

La Industria Metalmeccánica del Siglo XXI

Creando las Máquinas, Herramientas y Productos del Futuro

Conclusiones “Encadenamiento Productivo y Mercados Internacionales”

Actualidad: Nuevas Oportunidades

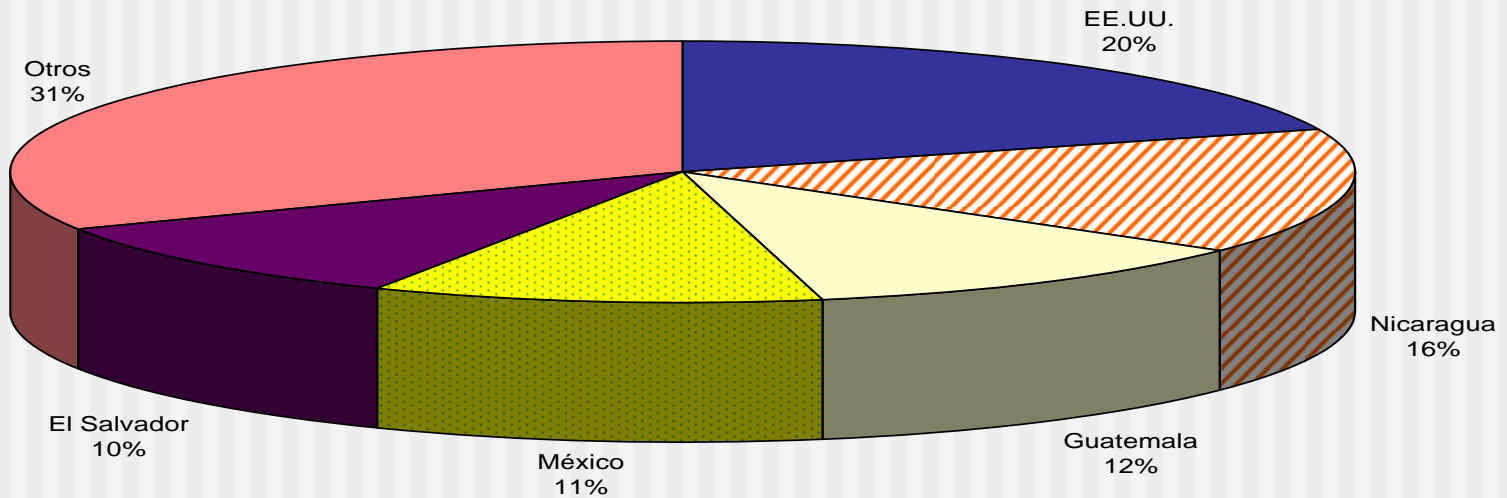
- Plena Revolución Tecnológica–Era de conocimiento favorece:

- + Información
- + Conocimiento recíproco
- Barreras
- + Productividad
- + Globalización

¿Será más fácil abrir mercados hoy?

Participación del Sector Metalmeccánico

Principales mercados de las exportaciones de industria Metalmeccánica en porcentajes 2005



Fuente: PROCOMER

Fortalezas del Sector

- ✓ Zonas Francas y Parques Industriales
- ✓ Ubicación Geográfica
- ✓ Oferta de productos con alto contenido tecnológico
- ✓ Estructura Industrial desarrollada / sector metalmeccánico más importante en la región
- ✓ Mano de Obra calificada
- ✓ Confianza de los empresarios
- ✓ Adecuado conocimiento técnico y base tecnológica
- ✓ Crecimiento de bienes de capital en empresas del Sector metalmeccánico
- ✓ Estabilidad Política

Principales obstáculos de acceso a Mercados Internacionales

- ✓ Crisis financiera / frena las inversiones de bienes de capital
- ✓ Carencia de incentivos fiscales
- ✓ Problemas de competitividad
- ✓ Insuficiencia de Recurso Humano tècnico
- ✓ Mercados màs exigentes
- ✓ Dificultades en Negociación: Volúmenes de piezas
- ✓ Carencia de empresas del Sector Certificadas

Ejes principales para la definición de estrategias de mercado internacional

- ✓ Inversión en bienes de capital existente / maquinaria y equipo en el sector metalmecánico ¿Qué inventario poseemos?
- ✓ La Comercialización de un servicio, innovación, diseño, tecnología. Productos de valor agregado en la transformación de piezas de metal ¿Cuál es mi producto?
- ✓ Que Mercados? Donde Incursionar?
- ✓ Como lo vamos a promocionar? En conjunto las Empresas o individual? Encadenamientos Productivos?
- ✓ Fortalecimiento del Recurso Humano en cantidad y calidad?

Condiciones importantes en búsqueda de Mercados

- ✓ Aportar tecnología ____ mejora la productividad
- ✓ Intervenir en procesos productivos ____ mejorar la calidad
- ✓ Productos conformes ____ favorece exportaciones hacia mercados
- ✓ Concentrarse en productos de producción de valor agregado para Costa Rica ____ ubicar en nichos de mercado
- ✓ Existencias de instituciones de apoyo educación, fomento exportación, atracción de inversión extranjera, asociaciones especializadas ____ fortalece el Sector Metalmecánico

Conclusiones

Conclusión 1

¿Qué hacemos para promover las empresas, productos, servicios que tenemos y el sector a nivel local e internacional?

- ✓ Realizar un inventario de maquinaria, equipo, capacidades de la industria metalmecánica
- ✓ Website para promover el sector metalmecánico, con un inventario tecnológico especializado en conocimiento y recurso humano.
- ✓ Proyecto Creando Exportadores de la Industria Metalmecánica generado por Comex
- ✓ Realizar ruedas de negocios con otros países para crear un networking para vender conceptos, diseños y productos especializados de valor agregado
- ✓ Promocionar a las empresas metalmecánicas por perfiles de experiencia y conocimiento de la industria
- ✓ Motivar la innovación tecnológica en las empresas Pymes a través de incentivos concretos

Conclusión 2

¿Qué mercados o sectores enfocarnos para promover las empresas metalmecánicas del sector?

- ✓ Centroamérica y Caribe
- ✓ USA
- ✓ Panamá
- ✓ Otros mercados
- ✓ Empresas Multinacionales

Conclusión 3

¿Qué podemos hacer para mejorar la capacidad de las empresas para encadenarse con las multinacionales?

- ✓ Incentivar a las empresas por optar por certificarse ISO 9000,.
- ✓ Creación de una red de especialistas en el sector para que se identifiquen donde se pueden producir componentes, tener base de datos.
- ✓ Crear un gestor de unión entre empresa multinacional y el proveedor local, un gestor que promueva negocios y esto produce aprendizaje para otros mercados. Esta gestión debiera de ser liderado por el sector empresarial
- ✓ Implementar mecanismos de asistencia financiera para el cliente
- ✓ Asistir en aspectos legales y operativos del comercio internacional
- ✓ Confeccionar redes logísticas de apoyo

Conclusión 4

¿Qué iniciativas de asociatividad se pueden promover en el sector para aumentar la generación de negocios

- ✓ Crear una cultura de asociatividad desde la educación, asociaciones, cámaras
- ✓ Venderse como un grupo de empresas y no como empresas individuales
- ✓ Capacitación técnica y administrativa de consorcios, alianzas estratégicas
- ✓ Asistir a ferias y ruedas de negocios en grupos a otros mercados
- ✓ Crear incentivos para asociarse para hacer negocios, debe haber un motivador
- ✓ Fortalecer el liderazgo para la asociatividad a través de formación profesional empresarial
- ✓ Pensar en un promotor de exportación

PLANTEAMIENTO

Estrategia de incursión en Mercados Propuesta

Objetivo1: Ampliar la participación en el Mercado interno

- ✓ Capacitar a los operarios y empresarios del sector en temas específicos de la actividad y de gestión
- ✓ Aplicar sistemas de gestión de calidad y certificación de producto
- ✓ Desarrollar proyectos asociativos para lograr la integración entre empresas productoras

Objetivo 2: Inserción en el Mercado Internacional

- ✓ Capacitar a los operarios y empresarios del sector en temas específicos de la actividad y gestión
- ✓ Aplicar sistemas de gestión de calidad y certificación de producto
- ✓ Organizar misiones de transferencia tecnológica
- ✓ Asistir en la formulación de proyectos de innovación tecnológica
- ✓ Desarrollar proyectos conjuntos para lograr la máxima ocupación de la tecnología disponible en el sector

Estrategia Futura

¿Y luego qué viene?

- ✓ Posicionamiento del sector metalmecánico en el Mercado Internacional

REFLEXION:

Mañana es hoy...y hoy somos una sector metalmecánico creativo, innovador, dispuesto a dar nuestro mejor esfuerzo por nuestros mercados y procurar dar valor agregado a la transformación de metales para el fortalecimiento de nuestro sector en la región.