

**Visión de Futuro:
Galvanizando la Región**



GALVACHILE
CIRCULO DE GALVANIZADORES DE CHILE

¿Qué ha pasado desde la Latingalva
2012...?

△ crecimiento

△ desempleo

Cambios Estructurales



Amenaza de Competencia

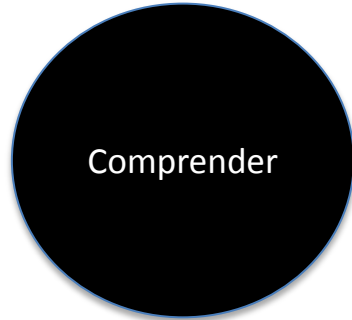


¿Es la situación de Chile un caso particular?

Ocuparnos en el Presente

Visión de Futuro

Plan : Galvanizando la Región



Comprender

Ambiente de Negocios Político/económico

Chile país [OCDE](#) (2010)

- Referente regional
- Desafíos Estado y Empresas

Escenario incertidumbre

- Desaceleración
- Reforma Tributaria
- Inflación

Cuestionamiento Asoc. Gremiales



¿Cambio estructural o Ciclo Económico?

Ambiente de Negocios Social y Tecnológico

**Valoración por
la calidad de
productos**

**Impacto de
Internet**



**Desarrollo de
Sustitutos**

**Presión por
disminución
de costos**

Oportunidades - Amenazas

- Estabilidad y reputación de Chile y de la Industria del G en la Región
- Desconocimiento relativo de los beneficios del G
- Gran Valoración del G medioambientalmente
- Nuevas tendencias con énfasis en calidad/diseño (mejor estándar)
- Mercados dinámicos, cambios más acelerados
- Presión Competencia bajos costos
- Amenaza sustitutos

Desarrollar

Galvanizado, el mejor aliado del Acero

Cambia el ADN del acero

Objetivos Estrategia Acción

1. *Dar a conocer* el Galvanizado y sus atributos
2. Posicionar la industria del Galvanizado como *amigable* con el medioambiente y la comunidad
3. *Promover* el uso del Galvanizado (meta de 9 Kg/hab/año)

Objetivos Estrategia Acción

Dar a conocer...

1. Creación y difusión símbolo G
2. Alianza Universidades –Asociaciones-Ministerios
3. Estrategia Comunicacional G

Objetivos Estrategia Acción

Posicionar como
amigable...

1. Desarrollo actividades con comunidades: **LA PLAZA**
2. Pasos post **APL** (Acuerdo de Producción Limpia Estado-Empresa) y hoja de ruta de desafíos futuros
3. Desarrollo de lógica de **Valor Compartido** en la Cadena

Objetivos Estrategia Acción

Promover el uso...

1. Difusión con invitados de diferentes industrias ¿Qué Clientes?
2. Ferias sectoriales y Colegios Profesionales ¿Qué Necesidades?
3. Concurso alianza universidades - empresa INNOVA **G**

Validar

¿Es Rentable o Superior?

Los negocios rentables enfocan sus esfuerzos en conseguir posiciones de superioridad, no en defenderse...

La defensa de amenazas, desgasta energías y no crea valor... a lo más evita perder valor

¿Es Sustentable?

- La sustentabilidad del negocio, pasa por hacer las cosas bien.
- Clientes.
- Comunidades.
- Medioambiente.
- Instituciones.
- Crear Valor.

¿Aporta a la sociedad?

- Valor Compartido (Qué necesidad importante puede cubrir?)
 - El zinc es necesario para la salud
 - Minimiza el uso de recursos naturales
 - Ahorra recursos económicos/Eficiencia Económica

www.galvachile.cl



GALVACHILE
CIRCULO DE GALVANIZADORES DE CHILE