



CONSORCIO DE INGENIERIA ELECTROMECHANICA DE EL SALVADOR



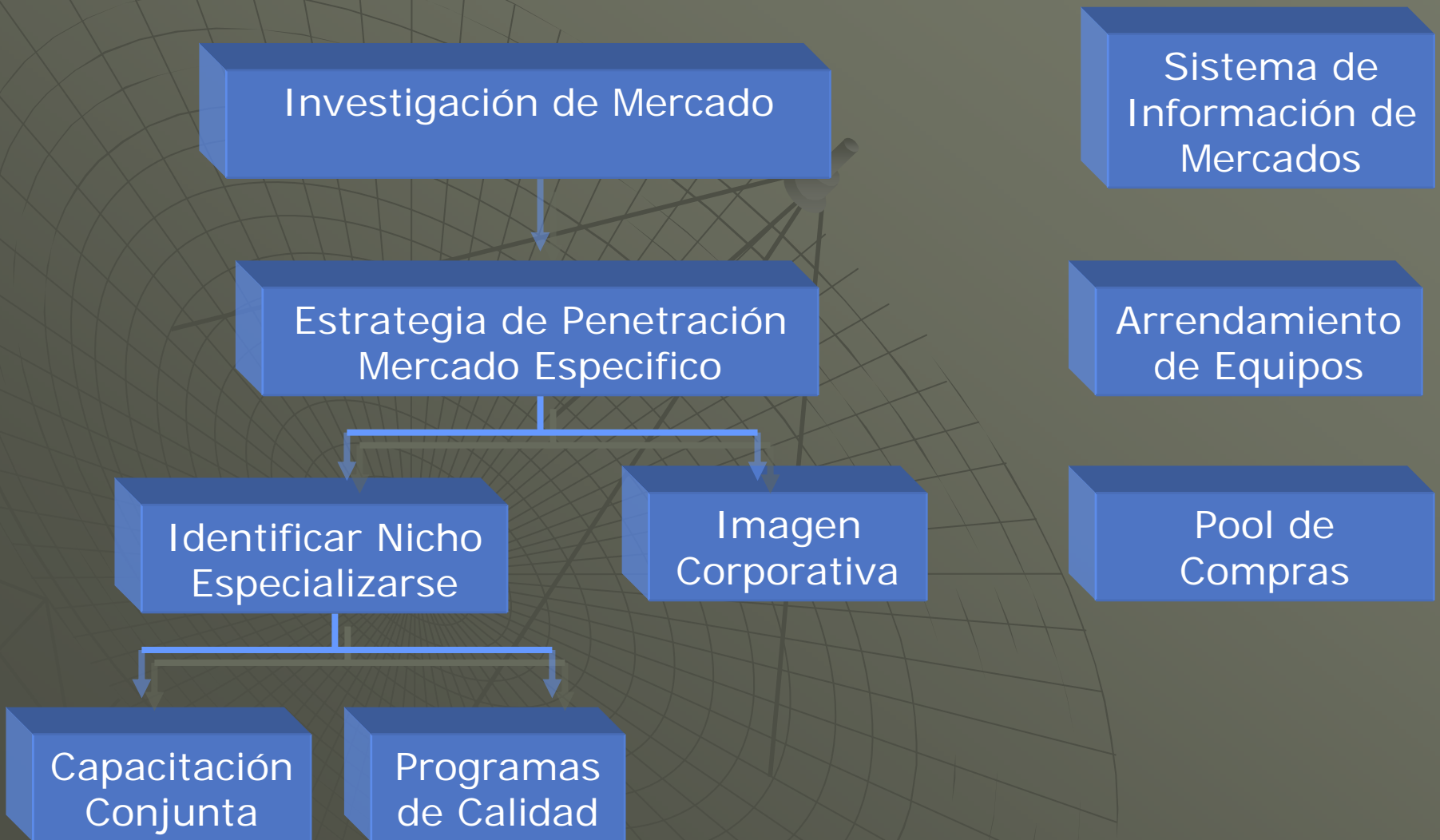
Perfil del Grupo

- ◆ Consorcio para exportación de servicios de ingeniería electromecánica.
- ◆ Tres medianas empresas, y 2 pequeñas empresas
- ◆ El grupo empresarial en su conjunto tiene un estimado de 200 empleados fijos, con un promedio de 40 empleados por empresa
- ◆ Proyectos Electromecánicos
- ◆ Telecomunicaciones
- ◆ Sistemas de iluminación y Seguridad
- ◆ Subestación Eléctricas
- ◆ Líneas de Mediana y Baja Tensión
- ◆ Edificios Inteligentes
- ◆ Industria
- ◆ Diseño y supervisión
- ◆ Centros comerciales

Obstáculos

- ◆ **Visión Compartida.** No todos los invitados compartían la visión de exportación y el unir fuerzas.
- ◆ **Factibilidad de negocios.** Vender servicios asociativamente abriendo mercado como grupo en el exterior.
- ◆ **Competir en el mercado nuevo y el mercado Natural.** Aprender como es el nuevo mercado, cual es su cultura de hacer negocios, y mantener el posicionamiento en el mercado local donde las empresas compiten unas con otras.
- ◆ **Diferentes niveles de especialización y antigüedad de las empresas.** Cada empresa tiene diferentes formas de trabajar, y deben de coordinarse e integrarse para proyectos comunes.

Evolución del Proceso Asociativo



Logros Obtenidos

- ◆ Creación de una comercializadora en El Salvador y otra en Nicaragua
- ◆ Exportación de Servicios a Nicaragua, y operación de empresas en Belice y Honduras.
- ◆ Generación de utilidades de la comercializadora ha financiado proyectos de empresas miembros.
- ◆ Integración de ventajas competitivas entre empresas miembros, aprovechando especialización.
- ◆ Capacidad de licitar proyectos de gran envergadura, superiores a los \$3 millones.
- ◆ Mejor información de mercados.
- ◆ Acceso a Servicios de Apoyo para exportar.

Logros Obtenidos

- ◆ **Encadenamientos productivos:** Cada empresa tiene inversión propia en equipos y áreas de especialización. El Consorcio integra el conocimiento del grupo para afrontar problemas tecnológicos.
- ◆ **Mano de obra especializada.** En un proyecto las empresas pueden duplicar la contratación de mano de obra, e intercambian técnicos entre ellas según demanda y necesidades de especialización.
- ◆ **Disminución de costos de operación.** intercambiando personal, equipo, disminuyendo necesidades de inversión

Lecciones Asociativas Aprendidas

- ◆ Necesidad de un liderazgo con visión.
- ◆ Importancia de concretizar en negocios reales.
- ◆ Unidos somos fuertes
- ◆ Buenos principios: confianza, honorabilidad, honradez, orden, puntualidad
- ◆ Conocer fortalezas y debilidades de cada una de nuestras empresas

Instrumentos de Apoyo

- ◆ EXPRO es un proyecto de la USAID y del Gobierno de El Salvador
- ◆ Su objeto es de contribuir a la capacidad de micro, pequeñas y medianas empresas salvadoreñas para aumentar sus exportaciones a los EE.UU. y otros mercados aprovechando la liberalización del comercio internacional



- ◆ Consultoría para la integración y desarrollo de un grupo asociativo para exportación de servicios de ingeniería electromecánica.

Instrumentos de Apoyo

- EXPRO Financió la integración inicial del grupo y cofinanció la implementación del plan de exportación.
- Investigación de mercados para identificar Oportunidad de Negocios



FICHA GENERAL PAIS MERCADOS PROSPECTOS

Marzo 2004

ELABORADO PARA: CLUSTER INGENIERIA ELECTRICA

Claudia Ma. Rodríguez A.
Trade Point El Salvador
Exporta El Salvador
E mail: crodriguez@exporta.gob.sv
<http://www.tradepointelslv.com>

Proceso Metodológico

◆ RETOS:

- Profesionales expertos en sus áreas técnicas, exigencia en el proceso de facilitación.
- Venta de Servicios, intangibles basados en capital humano.
- Dificultad para Medición de impacto
- Limitada información de mercado
- Las instituciones de SDE tienen limitada experiencia apoyando Servicios.

Proceso Metodológico

- ◆ **Mecanismos para un dialogo productivo que generen confianza e integración grupal.** Consensuar normas internas de trabajo para establecer reglas claras de operación
- ◆ ***Aprendizaje sobre la dinámica de mercados locales e internacionales.*** Análisis a nivel de C.A. y el caribe sobre las características de la industria y sus tendencias, indicando factores de competitividad.
- ◆ ***Estrategia e instrumentos para penetración de mercados internacionales.*** Plan de exportación de servicios, tomando en consideración las características del proceso de comercialización de servicios, y mecanismos de venta.

Conocimientos adquiridos

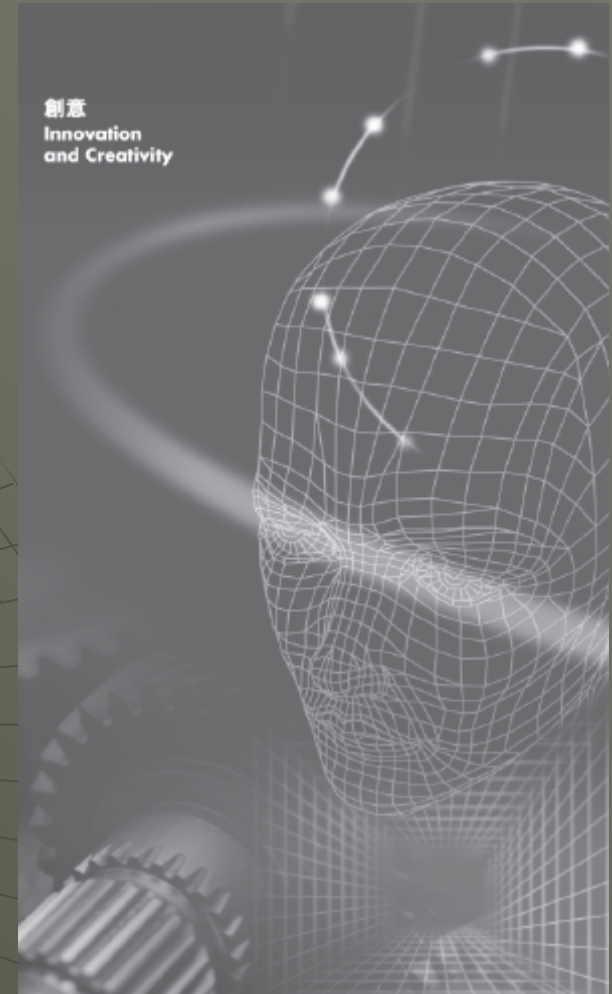
- ◆ **Operativización de una comercializadora para exportación.** Se explicaron las diferentes opciones de trabajo asociativo, generando la estructura y operación para una comercializadora de servicios del grupo empresarial.
- ◆ **Especialización y desarrollo tecnológico.** Identificar nichos de mercado, adquirir tecnología adecuada, y capacitar personal para generar especialización, incluyendo sistemas ISO.

Lecciones: Grupos Asociativos en Servicios

- ◆ Importancia en identificar factores clave de competitividad del personal humano.
- ◆ El grupo debe identificar su "Know-How", su conocimiento en "saber como hacer" es un factor de competitividad en los mercados meta.
- ◆ El proceso de facilitación demanda un buen nivel de profesionalización, con cumplimiento de tiempos, metas y orientación a resultados.
- ◆ Vender servicios NO es igual a vender productos, las instituciones de apoyo deben reconocer que se tiene que invertir en intangibles: Imagen corporativa, viajes para desarrollo de contactos, paginas web sofisticadas, etc.

Lecciones: Grupos Asociativos en Servicios

- ◆ Exportar servicios es vender el capital humano, lo cual es un rápido generador de empleo de calidad, porque solo se exporta el capital humano que adiciona valor.
- ◆ El desarrollo de nuestra economía exige el desarrollo de servicios de calidad internacional, que deben poder ser exportados.





**CONSORCIO DE
INGENIERA
ELECTROMECHANICA**



GRACIAS

