

Encuentros de primer nivel

ESTAMOS EN WOC desde la primera exposición, ahora con un *stand* mayor, y nos motiva conocer de manera directa los intereses de los asistentes, muchos de los cuales incluso ya son nuestros clientes y nos da gusto comentarles aquí acerca de los productos más novedosos, que constaten lo que ofrecemos, aunque no se trata de cerrar ventas, pues con el concreto se trabaja de otro modo, haciendo diagnosis, etc., pero sí establecemos un compromiso personal para visitarlos y mostrarles cómo trabajamos, además de llevarles lo que podemos brindarles para sus obras.

Así mismo, gracias a la confianza de los constructores mexicanos SIKA está «galopando» en su expansión en el país. Y no digo creciendo pues en verdad vamos a un ritmo muy superior, pues por lo general suben las ventas conforme al PIB de la construcción, pero en nuestro caso rebasamos ese nivel, lo cual nos satisface mucho.

Por otra parte, con el IMCYC participamos en múltiples encuentros y nos sentimos dentro de la comunidad del

concreto, en un constante intercambio de conocimientos e información. Nuestra intención es aportar siempre material para estar en la vanguardia y tener al día a los constructores formales, a los más importantes, tanto a través de las páginas de la revista como de conferencias o cursos. ☺

Alexis Herrerías Valero

Gerente de Mercadotecnia
SIKA Mexicana, SA de CV



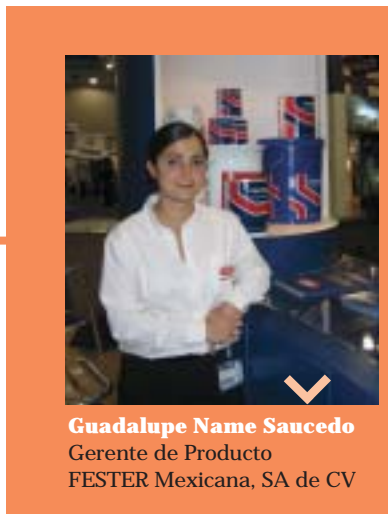
La importancia de un evento especializado

POR SEGUNDA OCASIÓN

estamos en WOC, y nos llama la atención que es de los pocos eventos dirigidos a un segmento muy especializado dentro del sector de la construcción, de productos y equipos para el concreto, lo cual resulta importante como empresa pues contamos con una amplia línea de aditivos, membranas de curado, *grouts*, impermeabilizantes cementosos, etc., y por supuesto es un foro interesante pues los asistentes pueden conocer de primera mano nuestros productos, sus beneficios y de manera directa concertar encuentros posteriores, sobre todo con directivos con poder de decisión, de jerarquía, y como proveedores nos resulta esencial.

Evidentemente, WOC 2005 ha crecido en relación con el año pasado, y me pareció muy buena idea de que la exposición se abriera a cualquier asistente sin costo, pues igual hay consumidores con volúmenes menores, pero significativos.

Nos satisface, además, que nuestra opiniones se plasmen a través del IMCYC pues es un medio idóneo para la difusión de los temas del concreto, muy especializado, y no se diluye el esfuerzo de promoción como en otros espacios, y sabemos que de un medio bien dirigido es más fácil establecer la comunicación con los conocedores del tema. ☺



Guadalupe Name Saucedo
Gerente de Producto
FESTER Mexicana, SA de CV

En pos de un perfil definido

POR SEGUNDA VEZ PASA está en WOC, y consideramos importante tener presencia en este tipo de evento, que ya cuenta con gran prestigio en su versión de Estados Unidos, porque aunque estamos más dirigidos hacia el mercado de la impermeabilización, de igual manera tenemos una línea para el concreto y lo ideal es que día tras día incrementemos la participación en este sector. Actualmente estamos completando nuestra línea de soluciones para el concreto e incluso presentamos nuevos productos, como el PASA Fiber ST, una fibra polimérica virgen para pisos, pavimentos, plataformas de aviones, todo aquello que requiera de uso rudo, de alto impacto, que refuerce y no agriete

el concreto. Es una fibra antimagnética, no corrosiva, totalmente nueva en el mercado y le apostamos con mucho optimismo.

Además, comparando esta exposición con otras, a pesar de ser más pequeña, viene mucha gente con conocimientos sobre los productos, buscando datos en detalle, no simplemente curiosos, y eso nos permite darles una atención personalizada. Tienen un mejor perfil comercial para nosotros, y así creamos una mejor base de datos.

Con el IMCYC tenemos una magnífica relación y con presencia en la revista, pues siempre están difundiendo lo mejor del concreto, de México y también de todo el mundo. ☺



Alma Rodríguez
Gerente de Mercadotecnia
PASA

WOCM, de bien mejor

MI EMPRESA lleva años participando en WOC en Estados Unidos y por supuesto desde el 2004 montamos *stand* en el evento mexicano, pues consideramos que es el de mayor realce para el sector concreto. GRACE tiene siglo y medio de existencia, así que sabemos perfectamente dónde están los clientes que pueden interesarnos, pues estamos enfocados hacia las especialidades químicas, y básicamente en México contamos con tres líneas de negocios, una de las cuales son los aditivos para el concreto.

Somos de la filosofía de tener la máxima presencia en el mercado y diferenciarnos respecto a los competidores, tan buenos como nosotros, y para lograrlo en una emulación sana y abierta es necesario aprovechar este tipo de espacio, de notoria oportunidad, para exhibir nuestros productos, planteando una interacción dinámica con el público, que en general es muy especializado. Y como mi mercado directo es el premezclado un evento como éste resulta sumamente atractivo.

WOCM en el 2004 tuvo una gran afluencia, esperamos que este año se repita el éxito, y considero que va de bien a mejor. Hay muchas posibilidades de crecimiento en México para el concreto premezclado y aquí pueden divulgarse ampliamente sus ventajas. 🌐



Ing. Jorge Ocampo Flores
Gerente Regional de Ventas
GRACE Construction
Products

Promoviendo tecnologías de punta

A AMBOS ejecutivos de Meadows la participación en el mercado mexicano les resulta de gran interés. Por eso, este año montaron nuevamente su *stand* en WOC 2005, con vistas a introducir las tecnologías disponibles en Estados Unidos para que el productor nacional pueda competir con todos los recursos.

Señaló Skip Francies que «independientemente del tamaño de la exhibición es esencial la asistencia para conocer lo que requiere este mercado, y así comentar personalmente con los visitantes lo que ofrece Meadows». Por su parte, Víctor J. Yakin destacó que todas sus líneas son de accesorios para el concreto, desde soportes para varillas, para el colado de losas, o accesorios roscados o sistemas probados para el concreto prefabricado, o tecnologías alemanas para la fijación de fachadas.

Además, explicó para *Cyt* Skip Francies que tienen varias líneas de productos relacionadas con el concreto y no todas tan conocidas en México, como el *tilt up*, de la cual son líderes tanto de su ingeniería como del suministro de los productos y refuerzos. De este modo, los representantes de Meadows consideraron muy atinada la decisión de participar en WOC 2005. 🌐



✓ (Izq a derecha)
Victor J. Yakin, Gerente de Ventas y **Skip Francies**, Director Ejecutivo de Mercado y Desarrollo de Productos
MEADOW Burke Products



Gerardo Rodríguez Gómez
Coordinador de Mercadotecnia
The Euclid Chemical Cia
México

Productos para concedores

NUESTRA EMPRESA es estadounidense y siempre ha montado sus stands allá, así que desde el inicio de WOC en México, por supuesto, nos hicimos partícipes de este evento, como parte de la estrategia global de la compañía.

Para el concreto estamos trayendo tecnología de punta en aditivos y estamos promoviendo una línea de hiper-fluidificantes, basados en una sustancia química llamada policarboxilato, son productos hiper-reductores de agua que aseguran una gran fluidez y trabajabilidad al concreto.

Aquí ya se han aplicado en obras importantes como el Segundo Piso del Anillo Periférico, en el DF, en las columnas y ballenas, en concretos muy especializados de alta resistencia.

Así mismo, nos interesa mucho el tipo de visitantes en WOC 2005, pues nuestros productos son de alto nivel,

para concedores, dirigidos a mercados especializados y por eso no vamos a otras exposiciones pues salvo excepciones no contamos con productos de amplio consumo.

Por otra parte, nos da gusto tener presencia en su revista pues son sólidos nuestros vínculos con el IMCYC, patrocinando algunos cursos y con una honda relación de intercambio de conocimientos para el sector del concreto.



Pablo Avilés del Río
Director Zona México
BOMANITE

Ampliando mercados

BOMANITE SE PRESENTA por primera vez en WOC México, precisamente con la intención de contactar de manera directa con los potenciales consumidores de nuestros productos.

Sin duda, hemos constatado que se trata de una muestra muy especializada y eso nos motiva a participar.

Manejamos una amplia línea de concretos arquitectónicos, con colorantes, ácidos para concretos o selladores. Tenemos muchas expectativas de este evento, y ojalá se cumplan.

Nuestra planta principal está en California y contamos con otra en México para atacar el mercado nacional y el de Centroamérica.

Ing. Guillermo Salmón
Aguilera
MECCANO
de México

Confianza en WOC

HEMOS PARTICIPADO en WOC desde Las Vegas y no bien comenzó en México nos incorporamos al evento, pues nos motiva estar al día en el negocio de la construcción con concreto, ya que somos un complemento indispensable de esta industria. Los fabricantes de cimbra constituimos un elemento imprescindible para el sector.

Meccano es una empresa 100% mexicana, al igual que la tecnología, y nuestra especialidad es la fabricación de moldes para la construcción de vivienda de interés social en serie, aunque hacemos cimbras específicas de cualquier tamaño y exigencia. Tenemos en venta y renta diversas cimbras.

Aquí esperamos clientes de constructoras grandes y medianas, personas con capacidad de decisión. Por lógica, la compra no se define en este tipo de muestra, pero en este contexto se exhibe lo más novedoso de nuestra oferta y se establecen vínculos sumamente provechosos para darle continuidad en un plan de negocios.

Y para que haya una mejor expansión de la industria de la construcción con concreto estos encuentros son de gran utilidad, pues propician un mejor intercambio de información, lo cual resulta sumamente conveniente. Así, confiamos mucho en esta exposición y en sus beneficios inmediatos.

