

El Salvador ofrece un clima acogedor para las exportaciones agrícolas de los Estados Unidos

Por Miguel Herrera y Ana Elizabeth de Iglesias

Nota:

Los procedimientos y prácticas comerciales en El Salvador son muy similares a las de los Estados Unidos.

El Salvador es un mercado único y dinámico que ofrece uno de los climas más transparentes para negocios en todo Latinoamérica. Otras características positivas incluyen un tipo de cambio monetario adherido al dólar americano, negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, un aumento de las reservas internacionales, una reducida carga de deuda externa, continua reducción de aranceles y procedimientos aduaneros modernizados.

El gobierno está también modernizando los puertos y tiene planificado construir una nueva instalación para contenedores en el Golfo de Fonseca. El Salvador tiene el aeropuerto más moderno en Centroamérica y la región del Caribe, ofreciendo excelentes facilidades en el despacho de productos al mercado local.

Con la reducción de los aranceles de importación y la eliminación de las barreras de comercio, el clima para negocios exitosos ha mejorado notoriamente durante los últimos años. La privatización del sistema bancario ha creado una gama de opciones financieras para importadores locales. Las prácticas comerciales en El Salvador son muy similares a las de los Estados Unidos.

El consumidor Salvadoreño

El consumidor salvadoreño promedio, está muy familiarizado con los productos norteamericanos y es un ávido comprador de productos de buena calidad. Adicionalmente, casi dos millones de salvadoreños residen en los Estados Unidos y estos envían a su país además de dinero, sus preferencias de consumo a sus parientes y amigos.

Muchos consumidores creen que los productos de los EU son de superior calidad y están dispuestos también a pagar un precio especial por ellos. Sin embargo, los precios relativamente altos de los proveedores de los EUA pueden constituirse en un obstáculo, ya que estos encuentran dura competencia en este mercado, con productos de otros países centroamericanos, México, Chile y la Unión Europea. El Salvador ha firmado acuerdos de libre comercio con Chile, México, República Dominicana y Panamá. Adicionalmente al CAFTA (por sus siglas en inglés para el Tratado de Libre Comercio con Centroamérica), El Salvador está actualmente negociando acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá.

Alrededor de un 20% de la población salvadoreña compra regularmente productos importados de los Estados Unidos. Durante el año-calendario del 2001, la exportación agrícola y pesquera de los EUA hacia El Salvador estuvo valuada en casi US\$250 millones.

Con una tendencia a que la mujer se integre a la fuerza laboral y la disminución de empleadas

domésticas, la demanda de comida rápida y conveniente está en incremento.

La imagen positiva proyectada por las marcas norteamericanas brinda una ventaja importante, ya que el consumidor salvadoreño presenta una fuerte lealtad a la marca.

Los cuatro alimentos básicos en la dieta de los salvadoreños, en orden de importancia son: tortillas de maíz blanco, frijoles, huevos y arroz. Pan, leche, carnes, frutas, vegetales, bocadillos (snacks) y jugos son consumidos en distintas proporciones según el nivel económico; generalmente la población urbana consume más pan y carnes que tortillas y frijoles.

El salvadoreño urbano está muy familiarizado con la comida estilo americano y la mayor parte de las franquicias de comida rápida tienen locales en El Salvador.

Las áreas de comidas ubicadas en los centros comerciales son muy populares en El Salvador y se los percibe como el lugar perfecto para socializar. El servicio de "entrega a domicilio" también está recibiendo buena aceptación.

Comidas norteamericanas como la hamburguesa y el perro caliente (hot dog) son la preferencia de la juventud y las sopas estilo Ramen han llenado un nicho con los obreros de la construcción, como un almuerzo barato y rápido.

Estructura del Mercado

Con el creciente número de supermercados en El Salvador, consecuentemente, el mercado para productos de valor-agregado norteamericano está creciendo. La preferencia de los consumidores está trasladándose de los mercados abiertos tradicionales o del almacén de barrio al supermercado al estilo estadounidense. El número de supermercados ha subido de 57 en 1995 a 139 en el 2002.

La industria corporativa de hoteles ha crecido también, generando una demanda por alimentos y vinos de alta calidad provenientes de los Estados Unidos. La Federación de Exportadores de Carne de los Estados Unidos ha logrado introducir exitosamente, en este mercado, cortes de carne de res y de cerdo a través de varias promociones, festivales y demostraciones culinarias.

En cuanto a comidas procesadas, la Compañía Diana es la mayor productora de bocadillos o "snacks" en Centroamérica. Otros productores son Bocadeli e Ideal: estas compañías están trabajando arduamente para aumentar su parte del mercado y ofrecen una amplia gama de bocadillos o "snacks", ellos buscan ingredientes del mercado de los EUA para sus productos.

Las procesadoras de carne también están creciendo en El Salvador. Los salvadoreños son grandes consumidores de productos embutidos y las importaciones de cerdo han crecido tremendamente durante los dos últimos años. Los procesadores de productos lácteos y pastelerías distribuyen a los supermercados y su demanda de ingredientes también se ha incrementado.

Para lograr una campaña efectiva que atraiga clientes, el proveedor de los EUA debe considerar aquellas que incluyan la degustación y la fácil lectura de instrucciones en el idioma español de cómo utilizar el producto. Probar antes de comprar es aún la norma en este mercado.

Los distribuidores salvadoreños, generalmente mantienen productos bajo condiciones exclusivas. Es esencial que el proveedor de los Estados Unidos desarrolle sólidas relaciones con sus distribuidores, ya que pueden asistirlo en campañas promocionales y muestrarios para la venta. Un buen lugar para conocer distribuidores son los eventos de alimentos y bebidas. A los distribuidores en El Salvador les gusta mantenerse al día con los últimos desarrollos de la industria alimentaria y encuentran en las ferias la oportunidad óptima para hacer esto y conducir negocios al mismo tiempo.

Lo que los exportadores necesitan saber

Las relaciones de negocios en El Salvador, son, al principio, formales. Se espera que las personas utilicen títulos formales, salude dando la mano antes y después de las reuniones, se debe evitar utilizar el primer nombre hasta que una relación se haya consolidado y es importante tener tarjetas personales de presentación en español.

Los desayunos de trabajo suelen comenzar a las 7:30 am, y los almuerzos y cenas tienden a durar 2 o 3 horas, así que resulta importante no programar agendas muy apretadas alrededor de estos.

El Ministerio de Salud y Asistencia Social de El Salvador, regula la seguridad de los alimentos. El Ministerio de Agricultura está a cargo de la seguridad en productos cárnicos y lácteos. El Ministerio de Economía incluye una sección a cargo de asegurar que el alimento es apto para consumo humano.

La mayor parte de los alimentos son inspeccionados en el puerto de entrada, adicionalmente existen pruebas que se realizan por muestreo en los puntos de venta al público consumidor. Los requisitos de etiquetas incluyen nombre del producto, contenido neto en escala métrica, ingredientes, aditivos, identificación de lote y fecha de manufactura, fecha de vencimiento, instrucciones de preservación, nombre del fabricante, país de origen, nombre y dirección del importador en El Salvador. Aunque no se aplica estrictamente, los reglamentos estipulan que las etiquetas sean en español, sin embargo, como los salvadoreños no hablan inglés, el idioma español en las etiquetas será esencial para el éxito.

Sin embargo, el inglés es el idioma comercial para los documentos de importación. En general, para liberar un producto de aduanas toma aproximadamente de 3-5 días. La mayor parte de los importadores utiliza los servicios de un agente aduanero para agilizar este proceso. Todos los productos de origen animal y vegetal deben contar con una licencia de importación del Ministerio de Agricultura.

El procedimiento aduanero en El Salvador ha mejorado desde 1998, cuando se introdujo un nuevo sistema que permite a importadores y exportadores presentar facturas comerciales, el manifiesto de carga y las facturas aéreas a través de medios electrónicos, las 24 horas del día y los siete días de la semana.

Miguel Herrera es un Especialista Agrícola y Ana Elizabeth Iglesias es asistente de Mercadeo en la oficina de Asuntos Agrícolas del FAS, Embajada de los Estados Unidos, San Salvador, El Salvador. Para mayor información y asistencia en el ingreso al mercado salvadoreño, llame a:

.....
Para detalles de cómo exportar a El Salvador, ver el Informe FAS ES 2007. Para encontrarlo en la red comience en www.fas.usda.gov, seleccione "attaché Reports" (Informes de Agregados) y siga las pautas.

Probables mejores productos de Alto Valor

- ° Frutas y Hortalizas procesadas
- ° Cereales para el desayuno
- ° Comida para mascotas
- ° Embutidos de carne
- ° Vinos
- ° Sopas estilo Ramen
- ° Productos lácteos
- ° Patatas frescas y congeladas
- ° Aderezos para ensaladas
- ° Frutas secas - manzanas, uvas y frutas de hueso
- ° Carne de res y cerdo
- ° Sardinias
- ° Bocadillos ("snacks")
- ° Galletas
- ° Ingredientes para comida procesada - Ejemplo: hojuelas de papa, pasas, jugos concentrados.