

Diversificación y oportunidades ante la renegociación del TLCAN

Compartiendo mejores prácticas en Comercio Exterior



PERFIL DE LA EMPRESA



- Introdutores del concepto de tubos de abasto (conectores), bridas, cuellos y trampas flexibles en México y en diversos países de América Latina
- Especialistas en el diseño y fabricación e introducción de tubos de abasto flexibles para la conducción de Agua y Gas así como de otros productos innovadores en el área de la plomería, comercializados en todo el continente americano con la marca registrada COFLEX
- Fabricantes y distribuidores de Accesorios básicos para Plomería. Inyectores de plásticos



PLANTA PRODUCTIVA



- La planta más grande y de mayor capacidad productiva en el ramo en América Latina
- Sistema de calidad certificado ISO-9001:2008; Metodología Adizes
- Abastecimiento de gran parte de la demanda actual de tubos de abasto flexibles y otros productos en los mercados latinoamericanos
- Tecnología de investigación y manufactura de vanguardia en México
- Capacidad de producción de hasta 2,500,000 tubos flexibles mensuales



Elaborado por:
SAI Global Certification Services Pty Ltd, 280 South Street, Sydney NSW 2000 Australia con
CMI-SAI Canada Limited, 20 Centre Court, Suite 100, Toronto, Ontario M5H 1B2 Canada (SAI Global).
Este certificado es propiedad de SAI Global Certification Services Pty Ltd. No se permite su reproducción, distribución o uso sin el consentimiento escrito de SAI Global. SAI Global es una entidad
responsable de la información registrada. Para cualquier información SAI Global, visite www.sai-global.com o envíe correo electrónico a info@sai-global.com.
Para verificar que este certificado sea válido, por favor consulte el Registro de Certificados SAI Global en línea www.sai-global.com/verify.



PORQUÉ AMÉRICA LATINA



- 22 países
- 500 millones de habitantes (sin contar a México), segmentados geográficamente en países
- Algunos con crecimientos promedio anuales de hasta 7%
- Mercado total cuatro veces mayor al de México
- Solo Centro América y El Caribe es un mercado con potencial similar al de México
- Necesidad de todo tipo de bienes manufacturados
- Buscan y aprecian la marca **MEXICO**

FACTORES QUE POSIBILITAN UNA EXPORTACIÓN EXITOSA



Una oferta de BIENES
y SERVICIOS
con algunas ventajas
y posibilidades



El respaldo de la Planta
con suficiente
CAPACIDAD
PRODUCTIVA
y buen
NIVEL DE SERVICIO



Una ESTRATEGIA
COMERCIAL que visualice
las ventajas y peligros
de la globalización



ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS



- Oferta de productos única y difícilmente comparable
- Curvas de demanda diferentes a la competencia
- Menor sensibilidad respecto a los precios
- Adecuación al mercado

Basados en altos estándares de calidad, innovaciones, posicionamiento de marca e imagen y amplitud de líneas

ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN



- Gran cantidad de segmentos para aprovechar sus potenciales y minimizar los riesgos de la dependencia
- Ofrecer el mayor número de productos
- Al mayor número posible de segmentos geográficos del mercado
- Utilizando el mayor número posible de canales de distribución

El país, el continente y el mundo deben visualizarse geográficamente sectorizados para aprovechar debidamente los nichos regionales

ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

DISCIPLINA



- Políticas de precios y crédito claras y de ser posible sin excepciones (simplicidad, sin complicaciones)
- Consistentes, serios y perseverantes en la aplicación de las políticas
- Programación, control y documentación de las actividades de campo, de los viajes y de las visitas promocionales y de ventas

ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

DIFUSIÓN DE TEMAS Y DEMÁS ACTIVIDADES PROMOCIONALES Y DE VENTAS



- Comunicación de las ventajas diferenciales competitivas
- Estímulo de la demanda primaria hacia la marca y los productos
- Medios de comunicación y promoción más efectivos para cada mercado
- Los temas pueden ser las ventajas y diferencias de los productos y los medios pueden ser los representantes o responsables de ventas, sesiones de capacitación, activaciones, ferias, revistas, viajes promocionales, medios masivos, etc. Utilizar la marca **MÉXICO**

ESTRATEGIA 5 D's



Diferenciación

Diversificación

Disciplina

Difusión de las ventajas

**Desarrollo de relaciones
personales proveedor cliente**

DESARROLLO DE RELACIONES



- Concertar propuestas de largo plazo y de ganar-ganar
- Perfeccionar las relaciones interpersonales con todos los integrantes e influyentes de la cadena distributiva
- Atender en lo posible necesidades extra comerciales
- Lograr Posicionarse en la escala de sus afectos. “Generar amigos”

“Cuando esto sea así, difícilmente se puede ser sustituido por una política de precios bajos”



Ganarse un pedacito del corazón de todas las personas que habrán de participar en el proceso de distribución

FIGURAS DE VENTAS



- Ventas directas
- Representantes
- Gerentes Comerciales
- Promotores
- Oficinas de ventas
- Importadores
- Comercializadoras



RESULTADOS



Las marcas COFLEX y PLOMER se venden actualmente en 23 países



- Argentina
- Belice
- Bolivia
- Brasil
- Canadá
- Colombia
- Costa Rica
- Chile
- China
- Ecuador
- El Salvador
- Estados Unidos
- Guatemala
- Honduras
- México
- Nicaragua
- Panamá
- Paraguay
- Perú
- Puerto Rico
- República Dominicana
- Uruguay
- Venezuela

Diversificación y oportunidades ante la renegociación del TLCAN

Compartiendo mejores prácticas en Comercio Exterior

