Fondo Social para la Vivienda

José Ernesto Escobar Canales

Institución:	Fondo Social para la Vivienda
Comité, Junta, Consejo u otro:	Junta Directiva
Nombre:	José Ernesto Escobar Canales
Teléfono:	(503) 2231-2000 Ext. 1110
Email:	fsv@fsv.gob.sv
Cargo:	Director propietario por el Sector Patronal, para el periodo octubre 2019 - octubre 2022
Dirección:	Calle Rubén Darío N 901, San Salvador

Curriculum:

Educación Formal: 1968-1980 Liceo Salvadoreño, Bachiller en Física y Matemáticas

1981-1986 Universidad Albert Einstein. Ingeniero Civil

2018- Maestría en Administración de Empresas. FEPADE

Perfil Profesional: Gerente con una visión integral de las áreas comerciales, operativa y financiera.

Con experiencia en posiciones de Dirección Comercial, Gerencia Comercial y Gerencia de Ventas, en

empresas Multinacionales y Regionales. Acostumbrado al desarrollo y manejo de sistemas integrados de gestión (ISO 9001, ISO 14001,

OHSAS 18,001), Planeamiento y desarrollo del Recurso humano (Mentoring, Coaching, desarrollo

de talentos y contratación), uso de métricas de evaluación, cuadro de Mandos Integral (Balanced Scorecard) y desarrollo eficiente del área Financiera (Budget, evaluación mensual de resultados,

P&L,, manejo de activos y planes de inversión) con experiencia de trabajo en El Salvador, Guatemala

y Costa R ica.

Logros Profesionales:

• Reorganización DURMAN EL SALVADOR, incrementando su Market Share y profit.

• Reorganización de las estructuras comerciales en Sherwin Williams de los países de El Salvador,

Guatemala y Costa Rica, conformando equipos exitosos para los canales de mayoreo y venta directa

a segmentos de Construcción e Industria, logrando crecimientos de mercado en la región, de dos

puntos porcentuales por año (2011 y 2012).

• Llevar una empresa con participación de mercado del 40% a una participación del 62% de mercado en menos de cinco años (1997-2002), mejorando sus indicadores financieros y de clima laboral.

Consolidar la fusión de los equipos comerciales de dos empresas con negocios diferentes,

incrementando la participación de mercado y rentabilidad de ambos negocios, manteniendo el recurso humano. Ser proveedor único en el TOP 25 de los clientes ferreteros y empresas

constructoras. Pasar de ser la empresa número dos en Tuberías de gran diámetro a ser la número uno, en un corto tiempo y mantener esa posición sostenidamente en el tiempo, Amaneo El salvador.

• Reorganización total de la fuerza de ventas y lograr la introducción exitosa de un nuevo sistema de

cubierta de techos logrando una participación de mercado del 96% en el segmento de

desarrolladores de viviendas. Introducción y distribución exitosa en la red de distribución de tableros

de cemento Plycem y de los sistemas de construcción liviana, para lo cual se ganaron proyectos

emblemáticos a nivel nacional como la Academia Nacional de Seguridad Pública, Industrias Eureka.

Trabajo en gremiales (Network)

Cámara Salvadoreña de La Industria de la Construcción (CASALCO) cargo: Director períodos 20062008 2008-2010 2010-2011 2018-2019

Asociación Salvadoreña de Ingenieros y Arquitectos (ASIA) cargo: Vicepresidente, período 2006

2008, y 2016-2017. cargo: Pro-tesorero, período 2008-2010,

Asociación Salvadoreña de materiales de Construcción (ASDEMAC) cargo: Director, periodos 20062008, 2008-2010, 2010-2011. 2015 a la fecha.

Perfil Laboral:

Empresa Durman El Salvador: Gerente de País Sept. 2,015 a la fecha Empresa Quick Shipping (Carga Urgente de El Salvador)

Posición Gerente General. Diciembre 2014-2015

Teléfono (503) 2246-7777

Responsabilidades: Cumplimiento de Resultados Financieros, comerciales y operativos.

Actualmente se ha restructurado completamente el equipo comercial, con el objetivo de lograr un

crecimiento del dos dígitos por año.

Reportando al CEO en Guatemala, Guatemala.

Empresa: Econstrucciones S.A. de C.V.

Posición Gerente de Operaciones. Junio 2013 -Noviembre 2014

Teléfono: (503) 2284 3552

Responsabilidades: Cumplimiento de resultados Operativos, Búsqueda de nuevos clientes claves y

reestructuración de las áreas de producción y comercial.

Reportando al Gerente General

logros: Obtención de clientes como:" Campo de Golf El Encanto" (Proyecto más importante en El

Salvador en el 2013),Grupo Roble (Proyectos Mira mar, la hacienda, las Jaca randas), Grupo Súper

Repuestos (Contratista General en El Edificio Zacatecoluca)

Empresa: Sherwin Williams de Centro América

Posición: Director Comercial. De marzo 2011 a abril 2013.

Teléfono: (503) 2295-2222

Responsabilidades: Cumplimiento de resultados Financieros, comerciales y operativos.

Países bajo mi supervisión directa: El Salvador, Guatemala y Costa Rica

Áreas bajo mi supervisión directa: Finanzas, Ventas, Créditos, Servicio al cliente, Recursos humanos,

Informática y Proyectos.

Ser el facilitador para la obtención de resultados y trabajo en equipo, atrayendo y reteniendo el

talento humano. Reportando al COO en San Salvador, El Salvador.

Logros: Modernización y reestructuración de los equipos de ventas ocupando herramientas como

cognos planning y organizando la venta de mayoreo con sistemas de rutas, territorios, y la venta

directa, por segmentos. Establecimientos de métricas de ventas por línea, negocio y clientes,

métricas de cobro y clima laboral. Ingreso a la cadena ferretera más grande de Costa Rica {Grupo

Progreso) en seis meses, logrando ir duplicando el desalojo y venta mes a mes. Redefinición de los

sistemas de compensación salarial para la fuerza de ventas. Introducción de un enfoque hacia el

desarrollo y retención de talento en Recursos humanos y mejoramiento de los procesos de

selección y reclutamiento. Cumplimiento de los objetivos financieros y comerciales de la región.

Empresa: Mexiehem El Salvador (antes Amaneo)

Posición: Gerente Comercial. De mayo 2006 a marzo 2011. Teléfono: {503)2500-9200

Responsabilidades: Cumplimiento de resultados comerciales, operativos y financieros.

Áreas bajo mi supervisión directa: Ventas, Créditos, Planificación de inventarios, Servicio al cliente, Proyectos.

Reportando al Gerente del Triángulo Norte en Guatemala, Guatemala.

Logros: Consolidación de la marca como líder absoluto en sistemas de conducción de fluidos (Tubo

sistemas) manteniendo sostenidamente una participación de mercado superior al 65%, en los canales de distribución a empresas ferreteras y venta directa a empresas constructoras. Cumplimiento sostenido de los objetivos comerciales y financieros año con año, manteniendo un

clima laboral sano y una rotación de personal baja en el área comercial. Consolidación como empresa líder absoluta en la venta de tuberías de gran diámetro. Introducción exitosa de sistemas

de canalización eléctrica de PVC, sustituyendo a la canalización tradicional de polietileno .

Proveedor único en sistemas de tuberías y accesorios de PVC en el Top 25 de los clientes ferreteros y empresas constructoras desarrolladoras de viviendas.

Empresa: Amaneo El Salvador (antes Industrias Eureka) Posición: Gerente de Ventas De mayo 1997 a mayo 2006

Teléfono: (503) 2500-9200

Responsabilidades: Cumplimiento de resultados comerciales, Cartera de créditos, Inventarios Áreas bajo mi supervisión directa: Ventas Distribución, Ventas Empresas Constructoras.

Reportando al Director Comercial en San Salvador, El Salvador.

Logros: Consolidación de la fusión de las gerencias y fuerzas de ventas de Industrias Eureka y Tecno plásticos, pasando de tener una participación de mercado del 40% en el negocio de Tuberías y

accesorios de PVC a tener el 62% de participación de mercado en un tiempo menor a 5 años.

Mantenimiento de la participación de mercado superior al 90% en el negocio de cubiertas de techo

en el segmento de empresas desarrolladoras de viviendas. Crear y hacer el cambio de ventas de mayoreo a un sistema de rutas y administración de territorios en la fuerza de ventas de distribución.

Empresa: Industrias Eureka

Posición: Gerente de Ventas De septiembre de 1993 a mayo de 1997

Responsabilidades: Cumplimientos de metas de ventas en los canales de distribución y venta directa

a empresas constructoras.

Áreas bajo mi supervisión directa

Reportando al Gerente Comercial en San Salvador, El Salvador.

Logros: Reorganización de total de la fuerza de ventas, Introducción exitosa del sistema de cubierta

de techos fibrolit y sistemas de paredes livianas Plycem, logrando una participación de mercado en

el segmento de desarrolladores de vivienda del 96% en cubiertas de techos y proyectos de gran

importancia de paredes livianas como el Hospital Bloom, Academia Nacional de Seguridad Pública,

Corte Suprema de Justicia.