SEMINARIO TALLER

Entrenamiento para la identificación y aplicación de herramientas prácticas para la gestión de proyectos asociativos

Caso Industria Electrónica Colombiana

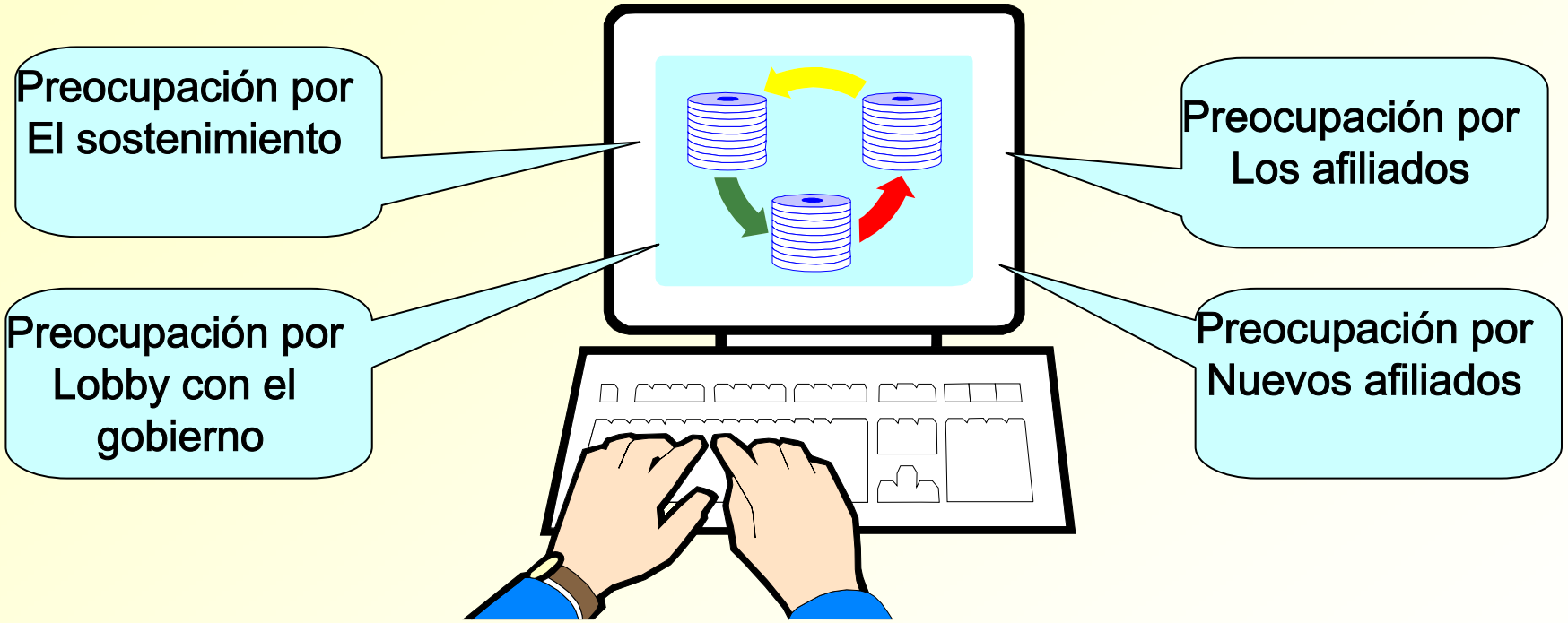
Ing. Nelsy Edith Cely Acevedo

Guayaquil, Junio 7 de 2005

CONTENIDO

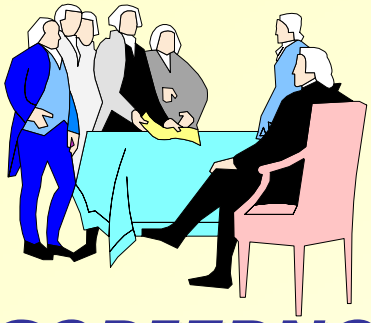
- Introducción
- Visión actual de los gremios
- Caso Industria Electrónica – ASESEL
- Proyecto People to People
- Algunas lecciones aprendidas

Introducción

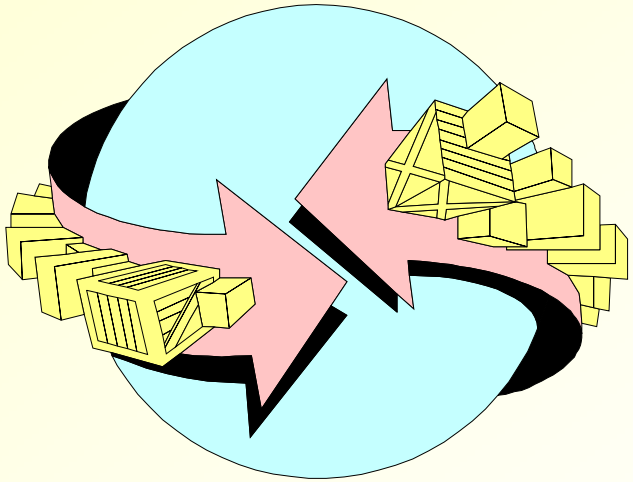


LOS GREMIOS HOY

Visión actual de los gremios



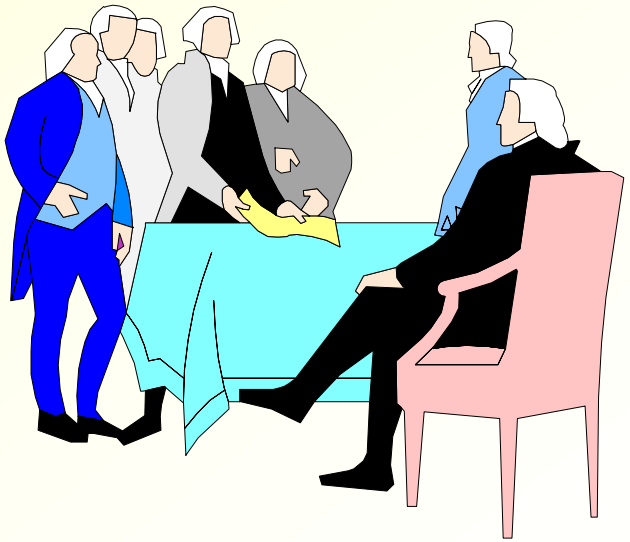
GOBIERNO ENTIDADES DE APOYO



EMPRESAS DEL SECTOR

ENTIDADES INTERFASE

Visión actual de los gremios



GOBIERNO
ENTIDADES
DE APOYO

Visión actual de los gremios

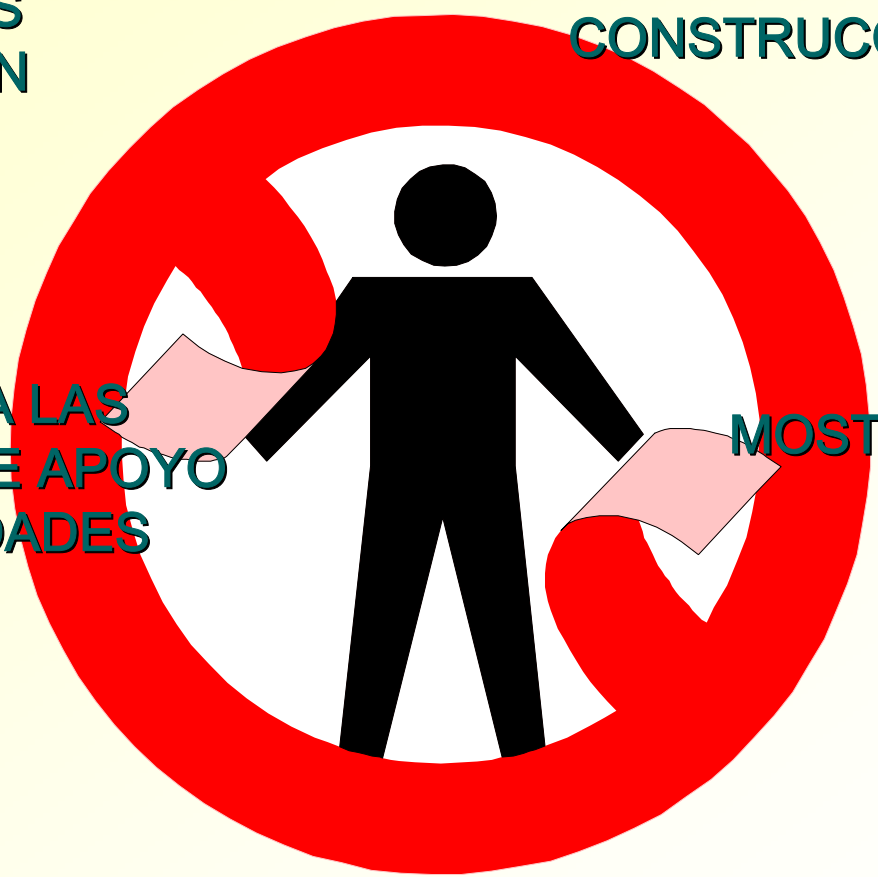
EMPRESAS DEL SECTOR

1. **Representar los intereses de los afiliados (gobierno, entidades de apoyo)**
2. **Identificar necesidades / intereses de los afiliados**
3. **Identificar oportunidades de negocios para sus afiliados**
4. **Identificar fuentes de financiación de proyectos**
5. **Gestionar y ser facilitador de proyectos y recursos.**

Visión actual de los gremios

DISEÑAR CANALES DE COMUNICACIÓN

CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA



CONVENCER A LAS EMPRESAS SOBRE APOYO REAL DE ENTIDADES

MOSTRAR RESULTADOS TANGIBLES

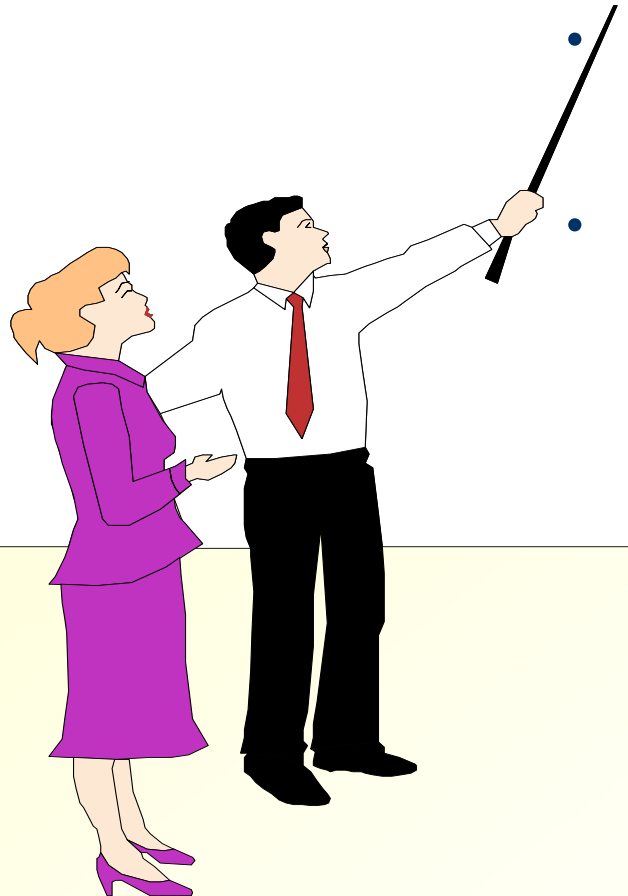
GREMIO ACTOR BILINGÜE

✓ LENGUAJE EMPRESARIOS

✓ LENGUAJE ENTIDADES DE APOYO

CASO INDUSTRIA ELECTRÓNICA

- **ASESEL, Asociación de Entidades del Sector Electrónico. Gremio con 60 afiliados**
- **Reconstrucción de confianza con entidades de apoyo. Reuniones y tertulias.**
- **Generar confianza entre el sector y mostrar resultados tangibles**
- **Inicio de proyectos pilotos asociativos en los temas de normalización de producto y exportaciones**
- **Identificación de entidades de cofinanciación y presentación de proyectos por empresa y asociativos a entidades como Colciencias, Fomipyme, Programa BID – ACOPI, Corporación Andina de Fomento, Universidad Politécnica de Valencia.**



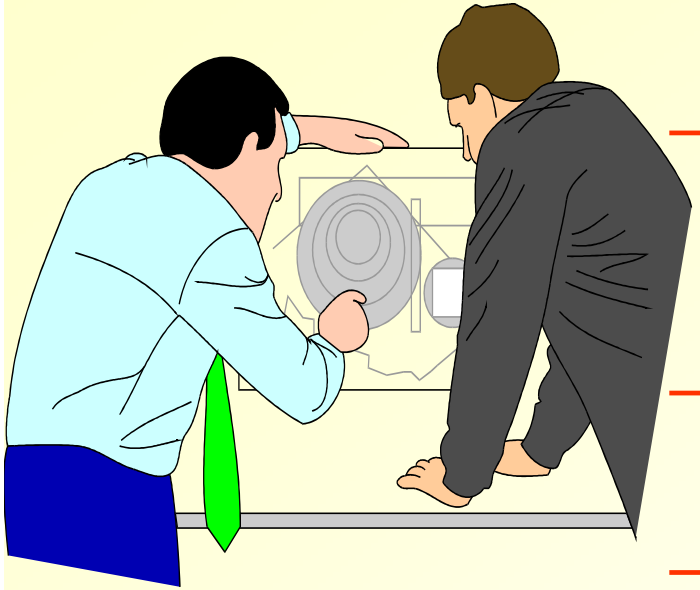
QUE SUCEDIÓ EN ASESEL?

- **Inicio de posicionamiento en el sector.**
- **Credibilidad con las entidades de apoyo.**
- **Acercamiento y afiliación de empresas de la industria de equipos y maquinaria eléctrica.**
- **Acercamiento y afiliación de 18 empresas de tecnologías de la Información, Grupo Sinertic.**
- **Construcción de metodología para trabajar en proyectos asociativos empresariales.**
- **Fortaleza en gestionar recursos.**

QUE EXIGIÓ DE ASESEL?

- →Diseñar canales de comunicación con los empresarios afiliados y no afiliados.
- →Organización de reuniones periódicas
- →Conocer estilo de las convocatorias, fechas y guía de presentación de proyectos.
- →Trabajo cooperado con los empresarios, ser sensible a identificar intereses comunes y motivarlos a buscar recursos de cofinanciación.
- →Contar con un equipo de formuladores de proyectos con la capacidad de recoger los intereses de los empresarios en el proyecto.

QUE EXIGIÓ DE ASESEL?



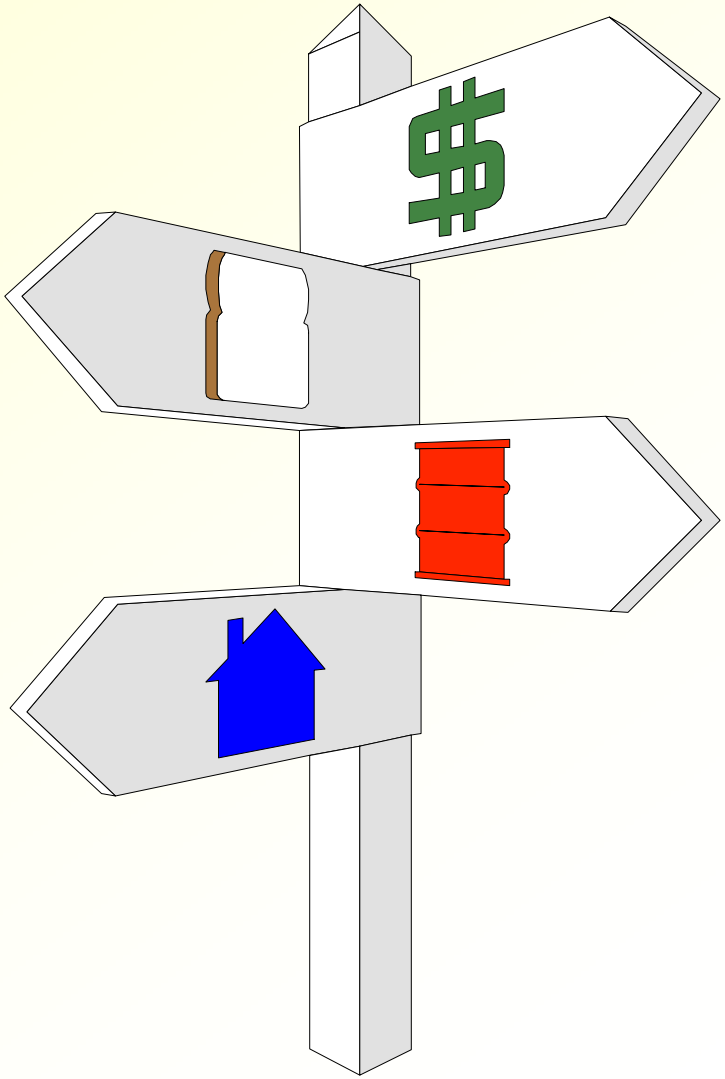
- →Presentar los respectivos informes a las entidades de apoyo
- →Coordinar y hacer seguimiento a los consultores en la ejecución de proyectos.
- →No perder el entusiasmo por alcanzar los resultados.
- →Diseñar protocolos y reglas de juego para la participación de empresarios.
- →Diseñar documentos de compromiso para el pago de contrapartidas y manejo de recursos.

PROYECTO PEOPLE TO PEOPLE

- **Programa de Exportaciones de la Industria Eléctrica y Electrónica People to People – Consecución de negocios.**
- **Proyecto manejó tres componentes: Asociatividad (Familias de productos), Normalización de Producto (identificación de requisitos para la Norma UL) e inteligencia de mercados (Mercado objetivo: Perú y Chile).**
- **Fase 1: Cofinanciación de la CAF y contrapartida de 8 empresas.**
- **Fase 2 :Cofinanciación de Fomipyme y contrapartida de 12 empresas.**
- **Fase 2: Alcance México y Argentina y certificación de 3 productos con norma UL**

El papel de Asesel en el proyecto PEOPLE TO PEOPLE

- **Coordinación general del proyecto, empresarios, entidades de apoyo, consultores.**
- **Administrador de los recursos de contrapartida de los empresarios.**
- **Diseño de protocolos para establecer reglas de juego.**
- **Seguimiento, motivación y control de resultados.**



ALGUNAS LECCIONES APRENDIDAS

- **Existe una dinámica de apoyo empresarial por parte del gobierno y entidades de apoyo.**
- **Los gremios cumplen su papel de entidades de interfase mostrando resultados tangibles a través de proyectos asociativos.**
- **El proceso no es fácil pero tampoco imposible. Paciencia, persistencia y visión clara de la meta.**
- **En el manejo de contrapartidas se recomienda que los empresarios den su aporte al empezar el proyecto.**
- **Hay que definir junto con los empresarios el alcance y resultados que cada uno espera en el proyecto. (Por escrito).**
- **No siempre se tiene contento a todos los actores.**

MUCHAS GRACIAS

Ing. Nelsy Edith Cely Acevedo
nelsycely@yahoo.es
315. 3603240 - (571) 2110419
Bogotá D.C. - Colombia