

Informacion Relacionada.

Solicitud de Informacion Ref. BANDESAL-2021-0007.

REQUERIMIENTO:

1. **¿En su institución cuentan con información sobre acciones de planeación y/o ejecución con énfasis en la promoción de iniciativas de instalación de pequeña y mediana empresa e inversión de capitales en el territorio nacional, incluyendo alianzas estratégicas entre salvadoreños residentes en Estados Unidos de América y productores nacionales y reducción de costos de envío de remesas, durante el período del julio 2017- diciembre 2019?**

R/ Si se han trabajado proyectos de Líneas de Crédito para Salvadoreños en el exterior, para solicitar a los Fondadores recursos para poder financiar proyectos que tengan nuestros compatriotas residentes en Estados Unidos.

2. **En el caso que se hubieran ejecutado dichas acciones o algunas de ellas, especifique. ¿Cuál fue el número de beneficiarios de estos proyectos?**

R/ Aún no se han conseguido los recursos para está línea específica, pero de contar con alguna solicitud por parte de nuestros compatriotas que deseen invertir en el país, se pueden evaluar con las líneas de crédito que actualmente se poseen en nuestra Oferta Comercial sin ningún problema, siempre y cuando se cumplan los requisitos.

3. **¿Cuáles son los Estados de procedencia de los residentes en EUA beneficiados con proyectos o acciones reguladas en la pregunta 1 de este cuestionario?**

N/A

4. **¿En concepto de miles o millones de dólares, de cuánto fue la inversión de parte de salvadoreños residentes en Estados Unidos de América en las áreas que dio cobertura la institución?**

N/A

5. **Como institución, ¿Cuáles considera que son los retos para poner en marcha proyectos específicos para que salvadoreños en el exterior, puedan instalar pequeñas y medianas empresas, invertir en capitales, construir alianzas con productores nacionales y contar con incentivos fiscales?**

- **R/ Acceso a información de estudios de mercado.**

Parte de los retos más importantes para la ejecución de ideas de negocios en mercado internacionales es el conocimiento de los diferentes segmentos a través de estudios específicos, con el objetivo de determinar factores que pueden influir de manera positiva o negativa a la inversión extranjera directa. Ya sea a través de información disponible o inversión en investigaciones específicas. Dadas las implicaciones de tiempo y recursos económicos pueden generar un grado de riesgo a la inversión o posicionamiento de los productos servicios en nuevos mercados. Generalmente los emprendedores eligen productos que consideran que pueden venderse de forma rápida, pero ante segmentos saturados es importante medir las oportunidades de competir en el mercado y posibles riesgos.

- **Capital de inversión.**

La cultura de los emprendimientos ha crecido los últimos años dadas las condiciones económicas y limitante de ingresos de subsistencia. Sin embargo, a pesar de poseer capital inicial uno de los retos es la toma de decisiones estratégica en puntos de crecimiento del negocio, dado que el acceso a crédito sin medidas técnicas bien definidas podría poner en riesgo la liquidez del negocio a pesar de poseer facilidades con bajas tasas de interés o capacidad de pago. Otro punto importante es engrandecer la estructura de costos del negocio por ejemplo con más locales, vehículos, planilla de empleados sin prever el retorno de inversión

o definir si estos activos forman parte importante en la operatividad del proceso de comercialización o son necesarios ante la demanda de en ciclos de crecimiento del producto.

- **Inversión en productos de nicho de mercado, recuperación y crecimiento.**

Otro de los retos a identificar es qué tipo de producto o servicio es el indicado para las condiciones técnicas del emprendedor, capacidad financiera y demanda del mercado. Generalmente las inversiones se realizan en categorías de consumo masivo para reducir los periodos de recuperación en la inversión de productos con mejores niveles de rotación de inventario en el canal de distribución. Sin embargo, existen elementos intrínsecos como fechas cortas de vencimiento. Ante esta premisa, la amplia saturación de productos con un mayor margen, pero menor nivel de consumo en la categoría y que estos puedan estar mejor posicionados o con un canal de distribución más agresivo podría mermar la proyección de recuperación, crecimiento ante pérdidas de stock por periodos cortos de vencimiento.

- **Ver oportunidad de consumo de productos elaborados en el país.**

Uno de los puntos de análisis en la inversión de negocios en el país, es la estructura de costos en cuanto a la centralización de procesos de producción, logística y comercialización. Esto relacionado con el nivel de cultura de clientes potenciales hacia productos elaborados en el país con respecto a estándares de calidad establecidos por el mercado a través de experiencias previas. Esto debe prever insumos para la toma de decisiones de inversión en terciarización de inventario o establecimiento de fábricas. Ante un previo estudio sobre el nivel de consumo de productos elaborados en el país.

- **Margen de contribución por volumen, demanda de productos y capacidad instalada.**

Otro de los obstáculos es el manejo de márgenes de contribución bruto y neto, dado que esto influye en el manejo de la rentabilidad en las primeras etapas de

los emprendimientos previo a la solidez financiera, con el objetivo de manejar responsabilidades a corto plazo con relación a la capacidad instalada, rotación de inventarios y proyecciones de crecimiento.

- **Escalabilidad en el mercado.**

Los proyectos de negocios deben definir previo a la inversión la escalabilidad en el tiempo, dado que, ante las pocas barreras de entrada en el mercado (patentes, modelos de utilidad) los competidores con mejores condiciones económicas, niveles de producción, logística y mejores estrategias de comercialización, podrían disminuir la capacidad de crecimiento y competencia en nichos de mercado.

- **Cultura del país con canales de distribución de menor costo.**

Los canales de distribución son muy importantes en cuanto a la sinergia de la ejecución estratégica de los negocios en el alcance de objetivos y metas financieras, por lo cual antes de invertir capital o solicitar un crédito productivo se deben definir qué canales son los más apropiados para dos puntos, nivel de rotación esperado, cultura del país de destino en tipos de pago, manejo y confianza en plataformas digitales (E-commerce) dado que esto puede aportar ventajas competitivas en la categoría del producto o servicio en un segmento que no está siendo bien atendido.

- **Un importante detalle es que los salvadoreños en el exterior deben contar con la documentación formal de respaldo para poder comprobar sus ingresos, debido que debe hacerse un análisis financiero actual y con el proyecto a ejecutar; debiendo cumplir ciertos indicadores mínimos para el otorgamiento de crédito, mitigando el riesgo del crédito y en algunos casos contar con garantías colaterales.**

6. ¿Tiene conocimiento sobre acciones específicas a favor de los salvadoreños en el exterior, que conlleven a la reducción de costos de envío de remesas?

R/ El Gobierno de El Salvador desde su entrada en vigor en junio del 2019 ha implementado diferentes mecanismos que han permitido el aumento de remesas en los últimos 24 meses, a pesar de la crisis originada por la pandemia del COVID-19 en el 2020.