



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

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

FOLLOW-UP TO BUSINESS OPPORTUNITIES IN CENTRAL AMERICAN MARKETS REPORT

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: February 2006



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

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

Tercera Fase

INVESTIGACION DE CANALES DE DISTRIBUCION
PARA LOS MERCADOS DE GUATEMALA, HONDURAS
NICARAGUA Y COSTA RICA;
PARA LOS SECTORES DE ALIMENTOS
& FERRETERIAS

Reporte de Visita Efectuada a Empresarios Tegucigalpa y San Pedro Sula, Honduras

Febrero de 2006

Consultor Asignado: Maximiliano Alberto Magaña Díaz

Presento a su consideración el reporte de la visita de campo para darle seguimiento a la tercera etapa realizada en Honduras del estudio Investigación de los canales de distribución para los mercados de Guatemala, Honduras, Nicaragua & Costa Rica.

Tal como se detalló en la carta informativa, en la tercera fase soy responsable de Honduras. Se planificó una serie de visitas a las empresas Hondureñas que tienen mayor interés en nuestros productos, y están más próximas a cerrar negocios; resultado de la Feria Comercial y Rondas de Negocios USAID EXPRO 2005 celebrada los días Lunes 19 y martes 20 de septiembre 2005 en El Salvador.

Las empresas que se planificaron y visitaron fueron:

- a. Comercial Mercantil S.A. (San Pedro Sula)
- b. Distribuidora Solís (San Pedro Sula)
- c. Distribuidora Petarho (Tegucigalpa)
- d. Supermercados La Colonia (Tegucigalpa)

Las empresas nacionales que se deseaba promover durante nuestra visita son:

- ✓ Ferelis
- ✓ Grupo Calvo
- ✓ Coindustrias Gigante
- ✓ Multiplast
- ✓ Ainsa
- ✓ Eco carbón Chaparral
- ✓ Plantosa
- ✓ Hermel
- ✓ Alas Doradas
- ✓ Industrias Laford
- ✓ Distribuidora Europea
- ✓ Jeshua
- ✓ Percre
- ✓ Industrias Roxana

Es grato informarles los resultados obtenidos hasta este momento ya que luego de la Feria Comercial y Ruedas de Negocios USAID EXPRO se dinamizaron las relaciones comerciales entre ambos países.

A continuación presento un cuadro resumen de las compras ya realizadas por las empresas Hondureñas a la fecha de mi visita.

Compras ya efectuadas a Febrero 2006			
	Honduras	empresa salvadoreña	compras
1	Comersa	Multiplast	\$80,000.00
2	Distribuidora Petarho	Multiplast	\$50,000.00
	Total		\$ 130,000.00

Expectativas de compra para el año 2006:

**Compras
Proyectadas
2006**

honduras	empresa salvadoreña (ó articulo)	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	Total
comersa	multiplast	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$200,000.00
comersa	ainsa	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$91,000.00
comersa	oquimsa	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$80,000.00
comersa	desechables / foam	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$140,000.00
comersa	robertoni	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
comersa	percre	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$186,000.00
disol	plantosa	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$82,000.00
disol	ganchos	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$38,000.00
disol	calvo	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$190,000.00
disol	carbon	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$50,000.00
petarho	percre	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$340,000.00
petarho	ainsa	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
petarho	multiplast	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
petarho	oquimsa	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$70,000.00
la colonia	ind. roxana	\$5,000.00		\$5,000.00		\$5,000.00		\$5,000.00		\$15,000.00		\$35,000.00
Total		\$157,000.00	\$152,000.00	\$157,000.00	\$159,000.00	\$174,000.00	\$169,000.00	\$206,000.00	\$201,000.00	\$221,000.00	\$206,000.00	\$1,802,000.00

Nota: Encontrará el presente cuadro a un tamaño superior adjunto

Detalle de reuniones sostenidas

Visita: 1
Empresa: Comercial Mercantil S.A. (Comersa)
Contacto: Lic. Teófilo Castillo (Presidente)

Descripción de la reunión

Agradecen y felicitan por la iniciativa que se tuvo respecto a la feria comercial dados los resultados que se han obtenido hasta la fecha, así como agradecieron el seguimiento para lograr concretar las ventas de los productos salvadoreños.

A partir de la feria, están comercializando las escobas de Multiplast a la cual le solicitan por lo menos un furgón mensual de su producto.

Mostraron gran interés por la empresa Percre (jabón para lavar), Ainsa (shampoo en burbujas y “Piojín”), así como Oquimsa (lejía y aceite 3 en 1). A dichas empresas ya se les hizo un estudio de factibilidad para el ingreso al mercado Hondureño, siendo favorable para los tres productos, faltando solamente ponerse de acuerdo en los créditos.

Expectativas de compra

Con Multiplast ya tienen cuatro meses de estar pidiendo mensualmente un furgón de escobas, con un promedio mensual de \$20,000.00.

Con la empresa Ainsa le han visto un gran potencial dado que no tienen competencia al shampoo “Piojín” y lograrlo masificar en su mercado.

Con Oquimsa le interesó mucho la lejía para el segmento popular así como las pastillas desodorantes para baño.

A Percre le ha solicitado para empezar tres contenedores de 20 pies con jabón para lavar ropa.

Están interesados en que se le faciliten los contactos de empresas Salvadoreñas que produzcan productos desechables: foam, cubiertos desechables y Pampers. También solicitan empresas que fabriquen trapeadores, además gel para cabello.

Visita: 2

Empresa: Distribuidora Solís (Disol)

Contacto: Don Carlos Hernández (Gerente de Proyectos Nuevos)

Descripción de reunión

Disol considera que los resultados de la feria comercial han sido sumamente provechosos dado que luego de la feria han cerrado negocios con productos salvadoreños que ya están siendo distribuidos en nuestro país por su empresa hermana Comercial Universal Mercantil, a la cual quieren tener como lugar para consolidar la mayor cantidad de productos salvadoreños con potencial en Honduras, dado que ellos tienen un flujo constante de mercadería entre ambos países, factor que nos disminuye el costo de flete.

Expectativas de compra

Con Plantosa están muy interesados en el frijol deshidratado, en el cual están en la etapa de presentarlo a sus potenciales clientes y a hacer degustaciones en grupo para medir el grado de aceptación que el sazón pueda tener en su mercado. La meta inicial de compra rondaría los \$7,000.00 mensuales para que se llegue a fin de año a los \$10,000.00 mensuales, con un fondo de mercadeo para apoyo los primeros meses.

Con la empresa Calvo han seguido en conversaciones luego de la feria tiempo en el cual Calvo ha hecho una evaluación de las diferentes distribuidoras Hondureñas interesadas en su línea de productos. La semana anterior a nuestra visita estuvieron en San Pedro Sula el Lic. Juan Carlos Rivera, quien les comunicó que están en la etapa final de decisión, en la cual están Disol, y otra empresa en Tegucigalpa. Dado al potencial del producto se han puesto como meta inicial de compra \$15,000.00 mensuales, las cuales el mayor porcentaje sería para supermercados.

Con Eco Carbón Chaparral han tenido excelentes resultados en la distribución de su producto en nuestro mercado, ya que actualmente le distribuyen en El salvador su carbón. Iniciaron con cien (100) fardos semanales y actualmente están despachando 700 (setecientos). Su meta de compra es de \$5,000.00 mensuales.

Con Industrias Jeshua están interesados en los ganchos metálicos para ropa ya que están introduciendo un jabón para ropa destinado al segmento de dry cleaning. Estiman alrededor de \$3,000.00 los primeros meses.

Visita: 3
Empresa: Distribuidora Petarho
Contacto: Don Edgardo Su (Gerente de Importaciones)

Descripción de la reunión

Opinó que la dinámica comercial implementada en la feria comercial fue de gran provecho para su empresa dando favorables opiniones en la dinámica utilizada de las citas comerciales.

En cuanto a los productos que mostró interés en el pasado, solamente con una empresa ha cerrado negocios; considera vital el seguimiento de parte de USAID EXPRO para tener mayor formalidad y agilidad para concretar negocios.

Están interesados en productos de alta rotación, dado que su segmento de atención son las pulperías y mayoristas los cuales cubren en todo el territorio Hondureño. Además están en busca de productos para el segmento de ferreterías y agro servicios el cual están atendiendo actualmente.

Expectativas de compra

El Señor Su consolidó relaciones comerciales con la empresa Multiplast a la cual le solicita mensualmente entre 1 y 2 furgones, valuados en \$10,000.00, dada la excelente aceptación y calidad de su producto.

Con la empresa Percre, productora de jabón para lavar le están solicitando su capacidad de producción para ver la posibilidad de fabricarle 10 furgones de 20 pies en los primeros cuatro meses. Su compra rondaría los \$30,000.00 mensuales. A dicha empresa ya se le realizó el estudio de factibilidad siendo favorable un 10% menos que la empresa líder.

Con Ainsa le interesa el shampoo “Piojín” al cual le ven un gran potencial en el interior del país. Su proyección de compra los primeros 6 meses rondaría los \$10,000.00.

Con Oquimsa el producto que mayor potencial le ven es a la lejía en presentación de populinos. Con dicha empresa ya tuvieron relaciones comerciales en el pasado. Su expectativa de compra es de \$7,000.00 mensuales.

Visita: 4
Empresa: Supermercados La Colonia
Contacto: Lic. Jorge Valdez (Gerente General)

Descripción de la reunión

En dicha reunión además del Lic. Valdez estuvo presente la Gerente de Importaciones para negociar la primera compra directamente a Industrias Roxana. La variedad de muñecas y la calidad de las mismas fue la principal virtud de dicho producto. Se le entregó a la empresa salvadoreña el formato de proveedor de dicha cadena de supermercados, información que fue enviada completa la semana siguiente.

Expectativas de compra

En este momento se está afinando el pedido inicial de muñecas de Industrias Roxana para ser despachados la primera quincena de Marzo, que rondaría los \$5,000.00 cada dos meses con un significativo aumento en el mes de Noviembre que se abastecen para la época navideña.

Compras Proyectadas 2006

honduras	empresa salvadoreña (ó artículo)	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	Total
comersa	multiplast	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$200,000.00
comersa	ainsa	\$8,000.00	\$8,000.00	\$8,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$9,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$91,000.00
comersa	oquimsa	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$80,000.00
comersa	desechables / foam	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$140,000.00
comersa	robertoni	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
comersa	percre	\$12,000.00	\$12,000.00	\$12,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00	\$18,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$24,000.00	\$186,000.00
disol	plantosa	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$82,000.00
disol	ganchos	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$38,000.00
disol	calvo	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$190,000.00
disol	carbon	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$5,000.00	\$50,000.00
petarho	percre	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$30,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$340,000.00
petarho	ainsa	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
petarho	multiplast	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$10,000.00	\$100,000.00
petarho	oquimsa	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$70,000.00
la colonia	ind. roxana	\$5,000.00		\$5,000.00		\$5,000.00		\$5,000.00		\$15,000.00		\$35,000.00
Total		\$157,000.00	\$152,000.00	\$157,000.00	\$159,000.00	\$174,000.00	\$169,000.00	\$206,000.00	\$201,000.00	\$221,000.00	\$206,000.00	\$1,802,000.00



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

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

Tercera Fase

INVESTIGACION DE CANALES DE DISTRIBUCION
PARA LOS MERCADOS DE GUATEMALA, HONDURAS
NICARAGUA Y COSTA RICA;
PARA LOS SECTORES DE ALIMENTOS
& FERRETERIAS

Reporte de Visita Efectuada a Empresarios Managua, Nicaragua

Febrero de 2006

Consultor Asignado: Mario Cáceres Escalón

Presento a Ustedes el informe de mí recién finalizada visita al país de Nicaragua, en donde llevé a cabo el desarrollo de la tercera fase del estudio Investigación de los canales de distribución para los mercados de Guatemala, Honduras, Nicaragua & Costa Rica.

Tal como se detalló en nuestra carta informativa, en esta tercera fase se me asignó el país de Nicaragua, y se planificó una serie de visitas a diferentes empresas para darle seguimiento y consecución a los negocios que estas empresas Nicaragüenses iniciaran con empresarios productores salvadoreños con motivo de la Feria Comercial y Rondas de Negocios USAID EXPRO 2005 celebrada los días Lunes 19 y martes 20 de septiembre 2005 en El Salvador.

Las empresas que se planificaron y visitaron fueron:

- a. Distribuidora MERCOS
- b. Suministros Mercantiles S.A.
- c. Interamericana de Mercadeo
- d. Direcsa

Las empresas nacionales que se deseaba promover durante nuestra visita son:

- ✓ Ferelis
- ✓ Grupo Calvo
- ✓ Coindustrias Gigante
- ✓ Multiplast
- ✓ Ainsa
- ✓ Eco carbón Chaparral
- ✓ Plantosa
- ✓ Hermel
- ✓ Alas Doradas
- ✓ Industrias Laford
- ✓ Distribuidora Europea
- ✓ Jeshua
- ✓ Percre

Por supuesto estábamos pendientes de poder ofrecer nuestra colaboración respecto a alguna otra empresa salvadoreña que no formara parte de la anterior lista, acorde a los deseos de los compradores nicaragüenses.

Me es placentero informar que las empresas en cuestión han iniciado ya relaciones comerciales con nuestros empresarios nacionales, y que las expectativas de compra a corto plazo son excelentes. Las empresas visitadas ofrecieron sus elogios a la

organización de la pasada feria comercial y ruedas de negocios; y desean que USAID EXPRO colabore activamente para maximizar los logros hasta ahora alcanzados. A continuación presento un cuadro resumen de las compras ya realizadas por estas empresas nicaragüenses.

Compras ya efectuadas a Febrero 2006			
	Nicaragua	empresa salvadoreña	compras
1	Distribuidora MERCO	Sabores Cosco	\$30,000.00
2	Direcsa	Hermel	\$25,000.00
	Total		\$ 55,000.00

Expectativas de compra para el año 2006:

Compras Proyectadas 2006

Nicaragua	empresa salvadoreña (ó artículo)	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	Total
Distribuidora MERCO	Sabores Cosco	\$30,000.00			\$30,000.00			\$30,000.00			\$30,000.00	\$120,000.00
Distribuidora MERCO	Facela	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$33,330.00
Suministros Mercantiles S.A.	Papel higiénico	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$1,200,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	servilletas	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$150,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	papel aluminio	\$25,000.00			\$25,000.00			\$25,000.00			\$25,000.00	\$100,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	productos de limpieza	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$200,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	productos desechables	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$1,000,000.00
Interamericana de Mercadeo	Industrias La Paz		\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$325,000.00
Interamericana de Mercadeo	Calvo	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$375,000.00
Interamericana de Mercadeo	Parma	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$375,000.00
Direcsa	Oquimsa *			\$12,000.00								\$12,000.00
Direcsa	Plásticos Industriales *	\$57,500.00										\$57,500.00
Direcsa	Co Industrias Gigante	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$500,000.00
Direcsa	Multiplast	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$150,000.00
Direcsa	Hermel	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$250,000.00
Total		\$510,833.00	\$423,333.00	\$435,333.00	\$478,333.00	\$423,333.00	\$473,333.00	\$553,333.00	\$498,333.00	\$498,333.00	\$553,333.00	\$4,847,830.00

*

Acorde a resultado de primera compra se planifican restantes meses

**Nota: Encontrará el presente cuadro a un tamaño superior adjunto
Detalle de reuniones sostenidas**

Visita: 1
Empresa: Distribuidora Merco
Contacto: Doña Vilma Chavarría (Sub-gerente general)
Don Manuel Estrada (Presidente)

Descripción de la reunión

Consideran que la feria comercial en El Salvador fue provechosa en extremo, a pesar de haber iniciado negocios únicamente con una empresa, pues a la vez les sirvió para incentivar los negocios que ya previamente habían iniciado, como se describe abajo en expectativas de compra.

A partir de la feria, han iniciado operaciones con una primera compra de más de \$30,000.00 a la siguiente empresa:

1. Sabores Cosco (y los productos que se detallan)
 - a. Chocolate líquido (“Choco fruti” cobertura para frutas)
 - b. Chocolate en polvo “Chocotito”
 - c. “Gelito”

Expectativas de compra

Iniciaron con la compra de un furgón consolidado de los productos mencionado por **un valor superior a los \$30,000.00, y calculan comprar no menos de 4 contenedores por año.**

Además trajeron a nivel de prueba 20 cajas de jarabe de maple para su degustación y pruebas de aceptación.

Me informan que ya tuvieron la visita de los gerentes general y de ventas de Sabores Cosco.

Además me informan que a raíz de la feria comercial, sus negocios con **Industrias Facela** se han incrementado y ya alcanzaron compras por un valor **superior a los \$40,000.00** al año; pero que están seguros que a un año plazo las compras deberán rondar **\$75,000.00** anuales.

Varios

- Estarían interesados en estudiar alternativas para Café Soluble (empresa local líder en café instantáneo y otras bebidas en polvo)
- Desearían obtener ofertas de café soluble, néctares y la marca “Paradise” de bebida suave.
- Aún estudian la posibilidad del producto “Soyalín” de empresas Hermel.

Visita: 2

Empresa: Interamericana de Mercadeo

Contacto: Don Francisco Sobalvarro (Presidente)

Descripción de reunión

Describen feria Comercial El Salvador como muy provechosa, de la cual obtuvieron tres contactos con los cuales se encuentran en etapa avanzada para comercializar:

1. Industrias La paz

- a.** Con ellos comercializarán jabón de bola (se llamará jabón “Bary”) y jabón de tocadador (de baño). Me informa Don Francisco que se encuentran en una etapa de prueba de aroma, y ya las pruebas de calidad han sido superadas. **Desean comenzar distribución en un plazo no mayor a dos meses.**

2. Grupo Calvo

- a.** Están interesados en la línea de atún clásico en aceite (tamaño estándar) y estudiarán el resto de oferta del catálogo de Calvo. El Lic. Juan Carlos Rivera de Grupo Calvo visitará Managua el próximo día 15 de Febrero para revisar últimos detalles de precios. Me invitaron a estar presente en la reunión a celebrarse a las 11:00 de la mañana. **Esperan distribuir productos de Grupo Calvo de inmediato.**

3. Parma

- a.** Están esperando que Parma afine la primera propuesta que les hicieran con relación a precios y presentación. Esta propuesta deberán recibirla acorde a lo pactado a finales de Febrero. **Esperan distribuir estos productos a un mes plazo.**

Acorde a lo expresado por Don Francisco Sobalvarro, estas tres empresas cubren la expectativa de distribución de producto Salvadoreño en este momento, y estarán abiertos a estudiar nuevas propuestas **en un tiempo no mayor a 6 meses.**

Expectativas de compra a las empresas mencionadas

Interamericana de Mercadeo calcula que harán una compra inicial de no menos de **\$25,000.00 mensuales a cada empresa, o sea \$75,000.00 mensuales durante los primeros 5 meses.**

Al sexto mes esperan haber aumentado sus pedidos a **\$50,000.00 mensuales por cada empresa, o sea \$150,000.00 mensuales entre las tres empresas.**

Empresas que fueron consideradas pero que no se concretó negociación:

- Confites La Mascota
- Proesal
- Industrias Lya
- Inasal (línea de refrescos en polvo)
- Hermel (línea de derivados de soya)

Empresa Don Francisco Sobalvarro que estas empresas se quedaron fuera por márgenes irreconciliables de precios, que van hasta un 30% mayor al solicitado para su posible venta en Nicaragua.

Indican que la empresa “Café Soluble” es competencia directa, es líder regional y tiene precios demasiado competitivos para algunas de las empresas mencionadas en la lista anterior.

Varios

1. Interamericana de Mercadeo ha dejado de laborar con UNILEVER
2. Desean estudiar una alternativa para pasta de zapatos SHINOLA, marca Guatemalteca que dejaron de distribuir por factor precios y falta de promoción.
3. Por políticas de venta que afectaban la distribución con exclusividad de territorio, dejaron de vender Industrias Multiplast, y aparentemente en la oferta recibida por Multiplast durante la feria comercial en El Salvador, este tema aún no fue superado. Si existiera exclusividad en ventas para Nicaragua, Interamericana de mercadeo estaría dispuesta a continuar con la distribución de estos productos. **Estarían interesados en comprar no menos de un contenedor mensual.**

4. En Nicaragua existe preocupación con el caso del Río San Juan, que Costa Rica disputa en La Haya para su navegación. En caso que el caso prospere para Costa Rica, se espera que un “impuesto patriótico” de hasta un 30% se aplique a los productos Costarricenses; motivo por el cual es buen momento en pensar en productos Salvadoreños como opción.
5. Solicitan a USAID EXPRO participar en las negociaciones como ente de “confianza” para productores y compradores, y consideran de vital importancia que los productores visiten Nicaragua para constatar el mercado local y verificar las necesidades que los distribuidores exigen a los productos (respecto a sabores, calidad, empaque, precios y otros) para su venta.

Visita: 3
Empresa: Sumersa
Contacto: Don Denis Schmidt Cuadra (Presidente)

Descripción de la reunión

El Señor Schmidt Cuadra menciona que no logró satisfacer su búsqueda de productos salvadoreños durante la feria comercial, pero que considera que ésta le abrió las puertas a futuras y provechosas negociaciones si cuenta con la colaboración de USAID EXPRO para afinar su lista de solicitudes de oferta & productos de interés. Explica que tiene un enorme interés en comercializar productos salvadoreños de inmediato y para esto detalló una serie de productos que presento a continuación:

- Papel higiénico
- Servilletas
- Papel de cocina
- Atún
- Velas
- Caramelos
- Jugos “Paradise”
- Papel aluminio
- Especias (tipo McCormick)
- Productos de limpieza
- Vasos desechables (foam)
- Platos desechables (foam)
- Contenedores desechables (depósitos de comida, foam)

Expectativas de compra

Varios

Menciona el Señor Schmidt Cuadra que desea incrementar sus líneas de distribución de producto nuevo en 20%, y que desea para esto contar con la oferta salvadoreña, y que dará énfasis a sus líneas de alimentos y abarrotes.

Visita: 4
Empresa: Direcsa
Contacto: Don Omar Salazar (Presidente)

Descripción de la reunión

El Sr. Salazar expresó su agrado e interés por eventos como la feria comercial y dijo estar sumamente satisfecho con los logros alcanzados durante la misma. A partir de la feria comercial a iniciado operaciones de comercialización con cuatro empresas, que se detallan:

1. Hermel
2. Oquimsa (Operaciones Químicas S.A.)
3. Plásticos Industriales (productos desechables)
4. Coindustrias Gigante (pajillas forradas) *

* De esta empresa espera lista de precios para agregar otros ítems a su cartera de compra: azúcar, sal, "Equal", "Sugar Light", vinagre puro, removedores de café, chocolatada y otros.

Expectativas de compra

- A esta fecha Direcsa ha cerrado tres pedidos con Hermel por un valor de **\$25,000.00** y desean incluir la línea completa (soya, atol, postres, consomés y especias) en próximos pedidos
- Efectuarán un pedido por **\$12,000.00** a Oquimsa en un plazo no mayor a 3 meses
- Comprarán un aproximado de 5 contenedores a Plásticos Industriales por un valor de aproximados **\$57,500.00** en un mes plazo
- Desean comprar un contenedor mensual a Coindustrias Gigante, por un valor no menor a **\$50,000.00**

Otras expectativas de compra

- Están a la espera de las muestras de Multiplast, cuyos precios ya fueron estudiados y están acordes al mercado; y tienen una proyección de compra de al menos **\$15,000.00** mensuales
- Empezarán a comprar 20 furgones mensuales de arroz a Gumersal por un valor de **\$320,000.00** al mes
- Gumersal ya provee a Direcsa con **\$70,000.00** mensuales en harina, proveyéndole de “Harimasa” (marca privada de Direcsa)
- Esperan incrementar sus actuales compras de “Dog Chip” (alimento para perros) de los actuales **\$10,000.00** mensuales a **\$20,000.00** mensuales (\$10,000.00 por contenedor)

Varios

Direcsa es una empresa joven, con dos años de existencia. En este breve lapso de tiempo, ya es distribuidora de Colgate Palmolive, y distribuye exclusivamente a mayoristas.

Desde su participación en la feria comercial, han iniciado relaciones comerciales con cuatro empresas salvadoreñas. Direcsa considera que con la línea de Hermel se constituirán como líderes en el mercado en todos sus productos.

Desean comprar de Oquimsa ceras líquidas para piso, pasta y ceras para zapatos, cloro, pastillas aromatizantes, aceites para bebé, pegamentos y otros.

Solicitan a USAID EXPRO la colaboración necesaria para poder cumplir con sus expectativas de compra y que verifiquemos que las listas de precios y muestras que aguardan se les hagan llegar para iniciar a comprar a la brevedad.

Compras Proyectadas 2006

Nicaragua	empresa salvadoreña (ó artículo)	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	sept.	octubre	nov.	dic.	Total
Distribuidora MERCO	Sabores Cosco	\$30,000.00			\$30,000.00			\$30,000.00			\$30,000.00	\$120,000.00
Distribuidora MERCO	Facela	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$3,333.00	\$33,330.00
Suministros Mercantiles S.A.	Papel higiénico	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$120,000.00	\$1,200,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	servilletas	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$150,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	papel aluminio	\$25,000.00			\$25,000.00			\$25,000.00			\$25,000.00	\$100,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	productos de limpieza	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$20,000.00	\$200,000.00
Suministros Mercantiles S.A.	productos desechables	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$100,000.00	\$1,000,000.00
Interamericana de Mercadeo	Industrias La Paz		\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$325,000.00
Interamericana de Mercadeo	Calvo	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$375,000.00
Interamericana de Mercadeo	Parma	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$375,000.00
Direcsa	Oquimsa *			\$12,000.00								\$12,000.00
Direcsa	Plásticos Industriales *	\$57,500.00										\$57,500.00
Direcsa	Co Industrias Gigante	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$50,000.00	\$500,000.00
Direcsa	Multiplast	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$15,000.00	\$150,000.00
Direcsa	Hermel	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$25,000.00	\$250,000.00
Total		\$510,833.00	\$423,333.00	\$435,333.00	\$478,333.00	\$423,333.00	\$473,333.00	\$553,333.00	\$498,333.00	\$498,333.00	\$553,333.00	\$4,847,830.00

*

Acorde a resultado de primera compra se planifican restantes meses