

La fórmula del éxito de Paciv ^[1]

Enviado el 6 septiembre 2011 - 3:02pm

Este artículo es reproducido por CienciaPR con permiso de la fuente original.

Calificación:



La fórmula del éxito de Paciv La diversificación ha sido la clave En 14 años, PACIV ha tenido altas y bajas, la clave para mantenerse en estos tiempos de recesión ha sido la diversificación que le proporcionan las oficinas en Estados Unidos y Europa. Además, como parte del proceso de reorganización que llevaron a cabo en el 2008, comenzaron a ofrecer servicios a la industria de alimentos y bebidas. Mientras su más reciente movida llevó a la firma a establecerse en Irlanda, la empresa que fundó el ingeniero puertorriqueño Jorge L. Rodríguez ya le tiene el ojo echado a China como su próximo destino posible. No obstante, la estrategia sería igual que la de Irlanda, llegar con un contrato y un cliente, y de ahí partir a construir relaciones y referencias. “Si el cliente cancela sus planes de inversión allí (en China) entonces tendría que evaluar la necesidad del tipo de servicios de nosotros allí y la viabilidad de los mismos”, añade. Se establezca en China o no, PACIV no tiene planes de conformarse con las oficinas que ya tiene en Puerto Rico, Estados Unidos y las dos de Europa. En un plazo de cinco años, Rodríguez proyecta que la firma haya sobrepasado los 300 empleados, y tenga oficinas en diferentes puntos del planeta. “Nuestro cliente es global, si no nos movemos así nos van a dejar de considerar una firma global para encajonarnos en la categoría de local”, afirma Rodríguez, y el fruto de esa visión es que las empresas con las que trabajan los recomiendan para otros proyectos. Un ejemplo de esto último y del ingreso a la industria de alimentos es el contrato que realiza al presente en una fábrica de la empresa Kraft en México. Dicho proyecto también es producto de la alianza con la empresa estadounidense Rockwell Automation. “Les llamé la atención que fuéramos americanos pero que habláramos español”, dice el empresario. El proyecto de Kraft en México está a cargo de José Calderón, vicepresidente de PACIV en Puerto Rico, pero para la implementación tienen un ingeniero boricua destacado en la planta. Ya hay otros clientes de Puerto Rico que, al saber que están trabajando en tierra azteca, les pidieron que

cotizaran para proyectos en ese país. “Encontramos que la competencia allá tiene precios bien altos, con todo y nuestros costos de viaje”, precisa Rodríguez. Crecimiento aquí En tanto, en Puerto Rico el negocio también comenzó a repuntar y en cuatro meses ya han reclutado a unos 20 profesionales, cuyos salarios rondan los \$50,000 anuales, indica Ana Medellín, líder de Recursos Humanos de PACIV. Rodríguez y Calderón indican que todavía están tratando de descifrar el porqué del crecimiento en la Isla, ya que es indudable que las dificultades prevalecen, pero dicen que otros competidores también han expresado un aumento en los proyectos. Por un lado, el fundador de PACIV apunta a que luego de la parálisis que provocó el sorpresivo impuesto de 4% a las foráneas, poco a poco, empezaron a aparecer proyectos capitales. A la vez, el sector ha experimentado la salida de competidores grandes, mayormente de capital estadounidense, que han cesado operaciones en Puerto Rico ante la difícil situación económica. “El año pasado, por primera vez, la oficina de Estados Unidos ganó más que la de Puerto Rico. Eso me dolió (porque esta es la principal), pero este año volvemos a estar adelante en Puerto Rico”, precisa Rodríguez, pese a reconocer que “por varios años, el arroz con gandules y el lechón lo pagaron las oficinas de afuera”.

Categorías de Contenido: • Empresarios e Industria [2]

Source URL:<https://www.cienciapr.org/es/external-news/la-formula-del-exito-de-paciv?language=en#comment-0>

Links

[1] <https://www.cienciapr.org/es/external-news/la-formula-del-exito-de-paciv?language=en> [2]
<https://www.cienciapr.org/es/categorias-de-contenido/industry-and-entrepreneurs-0?language=en>