



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

DESARROLLO DE EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE INGENIERIA ELECTROMECHANICA: MISION COMERCIAL 2007

San Salvador, El Salvador, Mayo 2007

Este estudio fue posible con el apoyo del pueblo de los Estados Unidos a través de la Agencia de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID). El contenido de este estudio es la responsabilidad de Nathan Associates Inc. y no necesariamente refleja las opiniones de USAID o el gobierno de los Estados Unidos.

Tabla de Contenido

Desarrollo de Exportaciones de Servicios de Ingeniería Electromecánica: Misión Comercial a EEUU

Antecedentes	3
Objetivo General	3
Actividades	4
Plan de Trabajo	6
Modificaciones a la Propuesta	6

Desarrollo de Exportaciones de Servicios de Ingeniería Electromecánica: Misión Comercial a EEUU.

ANTECEDENTES

En el 2006 se iniciaron los esfuerzos para el desarrollo de exportaciones al mercado de USA, lo que dio lugar a la creación del capítulo para El Salvador de la “Nacional Eléctrica Contractors Asociación” (NECA), y la prospección de mercado apoyándose en el NECA Show 2006.

Como resultado de esto se definió la estrategia de negocios para la exportación de servicios realizando outsourcing offshore de Diseño de Ingeniería Eléctrica. Dicha estrategia planteo la necesidad de implementar dos líneas de trabajo:

- Actualización tecnológica y estandarización de servicios
- Desarrollo de mercados de exportación.

El grupo empresarial, de común consenso con USAID, ha decidido implementar el proceso de actualización tecnológica con el apoyo de FOEX, y el componente de desarrollo de mercados de exportación, apoyándose en la experiencia y capacidad de USAID.

El presente documento plantea una propuesta para apoyar la implementación de la estrategia del grupo empresarial, con énfasis en el desarrollo de mercados de exportación.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollo de exportaciones hacia el mercado de USA en servicios de Diseño de Ingeniería Eléctrica mediante una plataforma de outsourcing offshore.

Objetivos Específicos

- Realizar una misión comercial USA, para contactar clientes potenciales en empresas de diseño de ingeniería eléctrica.

- Apoyar la implementación de la estrategia del grupo empresarial en el área de fortalecimiento tecnológico.

ACTIVIDADES

Para lograr los objetivos planteados se tienen dos grandes líneas de trabajo, la facilitación de misión comercial a USA, y la implementación de la estrategia empresarial.

Facilitación misión comercial

Comprende la identificación de clientes potenciales para el área de Washington, Maryland y Virginia, la búsqueda de información sobre proyectos de interés en internet, y el proceso de revisión y selección con los empresarios y USAID de los actores claves a contactar. Específicamente las actividades a realizar incluyen:

- Documentación y elaboración agenda misión comercial
- Preparación a empresarios para misión comercial

Documentación y elaboración agenda misión comercial

Conlleva el apoyo en las siguientes líneas:

- Identificación y análisis de contactos comerciales: comprende la identificación de empresas clave para la realización de negocios, y la creación del perfil de de las mismas.
- Elaboración de agenda: se establecerá contactos iniciales con el mercado a través de terceros, con la colaboración de personal de USAID y se establecerá contactos directos, para crear una agenda de reuniones, basadas en el perfil de las empresas y las posibilidades de exportar servicios.
- Contactar vuelo, hoteles y movilidad.
- Elaboración de presupuesto final.

Preparación a empresarios para misión comercial

Este paso implica la preparación de material y la creación de instrumento para recopilación de información relevante durante la misión:

- Información previa: comprenderá la recopilación de información previa a la misión, como perfil de empresas a visitar y contactos identificados, mercados atendidos, etc.
- Facilitar la elaboración de material promocional
- Definición de estrategia para venta de servicios/productos: comprende la definición de roles de los empresarios participantes, necesidades de información a recopilar, clarificar ¿Cómo se venderán los servicios/productos?.

Documentación de resultados y seguimiento post misión

El éxito de una misión comercial depende del manejo profesional de la etapa post-misión por lo que será de relevante importancia las acciones que se realizarán en este punto, como lo son:

- Clasificar la información: procesamiento de la información obtenida durante la misión comercial.
- Correspondencia: Enviar carta o fax de agradecimiento reiterando ofrecimiento de suministrar todo tipo de información adicional.
- Cumplir con las diferentes obligaciones contraídas con los potenciales clientes.

Implementación de estrategia empresarial

La estrategia diseñada para su implementación en el 2007, requiere el proceso de gestión de fondos con FOEX para el componente tecnológico, y el identificar proveedores clave para diseñar una plataforma tecnológica apoyándose en Enterprise Resource Planning Systems (ERPs):

Proceso gestión de fondos FOEX

Corresponde al proceso de documentación vía internet en la página web de FOEX, elaboración de material complementario solicitado por FOEX, clarificar dudas y solicitudes adicionales de información, y preparación de presentación para aprobación del comité, y clarificando

Diseño plataforma tecnológica y segmentación de mercados

Corresponde a la introducción de un nuevo sistema de manejo de información como el sistema de Enterprise Resource Planning Systems (ERPs), que integran todos los datos y procesos de una empresa en un sistema unificado, que es parte de la plataforma para offshore/outsourcing de CIEMEC.

La introducción de un sistema de ERP genera entre otros beneficios, los siguientes:

- Un solo sistema para manejar muchos de sus procesos comerciales
- Integración entre las funciones de las aplicaciones
- Reduce los costos de gerencia
- Integración de la información financiera
- Integración de la información de los pedidos de los clientes
- Etc.

Es importante mencionar que existen diferentes plataformas para ERP, y cada una tiene sus beneficios característicos por lo que se acompañara a la empresa en la búsqueda de la plataforma que se adapta a las necesidades de la empresa.

PLAN DE TRABAJO

La programación de actividades se adecuara a las necesidades de CIEMEC Y USAID, originalmente el plan de trabajo propuesto comprende.

Actividades	Semanas							
	1	2	3	4	5	6	7	8

Facilitación misión comercial

a) Documentación y elaboración agenda misión comercial	■	■	■	■	■	■		
b) Preparación a empresarios para misión comercial			■	■	■	■		
c) Acompañamiento misión comercial Washington/Virginia/Maryland							■	
d) Documentación de resultados y seguimiento post misión								■

Implementación de estrategia

e) Proceso gestión de fondos FOEX	■	■	■	■				
f) Diseño plataforma tecnológica y segmentación de mercados					■	■	■	■

MODIFICACIONES A LA PROPUESTA

Cualquier modificación a la presente propuesta durante el desarrollo de la consultoria, deberá hacerse por escrito y de común acuerdo revisando sus implicaciones tanto en costo como en tiempo.