

**bbosch** | 50 años

Desarrollo de Mercado  
En la industria del Galvanizado



# Visión

*Ser líderes en todos los negocios y mercados en donde participamos.*



# Valores

## **Respeto**

Hacia las personas, la empresa, el ambiente y el entorno legal

## **Compromiso**

Con sus clientes, proveedores, contratistas, colaboradores y la comunidad

## **Trabajo en equipo**

Porque somos más que la suma de nuestras partes

## **Espíritu emprendedor**

Para crecer y desarrollarse

# Negocios

**b**bosch



**b**bosch  
RECUBRIMIENTOS



**b**bosch  
INGENIERIA Y CONSTRUCCION



**b**bosch  
INDUSTRIAL



# Desarrollo de mercado En la industria del Galvanizado

# Desarrollo de Mercado



Zinc... esencial para la vida



## Plantas de Galvanizado General en Latinoamérica

País	Numero de Plantas	Capacidad Instalada TM /Año	Producción 2008 TM	Capacidad Utilizada TM /Año	Consumo Aparente - Kg*Habt.
Argentina	5	80.000	50.000	62%	1,33
Brasil	80	300.000	240.000	80%	1,32
América Central	10	80.000	60.000	75%	1,45
Chile	12	200.000	120.000	60%	7,73
Colombia	14	140.000	80.000	70%	1,74
Ecuador	4	50.000	35.000	70%	2,89
México	15	300.000	145.000	48%	1,32
Perú	4	70.000	30.000	43%	1,07
Venezuela	8	130.000	60.000	45%	2,41
<b>TOTAL</b>	<b>152</b>	<b>1.350.000</b>	<b>820.000</b>	<b>61%</b>	<b>1,65</b>

Fuente: LATIZA

# 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 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**.



# 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.

The image features a light blue background with a series of thin, curved lines that create a sense of motion and depth. 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 "50" is a large, bold number, and "años" is in a smaller font size.

**bbosch** | **50** años