USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

EXPRO El Salvador
Programa de Promoción de Exportaciones para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

MARKET OPPORTUNITIES IN TORONTO AND MONTREAL CANADA

NOTA: San Salvador 7 de Julio de 2005. Este documento es propietario únicamente de quien lo organiza. Este documento es propietario únicamente de quien lo organiza. Este documento es propietario únicamente de quien lo organiza.Este documento es propietario únicamente de quien lo organiza.

Export Promotion for Micro, Small and Medium Enterprises El Salvador (USAID/EXPRO)

Contract No.: PCE-I-00-98-00016-00 T/O 833

Project Period: July 2003 – March 2006

USAID Mission: USAID El Salvador Office of Economic Growth

Project Contractor: Nathan Associates Inc.

Project Summary: USAID/EXPRO aims to reactivate the economy of El Salvador by increasing income generated from exports of micro, small, and medium enterprises (MSMEs). Project objectives include (1) strengthening the Ministry of Economy's institutional export and trade policy capacity; (2) improving access to trade and export information; (3) increasing the competitiveness of Salvadoran businesses; (4) expanding business contracts and sales; (5) strengthening the Salvadoran export services sector; and (6) establishing strategic business alliances. Nathan Associates, in collaboration with AG International, DAI, and JE Austin, is providing technical, commercial assistance, and training to support government and private sector export promotion efforts; improving the productive capacities of MSMEs striving to access international markets; and assisting Salvadoran companies in developing and increasing export sales by at least $20 million at project completion on March 31, 2006. USAID/EXPRO is also providing technical assistance and training to make export promotion initiatives more effective and to improve product development, operational efficiency, business development services, and the production scale of Salvadoran MSMEs so they can enter international markets, enjoy market continuity, maximize profitability, and face less risk of failure.

Date of Publication: September 2004

CONTENIDO

Contenido……..… **1**

1. Introducción……..… **2**

2. Objetivos…… **3**

3. Participantes…….. **3**

4. Metodología…… **4**

5. Resultados y evaluación de los encuentros …..…… **5**
- **sector de la artesanía**
- **sector de los alimentos**
- **sector del café**

7. Recomendaciones…… **7**
- **sector de la artesanía**
- **sector de los alimentos**

ANEXOS

Anexo 1 Programa ……. 10
Anexo 2 Lista de empresas canadienses …….. 11
Anexo 3 Evaluación de cada empresa …….. 12-27
Canades
Casa Miriam S.A. de C.V.
Empresas Monrey
Fuente de Bordados
Mayan Gift Artesania
Idustrial de Alimentos y Postres S.A. de C.V.
Multiprofesionales S.A. de C.V.
Rodanh S.A. de C.V.

1. INTRODUCCION

En cumplimiento del contrato de servicios de consultos número PCE-1-00-98-00016-00-833 firmado entre USAID/ES y Linda Sutterlin/ ECL Intl. Inc. , presentamos el reporte final de la misión en Canadá, que tuvo lugar del 19 al 25 de septiembre de 2004.

El siguiente reporte esta basado sobre las informaciones recogidas durante los encuentros con unos exportadores canadienses especializados en el sector de los alimentos y el sector artesanal y durante visitas realizadas en diversas tiendas especializadas ubicadas en las ciudades de Montreal y Toronto.

El presente documento hace el resumen del programa, de las observaciones y de las principales conclusiones hechas durante la misón comercial de empresas salvadoreñas en Canadá. Sin embargo, no cumple la realización de un estudio profundo del potencial de los productos salvadoreños sobre el mercado canadiense, pues, dicho estudio no hacia parte del mandato.

2. OBJETIVOS

De acuerdo con los terminos de referencia del contrato , los objetivos principales de la misión en Montreal y Toronto estuvieron de:

- Identificar 4 distribuidores potenciales en Toronto y 4 en Montreal para cada empresa participante y establecer unos contactos iniciales de negocios.
- Realizar un sondeo preliminar del mercado canadiense que permitirá de recoger información sobre la demanda actual, los precios de detalle, los volumenes de ventas, y toda aquella información comercial que puede ser útil por las empresas.
- Mejorar la comprensión de las caracteristicas del mercado canadiense con fin de contribuir a precisar una estrategía comercial adecuada para cada red identificada.

3. PARTICIPANTES

Sectores representados : el sector de artesanía y el sector alimentario por un total de 2 sectores
Empresas : 5 artesanales, 3 alimentarias por un total de 8 empresas
Representantes : 10 en total

SECTOR	EMPRESA	REPRESENTANTES	PRODUCTOS
Artesanía	Canades	Gabriel Leiva	Artesanía pintada, bolsas de fibras vegetal, etc…
	Casa Miriam S.A. de C.V.	Jorge A. Egan H.	Cerámica – madera pintadas a mano
	Empresas Monrey	Ana Guillermina Reyes y su esposo	Cerámica, madera, metal, canastas, etc...
	Fuente de Bordados	Lizzie de Bollman y su esposo	Vestidos bordados
	Mayan Gift artesania	Marisol Monge	Artesanía religiosa y pintada a mano, bolsas de fibras vegetal, etc
Alimentos	Idustrial de Alimentos y Postres S.A. de C.V.	Jose Aristides Valesquez Escobar	Loroco fresco, semita de frutas
	Multiprofesionales S.A. de C.V.	Roberto Atonio Argueta Quan	Café orgánico
	Rodanh S.A. de C.V.	Raul M. Rodriguez	Semitas, totopostes, Tustaca

4. METODOLOGIA

Identificar 4 compradores potenciales por cada empresa participante, los sectores representados siendo los de la artesanía y de la alimentación. Dos salas de mostra fueron arregladas, la primera en una sala del hotel Marriott en Toronto y la segunda en una sala de un hotel de la misma cadena en Montreal. Los productos de cada uno de los participantes fueron expuestos de tal manera para que los compradores invitados puedan encontrar los participantes de sus sectores respectivos Estos encuentros tenían por objetivo de iniciar algunos contactos de negocios, de validar los intereses de los compradores y/o tomar pedidos.
(a ver el programa Anexo 1)

Además de acoger a los compradores durante estos dos dias de exposición, varias visitas a compradores potenciales (que no podían trasladarse) y a tiendas de detalle especializadas de los sectores respectivos fueron organizadas. Estos encuentros tenían por objetivo de proponer los productos y/o recoger unos comentarios a propósito de los productos ofrecidos y verificar los precios de detalle.

Una visita al ‘’Toronto Gift Show’’ (feria de regalos de Toronto) fue organisada. El objetivo de esta visita era de identificar compradores/importadores potenciales, de conocer la competición y de validar los precios de venta.

Un taller llamado *Exportar con éxito* sobre los mecanismos de la exportación fue presentado a los participantes. Un documento completo fue entregado a cada uno. El objetivo de este seminario fue por fin de presentar, de manera general, las etapas necesarias para poder exportar, de comprender la importancia de hacer un diagnóstico y analizar los puntos sobresalientes del análisis de su propia empresa asi que comprender el mecanismo de la cadena de distribución en Canadá, de como bien calcular los costos de fabricación y finalmente, de conocer los documentos necesarios para la exportación.

Los encuentros fueron organizados a partir de las informaciones recibidas por los participantes durante la semana anterior a la misión.

5. ANALISIS DE LOS ENCUENTROS

SECTOR DE ARTESANIA

Actualmente la mayoría de los productos artesanales estan fabricados con varias materias primas, entre las cuales sobresalen : la madera pintada , la cerámica, los textiles, el metal, las fibras vegetales y el cuero. La oferta puede dividirse en las siguientes categorias comerciales :

- prendas decoradas
- artículos religiosos
- artículos de decoración
- arte
- vestido bordado

Numerosos compradores/interventores fueron encontrados. Varios compradores demostraron un interés real por ciertos productos especificos, hubo compra de muestras y hubo también una demanda por precios y productos adicionales. Ciertos encuentros durante los proximos viajes en El Salvador fueron confirmados. (a ver Anexo 3)

A consecuencia de las obsevaciones realizadas en la misión, podemos establecer que el precio de los productos artesanales del Salvador es alto comparación con productos artesanales similares ofrecidos por otros paises como Méjico , India, Indonesia y paises de Africa , los volumen ofrecidos son reducidos y su margen de competividad en el mercado canadiense es mínimo . Además, parece que los precios de venta no estén siempre establecidos de manera sistemática, es decir, basados en los costos reales.

SECTOR ALIMENTARIO

En el caso del sector de la alimentación, sobresalió con claridad que una demanda por los productos tipicamente latino existe tan en Toronto que en Montreal. La oferta de estos productos se dirige casi exclusivamente a los latinos/canadienses. Varios compradores/interventores fueron encontrados.

Algunos compradores demostraron un interés real por ciertos productos, unas muestras fueron dejadas, unos precios demandados y unos productos adicionales fueron especificados. Organizaron ciertos encuentros durante los proximos viajes en El Salvador. (a ver el Anexo 3)

Siguido a estos encuentros, sobresale que la red distribuidora por el sector de los alimentos latinos (exepto por el café) es como sigue :

- En Toronto, dos principales importadores parecen dominar el mercado de alimentos latinos. Uno de ellos ALM # 1 vino a encontrar los productores, el otro fue contactado pero anuló el encuentro al último momento. Además, varios detallistas de medio volumen importan productos de El Salvador de manera informal durante sus viajes. Algunos de ellos fueron encontrados.

- En Montreal se repite el mismo escenario: 3 importadores de gran volumen fueron identificados, 2 de ellos fueron encontrados y 1 no estaba interesado por los productos frescos. Algunos detallistas importan también unos productos de manera informal durante sus viajes.

SECTOR DEL CAFÉ

El sector del café biológico es un poco diferente. La tendencia parece ser orientada hasta la importación de café de grano verde. Aún si los mayoristas y detallistas parecen compartir está tendencia y prefieren tostar el café ellos mismos. Algunos importadores, mayoristas y/o detallistas de café biológico buscan por una certificación « Negocio equitativo ».

Las tiendas de alimentos latinos se mostraron poco interesadas por este tipo de producto, preferando ofrecer varios tipos café más comerciales y luego con precios más competitivos.

Ciertas organizaciones y/o casa de negocios, especializados en la distribución de productos finos y suministrando las cedenas de alimentación hubieran podido ser interesados por un producto acabado pero el volumen anual disponible no esta suficiente (un contenedor por año)

Ciertas personas encontradas manifestaron un interés por los productos, un seguimiento debe ser hecho y un estudio de los volumenes estandar sobre el mercado debe ser hecho también (a ver el Anexo 3)
A pesar de estás encuentras, parece evidente que la red de distribución tradicional del sector del café no puede ser seguido y que sería deseable de posicionar los productos de manera diferente a fin de identificar la nuevas fuentes de compra y de establecer los parámetros por fin de desarollar unos segmentos de mercado específicos .

RECOMENDACIONES :

Los sectores de artesanía y de alimentos tienen potencial para aprovechar las oportunidades de comercialización y ventas en los mercados internacionales. Para que los empresarios salvadoreños puedan aprovechar estas oportunidades es necessario llevar a cabo aciones que permitan adecuar la producción a las demandas del mercado y contar con un mecanismo eficiente y sostenible de comercializacion de sus productos. En este sentido el fortalecimiento institucional y administrativo es esencial para el logro de los objectivos propuestos.

Objetivos :

- En cada sector, elaborar una estrategia de ventas de corto plazo con el objetivo de generar ventas internacionales a dentro de 12 meses.
- Desarollar actividades concretas para tener resultados cantifiables
- Identificar compradores extrajeros y/o establecer una base de clientes y contactos que ofrezca una sostenibilidad economica de largo plazo.

ESTRATEGIA DE EJECUCION :

Sector Artesanía :

Formar una red de exportadores salvadoreños de artesanía para aumentar el volumen de la oferta y crear un impacto substancial y competitivo sobre los mercados internacionales. Ofrecer una gama ancha de productos de artesanía de calidad de nivel internacional y de esta forma, el sector artesanal estara en condiciones mas competitivas para penetrar el mercado seleccionado.

Enfocar en las empresas con potential competitivo y desarrollar una estrategia de comercialización mas directiva. Empezar con empresas que ya esten bien organizadas y cuenten con una cierta estructura basica de comercialiozación

Areas de accion :

1. Analysis de la oferta actual con el objetivo de clasificar las empresas y/o sectores segun 3 diferentes bases y establecer diagnóstico individual o sectorial de la capacidad de exportar (evaluación de la competividad a nivel internacional)

Clasificación de las empresas :

- Empresas listas para exportar
- Empresas con potencial para exportar pero con necessidad de ayuda technica
- Empresas con productos mas dedicados al mercado nacional

Diagnóstico :

- Caracterización de cada empresa/taller
- Productos (construción, acabado, calidad)
- Capacidad de producción
- Evaluación del método de fixación de precios
- Experiencia de ventas (mercado actual)
- Evaluación del material promocional existente

2. Identificación de unas 6-10 empresas con mas potencial inmediato para exportar, desarollar un cuadro institutional y definir una estrategia de comercialisación inmediata.

3. Tener programas de capacitación de asistencia technica orientado para desarrollar el exportación y adaptar la oferta a las exigencias de los mercados externos.

- Validar las fuentes de suministro a fin de determinar el volumen de producción real
- Definir los costos de producción y luego los precios de venta FOB
- Fomentar una lista de precios con unidades de ventas (unidad- docena, …)
- Elaborar y presentar una lista de precios CIF acorde con algunas ciudades de destino (Toronto, Montreal)
- Validar el emballaje para exportación
- Mejorar la calidad del catálogo (fotos – descripción - codificación)
- Definir el sistema de empaques , frecuencias de despachos, logistica de transporte, proceso documentario oficial

4. Implementar un sistema de provisión de apoyo directo al grupo selecto de artesanos salvadoreños, para diseñar y producir productos artesanales, nuevos y mejorados, que se adecuen a las exigencias de los mercados externos.

5. Organisar una campaña promociónal con organismos que pueden agir como agente multiplicadores (embajadas, consulados, camaras de comercios, etc…) con el objetivo de facilitar el identificación de clientes interesados y/o canales de comercialisación para productos de artesanía

6. Organisar una misión comercial a Toronto y Montreal con objetivos de ventas determinados y fijos.

Sector de Alimentos:

Formar una red de exportadores con una mezcla de productos complementarios para el exportación para poder aumentar el volumen de la oferta y estar en condiciones de ofertar un inventario de productos que le permita diferenciarse de los demas actores comerciales y consigiuente de ser una fuente de abastecimiento más interesada para los compradores y crear un impacto substential y competitivo sobre los mercados internacionales.

Enfocar en las empresas con potential competitivo y desarrollar una estrategia de comercializacion mas directiva. Empezar con empresas que ya esten bien organizadas y cuenten con una cierta estructura basica de comercialiozacion

Areas de accion :

1. Mejorar la comprehension de las caracteristicas y de la demanda del mercado canadiense para poder precisar una estrategia comercial adecuada para cada canal identificado.

Para el café, hay que posicionar el producto de manera diferente a fin de identificar la nuevas fuentes de compra y de establecer los parámetros por fin de desarollar unos segmentos de mercado específicos .

2. Establecer las posibilidades reales de operacion y la viabilidad y sentar las bases para ejecutar la estrategia de comercializacion

3. Focalizar el trabajo y desarollar una estructura operacional

4. Determinanar y validar los precios FOB y CIF

5. Establecer los elementos de soporte logistico minimos necessarios para el cumplimiento de las metas

6. Se debe considerar las unidades de venta, la forma de empaque y presentación, los costos de transporte y lo tramite documentario.

7. Desarrollar una estrategia de comunicación

8. Participación a una feria de alimentación.
    a. Sial 2005 - Montreal
    b. Hostex - Toronto
    c. Festival alimenticio de buena comida - Toronto

ANEXO 1 - PROGRAMA

Actividad	**Fecha**	**Hora**

Llegada a Toronto	19 sept.	
Encuentro al Hotel con los participantes **Visita del Toronto Gift Show** **Showroom al Marriott Hotel, Toronto** Encuentros con compradores Invitado especial : Sra. Maria Teresa de Siguenza, Encargada del consulado	20 sept.	9.00 10.00 – 12.00 13.00 – 20.00
Taller : ‘’Exportar con excito’’ Al Marriott Hotel, Toronto **Visitas a tiendas** Comida al ‘’Marché’’	21 sept.	9.00 – 12.00 13.00 – 16.30 18.00
Viaje Toronto-Montreal en tren Llegada al Marriott Hotel, Montreal **Visitas de tiendas** Visita y comida en el Viejo Montreal	22 sept.	9.30 – 14.15 15.00 16.30 – 17.00 17.30
Showroom al Marriott Hotel, Montreal Encuentros con compradores Invitado especial : Lic. Mauricio Mena, Consul Padre Victor Guevara	23 sept.	9.00 – 17.00
Visitas a compradores y visitas a tiendas **Encuentro al consulado del Salvador a Montreal** **‘’ Wrapp up ‘’ al hotel**	24 sept.	9.45- 14.00 15.00 – 16.00 16.30 – 18.00
Salida de Montreal	25 sept.	

ANEXO 2 –EMPRESAS CANADIENSES ENCONTRADAS **CONFIDENCIAL**

Sector Artesanía – Toronto

Art-1	Los Mayas	Ana Zilaya	F(905)795-2797
Art-2	Monticelli Export	Enrico Monticelli	monti@idirect.com
Art-3	Morro Intl	Aida Poulin	aidapoulin@morrointernational.com

Art-4	Los Incas Crafts	Sr. Vadillo	T(416)962-5089
Art-5	10,000 Villages		T(416)932-1673
Art-6	Courage my Love		

Sector Artesanía - Montreal

Art-7	Centre de Developpement du Salvador	Ramon Quintanillo	cedesall@hotmail.com
Art-8	Groupe Univel	Jose Antonio Nerio	F(450)656-5280
Art-9	Importations Maria	Maria Lahaie	importationsmaria@hotmail.com
Art-10	Desmarais & Robitaille	Mireille Phaneuf	T(514)845-3194
Art-11	Artisans du Monde	Sr. Nicholas	T(514)393-3658
Art-12	Dix milles Villages	Genevieve Pelletier	dmv-mtl@qc.aira.com
Art-13	Alpaqa	Sra. Annik	T(514)527-9687
Art-14	L'empreinte, coop. Artisans du Qc.	Marie-Eve Bélanger	T(514)861-4427

Sector Alimentos – Toronto

Alm-1	S.C.M.N. Global Traders	Nestor Olivera	scmnglobaltraders@sympatico.ca
Alm-2	Birds & Beans	Madeleine Pengelley	madeleine@birdsandbeans.ca
Alm-3	Latin America Emporium	Cecilia Espinoza	F(416)351-9753
Alm-4	Perola		T(905)593-9728
Alm-5	Latin World Groceries		T(416)603-3311

Sector Alimentos – Montreal

Alm-6	Centre de Developpement du Salvador	Ramon Quintanillo	cedesall@hotmail.com
Alm-7	Mexicafe	Ryad Bedjaoui	F(514)866-6103
Alm-8	Candeca Food	Jaimie Sarmiento	T(514)271-0032
Alm-9	N.J. Douek & Fils	Philipp Douek	F(514)845-8110
Alm-10	Panaderia La Providencia	Carlos Rico	rico_solrac@hotmail.com
Alm-11	Manatco Trading Co.	Pierre Whalen	info@cafeolit.com
Alm-12	Carniceria Mundial	Sra. Sandra	F(514)271-3258
Alm-13	La Guanaca	Walter Hernandez	T(514)704-6707
Alm-14	Los Andes	Sr. Carlos	F(514)277-4112
Alm-15	Libreria Espanola	Sr. Roy	T(514)849-3383
Alm-16	Marché Tropicana		T(514)728-6872
Alm-17	Tienda Latina	Don Jose	T(514)721-1816
Alm-18	Tienda David	Sr. David	T(514)374-3666

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION **EMPRESA : CANADES**

Sector de actividad : Artesanía
Productos presentados : Bolsas, canastas, sandalias , tejidos, cruces pintadas, etc…
Ventaja distintiva : Facilidad a comunicar en francés e inglés

Observaciones :

Presentación de productos	Catálogo con fotos en colores y muestras con etiquetas
Selección de productos presentados	La cantidad de productos en cada categoría no es suficiente para crear un impacto real, dificultad a identificar exactamente la gama de productos propuestos.
Codificación de los productos :	Los productos estan identificados en el catálogo pero las muestras no llevan códigos y tampoco estan identificados con la mención « hecho a mano en El Salvador »
Instrumentos promocionales	La calidad y la presentación del catálogo debe ser mejorado.
Precio FOB:	No evaluado porque la lista de precios no está conforme
Fuerzas :	Facilidad de comunicación en los 2 idiomas oficiales de Canadá.
Puntos a mejorar :	Calidad del catálogo - Exactitud de la lista de precios - Conocimientos de los productos

Recomendaciones :
A fin de poder exportar en los mercados internacionales, en particular en Canadá, y a fin de asegurarse de un éxito, se recomienda fuertemente atraer un soporte técnico a esta empresa. El soporte recomendado sería :

- Seleccionar los productos y validar la selección de productos para la exportación
- Definir los costos de producción y luego los precios de venta FOB
- Validar las fuentes de suministro a fin de determinar el volumen de producción real
- Elaborar y presentar una lista de precios FOB
- Fomentar una lista de precios con unidades de ventas (unidad- docena, …)
- Mejorar la calidad del catálogo (fotos – descripción - codificación).

En segundo plano, a fin de desarollar una estrategia de integración en el mercado canadiense se recomienda :

- Profundizar un estudio sobre la demanda y evaluar la competición de manera más estricta
- Validar los precios de venta FOB
- Determinar las redes distribuidoras elejidas para el mercado canadiense (tiendas especializadas, comercialización de masa)

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser realizada de forma general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Canades - p. 2**
Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Art#1	Importador/Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador	Confirmar la fecha del encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador a fin de representar los productos

Art#2	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos religiosos	Enviar una cotización de los productos religiosos
Art#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador	Enviar información sobre los productos y mandar una invitación para un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#4	Importador /Detallista Pequeño volumen	Especialista de la artesanía en América Central y América del Sur	Muestras vendidas - Enviar una cotización de los productos vendidos y el precio del transporte
Art#5	Importador/Detallista Medio volumen	Especialista de la venta de productos equitativos. Muestra un interés en apoyar los proyectos de desarollo del sector artesanal	Comunicar con la agencía de compra en Kitchener, Ontario y hacer llegar la información sobre los productos

Encuentros en Montreal

Art#7	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene como misión de promover los productos de El Salvador. Trabaja en estrecha colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Confirmar la fecha de su próximo viaje en El Salvador
Art#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Muestra un interés por todo tipo de productos de El Salvador	Recomunicar con el comprador a fin de presentar otra vez los productos y confirmar el próximo viaje en Salvador
Art#9	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#10	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en los articulos religiosos	Enviar una cotización por los productos religiosos elejidos
Art#11	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur	Poco interés
Art#12	Importador /Detallista Medio volume	Especializado en la venta de productos equitativos. Tiene un interés en apoyar los proyectos de desarollo del sector artesanal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Validar los precios CIF / precios al pormenor
Art#13	Importador /Detallista Pequeño volumen	Especializado en la venta de artesanía en América del Sur.	Validar los precios CIF / precios al pormenor

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION

EMPRESA: CASA MYRIAM S.A. DE C.V.

Sector de actividad : Artesanía
Productos presentados : Platos, tasas, vasos de cerámica y madera pintados a mano
Ventaja distintiva : Contról de la producción – Productos de calidad – Capacidad de adaptar el producto a la demanda

Observations :

Presentación de los productos	Catálogo electrónico y muestras
Selección de productos	Diversificado

presentados	Varios objetos de acabado diferente
Codificación de los productos :	Buena en el catálogo pero las muestras no llevan código Falta la mención''Pintado o hecho a mano en El Salvador'' sobre las muestras
Instrumentos promocionales	Disco compacto de buena calidad
Precios FOB:	Evaluado
Fuerzas :	Calidad de la materia prima (arcilla importada de los Estados Unidos) Capacidad de producción – flexibilidad para nuevos disenos
Puntos a mejorar :	Calidad del embalaje para la exportación a averiguar

Recomendación :

La empresa parece ser dispuesta para exportar. Los productos son de buena calidad, y la producción parece ser bien controlada. La persona responsable al internacional posee un buen peritaje de los mecanismos del import/export. Los instrumentos promocionales son validos.

Afin de integrarse al mercado canadiense se recomendaría :

- Profundizar el estudio de la demanda actual a fin de identificar las redes distribuidoras. (tiendas especializadas, comercialización de masa) y desarollar una estrategía de integración.
- Evaluar la competición de manera más estricta y validar los precios de venta FOB.
- Comprobar los precios de expedición de El Salvador hasta Canadá , LTL - LCL y en contenedor, a fin de determinar los precios CIF

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser <u>realizada de forma general</u> y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Casa Myriam p. 2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Art#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Muy interesado para los productos	Confirmar la fecha del encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#2	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos religiosos	Enviar una cotización de los productos especificados
Art#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para los productos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador

Art#4	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y América del Sur	Enviar una cotización de los productos especificados y precios por el transporte
Art#5	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de los producos equitativos. Interés para apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía	Comunicar con la agencía de compra en Kitchener, Ontario y hacer llegar la información sobre los productos

Encuentros en Montréal

Art#7	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado Salvadoreño en Montreal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Confirmar el próximo viaje en El Salvador
Art#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Muy interesado por una nueva gama de productos	Enviar una cotización de los productos especificados. Confirmar el próximo viaje en El Salvador
Art#9	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para los productos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#11	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y América del Sur	Enviar una cotización de los productos especificados y precios por el transporte
Art#12	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de los producos equitativos. Interés para apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía	Hacer un continuo sobre el DC dejado. Validar los precios CIF /precios de detalle
Art#13	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur	Validar los precios CIF /precios de detalle
Art#14	Cooperativa de artesanos autofinanciandose	Especializado en la artesanía quebequense.	Validar la possibilidad de crear un grupo de artesanos Salvadoreños para la exportación

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION **EMPRESA : MONREY**

Sector de actividad : Artesanía
Productos presentados : Cerámica, madera, sillas, nacimiento, articulos religiosos, etc…
Ventaja distintiva : Proyecto de carácter social, por fin de apoyar los grupos desfavorecidos (niños de la calle – adolecentes con niños, etc…)

Observacion :

Presentación de los productos	Catálogo electrónico y muestras
Selección de productos presentados	Variada y bien presentada, profundidad en la gama
Codificación de los productos	Bien identificados en el catálogo - Verificar si la mención’’Pintado o hecho a mano en El Salvador’’

	se encuentra sobre los productos
Instrumentos promocionales	Bueno
Precios FOB:	Bien indicado en cada muestra Según el comprador Art # 10, los precios FOB son demasiado elevados de más de 30%
Fuerzas :	Buena selección de productos
Puntos a mejorar :	Poner más enfásis sobre el proyecto de ayuda a los grupos desfavorecidos.

La empresa tiene como misión de apoyar los grupos desfavorecidos de El Salvador y ayudarles en mejorar sus condiciones de vida haciendo la promoción productos de artesanía. También la empresa se posiciona en un segmento diferente de aquel del artesanía tradicional. Ese tipo de proyecto esta bien visto por el consumidor canadiense.

Recomendación

- Poner más enfásis sobre la misión social de la empresa. Cada producto debería llevar una inscripción clara y bilingue.
- Identificar las diferentes redes distribuidoras a fin de establecer una estrategía de venta precisa.
- Profundizar el estudio de precio a fin de evaluar la desviación aceptable para este tipo de productos.
- Adaptar los precios FOB a la realidad del mercado canadiense.
- Desarollar una lista de precios con unidades de ventas (unidad- docena, …)
- Asegurarse que el embalaje por la exportación esta adecuado.

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser realizada de forma general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Empresa : Monrey p. 2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Art#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Muy interesado por los productos. Muestras vendidas	Enviar una cotización de los productos vendidos. Asegurarse de confirmar una encuentra durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#2	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado par los productos religiosos	Enviar una cotización de los productos religiosos.
Art#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador	Enviar la información sobre los productos y una invitación por un encuentro durante un próximo viaje de compra en El Salvador

Art#4	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y América del Sur. Muestras vendidas	Enviar una cotización de los productos vendidos y precios por el transporte
Art#5	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de los productos equitativos. Interés en apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía	Comunicar con la agencía de compra en Kitchener, Ontario y hacer llegar la información sobre los productos

Encuentros en Montréal

Art#7	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Confirmar el próximo viaje en El Salvador
Art#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interés por los productos	Asegurarse de confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Art#9	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#10	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en los productos religiosos. Muestras vendidas.	Enviar una cotización de los productos comprados. El comprador lo espera antes de hacer un encargo
Art#11	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y el Sur.	Enviar fotos y información
Art#12	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de los producos equitativos. Interesado en apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía	Enviar un catálogo y una lista de precios. Más información sobre el proyecto de ayuda. Validar los precios CIF /precios al pormenor
Art#13	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América del Sur.	Validar los precios CIF /precios al pormenor
Art#14	Cooperativa de artesanos autofinanciandose	Especializado en la artesanía quebequense	Validar la posibilidad de crear un grupo de artesanos salvadoreños para la exportación

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION

EMPRESA : FUENTE DE BORDADOS S.A. de C.V.

Sector de actividad : Artesanía
Productos presentados : Vestidos bordados
Ventaja distintiva : Contról de la producción y capacidad de producción de volumen
Posibilidad de adaptarse a la demanda

Observations :

Presentación de los productos	Catálogo con différente diseños de bordado y muestras
Selección de productos presentados	Variada y bien presentada Mensaje muy claro – excelente cualidad de productos
Codificación de los productos	Falta de identificación sobre los différentes modelos de bordado
Instrumentos promocionales	Buen catálogo de base

	Ningún catálogo promocional
Precios FOB:	Bien indicados en cada muestra Parece ser bien adaptado al mercado
Fuerzas :	Flexibilidad para adaptarse a la demanda Calidad de los productos
Puntos a mejorar :	Bien codificar cada modelo de bordado Diversificar los productos

A nivel de diseño, los vestidos presentados quedan bastante convencionales y demasiado orientados hasta cireto tipo de consumidor latino. Los diferentes diseños de bordados son interesantes y la calidad de los productos acabados es excelente (tejido y acabamiento)

Recomendación :

A fin de atraer una cantidad más grande de consumidores y según los comentarios de los compradores encontrados se recomendaría :

- Diversificar la gama de productos mientras conservando los diferentes tipos de bordados (influenza maya)
- Ofrecer una gama de productos de consumo como cojines, tapetes, etc a fin de atraer una cantidad más grande de consumidores canadienses
- Adaptar el diseño de los vestidos a un estílo más contemporáneo
- Asegurarse de bien codificar cada uno de los diferentes diseños y tipos de bordado
- Validar otra vez los precios FOB de los nuevos productos
- Identificar les redes distribuidoras a fin de establecer una estrategía de venta

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser realizada de forma general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Fuente de Bordados - p. 2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Art#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos bordados. Productos a confirmar	Asegurarse de confirmar la fecha del encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Poco interesado por los vestidos bordados pero quizás por otro productos bordados	Invitación a un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador para la presentación de nuevos productos
Art#4	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur Muestras vendidas. Demanda especifíca por los vestidos bordados.	Enviar una fotos y una cotización de los productos vendidos y para los nuevos productos a desarollar
Art#5	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de productos equitativos. Interesado en apoyar los	Comunicar con la agencía de compra en Kitchener, Ontario y hacer llegar la información

		proyectos de desarollo de la artesanía.	sobre los productos
Art#6	Importador/Detallista Pequeño volumen	Venta de vestidos especialisados	Poco interesado

Encuentros en Montréal

Art#7	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Confirmar el próximo viaje en El Salvador
Art#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interés por un tipo de producto específico en gran cantidad	Enviar una cotización y detalles de los productos demandados Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Art#9	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Poco de interés por los vestidos bordados pero interesado por otro productos bordados	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#11	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur	Enviar unas fotos de nuevos productos
Art#12	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de productos equitativos Interesado en apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía.	Enviar unas fotos de nuevos productos
Art#13	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América del Sur.	Validar los precios CIF /precios al pormenor
Art#14	Cooperativa de artesanos autofinanciandose	Especializado en la artesanía quebequense	Validar la posibilidad de crear un grupo de artesanos salvadoreños para la exportación

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION **EMPRESA : MAYAN GIFT**

Sector de actividad : Artesanía
Productos presentados : Cuadros, artículos pintados a mano, artículos religiosos etc…
Ventaja distintiva : Gama diversificada de productos de artesanía
Excelente atitud para el comercio internacional

Obsevationes :

Presentación de los productos	Gran gama de muestras Tienen unicamente un catálogo de referencía
Selección de productos presentados	Diversificada y completa
Codificación de los productos	No existe
Instrumentos promocionales	No existe
Precios FOB:	Falta de constancía

Fuerzas :	Diversificación de los productos Homogeneidad a nivel de la gama de productos
Puntos a mejorar :	Codificación Catálogo – Precios para los mayoristas

La gama de productos presentados parencen corresponder a una demanda del mercado canadiense, pero ciertos puntos deben ser mejorados a fin de poder exportar con éxito.

Recomendación :
Aportar un soporte técnico a nivel de :

- La definición de los costos de producción y por siguiente de los precios de venta FOB
- La validación de las fuentes de suministro a fin de determinar los volumenes de producción reales y por siguiente la oferta real
- La elaboración y la presentación de una lista de precios FOB
- Desarollar una lista de precios con unidades de ventas (unidad- docena, …)
- Desarollo de un catálogo (fotos – descripción - codificación).

En segundo plano, a fin de desarollar una estrategía de integración en el mercado canadiense se recomendaría de :

- Evaluar la competición de manera más estricta y validar los precios de venta FOB
- Determinar las redes distribuidoras elijidas para el mercado canadiense (tiendas especializadas, comercialización de masa)

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser realizada de forma general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Mayan Gift – p.2**
Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Art#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en Salvador Muy interesado por los productos. Compra de muestras	Enviar una cotización de los productos comprados. Confirmar la fecha de encuentro en El Salvador
Art#2	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en Salvador Interesado por los productos religiosos.	Enviar una cotización de los productos specificados
Art#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en Salvador Interesado por los productos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Art#4	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur Compra de muestras	Enviar una cotización por los productos vendidos y precios por el transporte
Art#5	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de productos equitativos. Interés en apoyar los proyectos de	Comunicar con la agencía de compra en Kitchener, Ontario y hacer llegar la información

		desarollo de la artesanía	sobre los productos
Encuentros en Montréal			
Art#7	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado Salvadoreño en Montreal	Enviar un catálogo y una lista de precios. Confirmar la fercha del próximo viaje en El Salvador
Art#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en Salvador Interesado por ciertos productos	Enviar una cotización de los productos espicializados
Art#9	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en Salvador Interesado por los productos. Compra de muestras	Enviar una cotización de los productos comprados Confirmar la fecha del próximo viaje en El Salvador
Art#10	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en los articulos religiosos. Venta de muestras	Enviar una cotización de los productos comprados, el comprador lo espera para hacer un encargo
Art#11	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la artesanía de América Central y del Sur	Validar los precios CIF /precios de detalle
Art#12	Importador /Detallista Medio volumen	Especializado en la venta de productos equitativos Interesado en apoyar los proyectos de desarollo de la artesanía.	Validar los precios CIF /precios al pormenor. Enviar un catálogo y una lista de precios
Art#13	Importador/Detallista Pequeño volumen	Especializado en la venta de la artesanía de América del Sur	Validar los precios CIF /precios al pormenor

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION **EMPRESA : IND. DE ALIMENTOS Y POSTRES S.A. DE C.V.**

Sector de actividad : Alimentos
Productos presentados : Loroco fresco, semitas de frutas
Ventaja distintiva : Loroco es un producto bien especificado
Contról de la producción

Observaciones :

Presentación de los productos	Excelente Productos frescos y degustación de preparaciones específicas
Selección de productos presentados	Productos muy específico y limitados a un tipo de consumidor, especialmente el loroco
Codificación de los productos	No se aplica
Instrumentos promocionales	Libeto y muestras
Precios FOB:	No evaluado
Fuerzas :	Puede ofrecer otro tipo de productos
Puntos a mejorar :	Tener un mejor conocimiento de la demanda

La empresa parece ser dispuesta para exportar. Pero si, teniendo en cuenta el hecho de que los productos son típicos de El Salvador, la demanda por esta categoría es limitada exclusivamente al sector latino.

Cuanto al loroco fresco, el producto no parece ser disponible de esa forma sobre el mercado (disponible congelado u marinado), pero si, los importadores parecen reticentes a importar el producto de esa forma en particular a causa del riesgo de perdición.

Cuanto a las semitas, la demanda existe en el ambiente latino pero las panaderias salvadoreñas producen ya este tipo de pan fresco

Un gran demanda para otro tipos de productos salvadoreños existe y la empresa parece poder ofercirlos.

Recomandación :

- Reevaluar la demanda de productos salvadoreños sobre el mercado canadiense
- Hacer un seguimiento de los otros productos especificados durante el próximo encuentro con los compradores
- Determinar las redes distribuidoras elejidas para el mercado canadiense (importadores especializados) a fin de desarollar un a estrategía de integración del mercado.

Nota : Esta evaluación está basada sobre las observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser realizada de forma general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Ind. de Alimentos y Postres - p.2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Alm#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Especializado en los productos latinos	Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en Salvador – nov. 04
Alm#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos Demanda por otros productos	Enviar una cotización de los productos comprados. Confirmar un encuentrodurante el próximo viaje de compra en El Salvador
Art#4	Detallista de productos latinos	Interesado poros productos Compra vía Alm. #1	Tomar en nota los productos especificados
Art#5	Detallista de productos latinos	Interesado para los productos Compra vía Alm. #1	Tomar en nota los productos especificados

Encuentros en Montréal

Alm#6	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha	Confirmar el próximo viaje en Salvador

		colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	
Alm#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para ciertos productos	Enviar una cotización de los productos especificados
Alm#10	Importador/Detallista/ Mayorista. Pequeño volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos	Enviar una cotización de los productos especificados
Alm#12	Importador Mayorista/Detallista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Especialista en los productos latinos	Enviar una cotización de los productos especificados
Alm#13	Importador/Mayorista Pequeño volumen	Interesado para los productos Especializado en los productos latinos	Enviar una cotización de los productos especificados Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Alm#14	Detallista	Datallista más importante de productos latinos a Montreal Compra vía Alm #8 & 12	Tomar en nota los productos especificados
Alm#15 Alm#16 Alm#17 Alm#18	Detallistas	Compra vía Alm #8 & 12.	Tomar en nota los productos especificados

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION

EMPRESA : RODANH S.A. de C.V.

Sector de actividad : Alimentos
Productos presentados : Semitas, totopostes, Tustaca
Ventaja distintiva : Gran capacidad de producción
Experiencia en la exportación en los E.U. – marca privada

Observación :

Presentación de los productos	Excelente Degustación de productos frescos
Selección de productos presentados	Productos especifícos limitados a un tipo de consumidores Buena variedad
Codificación de los productos	No se aplica
Instrumentos promocionales	Excelente Libetos y muestras
Precios FOB:	No evaluado
Fuerzas :	El embalaje es excelente – buena varieda de productos complementarios
Puntos a mejorar :	Mejorar el conocimiento de la demanda y del tamaño del segmento potencial del mercado

La empresa parece ser dispuesta para exportar. La gama de productos ofrecidos es acceptable, el embalaje es excelente y parece satisfacer a las normas canadienses.

Aunque la demanda por este tipo de producto sea limitada al sector latino y que varias panaderias salvadoreñas producen este tipo de pan, varios compradores demonstraron un interés en distribuir este tipo de producto, que de una cierta manera, podrían ser complementarios a los productos fresco existante.

Recomendación :

- Hacer un minucioso seguimiento de las demandas recibidas
- Determinar las redes distribuidoras elejidas por el mercado canadiense a fin de desarollar una estrategía de integración y asegurarse de resultados tangibles a corto plazo.

Nota : Esta evaluación esta basada sobre observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser una evaluación general y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Rodanh S.A. de C.V. – p. 2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Alm#1	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Especializado en los productos latinos	Hacer un seguimiento de las muestras dejadas. Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador –nov. 04
Alm#3	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos	Hacer un continuo de las muestras dejadas. Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Art#4	Detallista de productos latinos	Interesado por los productos Compra vía Alm. #1	Validar los precios FOB /precios al pormenor
Art#5	Detallista de productos latinos	Interesado por los productos Compra vía Alm. #1	Validar los precios FOB /precios al pormenor

Encuentros en Montréal

Alm#6	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	Confirmar el proximo viaje en Salvador
Alm#8	Importador /Mayorista Gran volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para los productos	Hacer un seguimiento de las muestras dejadas. Confirmar un encuentro durante el próximo

			viaje de compra en El Salvador
Alm#10	Importador/Mayorista/ Detallista Pequeño volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para los productos	Hacer un continuo de las muestras dejadas
Alm#12	Importador /Mayorista/Detallista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Interesado para los productos Especialisado en la venta de los productos latinos.	Enviar una cotización de los productos especificados
Alm#13	Importador/Mayorista Pequeño volumen	Interesado para los productos Especialisado en la venta de los productos latinos.	Hacer un continuo de las muestras dejadas. Confirmar un encuentro durante el próximo viaje de compra en El Salvador
Alm#14	Detallista	Detallista más importante de productos latinos a Montreal Compra vía Alm #8 & 12	Validar los precios FOB /precios al pormenor
Alm#15 Alm#16 Alm#17 Alm#18	Detallistas	Compran vía Alm #8 & 12.	Validar los precios FOB /precios al pormenor

ANEXO 3 - FICHA DE EVALUACION

EMPRESA:
MULTIPROFESIONALES S.A. de C.V.

Sector de actividad : Alimentos
Producto presentado : Café biológico
Ventaja distintiva : Varias certificaciones internacionales

Observations :

Presentación de los productos	Excelente Muestras y degustación de café
Selección de productos presentados	Completa Presentación de diferente tipos de molida
Codificación de los productos	Podría ser más específico en la lista de precios
Instrumentos promocionales	Excelente –Muestras de café fresco y diferentes etiquetas
Precios FOB:	No evaluado
Fuerzas :	Producto distinto - Excelente embalaje
Puntos a mejorar :	Mejor conocimiento de la demanda y/u de las redes distribuidoras del mercado canadiense

La empresa parece ser lista para la exportación pero si, la demanda por el producto actual parece ser bien segmentado.
Los importadores de café biológico no tienen un interés en comprar un producto acabado, prefieren importar el café verde. Parece que está tendencía se extende también hasta los mayoristas y detallistas de productos biológicos que prefieren más y más, comprar el café de grano de los importadores y tostarlo ellos mismos con pequeñas maquinas para asar disponibles. De parte de los detallistas, una cierta fidelidad parece existir frente a sus suministradores, y por eso estan reticentes a comprar un nuevo producto.

En general, los detallistas de café biológico contactados buscan también por un producto certificado equitativo.
Los distibuidores de productos latinos no parecen ser interesados por el producto.
La capacidad de producción actual de la empresa no nos permite ofrecer el producto a ciertos compradores importantes de alimentos finos. (como Lelarge Qc.)

Recomendación :
Tomando en cuenta los factores mencionados arriba se recomendaría :

- Aprofundizar el estudio de mercado con el fin de posicionar el producto de manera diferente
- Identificar los distribuidores (medio volumen) de alimentos finos para tiendas especializadas
- Estudiar la posibilidad de ofrecer el producto como producto incentivo (podría acompañar otro productos complementaríos como tasas, marmelada, etc.)

Nota : Esta evaluación esta basada sobre observaciones hechas a lo largo de la misión comercial en Canadá y quiere ser una <u>evaluación general</u> y no un diagnóstico exhaustivo de la empresa mencionada

FICHA DE EVALUACION **Multiprofesionales – p.2**

Encuentros en Toronto

*Empresas canadiense	Estatuo	Nota	Seguimiento
Alm#1	Importador /Mayorista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Especializado en los productos latinos	Poco de interés por el producto
Alm#2	Importador /Mayorista Medio volumen Café biológico	Interesado por el producto acabado y por los granos verdes	Hacer un seguimiento sobre las muestras dejadas
Alm#3 Alm #4 Alm#5	Detallista de productos latinos	Compra vía Alm. #1	Poco de interés por el producto

Encuentros en Montréal

Alm#6	Centro de apoyo y de desarollo del Salvador	Tiene el mandato de promover los productos Salvadoreños- Trabaja en estrecha colaboración con el consulado de El Salvador en Montreal	Interesado para el producto Hacer el seguimiento
Alm#7	Importador /Mayorista Medio volumen	Interesado por el producto de grano	Hacer el seguimiento
Alm#9	Importador /Mayorista Medio volumen Café biológico	Interesado por el producto de grano	Hacer el seguimiento
Alm#10	Importador /Mayorista/Detallista	Compra ya en El Salvador Interesado por los productos	Hacer el seguimiento

	Pequeño volumen		
Alm#11	Casa de negocios especializada en productos finos	Compra varios productos finos de América Central y del Sur Interesado por el producto. Debe verificar el estandar a nivel de volumen	Hacer el seguimiento Informarse del estandar a nivel de volumen. Presentar la nueva etiqueta
Alm#12	Importador /Mayorista/Detallista Medio volumen	Compra ya en El Salvador Especialisado en la venta de los productos latinos	Poco de interés por el producto
Alm#13	Importador /Detallista Pequeño volumen	Interesado por los productos Especialisado en la venta de los productos latinos.	Hacer el seguimiento. Confirmar un encuentro durante el próximo viaje en El Salvador
Alm#14 Alm#15 Alm#16 Alm#17 Alm#18	Detallista	Compran vía Alm #8 & 12.	Poco de interés por el producto