plan de promoción para el alquiler de las facilidades en   | Lograr el aumento del por ciento en las facilidades.  | Plan de promoción agresiva.   | Sr. José Olmos y Sr. Juan C. Hermina | Esfuerzo continuo | Actualización del plan de mejoras. Aumentar la ocupación de las facilidades de     |

| <b>Meta Estratégica</b>  | <b>Objetivo Estratégico</b>   | <b>Meta de Desempeño</b>   | <b>Actividades/Esfuerzo</b>  | <b>Persona a cargo</b>                                   | <b>Duración</b>              | <b>Métricas</b>  |
|--|---|--|--|--|------------------------------|--|
| Mayagüez y Ponce.  | Guaynabo, Mayagüez y Ponce, aumentar las gestiones de cobros de rentas y actualizar el plan de mejoras de las facilidades.  |  |  |  |                              | Guaynabo a un 95%, Mayagüez y Ponce a un 70%.  |
| Orientar sobre los programas de la CCE y ser enlace con otras agencias que ofrecen servicios para el desarrollo empresarial. | Desarrollar ferias educativas que ofrezcan una visión abarcadora de las herramientas necesarias para el desarrollo de negocios y los programas disponibles para ayudar y agilizar el proceso de permisología.           | Poder ofrecer a nuestros clientes la información y orientación correcta sobre los nuevos procesos de permisología. | Adiestrar a los empleados de los Centros de Desarrollo de Negocios (CDN) sobre los procedimientos de la nueva Oficina de Permisos. | Sra. Aracelys Gascot, Sr. Jesús Borges y Sr. Angel Muñoz | Esfuerzo continuo            | Desarrollar ferias educativas, en colaboración con la Oficina de Permisos, en todos los CDN. |
| Transferir el Registro de Comerciantes al Departamento de Hacienda.  | Derogar la Ley Núm. 171 que crea el Registro de Comerciantes, para transferir el mismo al Departamento de Hacienda, ya que es la agencia que tiene la información y que tiene el personal para fiscalizar los negocios. | Con esta transferencia se simplificará los trámites requeridos y se mejorará la calidad de la información.         | Se radicó un proyecto para derogar la Ley Núm. 171 que crea el Registro de Comerciantes.   | Oficina Director Ejecutivo / Lcda. Enid Cruz / DDEC      | Hasta que se derogue la Ley. | Lograr la derogación de la Ley. Transferencia al Departamento de Hacienda.                   |
| Desarrollar Microempresas dando prioridad a las mujeres.   | Se crea el Programa "Jefa de Familia, Jefa de Negocio" para ofrecer un incentivo a  | Lograr que estas mujeres jefas de familia establezcan su propio negocio  | Se ofrecerán actividades educativas para prepararlas en el campo del   | Sra. Aracelys Gascot                                     | 1 año                        | Otorgar los \$5,000.00 de incentivo a 200 Jefas de Familia en 1 año.                         |

| Meta Estratégica  | Objetivo Estratégico  | Meta de Desempeño  | Actividades/Esfuerzo   | Persona a cargo                       | Duración | Métricas  |
|---|---|--|--|---------------------------------------|----------|---|
|   | las mujeres jefas de familia que cualifiquen para desarrollar su propio negocio.                      | utilizando la capacitación y el incentivo que el programa ofrece.  | empresarismo, además de preparar su plan de negocios.                          |                                       |          |   |
| Reenfocar los cursos del ICEDE hacia el desarrollo empresarial y de la exportación. | Añadir tecnología moderna para que los cursos sean atractivos a los empresarios y público en general. | Desarrollar cursos a través del Internet. Introducir procesos educativos modernos. Añadir seminarios sobre los beneficios de las Zonas Libres. | Comenzar el proceso para la adquisición de nuevo equipo tecnológico. Promoción | Sra. Aracelys Gascot / José A. Amorós | 1 año    | Adquisición de nuevo equipo. Efectividad de la promoción (aumento en la matrícula de cursos). |

Firma Director(a) de Agencia: \_\_\_\_\_



Firma Empleado(a) de Agencia: \_\_\_\_\_

