

bbosch | **50** años

Desarrollo de Mercado
En la industria del Galvanizado

Desarrollo de Mercado

Premisas para definir una estrategia

- Las **ventajas técnicas y económicas** del Galvanizado **no tienen discusión**, sin embargo no es una solución conocida a diferencia de las pinturas, ellos nos llevan la delantera.
- Los “Usuarios Finales” **no compran galvanizado**, ellos necesitan **prolongar la vida útil** de su inversión, por lo tanto el enfoque del desarrollo, debe estar orientado a la preocupación del usuario y no al “producto /galvanizado”
- **Foco del desarrollo :**
 - *Industrias o zonas geográficas ó industrias donde el **problema de corrosión** es mayor.*
 - *Industrias o zonas geográficas donde el **consumo de acero** es mayor.*

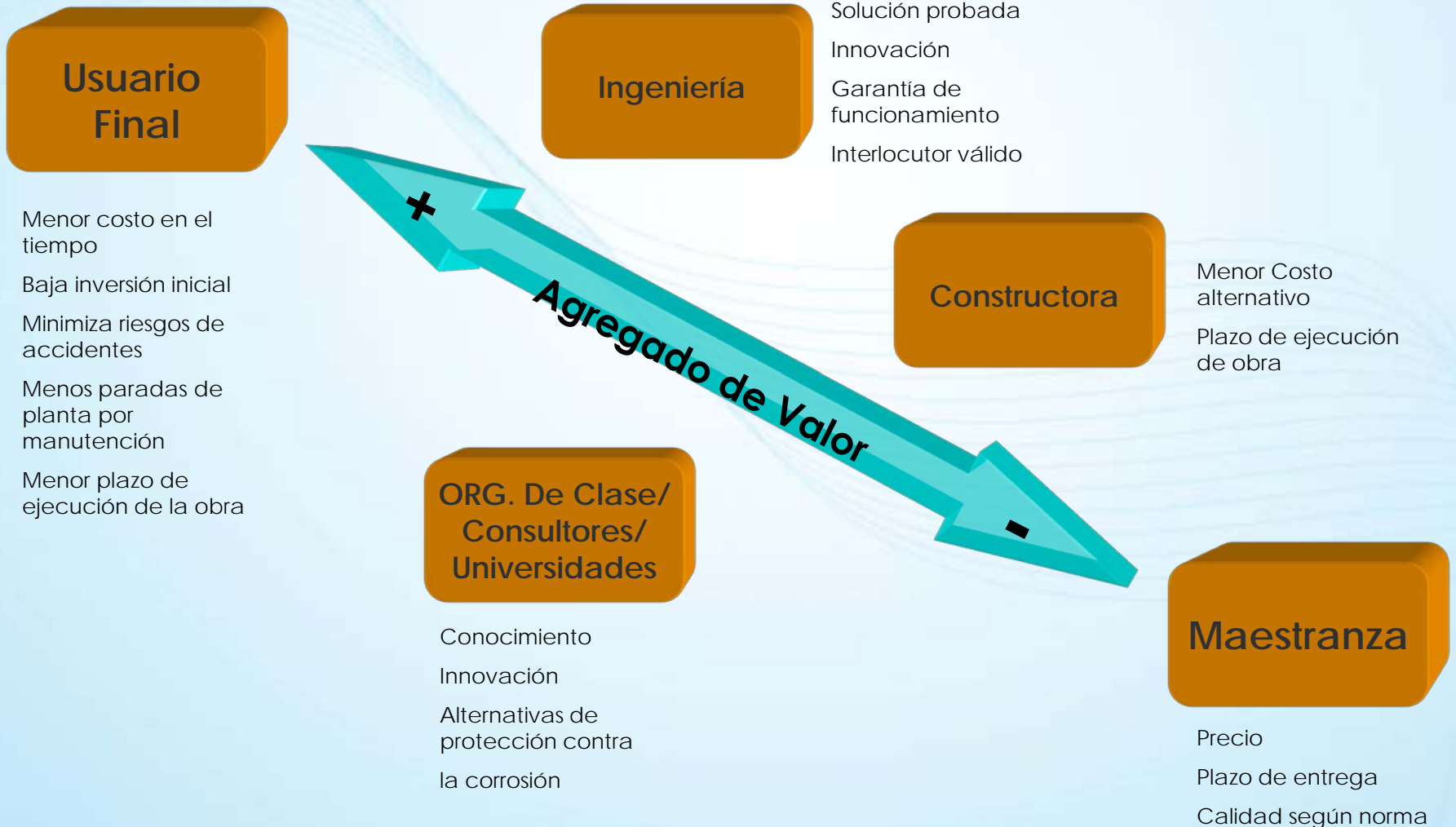
Desarrollo de Mercado

Premisas para definir una estrategia

- Las fábricas de estructuras de acero **son intermediarios** entre el mandante (usuario final) y el galvanizador, en la práctica se remiten a seguir **lo señalado por el especificador** ó mandante.
- **Posicionar** el uso del galvanizado en un sector industrial o producto específico, tarda entre **2 a 3 años**.
- **Desarrollar mercado** requiere **invertir** recursos (3% a 4% de la venta)
- **Desarrollar mercado** requiere **tiempo e información** relacionada, para hacer planes de crecimiento anual y metas de largo plazo. (indicadores industriales, consumo de acero y zinc, proyecciones del PIB, corrosividad ambiental y de industrias, etc.)

Desarrollo de Mercado

Actores Claves y Propuesta de valor



Desarrollo de Mercado

Acciones

- Identificar los proyectos de inversión futuros y las personas involucradas.
- Definir segmentos de mercado para una cobertura más eficiente.
- Proveer información técnica de calidad, a fabricantes, especificadores y usuarios finales. (según inversiones y segmentos)
- Dar viabilidad de galvanizado al mayor número de productos, tanto en tamaño, forma y cantidad para una mayor penetración de mercado

Desarrollo de Mercado Acciones

- Definir equipo comercial competente según las disciplinas ó áreas de la industria que se quiera alcanzar.
- Establecer alianzas con universidades para la promoción del galvanizado a través de sus alumnos en disciplinas afines y por ejercer.
- Proveer información técnica y económica detallada de ejemplos locales.
- Participar en conjunto con organismos que propician tanto el uso como la protección del acero.

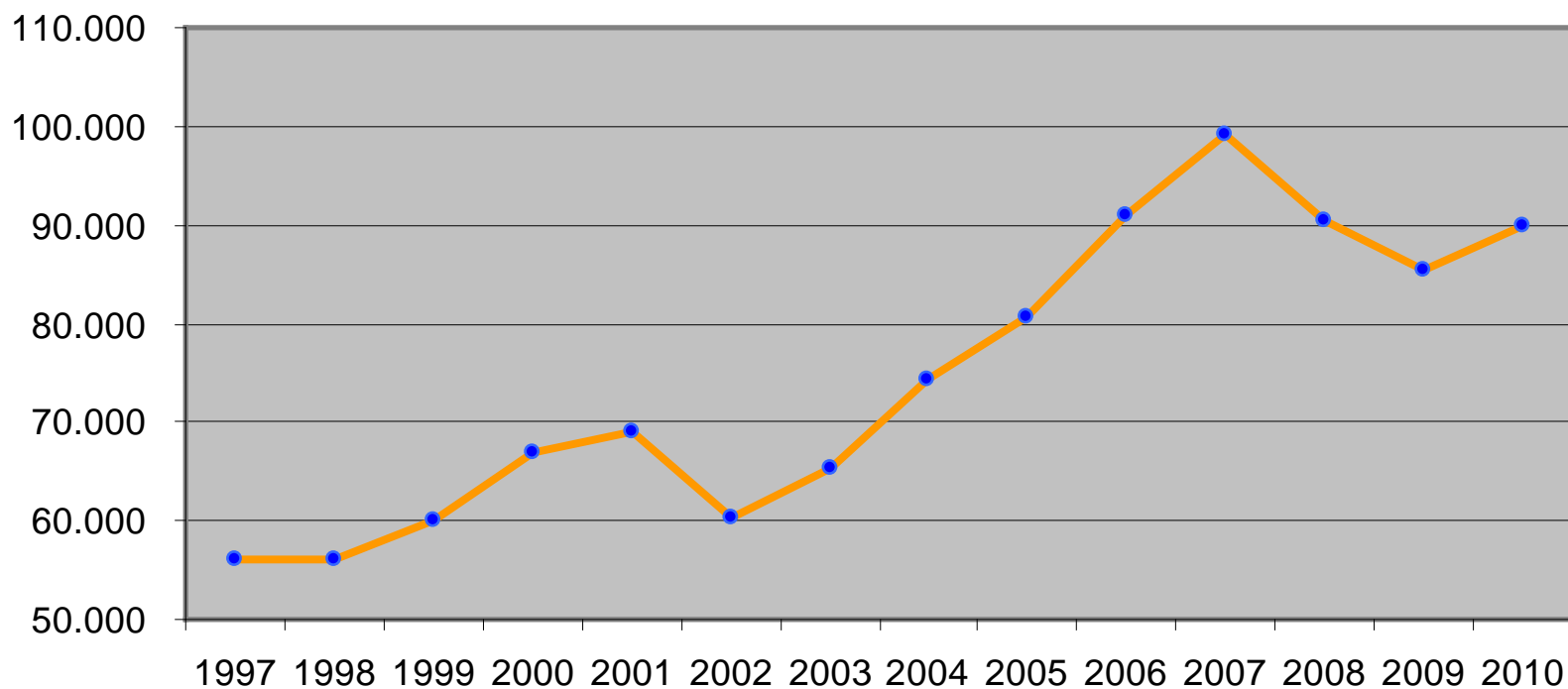
Desarrollo de Mercado

Acciones

- Desarrollar y participar económicamente en el costo de proyectos en conjunto con organismos públicos ó empresas privadas que sirvan de ejemplo.
- Realizar Seminarios con relatores experimentados tanto locales como extranjeros en alianza con organismos que promueven el uso del zinc.
- Ser un referente en el tema de la corrosión.

Mercado de Galvanizado 1997-2010

Tamaño de Mercado Galvanizado Chile (Tons)



- **Proyecto Duplex**

- ✓ Desarrollo de producto (según ambiente), nombre, isotipo, focus.
- ✓ Desarrollo de aplicadores y alianza con fabricante de pintura.
- ✓ 24 meses de desarrollo.
- ✓ 25 Ingenierías y organismos públicos contactados.
- ✓ Más de 300 ingenieros capacitados.
- ✓ Realizamos 2 probetas reales en Minería. (Codelco Teniente, Candelaria)
- ✓ Más de 20 proyectos ya ejecutados (GNL Quinteros, Postes GNL Mejillones, Cemento Melón, Miñera Esperanza, etc)
- ✓ Más de 45 proyectos especificados (Lafarge, McCain, Terquim, MHales)

The image features a light blue background with a series of thin, curved lines that create a sense of motion and depth. The lines are arranged in a way that suggests a large, stylized letter 'B' or a similar shape. The text 'bbosch | 50 años' is centered in the middle of the image. The 'b' is black, 'bosch' is orange, and '50 años' is blue. The overall aesthetic is clean and modern.

bbosch | **50** años