

	<p style="text-align: center;"><b>CIT SINALOA</b>  <b>MANUAL ORGANIZACIONAL</b>  <b>DIRECTOR DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN</b>  <b>FORÁNEA</b></p>	DP-INVDA-009
		Página 1 de 11

## DEFINICIÓN DEL PUESTO:

Es el responsable de atraer, coordinar e incrementar las inversiones foráneas realizadas en Sinaloa, contribuyendo de esta manera con el mejoramiento de la competitividad, participando en el desarrollo de la actividad económica del Estado y la generación de nuevos empleos directos e indirectos. Es el principal promotor de las ventajas competitivas que ofrece Sinaloa para la atracción de la inversión nacional y extranjera. Por lo cual debe mantener y transmitir a todo su equipo de trabajo una amplia visión de negocios.

## REQUISITOS DEL PUESTO:

<b>EDAD:</b>	35 a 60 años.
<b>SEXO:</b>	Indistinto.
<b>ESCOLARIDAD:</b>	Licenciatura concluida. Maestría deseable.
<b>DOMINIO DE OTRO IDIOMA:</b>	Ingles 95% (550 puntos TOEFL).
<b>EXPERIENCIA EN ACTIVIDADES AFINES:</b>	7 años.
<b>DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR:</b>	Indispensable.

## INFORMACIÓN GENERAL:

<b>PUESTO A QUIEN LE REPORTA:</b>	Director Ejecutivo.
<b>PUESTOS QUE LE REPORTAN:</b>	Ejecutivos de Atracción de Inversión Foránea.
<b>ÁREA OCUPACIONAL:</b>	Dirección de Atracción de Inversión Foránea.
<b>DEPARTAMENTO:</b>	Inversiones.
<b>RESPONSABLE DE ACTUALIZACIÓN:</b>	Director Ejecutivo ó Instrucción del CONSEJO CIT Sinaloa.
<b>FRECUENCIA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	Según demanda.
<b>OBJETIVO DEL DOCUMENTO:</b>	Determinar funciones y responsabilidades del Director de Atracción de Inversión Foránea.
<b>FUENTE DE INFORMACIÓN:</b>	Entrevista e Investigación.
<b>OTRO NOMBRAMIENTO:</b>	Ninguno.
<b>NOMBRE DEL PUESTO EN INGLES:</b>	Chief Foreign Investment Development Officer.

	<b>CIT SINALOA</b> <b>MANUAL ORGANIZACIONAL</b> <b>DIRECTOR DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN</b> <b>FORÁNEA</b>	DP-INVDA-009  Página 2 de 11
---	---	------------------------------------

## CARACTERÍSTICAS DEL PUESTO:

## CONOCIMIENTOS:

1. Visión de Negocios.
2. Administración y Finanzas.
3. Mercadotecnia.
4. Relaciones públicas.
5. Relaciones públicas corporativas.
6. Programas de gobierno para apoyo a proyectos.
7. Conocimiento del Mercado y las Vocaciones sinaloenses.
8. Conocimiento del Mercado Nacional y Extranjero.
9. Manejo de personal.
10. Terminología legal utilizada en documentos de inversión.
11. Manejo de herramientas tecnológicas y paquetes computacionales.

## HABILIDADES:

1. **Planeación, organización, dirección y control de procesos.** Conocer los procesos existentes en la Dirección de Desarrollo de Inversión Local del CIT Sinaloa, identificar cuáles son sus problemas y cuáles no se llevan a cabo. Así mismo coordinar con el personal a su cargo la mejora constante en la operación de esta Dirección y de la Institución en general.
2. **Liderazgo.** Guiar, dirigir, desarrollar y encausar al personal a su cargo en CIT Sinaloa, para propiciar un ambiente de trabajo agradable. Ser un buen ejemplo a seguir y representar una inspiración para su personal, desarrollando así la administración de los puestos a su cargo, asegurando el arraigo del personal a través de su bienestar en la Institución y el logro de resultados significativos para la misma.
3. **Relaciones personales.** Convivir con el personal a su cargo y personal de la Institución en un ambiente donde la buena comunicación y empatía hacia el personal logre que entendamos lo que nos quieren decir, para que mediante esto se logre el desarrollo del mismo, a través de un lenguaje claro y objetivo al momento de trabajar con él.
4. **Manejo de desarrollo organizacional.** Tener la capacidad de lograr que su personal a cargo se adapte de forma rápida a los cambios que se generen con el fin de aumentar la efectividad y bienestar de los miembros de la Institución.
5. **Transmisión de conocimientos.** Capacidad de desarrollar al personal a su cargo, así como brindarle los conocimientos necesarios, para que éste se auto dirija de la forma más eficiente, clara y objetiva. Así como enseñarlo a dominar las actividades que demanda su puesto, con la finalidad de lograr que la Institución opere de manera eficiente. Debe brindar a los colaboradores un ambiente de aprendizaje y reto constante, donde aprovechen su capacidad y se contribuya a concebir y profesar una buena calidad de vida.
6. **Análisis de información.** Interpretar de manera correcta y oportuna la información brindada por su personal, para verificar e identificar si existe algún error o si la información está siendo interpretada de manera adecuada; de lo contrario establecer una solución y estrategia en conjunto.
7. **Saber escuchar.** Capacidad de atender lo que dicen los clientes y empleados, además de comprender lo que en realidad quieren expresar o manifestar; entendiendo que oír no es escuchar y escuchar al otro y no a nosotros mismos es la clave del éxito para identificar con precisión la tarea, el problema o las áreas de oportunidad.

	<p style="text-align: center;"><b>CIT SINALOA</b>  <b>MANUAL ORGANIZACIONAL</b>  <b>DIRECTOR DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN</b>  <b>FORÁNEA</b></p>	DP-INVDA-009
		Página 3 de 11

8. **Tener buena memoria.** Tener la facultad de recordar las características, ventajas y beneficios de la oferta Sinaloense; los nombres de los clientes, las asignaciones que se le den y que dé a su equipo de trabajo, las políticas de comercialización y exportaciones de la empresa, así como situaciones y acciones que sean necesarias en una negociación.
9. **Toma de decisiones.** Canalizar de forma estratégica la opción más conveniente para la Institución y aquella que sea la ideal para las situaciones que se le presenten.
10. **Solución de problemas.** Resolver de forma objetiva y estratégica las diversas situaciones y problemas presentados; buscando solución inmediata, con los recursos disponibles, sin esperar a un futuro en el que se tendrán más elementos que no sabemos si llegarán. Debe vivir y transmitir como filosofía que la detección del problema debe servir para actuar, no para explicar. Conocer y transmitir que los problemas tienen partes que pueden resolverse más fácil, hay que desgajarlos y enfrentarlos desde la causa, no en sus consecuencias.
11. **Negociador ideal.** Habilidad de detectar ventajas y desventajas de cualquier situación y saber negociar con su personal, clientes y proveedores para lograr el mayor beneficio para ambas partes. Tener facilidad para concretar negociaciones exitosas en términos ganar/ganar, así como dar el seguimiento oportuno una vez concretadas.
12. **Encontrar clientes.** Facilidad para ampliar la cartera de clientes, generar y cultivar relaciones con los mismos, determinando sus necesidades y deseos, así como retroalimentar a la Institución de lo que sucede en el mercado.
13. **Tener tacto.** Tener la destreza para decir o hacer algo que es necesario sin ofender a la otra parte, pero al mismo tiempo, sin dejar que ellos saquen ventaja de la situación.
14. **Sensibilidad política.** Implica tener un pensamiento comprensivo y acabado equilibrio emocional para interpretar y traducir las diferentes situaciones que se le presenten dentro del CIT Sinaloa a un lenguaje político, a través del cual genere una solución satisfactoria y oportuna, generando relaciones constructivas con las dependencias gubernamentales y/o personalidades involucradas en la solución de dichas situaciones.
15. **Empatía.** Implica tener la facilidad de sentir una situación o sentimiento de la otra parte, sean clientes o compañeros de trabajo, como si fuera propia. Es decir, "ponerse en el lugar de otros". Debe mantener este sentido de empatía hacia el productor Sinaloense.
16. **Eficiencia.** Trabajar en como si, evitando el por qué no, cumpliendo así el principio de efectividad, trabajando en la reducción de costos para optimizar resultados, cada acción y decisión debe hacerse buscando optimizar los recursos con que cuenta.
17. **Atención al cliente.** Tener siempre disposición para atender las dudas, quejas e inquietudes del cliente ante cualquier situación, proporcionando siempre las mejores opciones y soluciones para este.
18. **Trabajo en equipo.** Capacidad para formar una organización íntegra, honesta y congruente enfocada hacia un objetivo común, trabajando en conjunto con colaboradores y equipo del CIT Sinaloa, asumiendo cada quien sus responsabilidades, fomentando la libertad de expresión y toma de decisiones, entendiendo las fallas eventuales como una oportunidad para aprender; debe buscar trabajar en paralelo, no lineal, actuando en varios frentes simultáneos y sincronizados con el fin de cumplir los objetivos planteados.
19. **Trabajar bajo metas y objetivos.** Capacidad para programar las acciones a realizar en base al cumplimiento de metas y de generar siempre el cumplimiento de los objetivos planteados tanto para sí mismo como para todo su equipo de trabajo dentro del CIT Sinaloa. Debe idear estrategias que le ayuden a cumplir esas metas.

#### ACTITUDES:

1. **Compromiso.** Sentir y demostrar que se tiene una urgente necesidad de lograr los objetivos propuestos para la Dirección de Desarrollo de Inversión Local del CIT Sinaloa, de generar y cultivar buenas relaciones con el personal a su cargo, de cooperar en el mantenimiento y mejoramiento de la productividad de la Institución. Debe valorar y

transmitir a sus colaboradores y compañeros el cumplimiento recíproco de compromisos hacia el personal, clientes, proveedores, accionistas y comunidad en general.

2. **Determinación.** Contar con el valor y la audacia necesaria para lograr los objetivos propuestos, además de mantenerse firme para cumplir con los compromisos contraídos con la Institución, los clientes y con sí mismo.
3. **Confianza.** Mantener en todo momento una actitud racional y objetiva, analizando datos y valorando opciones, sin dejarse llevar por una confianza extrema que le perjudique a sus intereses. Siempre pida aclaraciones respecto a lo que le genere confusión, pero nunca se deje llevar por un análisis excesivamente meticuloso que pueda alargar innecesariamente la implantación de las mejoras.
4. **Entusiasmo.** Manifestar fervor o pasión en las actividades que se realizan, por ejemplo: juntas periódicas, reuniones con el personal, y en todas las actividades que realice la Institución CIT Sinaloa o en todo aquello que se hace para mejorar la imagen de la misma.
5. **Paciencia.** Mantener la calma y demostrar tolerancia aún en las situaciones más difíciles.
6. **Dinamismo.** Ser por naturaleza activo y diligente en las actividades realizadas.
7. **Perseverancia.** Es la capacidad de tener carácter, valor y audacia aún en medio de la oposición o los desaires que puedan presentarse con empleados, clientes o proveedores; persistiendo hasta el final para lograr los objetivos propuestos.
8. **Comunicación eficaz.** Ser dinámico y transmitir claramente en pocas palabras y en una forma sencilla las metas, objetivos, planes de trabajo, instrucciones e ideas a su personal.
9. **Proactividad.** Participar de una manera activa con el personal a su cargo y buscar dar siempre una retroalimentación de los trabajos asignados.
10. **Optimismo.** Mostrar siempre una actitud favorable ante los problemas que se presenten, ya que esta actitud debe transmitírsela al personal a su cargo de la Institución.
11. **Capacidad de análisis.** Saber manejar y analizar detalladamente la información que se genera en la Dirección de Desarrollo de Inversión Local del CIT Sinaloa, así como al personal a su cargo y el entorno de la Institución.
12. **Actitud de servicio.** Mostrar siempre buena actitud, espíritu de servicio, amabilidad, y adecuada atención y sobre todo encontrar y proponer la solución más indicada a los problemas que se presenten.
13. **Responsabilidad.** Cumplir con los compromisos, obligaciones y funciones de su puesto en tiempo y forma, responder por sus acciones, siendo el medio seguro de lograr resultados.
14. **Sencillez y control.** Trabajar de forma sencilla, logrando metas con una medición continua y el control de procesos y variables que influyan en la organización.
15. **Iniciativa.** Hacer no solo lo que le corresponde, sino ir más allá, buscando como brindar la mejor atención al cliente y sus empleados y proponiéndose nuevos retos, comunicando sus ideas e implementando mejoras.
16. **Mente con apertura al cambio.** Adoptar y adaptarse al cambio, de una forma inmediata, entender los beneficios que tendrá para CIT Sinaloa y transmitírselos rápida y claramente al personal a su cargo.
17. **Creatividad.** Facilidad para aplicar el principio de la innovación, desglosado en conocerlo, vivirlo y luego cambiarlo, logrando así una creatividad e innovación efectivas. Implica tener la capacidad de brindar buenas ideas en los momentos necesarios, por ejemplo, abordar un cliente, cerrar una negociación, entre otras.
18. **Calidad en el servicio.** Prevenir es mejor que corregir, mentalidad de soluciones y cero defectos desde la primera vez. Manteniendo el énfasis en la calidad de los procesos y servicios, diseñándolos para que funcionen bien desde el principio. Debe brindar respuesta ágil y eficaz al mercado, ofreciendo servicio de excelencia, buscando ser el mejor en el área de negocio, con competitividad a nivel mundial.
19. **Enfoque al cliente.** La tarea termina con la aceptación del cliente, a entera satisfacción de sus requerimientos y necesidades. Entender las necesidades del cliente y consumidores.
20. **Seguridad.** Generar confianza entre los empleados, así como comunicar claramente las necesidades y expectativas del CIT Sinaloa, para evitar incertidumbre y desconfianza.

	<b>CIT SINALOA</b> <b>MANUAL ORGANIZACIONAL</b> <b>DIRECTOR DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN</b> <b>FORÁNEA</b>	DP-INVDA-009  Página 5 de 11
---	---	------------------------------------

21. **Tenacidad.** Ser enérgico en las actividades de supervisión, lograr transmitir pasión e interés al momento de estar con los empleados, no detenerse si surge algún problema, sino buscar la solución inmediata.
22. **Objetividad.** Ser imparcial en el análisis, actuar con desinterés y siendo justo en las apreciaciones sin dejarse llevar por influencias subjetivas. Crear opiniones y decisiones en evidencias y hechos objetivos.
23. **Fiabilidad.** Transmitir seguridad de que se respetarán los compromisos acordados. Debe ser ético, honrado, responsable y sincero. Estas cualidades crean un entorno de aprobación con sus empleados y generan confianza en su palabra.
24. **Lealtad.** Mantener la confianza de Dirección Ejecutiva y el compromiso con la Institución CIT Sinaloa, guardando discreción en los temas que en esta se manejen.

## FILOSOFÍA OPERATIVA

1. **Escuchar, no oír.** Ten presente que escuchar es la clave del éxito.
2. **Empatía.** Debes ponerte en todo momento en el lugar del cliente.
3. **Acción inmediata.** Ante los problemas que se te presenten, busca solución inmediata, aquí y ahora, con los recursos disponibles.
4. **Desgajar los problemas en sus partes.** Recuerda que los problemas no son un monolito, tienen partes que pueden resolverse más fácil, desgájalos y ve su causa raíz.
5. **Trabajar en paralelo, no lineal.** Busca actuar en varios frentes simultáneos y sincronizados.
6. **Prevenir es mejor que corregir.** Forja y mantén una mentalidad de soluciones y cero defectos desde la primera.
7. **Trabajar en el cómo sí, rápido.** Evita el cómo no, así trabajarás con efectividad.
8. **Logra la calidad en el servicio.** Mantén ese principio ante todo.
9. **La tarea termina con la aceptación del cliente.** Cubre a entera satisfacción sus requerimientos y necesidades.
10. **Tu cliente es de por vida.** Recuerda que la relación, el contacto y el seguimiento son constantes y permanentes.

## HERRAMIENTAS DE TRABAJO:

### A. PERSONALES

1. Computadora.
2. Smartphone
3. Teléfono fijo.
4. Audífonos y software de telefonía digital.

### B. COMPARTIDAS

1. Internet.
2. Equipo para realizar y proyectar presentaciones.
3. Impresora.
4. Proyector multimedia.
5. T.V.
6. Cámara fotográfica digital.
7. Software especializado (Hoover's, FDI Market, CRM).
8. Bases de datos especializadas.

	<b>CIT SINALOA</b> <b>MANUAL ORGANIZACIONAL</b> <b>DIRECTOR DE ATRACCIÓN DE INVERSIÓN</b> <b>FORÁNEA</b>	DP-INVDA-009  Página 6 de 11
---	---	------------------------------------

### OBJETIVOS DEL PUESTO:

A continuación se describen los objetivos del puesto de Director de Atracción de Inversión Foránea y el valor de cada uno de ellos para la evaluación del mismo:

No.	Objetivo	Valor %
1	Coordinar las funciones de la Dirección para Incrementar las inversiones foráneas en el Estado y propiciar la generación de empleos, cumpliendo con ello la meta fijada para la Dirección de Atracción de Inversión Foránea del CIT Sinaloa.	90
2	Generar y mantener relaciones laborales con organismos gubernamentales y privados externos a la Institución que contribuyan con la atracción de inversiones para Sinaloa.	10

### FUNCIONES DEL PUESTO:

A continuación se muestran las funciones que desarrolla el puesto de Director de Atracción de Inversión Foránea, las cuales serán necesarias para lograr cada uno de los objetivos antes descritos:

No.	Qué	Para qué	Cómo
1.1	Coordinar la prospección de nuevos proyectos.	Detectar áreas de oportunidad en los sectores donde Sinaloa ofrece ventajas competitivas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigando en los diferentes medios de comunicación y organismos gubernamentales y privados las tendencias económicas tanto en México como alrededor del mundo.</li> <li>- Contactando embajadas y consulados con el fin de conocer oportunidades de Inversión para el estado.</li> <li>- Conociendo qué empresas contactarán o visitarán de acuerdo al tipo de proyecto que se pretenda generar.</li> <li>- Determinando de esas empresas, cuáles contactará personalmente.</li> <li>- Coordinando la promoción de los servicios que ofrece el CIT Sinaloa a través de los ejecutivos a su cargo.</li> <li>- Coordinando con los ejecutivos a su cargo el cumplimiento de la meta de prospección semanal.</li> </ul>

No.	Qué	Para qué	Cómo
1.2	Coordinar la realización de análisis de factibilidad de negocios.	Informar sobre las ventajas competitivas que ofrece Sinaloa a la empresa interesada en realizar una inversión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo el monto de inversión de dichos proyectos y el impacto que este tendría en la generación de empleos y actividad del estado.</li> <li>- Gestionando, el análisis de factibilidad para dicho negocio.</li> <li>- Conociendo el historial de la (s) empresa (s).</li> <li>- Evaluando los costos que generaría para las empresas involucradas.</li> </ul>
1.3	Detectar oportunidades de negocios de Inversión para el Estado.	Conocer qué negociaciones se pueden cerrar y darles el seguimiento oportuno.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo la oportunidades que ofrece el Estado y las necesidades de los inversionistas extranjeros.</li> <li>- Conociendo a raíz de las prospecciones, los proyectos con interés.</li> <li>- Entregando un análisis de factibilidad del negocio al productor y/o inversionista.</li> <li>- Coordinando la realización de reuniones de productores con inversionistas interesados, en caso de existir una negociación de asociación.</li> </ul>
1.4	Concretar negociaciones.	Cumplir con la meta de atracción de inversión foránea fijada para el CIT Sinaloa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestionando reuniones entre organismos estatales que puedan aportar y apoyar a los inversionistas para que se lleve a cabo la inversión.</li> <li>- Coordinando y realizando visitas a inversionistas extranjeros.</li> <li>- Buscando certificaciones y apoyo de autoridades para el desarrollo de la Inversión.</li> <li>- Coordinando con los ejecutivos a su cargo, que se le dé el seguimiento necesario a los proyectos hasta que la negociación quede cerrada.</li> </ul>
1.5	Atender proyectos especiales de atracción de inversión.	Propiciar el desarrollo de los proyectos que por su naturaleza se consideran especiales e integrar a los Ejecutivos a manera de entrenamiento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Determinando, de acuerdo al nivel de relevancia que proyectos atenderá directamente.</li> <li>- Realizando las actividades necesarias para el desarrollo de dichos proyectos.</li> <li>- Delegando a un ejecutivo a su cargo el desarrollo del proyecto en una etapa donde ya no sea indispensable su participación.</li> <li>- Dando seguimiento a través de dicho ejecutivo a las necesidades del proyecto.</li> </ul>



No.	Qué	Para qué	Cómo
1.6	Dar seguimiento a las negociaciones que ya han sido cerradas.	Llevar un registro de lo que se genere.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordinando la realización de llamadas y visitas de cortesía.</li> <li>- Detectando oportunidades de negocio con la misma empresa.</li> <li>- Buscando nuevas oportunidades de inversión.</li> </ul>
1.7	Coordinar y supervisar las funciones de los ejecutivos a su cargo.	Asegurar el avance en el cumplimiento de las metas y el correcto desarrollo del Departamento.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo los prospectos, proyectos con interés y en desarrollo del área de atracción de inversión foránea.</li> <li>- Asignando responsabilidades a cada uno de los ejecutivos a su cargo.</li> <li>- Promoviendo la coordinación y priorización de actividades a través de un plan semanal.</li> <li>- Monitoreando el cumplimiento de dicho plan semanal.</li> <li>- Brindando asesoría al personal a su cargo en la realización de sus actividades.</li> <li>- Evaluando y dando retroalimentación oportuna a los ejecutivos a su cargo.</li> </ul>
1.8	Asistir a ferias y expos nacionales e internacionales.	Buscar oportunidades de negocio con inversionistas nacionales y extranjeros.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Realizando un programa de ferias y expos nacionales e internacionales anual.</li> <li>- Determinando a qué eventos asistirán los ejecutivos y a cuáles él personalmente.</li> </ul>
1.9	Participar en reuniones semanales de revisión de Indicadores.	Informar e informarse del resultado de los indicadores y avances en los proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asistiendo puntual en el horario y día establecido.</li> <li>- Analizando previamente el resultado de sus indicadores.</li> <li>- Dando cuentas del cumplimiento o incumpliendo de sus indicadores.</li> <li>- Expresando necesidades que tenga de Dirección y compañeros.</li> </ul>
1.10	Realizar y cumplir su plan de actividades semanal.	Tener un control de las actividades a realizar en la semana.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo los principales objetivos a cumplir en la semana.</li> <li>- Priorizando y anotando las actividades a realizar en la semana para cumplir con dichos objetivos.</li> <li>- Enviando plan semanal a Director ejecutivo al inicio de la semana.</li> <li>- Dando cuentas del cumplimiento o incumplimiento del mismo.</li> </ul>
1.11	Cumplir con actividades extraordinarias que le sean solicitadas.	Apoyar en el desarrollo de las funciones del CIT Sinaloa en general.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo qué actividades extraordinarias le han solicitado.</li> <li>- Apoyando a sus compañeros y Director ejecutivo con las actividades extraordinarias que le sean solicitadas.</li> <li>- Realizando cualquier reporte que le solicite Director Ejecutivo.</li> </ul>



No.	Qué	Para qué	Cómo
2.1	Cabildear con autoridades e instituciones relacionadas con el fomento a inversiones en el estado.	Facilitar el desarrollo de Inversiones para el Estado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conociendo las necesidades de los proyectos para invertir en Sinaloa.</li> <li>- Coordinando a través de los ejecutivos a cargo, el apoyo a los inversionistas y productores.</li> <li>- Conociendo los requisitos que se requieren para los trámites con las instituciones de importación y coordinando se les informe a los productores e inversionistas.</li> <li>- Gestionando la orientación y apoyo necesario a productores e inversionistas para cumplir los requisitos de inversión en Sinaloa.</li> <li>- Manteniendo relación con las Instituciones gubernamentales como Secretaría de Desarrollo Económico, CODESIN, H. Ayuntamientos, PROMEXICO y embajadas para gestionar los apoyos requeridos.</li> </ul>
2.3	Estar al día con los lineamientos de inversión en México.	Facilitar las inversiones en el estado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manteniendo contacto con autoridades regulatorias.</li> <li>- Buscando información actualizada en los diferentes medios de comunicación.</li> </ul>

#### CONTACTOS INTERNOS:

No.	Contacto	Tipo de Contacto	Frecuencia
1	Director Ejecutivo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Análisis y generación de estrategias de prospección para atraer inversión extranjera a Sinaloa, así como estrategias para operación y desarrollo de proyectos.</li> <li>- Informar el resultado de los indicadores del departamento de Atracción de Inversión Foránea.</li> <li>- Juntas de revisión de Indicadores</li> <li>- Recibir retroalimentación y solicitar apoyo para la realización de sus funciones.</li> <li>- Reuniones extraordinarias.</li> </ul>	<p>Semanal.</p> <p>Semanal.</p> <p>Según demande.</p> <p>Según demande.</p> <p>Según demande.</p>
2	Ejecutivos de Atracción de Inversiones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supervisión en la realización de funciones.</li> <li>- Análisis de reportes enviados.</li> <li>- Juntas de revisión de Indicadores.</li> <li>- Retroalimentación del desarrollo del Departamento.</li> <li>- Reuniones extraordinarias.</li> <li>- Solución de dudas y apoyo para la realización de sus funciones.</li> </ul>	<p>Diario.</p> <p>Semanal.</p> <p>Semanal.</p> <p>Según demande.</p> <p>Según demande.</p> <p>Según demande.</p>

No.	Contacto	Tipo de Contacto	Frecuencia
3	Director Operativo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juntas de indicadores.</li> <li>- Envío de reportes.</li> <li>- Solicitud de apoyo para la realización de sus funciones.</li> </ul>	Semanal. Semanal. Según demande.
4	Director de Desarrollo de Inversión Local.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juntas de indicadores.</li> <li>- Brindar y recibir apoyo para la realización de sus funciones.</li> <li>- Identificación de oportunidades de inversión local con empresarios para inversionistas foráneos.</li> </ul>	Semanal. Según demande. Según demande.
5	Director de Administración.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juntas de indicadores.</li> <li>- Solicitudes de apoyo y viáticos.</li> <li>- Solicitud de herramientas de trabajo.</li> </ul>	Semanal. Según demande. Según demande.
6	Director de Tecnologías de Información y Comunicaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juntas de indicadores.</li> <li>- Brindar y recibir apoyo para la realización de sus funciones.</li> <li>- Identificación de oportunidades de inversión local con empresarios para inversionistas foráneos.</li> </ul>	Semanal. Según demande. Según demande.
6	Director de Tecnologías de Información y Comunicaciones.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Juntas de indicadores.</li> <li>- Brindar y recibir apoyo para la realización de sus funciones.</li> <li>- Identificación de oportunidades de inversión local con empresarios para inversionistas foráneos.</li> </ul>	Semanal. Según demande. Según demande.

#### CONTACTOS EXTERNOS:

No.	Contacto	Tipo de Contacto	Frecuencia
1	Personal de la Secretaría de Desarrollo Económico.	- Solicitar información.	Según demande.
2	Personal de CODESIN.	- Solicitar información.	Según demande.
3	Personal de dependencias gubernamentales.	- Atender necesidades específicas de los proyectos.	Según demande.
4	Personal de PROMEXICO.	- Buscar empresas con interés de invertir en el Estado.	Según demande.
5	Productores Locales e Inversionistas foráneos.	- Prospección y desarrollo de proyectos.	Según demande.
6	Organismos externos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conocer la promoción y oportunidad en otros países.</li> <li>- Conocer la inversión y exportación en otros países.</li> </ul>	Según demande.

**TOMA DE DECISIONES:**

No.	Decisiones Típicas	Frecuencia
1	Determinar qué proyectos entrarán en su cartera.	Según demande.
2	Determinar qué proyectos son susceptibles a recibir apoyo.	Según demande.
3	Determinar a qué eventos asistirá la Dirección de Atracción de Inversión Foránea.	Según demande.
4	Asignar proyectos a los ejecutivos dependiendo del área a la que correspondan.	Según demande.

**IMPORTANCIA DEL PUESTO:**

El puesto Dirección de Atracción de Inversión Foránea, tiene un grado de responsabilidad muy alto; ya que es quien a través de la coordinación de su departamento participa con el desarrollo interno del Estado y lo combina con la atracción de inversión extranjera, con lo cual propicia la generación de nuevas tecnologías que llevan a tener un mayor número de empleos, permitiendo así tener un estado más competitivo.