

# COMO VENDER EN UN MUNDO SIN FRONTERAS

## **Expositor:**

Roberto Méndez - Adimark Chile

## **Panelistas:**

David Cozmar - Cozmar e Hijos Ltda

Herbert Meiser - Ducasse Industrial

Rolando Carmona - Drillco Tools

# En los mercados actuales es necesario ser competitivo a escala global

- ◆ Aún cuando el mercado objetivo sea el mercado interno
- ◆ Ya no es posible “conformarse” con el mercado interno
- ◆ Válido para bienes manufacturados o servicios

# ¿Sólo las grandes corporaciones pueden ser competitivas a escala global?

- ◆ La tecnología ha bajado las barreras de entrada.
- ◆ Tamaño, por sí solo, ya no es garantía de competitividad.
- ◆ En Chile y en el mundo hay empresas de tamaño medio, y aún pequeño, que son exitosas en lograr competitividad.
- ◆ Énfasis en lograr competitividad y no permanente llanto por ayuda o protección del Estado.

# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ Definir un mercado, ojalá un “nicho competitivo” en el cual concentrarse:
  - ◆ Cozmar e Hijos Ltda.



COZMAR e Hijos Ltda.



# COZMAR E HIJOS LTDA.

- ◆ **Empresa familiar**
- ◆ **Fundada en** 1980
- ◆ **Producto que fabrica:**  
Mechas para estufas a parafina
- ◆ **N° Trabajadores** 40
- ◆ **Exportaciones** (como % de las ventas) 45%
- ◆ **Mercados de Exportación:** Argentina, Uruguay, Sudáfrica, Francia y USA

# Cozmar: definiendo un Nicho Global

- ◆ Especialización en un producto para el mercado mundial
- ◆ Demanda se encuentra en la zona geográfica ubicada entre los paralelos 20 y 40
- ◆ Alianzas con empresas extranjeras con buenos canales de distribución



# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ **Escuchar, entender lo que el mercado elegido necesita:**
  - ◆ Drillco Tools
  - ◆ Cozmar e Hijos Ltda.



# DRILLCO TOOLS

*Drillco Tools' international reach*



**Main Office**  
**DRILLCO TOOLS S.A.**  
Av. Américo Vespucio 1387  
Quilicura, Santiago  
Chile  
P.O.Box 173 Correo Central  
Phone (56-2) 4600240 - 4600241  
Fax (56-2) 603 2655



# DRILLCO TOOLS

- ◆ **Empresa familiar**
- ◆ **Fundada en 1990**
- ◆ **Productos que fabrica:**
  - ◆ Martillos neumáticos de perforación de roca
  - ◆ Brocas de perforación de roca
- ◆ **N° Trabajadores** **96**
- ◆ **Exportaciones** (como % de las ventas) **57%**
- ◆ **Mercados de Exportación:** Estados Unidos, Brasil, México, Perú, Italia, Francia, España
- ◆ **Competidores:** Ingersoll Rand(USA), Sandvik(Suecia), Secoroc (Suecia), Halco(Inglaterra), EDM(USA), Mincon(Irlanda), Rock Hog (USA), Numa(USA)

# Drillco: Tomarse en serio la calidad

- ◆ Hay que tener al menos un producto de calidad
- ◆ La calidad involucra toda la empresa: el producto, la gestión, las personas
- ◆ Someterse al rigor del mercado: estar preparado para responder
- ◆ Espíritu de aprender y mejorar
- ◆ Agregar mayor conocimiento técnico al equipo
- ◆ Mercados objetivo: Chile, Argentina, México, Brasil
- ◆ Red de comercialización propia en el extranjero

# Products



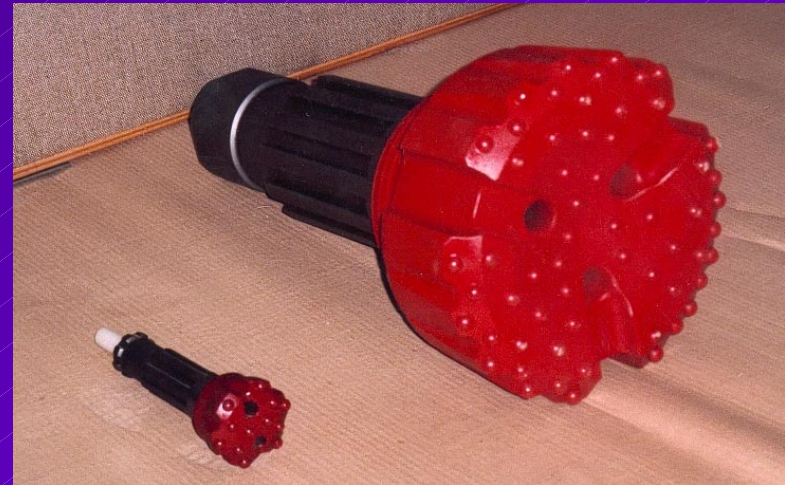
PUMEX for Overburden Drilling



Hammers 3" to 10"



Reamers for Waterwell Casing



A wide range of bit diameters

# Manufacturing



Heat Treatment is done in house



CNC equipment is standard for machining



# Drillco: escuchando lo que el mercado necesita

- ◆ Actitud de escuchar y aprender del cliente
- ◆ Adecuar el producto a requerimientos específicos del mercado
- ◆ Hablar el mismo idioma de negocios del cliente
- ◆ ¿Qué tiene mi empresa para ofrecer al mercado que sea diferente al resto?
- ◆ ¿Qué valor le agrego al cliente?
- ◆ ¿Qué me da derecho a estar en el mercado?

# Cozmar: escuchando lo que el mercado necesita

- ◆ Conociendo a la demanda
- ◆ Conociendo a la competencia
- ◆ Búsqueda de información en los mercados objetivos: bibliotecas, embajadas, consulados, ProChile, Internet
- ◆ La importancia de viajar

# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ Prepararse para competir: crear una organización adecuada, el factor humano
  - ◆ Ducasse Industrial

# DUCASSE INDUSTRIAL



# DUCASSE INDUSTRIAL

- ◆ **Fundada en 1965**
- ◆ **Productos que fabrica:**
  - ◆ Herrajes para muebles
  - ◆ Sistemas corredizos
  - ◆ Rodamientos de bajas revoluciones
  - ◆ Soportes para repisas
- ◆ **N° Trabajadores** **150**
- ◆ **Exportaciones** (como % de las ventas) **45%**
- ◆ **Mercados de Exportación:** América del Norte Centro y Sur, Europa, Asia.

# Ducasse: el factor humano

- ◆ Formación de sólida estructura organizacional
- ◆ Reclutamiento y mantención de personal con perfil específico
- ◆ Educación-Capacitación-Crecimiento como factor crítico de éxito
- ◆ Remuneraciones variables: aumentos en la productividad y las remuneraciones

# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ **Estar cerca del cliente**

- ◆ Ducasse Industrial
- ◆ Drillco Tools

# Ducasse: cercanía al cliente

- ◆ Red de comercialización propia en el extranjero
- ◆ Centros propios de distribución en Chile, Argentina, México y ... Brasil

# Drillco: cercanía al cliente

- ◆ Estrategia de intimidad con el cliente
- ◆ Base de distribución en EEUU: ubicándose cerca del cliente
- ◆ Personal americano, empresa norteamericana
- ◆ Red de distribución a clientes finales
- ◆ Ventas directas a clientes finales importantes
- ◆ Servicio intenso

# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ **El factor tecnológico, clave para la competitividad.**
- ◆ **Hacer uso de los factores disponibles.**
  - ◆ Cozmar e Hijos Ltda.
  - ◆ Ducasse Industrial

# Cozmar: el factor tecnológico

- ◆ Desarrollo propio de tecnología. El 95% de las máquinas utilizadas han sido desarrolladas internamente.
- ◆ Objetivo: elevar eficiencia, reducir costos
- ◆ Uso de instrumentos de fomento: máquina fusionadora

# Ducasse: el factor tecnológico

- ◆ Implementación de un sistema informático de control de gestión
- ◆ Cambios en plataforma tecnológica
- ◆ Alta inversión en tecnología de punta (reinversión de utilidades durante 5 años)
- ◆ Gestión de calidad en todos los procesos
- ◆ Certificación ISO 9000

# Lo que han hecho las empresas que han tenido éxito...

- ◆ **Compromiso de largo plazo con los clientes y los mercados (no operaciones “spot”)**
  - ◆ Drillco Tools



# Drillco: estrategia de desarrollo de clientes

- ◆ La exportación no es un negocio spot o esporádico
- ◆ Se requiere un compromiso a largo plazo
- ◆ Hay que estar dispuestos a invertir y esperar los retornos mas allá del corto plazo
- ◆ Estrategia de conquistar mercados y conservar clientes
- ◆ Elegir un mercado exigente y de gran tamaño

# Drillco: desarrollo de un estilo de trabajo

- ◆ No se puede exportar ineficiencia
- ◆ Exportar productos industriales a un país desarrollado exige el desarrollo de nuevas destrezas
- ◆ Formación de un equipo de alto rendimiento
- ◆ Dos dimensiones: desarrollo humano y desarrollo de sistemas
- ◆ Equilibrio entre desarrollo de elementos motivacionales y exigencia por resultados
- ◆ Todo el personal con esquema de remuneración variable

# Conclusiones

- ◆ Vender en un mundo sin fronteras es posible.
- ◆ Para esto se requiere ser competitivo, tarea que hoy es ineludible.