
Perfil Mercado Inversiones El Salvador

Diciembre 2011

www.prochile.cl

pro|CHILE

Oportunidades de Inversión de El Salvador en Chile

Documento elaborado por ProChile El Salvador

DICIEMBRE | 2011

I. CLIMA Y OPORTUNIDADES

1. CLIMA DE INVERSIÓN EN EL MERCADO

Como la estrategia de industrialización sustitutiva dependía de las divisas y los excedentes generados en el sector agroexportador tradicional, los nuevos grupos económicos estaban subordinados a las élites agrarias tradicionales. Aunque en las décadas de los 60 y 70 algunos grupos económicos nacionales comenzaron a expandirse hacia el resto de la región centroamericana, para la gran mayoría de ellos su espacio de acumulación se circunscribía al territorio nacional, al mercado interno. Por eso, su influencia política se reducía fundamentalmente al ámbito de cada país. Desde finales de los 70, comenzaron a expandir sus operaciones a toda Centroamérica y en algunos casos a Estados Unidos, México y el Caribe.

Esto se debió a varios factores: a los conflictos armados de los años 80, que llevaron a algunos empresarios de El Salvador y Nicaragua a abandonar sus países de origen o a sacar de ellos su capital para invertirlo en países vecinos y en Estados Unidos; a la crisis estructural de la agricultura tradicional de exportación, que hizo que muchos empresarios agrícolas cambiaran de actividad económica buscando nuevas oportunidades de inversión en el resto de Centroamérica; a la mayor competencia externa, que fomentó una cultura empresarial pro-apertura, posibilitando la expansión natural de los principales grupos nacionales hacia el mercado regional; a la aparición de una nueva fuente de excedente externo: las remesas familiares que envían los emigrantes centroamericanos viviendo en Estados Unidos, que junto a las reformas financieras y a los procesos de reprivatización bancaria registrada en algunos países -El Salvador y Nicaragua- posibilitaron en los 90 la rápida expansión regional de los principales grupos financieros locales. También se debió al proceso de modernización empresarial resultante de cambios generacionales y de una mayor preparación de las generaciones jóvenes, educadas generalmente en universidades de Estados Unidos; a la llegada al poder de gobiernos pro-empresariales y empresariales, que han favorecido el proceso de integración institucional y han eliminado obstáculos al comercio y a las inversiones intra-regionales. Como resultado de todo esto, en las últimas dos décadas y en toda la región aparecieron grupos económicos cuyo ámbito de operaciones no es ya el mercado nacional sino el regional. Estos grupos provienen de todos los países, aunque los salvadoreños y guatemaltecos son los más poderosos y tienen estrechas relaciones económicas, sociales y políticas entre sí, debido a sus afinidades ideológicas, al alto grado de integración existente entre los

dos países y al hecho de que durante el conflicto armado salvadoreño, algunas de las familias más poderosas de El Salvador emigraron temporalmente a Guatemala, desde donde dirigían sus negocios. Le siguen en importancia numérica los grupos económicos de Costa Rica y los nicaragüenses, pertenecientes fundamentalmente al sector financiero y los primeros en internacionalizarse, obligados por la situación política interna de Nicaragua durante la revolución sandinista. Los grupos panameños son particularmente fuertes en el sector financiero y los hondureños en el comercial. Nicaragua y Honduras aparecen como los países receptores de las mayores inversiones centroamericanas, y los empresarios que exportan esas inversiones hacia Nicaragua y Honduras son de Guatemala y de El Salvador. Estos grupos económicos regionales se caracterizan por ser sumamente diversificados. Operan fundamentalmente en servicios -financieros, de transporte, turísticos-, construcción, comercio e industria, aunque algunos tienen inversiones importantes en agroindustria y algunos pocos en la agricultura no tradicional. Los grupos económicos de la región tienen alianzas entre ellos en algunas de las áreas donde operan, pero mantienen una fuerte competencia en las actividades más lucrativas: los proyectos inmobiliarios -centros comerciales, centros de negocios, construcción de viviendas-, los servicios financieros y algunas actividades comerciales como la distribución de vehículos. Son conocidas las alianzas entre diferentes grupos en la actividad de bienes raíces (Grupo Poma y Grupo TACA en el Salvador, Los grupos más poderosos tienen alianzas estratégicas con empresas transnacionales y con grupos económicos extra-regionales. Las alianzas del Grupo Agrisal con SABMiller, las del Banco Cuscatlán con el Citigroup y las del Grupo Poma con el Grupo Carso de México, son algunas de las más destacadas en El Salvador.

**CENTROAMÉRICA: SALIDAS NETAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA, 1999-2010**
(En millones de dólares)

País	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 ^a
Costa Rica	5	8	10	34	27	61	-43	98	263	6	7	15
El Salvador	54	-5	-10	-26	19	-3	113	-26	100	16	23	80
Guatemala	10	22	46	41	38	40	25	16	23	29
Honduras	0	7	3	7	12	-6	1	1	1	-1	1	1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 28 de abril de 2010.

^a Datos provisionales.

AGENCIAS E INSTITUCIONES QUE TRABAJAN MATERIAS DE INVERSION:

FUNDACION SALVADOREÑA PARA EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL (FUSADES):

<http://www.fusades.org/?cat=1007>

PROESA: <http://www.proesa.com.sv/>

OFICINA NACIONAL DE INVERSIONES: <http://servicios.minec.gob.sv/oni/main.html>

FONDO DE INVERSION SOCIAL PARA EL DESARROLLO LOCAL: <http://www.fisd.l.gob.sv>

BANCO MULTISECTORIAL DE INVERSIONES: <https://www.bmi.gob.sv/>

2. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DEL SECTOR

A) ALIMENTOS

El Salvador cuenta con una posición geográfica privilegiada para la exportación de productos tanto al norte como al sur de América, con un clima tropical que le permite cosechar una gran variedad de frutas y vegetales, en algunos casos clasificados por los mercados extranjeros como “exóticos”, muchos de ellos con propiedades aún sin explorar y que incluso pueden derivarse en aplicaciones de fitofármacos, nutraceuticos (3), probióticos, fitoesteroles, compuestos, energizantes, productos funcionales, etc... El sector de Alimentos y Bebidas necesita aprovechar mejor las oportunidades para invertir y renovar su base tecnológica, capitalizar los avances científicos y tecnológicos (aún cuando estos no tengan un origen nacional) desarrollar nuevos productos y procesos de transformación, vincularse más con el sector farmacéutico y aprovechar las investigaciones que ya están a su disposición.

Las principales ramas en la producción de la Industria alimenticia son:

Elaboración de bebidas no alcohólicas, Producción de aguas minerales, Elaboración de otros productos alimenticios, Procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos y Elaboración de productos de panadería. Un 36% de las exportaciones de alimentos se dirige a Guatemala, 20% Honduras 11% hacia Estados Unidos.

PRINCIPALES PRODUCTOS ELABORADOS EN EL PAÍS	Valores de Producción en millones de US\$
GASEOSAS	175.12
CARNE FRESCA DE POLLO	106.28
CERVEZA	93.75
PAN DULCE	68.72
BOQUITAS, CHURROS Y SIMILARES.	65.62
HARINA DE TRIGO	64.51
CONCENTRADO PARA AVES	62.53
JUGOS ARTIFICIALES	41.17
TORTILLAS	34.70
PESCADO PROCESADO	33.27

AGUA PURIFICADA	24.27
PAN FRANCES	22.59
CARNES DE POLLO PREPARADA (DESHUESADA O NO)	21.16
REFRESCOS ARTIFICIALES EN LIQUIDO	17.92
QUESOS SECOS	17.13
GRASA PROCESADA DE RES	16.43
CONCENTRADO PARA AVES	16.02
HELADOS	15.51
CONSOME PARA ALIMENTO (POLLO, RES, CAMARONES)	15.15
CARNE MOLIDA DE POLLO	14.97
MARGARINA VEGETAL	14.62
HARINA DE MAIZ	14.16
VEGETALES PROCESADOS	12.22
ACEITE VEGETAL	12.15
PASTELES	11.82

En este sector, el interés del país y su mayor capacidad está en ofrecer la plataforma para la atracción de inversiones en esta área, más que en invertir afuera del ámbito nacional, por lo que no se advierten oportunidades para Chile en atraer inversionistas en esta área.

B) PROVEEDORES DE LA MINERÍA

En El Salvador no existe ningún tipo de explotación minera y por lo tanto no hay empresas que trabajen en este rubro.

C) SERVICIOS GLOBALES

Sin duda, el sector servicios se ha convertido en una nueva apuesta para el desarrollo económico del país y, prueba de ello, es el acercamiento de herramientas que faciliten la internacionalización del sector y potencien su desarrollo. El sector Servicios está cobrando cada vez más importancia en las economías centroamericanas, llegando a representar, como en el caso de El Salvador, hasta un 65% de su producción.

Actualmente El Salvador visualiza oportunidades para este sector en: Logística y Puertos, Manufactura de Valor Agregado, Servicios Globales (BPO, ITO & KPO), Teletrabajo. El gobierno ha trabajado mucho en en Modernización del régimen Legal, en la creación de Política de Estado mas allá de la administración

de gobierno, en Concesiones Fast Track de Infraestructura, en Institucionalización, en Procesos PPP y en Promoción conjunta autoridades y privados.

En este sector, el interés del país y su mayor capacidad esta en ofrecer la plataforma para la atracción de inversiones en esta área más que en invertir afuera del ámbito nacional, por lo que no se advierten oportunidades para Chile en atraer inversionistas en esta área.

D) BIOTECNOLOGÍA

Actualmente El Salvador se encuentra trabajando principalmente en:

1. La definición de políticas de investigación a mediano y largo plazo
2. El establecimiento de una estrategia nacional para el desarrollo de la biotecnología en el país
3. La creación/obtención de fondos destinados al subsidio a pequeños empresarios que participen en programas de investigación.
4. Una gestión efectiva para la creación de centros especializados de biotecnología
5. El establecimiento de convenios de cooperación internacional para la capacitación en esta área del recurso humano salvadoreño en el exterior
6. La estimulación o generación de incentivos para el establecimiento/creación de empresas biotecnológicas
7. La realización de asociaciones eficaces con instituciones que realizan investigación en el área biotecnológica.

Tomando en cuenta lo anterior, esta Oficina Comercial estima que este sector no está listo para invertir afuera del territorio nacional.

E) INDUSTRIA DE MANUFACTURAS/ENSAMBLAJE

La industria de prendas de vestir en El Salvador ha sido uno de los motores del desarrollo económico claves del país durante los últimos 20 años. Este sector ha incrementado su capacidad de fabricación notablemente, Como resultado, se ha visto un incremento en las inversiones en este sector. Actualmente, más de 260 compañías de textiles y de confección, incluyendo muchas marcas reconocidas entre las mejores de la industria de la confección, ya se encuentran en El Salvador. El crecimiento de la industria ha obligado a muchas compañías existentes en el país a transitar hacia la oferta del "paquete completo" y están desarrollando la cadena de abastecimiento por medio de centros de distribución que permitan proveer los materiales necesarios para la integración vertical y la sostenibilidad de la industria.

A la fecha el sector emplea aproximadamente a 90,000 personas, ocupa más de 700 mil metros cuadrados de techo industrial y ha llegado a un nivel de exportaciones de más de 1.9 billones de USD. Los principales factores que han contribuido al éxito y desarrollo de la industria en El Salvador están relacionados a la proximidad geográfica a su principal mercado, costos de producción atractivos contra el

resto de la región y la disponibilidad de recurso humano con capacidad de rendir con altos índices de productividad. Por otro lado, corporaciones electrónicas multinacionales como AVX, (Kyocera), ya han puesto a funcionar exitosas operaciones de ensamblaje en El Salvador por más de dos décadas. Empresas como esta han logrado apreciar de cerca el valor que tiene la tecnología moderna y los sistemas de automatización de El Salvador, así como su mano de obra técnica altamente calificada. Por muchas de las ventajas antes mencionadas, El Salvador está promoviendo también los sectores de auto partes y componentes electrónicos. En este sector, el interés del país y su mayor capacidad está en ofrecer la plataforma para la atracción de inversiones en esta área más que en invertir afuera del ámbito nacional, por lo que no se advierten oportunidades para Chile en atraer inversionistas en esta área.

F) VENTURE CAPITAL

En El Salvador, FUSADES, a través del Programa de Crédito para la Pequeña y Microempresa (PROPEMI), ha creado un fondo de coinversión para las MYPE orientadas a los sectores de turismo, industria manufacturera y agroindustria por un monto de USD \$300.0 mil. Actualmente se encuentra a nivel de plan piloto, considerando montos de inversión en capital riesgo entre USD \$50.0 miles y USD \$75.0 miles por empresa. First Tuesday es una red mundial que facilita el encuentro entre quienes poseen ideas innovadoras para establecer un negocio y los que buscan proyectos interesantes para invertir. La red mundial fue fundada en 1998 en Londres y se ha convertido en una reconocida marca que apoya a los emprendedores de todo el mundo. La versión salvadoreña será ejecutada por PROInnova, ganador de la licencia local de dicha red mundial. PROInnova nació en febrero de 2008, como un programa de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (Fusades), para fortalecer la innovación y competitividad del sector de la Pequeña y Mediana Empresa (Pyme). El soporte de innovación a la Pyme es apoyado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), a través del Fomin. Una de las primeras acciones de PROInnova fue la firma del convenio con First Tuesday, en febrero de 2009, con el representante de la red para América Latina, para ejecutar la franquicia.

En el estudio conducido para generar este reporte, se detectaron pocos fondos de inversiones y poco desarrollo de la inversión ángel. Esto nos lleva a concluir que el sistema de emprendimiento de El Salvador es todavía muy incipiente por lo que no se advierten oportunidades para Chile en atraer inversionistas en esta área.

II. ESTRATEGIAS Y CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN UTILIZADAS POR LA COMPETENCIA

Muchos países dan a conocer sus agencias de Promoción de Inversiones. Las funciones principales de estas agencias son promover los atributos del país entre los potenciales inversionistas y servir de apoyo, con información y otros servicios, en sus procesos de evaluación. En su mayoría se orientan a apoyar las distintas fases del proceso de toma de decisiones de un inversionista.

Muchos de los países que visitan el mercado buscando inversionistas han desarrollado la modalidad de “Focalización o Targeting”, entendiéndose por esto aquellos programas en los cuales los países utilizan algún criterio para priorizar o preferir un tipo de inversión por sobre otra, para luego tomar acciones que permitan captar esos proyectos específicos.

Algunos países han realizado actividades como seminarios de promoción o campañas de marketing. Sin embargo, para llegar a una audiencia amplia, lo más utilizado es la contratación de una agencia de relaciones públicas. Una vez que estos países han identificado a los inversionistas (sectores, empresas y/o tomadores de decisiones) realizan las acciones necesarias para contactarlos y comunicarles la oferta del país. Algunas otras actividades que se han visto en este mercado son participación y exposición en ferias sectoriales, realización de seminarios de promoción, organización de eventos promocionales (por ejemplo, comidas en la embajada o en algún restaurante pero ofrecidas por el Embajador), organización de misiones empresariales, envío de paquetes informativos, etc.

Además de los países Centroamericanos, los otros países que con más constancia visitan el mercado con el objetivo de atraer inversión son Panamá, México y Colombia.

III. GRUPOS INVERSIONISTAS EN EL MERCADO (REDES)

Las naciones centroamericanas tienen distintos puntos de partida para competir por IDE con el resto del mundo; y con México y Sudamérica en particular: Costa Rica por su recurso humano y tecnológico. El Salvador por su cambio relativo en la productividad agregada, y Panamá por su infraestructura y sistema financiero; tienen inicialmente una mejor posición respecto a Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Sin embargo, en todos los casos, se ha detectado una fortaleza sobre lo que se puede construir “el argumento de venta” para posicionar a Centroamérica en el contexto internacional. Regionalmente, el istmo tiene una ubicación geográfica privilegiada (la tercer frontera de Estados Unidos y accesos directos a Europa, Asia y Sudamérica); una plataforma comercial muy atractiva (tratados de libre comercio: entre sí, con el Caribe, México, Canadá y en vías de aprobar con EEUU; además cada país tiene tratados individuales) y una diversificación de exportaciones altas para su escala total, que incluye desde cultivos tradicionales (banana, café, etc.) hasta microchips (Intel) y servicios tecnológicos varios. Con estas fortalezas específicas Centroamérica se encuentra en una interesante posición para competir por la atracción de IED. Estas son algunas de las razones del porque las inversiones salvadoreñas en el exterior se dirigen preferentemente a países de la región centroamericana, sin que se dispongan de datos oficiales por destinos y sectores.

A continuación se detallan algunas inversiones de los principales grupos inversionistas del país:

GRUPO / EMPRESA	PAIS EN QUE SE REALIZA LA INVERSION	SECTOR O ACTIVIDAD	TIPO DE ESTABLECIMIENTO
GRUPO POMA: El Grupo Poma, es un consorcio familiar salvadoreño que reúne cuatro divisiones operativas: Excel Automotriz, Grupo Roble, Real Hotels & Resorts y Grupo Solaire. Excel Automotriz es la distribuidora de autos más importante de Centroamérica, y se encarga de vender vehículos nuevos y de prestar servicio técnico a través de talleres propios y en concesión. Grupo Roble, la división de bienes raíces, es una empresa que desarrolla proyectos habitacionales, centros comerciales y complejos	COSTA RICA	HOTELERIA	HOTEL CAMINO REAL
		COMPLEJO OFICINAS	PLAZA ROBLE
		COMERCIO	MULTIPLAZA
		CENTRO DE CONVENCIONES	EN CONSTRUCCION
	HONDURAS	COMERCIO	MULTIPLAZA, TEGUCIGALPA MULTIPLAZA, SAN PEDRO SULA
		DIVISION AUTOMOTRIZ	EXCELL AUTOMOTRIZ

<p>corporativos en Centroamérica. Ha construido y vendido viviendas y ha desarrollado y opera 20 centros comerciales en toda la región bajo las marcas Metrocentro, Multiplaza, Metromall y Unicentro. La división hotelera del conglomerado, Real Hotels & Resorts, lleva 35 años en ese mercado y opera, franquicia y es propietaria de 26 hoteles en Centroamérica, Estados Unidos, México, Panamá, el Caribe y Suramérica. El Grupo Solaire, la división industrial de Grupo Poma y el segundo en antigüedad, es proveedor de insumos y soluciones arquitectónicas para proyectos de construcción de Centroamérica y el Caribe. Las dos empresas que componen el Grupo Solaire son Unitmetal y Solaire.</p>	GUATEMALA	DIVISION AUTOMOTRIZ	EXCELL AUTOMOTRIZ	
		BIENES RAICES	DESARROLLO DE COMPLEJOS DE VIVIENDAS	
		COMERCIO	OAKLAND MALL MIRAFLORES MALL, METROCENTRO VILLANUEVA	
	NICARAGUA	DIVISION AUTOMOTRIZ	EXCELL AUTOMOTRIZ	
		COMERCIO	METROCENTRO, MANAGUA	
	PANAMA	BIENES RAICES	DESARROLLO DE COMPLEJOS DE VIVIENDAS	
		COMERCIO	MULTIPLAZA, METROMALL, UNICENTRO	
		HOTELERIA	MARRIOT, INTERCONTINENTAL	
		DIVISION AUTOMOTRIZ	EXCELL AUTOMOTRIZ	
	COLOMBIA	HOTELERIA	MARRIOT, Bogotá MARRIOT, Cali, JW MARRIOT, Bogotá	
	GRUPO SIMAN La compañía suma 12 tiendas en Centroamérica, distribuidas 6 en El Salvador, 3 en Guatemala, 1 en Costa Rica y 2 en Nicaragua. Grupo Simán, que comprende, entre otros negocios, a Inversiones Simco, dedicada al arrendamiento de inmuebles y al desarrollo de proyectos inmobiliarios. Su principal fuente de ingresos, el centro comercial Galerías, es uno de los más grandes de la capital salvadoreña. El grupo es el encargado también de manejar la franquicia del grupo español Inditex en	GUATEMALA	COMERCIO	ALMACENES SIMAN
			FINANCIERO	ALIANZA BANCO SALVADOREÑO CON BANCO INTERNACIONAL DE GUATEMALA
		MEXICO	FINANCIERO	ALIANZA BANCO SALVADOREÑO CON BANCRECER DE MEXICO
ESTADOS UNIDOS		FINANCIERO	AGENCIAS BANCO SALVADOREÑO EN HOUSTON, LOS ANGELES Y TEXAS	

Centroamérica, por lo que ha expandido las empresas Zara, Pull and Bear y Bershka en la región, las que ya tienen 14 tiendas en Guatemala, Honduras, Costa Rica, Panamá y El Salvador.			
GRUPO ADOC: Líder en la industria del calzado en la región y fabricantes de las marcas internacionales: L.L.Bean, Sebago, G.H. Bass, Hush Puppies y Caterpillar, se ha convertido en un fabricante seguro para los Estados Unidos y en un socio altamente atractivo para los fabricantes de zapatos europeos que ambicionan vender sus marcas en el mercado estadounidense. Los propietarios de las marcas de calzado europeo Calaham, Naturaliza, camper, el Corte Inglés y la famosísima PRADA, han buscado a Adoc para que le elabore varios estilos de calzado, para exportarlos a Estados Unidos. Desde el año pasado, La empresa salvadoreña ADOC refuerza su presencia en Centroamérica, esta vez como principal distribuidor de la marca líder a nivel mundial en equipamiento para deportes extremos y recreativos al aire libre, The North Face.	COSTA RICA	INDUSTRIA DEL CALZADO	FABRICA DE ZAPATOS MARCA ADOC
	GUATEMALA	INDUSTRIA DEL CALZADO	FABRICA DE ZAPATOS MARCA ADOC
	HONDURAS	COMERCIO	TIENDAS Y ZAPATERIAS DE LA MARCA ADOC
GRUPO SIGMA: Es el proveedor de empaque líder en la región, con fuerte participación en el mercado mundial, SigmaQ es una empresa multinacional compuesta por 12 fábricas ubicadas a lo largo de Centroamérica y por 7 oficinas de venta y distribución. Se especializan en distintas clases de empaque.	COSTA RICA	INDUSTRIA PAPELERA	EMPRESA MAGMA
	GUATEMALA	INDUSTRIA GRAFICA Y PAPELERA	LITOGRAFIA ZEDICK
			INDURSA

	PUERTO RICO	INDUSTRIA PAPELERA	UNIPAC
	MEXICO	INDUSTRIA PAPELERA	SIGMA /COVIS, S.A.
GRUPO TACA Según el Reporte de Competitividad Global 2008/2009 del FEM, El Salvador tiene la tercera mejor infraestructura de aeropuertos, sólo superada por Chile y Panamá. El país cuenta con cuatro aeropuertos con pistas asfaltadas siendo el más importante el Aeropuerto Internacional de El Salvador (Aeropuerto de Comalapa). El aeropuerto manejó más de 2 millones de pasajeros y 29 000 toneladas de carga en el 2007. También es el centro principal de operaciones de la línea aérea salvadoreña TACA con una red que conecta 40 ciudades en 20 países en las Américas y que transportó más de 6 millones de pasajeros ese mismo año.	GUATEMALA	TRANSPORTE AEREO	COMPRA AVIATECA
	COSTA RICA	TRANSPORTE AEREO	COMPRA LACSA
	NICARAGUA	TRANSPORTE AEREO	COMPRA NICA
	COLOMBIA	TRANSPORTE AEREO	ALIANZA AVIANCA en el 2009, Avianca se unió a Taca y creó la tercera aerolínea más grande de América Latina.
	CHILE	TRANSPORTE AEREO	Nov. 2011/ Anuncian firma de convenio con línea aérea chilena SKY, para operación de vuelos internos con código compartido en Chile
GRUPO AGRISAL La empresa "R. Meza Ayau y Cía." consolidada en 1906 por Rafael Meza Ayau, dedicada a la fabricación de la cerveza, es hoy uno de los más sólidos grupos de la región.	COSTA RICA	HOTELERIA	HOLIDAY INN
	COSTA RICA	BIENES RAICES	Plaza Tempo, complejo oficinas
INVERSIONES BOLIVAR	HONDURAS	BIENES RAICES	325 Río de Piedras, SAN PEDRO SULA
		HOTELERIA	HILTON TEGUCIGALPA HILTON SAN PEDRO

IV. OPINIÓN DEL DIRECTOR COMERCIAL Y PROPUESTA DE TRABAJO

Conocer las motivaciones, factores y procesos de decisión de las empresas es el punto de partida para diseñar políticas de atracción de IED más efectivas. Factores estructurales tales como la estabilidad política y social, la infraestructura o la disponibilidad de recursos humanos calificados son los que en primer lugar hacen atractivo a un país para invertir (una vez que se ha satisfecho el motivo principal por el cual se está internacionalizando la empresa).

Esta Oficina Comercial estima importante comprometerse en el proceso de la creación de proyectos de inversión que puedan ser factibles para empresarios salvadoreños en Chile.

El Plan Estratégico que esta Oficina propone para atraer inversiones es desarrollar un proceso participativo que conduzca a la identificación, la formulación y la ejecución de uno o varios programas y proyectos estratégicos. Se considera importante el diseño de un plan que proyecte a largo plazo. En este plan el involucramiento activo de Chile en este mercado es determinante, ya que los países que quieren atraer inversiones de este mercado, están constantemente visitando el país e involucrándose con los grupos de empresarios inversionistas.

Se propone, como punto de partida para el 2012 la realización de un desayuno dirigido a los empresarios que ya se tienen identificados y el tema que se propone es presentar las bondades de invertir en Chile. La actividad debe estar “hecha a la medida” de estos grupos empresariales, los cuales, como se ve en el presente reporte, no trabajan en los rubros seleccionados por la institución.

V. OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

El Banco Central de Reserva es la principal fuente oficial sobre inversiones extranjeras. También la agencia de promoción de inversiones (PROESA) ofrece datos sobre las operaciones en que interviene.