

PRESENTACIÓN

Nombres

Objetivos

EMPRESA

Histórico de la empresa

Estructura de la empresa

Servicio posventa

PRODUCTOS

Producto

Calidad

Diseño

DECISIÓN DE APERTURA A NUEVOS MERCADOS

TOMA DE CONTACTO

Feria

FORMA DE ENTRADA EN EL MERCADO

ESTUDIO DE MERCADO

Análisis Port-folio

Conclusión del análisis port-folio

Encuesta

Sector de mueble en Méjico

CONTACTO CON EL DISTRIBUIDOR

PAÍS

ARCHIVADORES

MARKETING MIX

Política de precios

Política de distribución

Política de comunicación

Política de productos

EMBALAJE

TRANSPORTE SEGURO

El transporte

Seguro

Ruta Marítima

Incoterm

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL Y OPERATIVA DE LA ESPORTACIÓN

Contrato

Operativa

DOCUMENTACIÓN

CONCLUSIONES (VALORACION FINAL DEL PROYECTO)

PRESENTACIÓN

PRESENTACIÓN

La realización de este trabajo ha sido desarrollada por un integrante del departamento de marketing de la empresa OFICOM, S.A.

Dicho integrante es:

- AYESA COCA, AITOR

La finalidad de este trabajo es ampliar el radio de actuación de nuestra empresa mediante una operación de exportación.

Uno de los principales motivos de discusión en las primeras fases de este proyecto, ha sido llegar a un acuerdo común sobre el producto y el país en el que está basado este trabajo.

La elección del producto y país viene detallada a lo largo de todo el proyecto junto con la documentación necesaria para una correcta operación comercial.

OBJETIVOS

- Darnos a conocer en el Mercado Latino con la firma OFICOM, S.A.

- Conseguir introducir el producto en el mercado resultante del estudio de mercado.
- Alcanzar una Cuota de mercado razonable.
- Mantener las relaciones comerciales e incluso aumentarlas.

EMPRESA

HISTÓRICO

DE LA

EMPRESA

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

• HISTÓRICO DE OFICOM

1.962: Creación de OFICOM en Vitoria como empresa dedicada a la fabricación de piezas para el automóvil. La empresa se instala en un pequeño taller en el centro de la ciudad.

1.964: OFICOM decide centrar sus esfuerzos en las nuevas oportunidades que ofrecía el mercado de mobiliario, fabricando inicialmente archivadores.

OFICOM participa por primera vez en una Feria en Bilbao, exponiendo la *Línea K*, una de las líneas que marcó un hito en la historia de OFICOM.

1.966: Se firma un acuerdo de fabricación – distribución de los productos de la casa PARMA ANTONIO & FIGLI (Italia).

En este período, la empresa se instala en el polígono industrial de Betoño y empieza a comercializar productos de diseño y concepción propios.

1.968: Creación de las tres primeras Delegaciones: Madrid, Bilbao y Vitoria. Dos años más tarde se fundará la delegación de Valencia.

1.972: Creación de la *Línea BRIO*, que responde a tendencias que funcionan en ese momento en Europa: patas de aluminio, faldón cerrado, bloque de mesa pequeño... Segunda ampliación de la planta productiva.

OFICOM da por finalizada la colaboración con la firma italiana, y crea su propia oficina de diseño, e inicia posicionamiento en el mercado como empresa totalmente independiente.

1.975: Nace la *línea ESE*, como reconversión de la *línea BRIO*. La primera gran instalación realizada con esta línea es la FORD de Almusafes en Valencia (1.000 puestos de trabajo).

A principios de los años 70 se toman dos decisiones relevantes para OFICOM:

- Hay un objetivo de empresa, que es buscar un diseño funcional más estético, empezando a nacer en el mundo de la oficina los criterios de las oficinas paisajes: como la modulación entre mesas, biombos y armarios, espacios abiertos y creación de módulos de archivo.
- Se abandona la producción de gama media y alta lanzándose el primer producto de diseño propio, la

línea Dekor, dando soluciones al producto, a las distintas demandas y a distintos materiales.

1.976: Se produce un cambio importante en la política comercial de la empresa, que decide abandonar la producción de mobiliario de Gama Baja y dedicarse exclusivamente al mobiliario de Gama Media y Alta.

Se lanza el primer producto con diseño propio, la *línea DEKOR*, y se crea una línea de sillería propia fabricada por BIPLAX.

1.978: Con la fabricación de piezas par IBM se consiguen estándares de calidad más elevados que los de la competencia más directa. Esto es debido a que el sector privado es más exigente en calidad de producto, en atención al cliente, por lo que prima la expresión cero defectos.

Se crea una nueva línea como evolución de la DEKOR y nace la *línea KARLA*.

Se toma la decisión de no vender al sector público (Administración Central), para concentrar los esfuerzos de ventas en el sector privado. Esto significa la expansión y consolidación de la red de distribución nacional, tanto a través de delegaciones propias como de distribuciones.

Se funda la quinta delegación de OFICOM en Barcelona.

1.980: OFICOM inicia la fabricación de sus primeros PRESISTEMAS (mobiliario sistema adaptado a las necesidades del cliente privado dando una mayor especialización). En estos presistemas, la oficina es una interrelación de tres elementos: PERSONA-PUESTO DE TRABAJO-PROCESOS DE TRABAJO.

1.981: Se marca un hito en la historia de la empresa: Creación y lanzamiento de la *Línea VIKTOR*. Se trata del primer mobiliario sistema fabricado en España dedicado al sector privado de gama media-alta.

Las consecuencias inmediatas son la consolidación de la empresa como líder en el mercado de mobiliario metálico, que se completa con una nueva ampliación de la empresa.

Comienza un acuerdo de comercialización con el fabricante de sillería *Draebert* es una empresa alemana fabricante de sillas considerada como el producto más avanzado del mercado en cuanto a sillas desde el punto de vista ergonómico y técnico, de ahí que la silla *Draebert* fuera la más cara del mercado.

1.982: La red de distribución queda consolidada, con un total de 70 Distribuidores y 6 Delegaciones. Este año se crea la delegación de Sevilla.

1.986: OFICOM inicia la comercialización directa en el mercado francés creando la sociedad OFICOM S.A.R.L.

1.987: OFICOM se consolida en el mercado español como fabricante líder del sector privado con realizaciones importantes como: BBV, Ford España, IBM España, RTVE...

Cuarta ampliación de OFICOM y creación de la delegación de Málaga.

1.989: La empresa decide iniciar la comercialización de la sillería GIROFLEX. OFICOM firma un acuerdo de cesión de licencias de sus fabricados con la firma Sheer Pride Ltd, perteneciente al grupo Lonrho Pic.

1.990: Lanzamiento de la *Línea QUORUM*, es la última gran generación de mobiliario sistema. Se incluyen las últimas novedades en cuanto a electrificación, acabados, estructuras...

OFICOM finaliza el ejercicio 1.989 situándose en el tercer puesto del ranking de fabricantes de mobiliario de

oficina.

Realiza una nueva ampliación e inversiones en fabricación por más de 500 millones.

1.991: Se inicia la distribución en Portugal – ESCRIMOVEL OFICOM (Lisboa). Se realiza la mayor instalación proyectada por OFICOM: es el proyecto Repsol con 1.500 puestos de trabajo.

1.992: Incorporación al grupo alemán D.L.W. (Deutsche Linoleum Werke– Fabricación alemana de linóleo), ya que se consideró el más complementario por su fabricación de sillas, mobiliario de madera y mobiliario de dirección, de la cual OFICOM carecía.

1.993: Se lanza la nueva *Línea KAIROS* orientada hacia un segmento medio y aplicando nuevos criterios de color.

Se inicia la comercialización y producción propia de la sillería *Röder*.

1.994: Proyección internacional (Presencia en ORGATEC). Inicio de la fabricación de asientos en Vitoria. Se inicia el acuerdo de cesión de licencia de fabricación con la empresa chilena IMAD. También se crea en Frankfurt OFICOM BÜROMÖBELSYSTEME, para la comercialización directa con el mercado alemán.

1.995: Se presenta el *sistema de armario – tabique y mampara KARTA* en la feria Construmat, fabricado bajo licencia de la empresa alemana Alex Linder, miembro en ese momento del grupo D.L.W. y escindida del grupo OFICOM en 1.996.

1.996: Desarrollo de la *Línea K-net* de la mano del diseñador alemán Daniel Korb. Presentación de K-net en la Feria ORGATEC'96, teniendo una gran aceptación.

1.997: Lanzamiento de la *Línea K-net* en el mercado interior.

1.998: Se lanza al mercado la nueva línea K-OM de archivadores.

ACTIVIDAD EXTERIOR DE OFICOM			1966/72.Acuerdo de fabricación / Distribución con Antonio Parma & Figli,					
HISTÓRICO DE OFICOM	Creación de OFICOM en Vitoria como industria auxiliar del Automóvil.	OFICOM decide entrar en el sector de mobiliario de oficina. OFICOM participa por primera vez en una feria, en Bilbao exponiendo la LÍNEA K .	Se firma un acuerdo de fabricación – distribución de los productos de la casa Parma Antonio & Figli (Italia). En este período, la empresa se instala en el polígono de Betoño y empieza a comercializar productos de	Creación de las primeras delegaciones: Madrid, Bilbao y Vitoria.	Se abre la delegación de Valencia.	Creación de la LÍNEA BRIO que responde a tendencias que funcionan en ese momento en Europa: patas de aluminio, faldón cerrado, bloque de mesa pequeño.	Nace la LÍNEA ESE , como reconversión de la LÍNEA BRIO. Empiezan a nacer en el mundo de la oficina los criterios de la oficina paisaje: modulación entre mesas, biombos y	Se pr m ga de ex al ga al pr de pr L. D cr de

			diseño y concepción propios.			Segunda ampliación de la planta productiva, OFICOM finaliza su colaboración con la firma italiana, crea su propia oficina de diseño y se posiciona como empresa totalmente independiente	armarios, espacios abiertos y creación de módulos de archivo.	fa B.
AÑO	1.962	1.964	1.966	1.968	1.970	1.972	1.975	1.

ACTIVIDAD EXTERIOR DE OFICOM	1981/89: Acuerdo de comercialización con el fabricante de sillería Draebert.		1966/72. Acuerdo de fabricación / Distribución con Antonio Parma & Figli,		1989/94: Acuerdo de cesión de licencias a Sheer Pride Ltd. Del grupo Lonrho. 1989/92: Colaboración con Girolex (Suiza)	1991: Se inicia la distribución en Portugal – ESCRIMOVEL – OFICOM (Lisboa)
HISTÓRICO DE OFICIO	Creación y lanzamiento de la LÍNEA VIKTOR . Es el primer mobiliario sistema fabricado en España.	Se crea la delegación de Sevilla.	OFICOM inicia la comercialización directa en el mercado francés creando la sociedad OFICOM S.A.R.L.	OFICOM se consolida en el sector privado con realizaciones importantes como: BBV, Ford España, I.B.M España, R.T.V.E... Creación de la delegación de Málaga.	OFICOM decide iniciar la comercialización de la sillería Giroflex y se posiciona en el sector más avanzado en el mundo de la sillería. OFICOM firma un acuerdo de cesión de	Lanzamiento de la LÍNEAQUORUM . Sistema líder en el mercado de demanda privada. Se incluyen las últimas novedades en cuanto a electrificación, acabados, estructuras, OFICOM realiza una nueva ampliación e inversiones en

					licencias de sus fabricados con la firma Sheer Pride Ltd. Perteneciente a Lonrho Plc.	fabricación por más de 500 millones de pesetas.
AÑO	1.981	1.982	1.986	1.987	1.989	1.990

Participación de OFICOM dentro del stand global del grupo D.L.W.	Nueva exposición en el centro de Lisboa-600 m2. A través de la feria de Neocom (Chicago), donde tanto K-net como Karta reciben un premio a la innovación del producto por la organización de la propia feria. Presentación de K-net en la feria de Orgatec (Colonia) Presentación de K-Om en la feria Interoffice de Londres.	
	Se presenta en Construmat, el sistema de armario tabique y mampara Karta fabricado bajo licencia de la	Desarrollado y de la LÍNEA K-NET. la feria de Orgatec de la LÍNEA

empresa Alex Rinder, miembro en ese momento del grupo D.L.W. y escindida del grupo en 1996.	K-NET de la mano del diseñador Daniel Korb. Firma del acuerdo de fabricación bajo licencia con Monfer (Perú).	
1.995	1.997	1.998

Para nosotros significa ocupar dentro del mapa de competencia que existe nivel de cliente final, una posición de proveedor de producto/servicio de alta calidad de forma muy eficiente, calificado por encima de todos nuestros competidores dentro de lo que se considera equipamiento de oficina.	COMENTARIO	OFICOM se inicia en 1.962 en Vitoria fabricando cerraduras pasando, dos años más tarde, al mundo de mobiliario de oficina metálica. Como consecuencia de esta entrada al mundo de la oficina contrata la licencia de Parma Antonio & Figli (Italia) en 1.966 para poder conseguir experiencia en el terreno y comercializar productos de	Este mercado requiere una red comercial, por lo que se crea una red de distribuidores y de delegaciones iniciándose en 1.968 las tres primeras en, Madrid, Bilbao, y Vitoria, y dos años más tarde se abrirá la cuarta en Valencia.	OFICOM nace con la línea K, en la que prima el aprovechamiento de materiales. En la línea K, las medidas no estaban basadas en ningún tipo de modulación, ningún tipo de ergonomía. A principios de los años 70 se toman dos decisiones relevantes para OFICOM: Hay un objetivo de empresa, que es buscar un diseño funcional más que estético, empezando a nacer en el mundo de la oficina los criterios de las oficinas paisajes.
---	-------------------	---	---	--

		diseño y concepción propios		Como la modulación entre mesas, biombos y armarios, espacios abiertos y creación de módulos de archivo. Se abandona la producción de gama baja dedicándose exclusivamente al mobiliario de gama media y alta, lanzándose el primer producto de diseño propio, la línea Dekor, dando soluciones al producto, alas distintas demandas y a distintos materiales.
Ser una empresa líder en el equipamiento de oficinas del segmento medio/alto, que busca un equilibrio entre la fabricación y la comercialización siendo así mismo un fabricante de productos de alta calidad y alta gama.	DECISIÓN ESTRATÉGICA	OFICOM entra en el mundo de la oficina contratando la licencia de Parma Antonio & Figli en 1.966.	Creación de una red comercial (distribuidores y delegaciones)	Búsqueda del diseño funcional por lo encima de lo estético Abandono de la gama baja para concentrarse de gama medio alta.
OBJETIVO /MISIÓN	Año	1.962	1.968	1.972

OFICOM toma la decisión de dirigirse al sector privado lo que significa una expansión y consolidación en la red de distribución	OFICOM busca fabricaciones alternativas construyendo carcasas para ordenadores de I.B.M, consiguiendo estándares de calidad más directa. Esto es debido a que el sector privado es más exigente en calidad de	En 1980 OFICOM inicia la fabricación de sus primeros mobiliarios sistemas, donde la oficina es una interrelación de tres elementos: PERSONA–PUESTO DE TRABAJO–PROCESOS DE TRABAJO. Se fabrica la línea Viktor, que es el primer mobiliario sistema
--	--	---

nacional, a través de delegaciones propias y distribuidores. Se funda la delegación de Barcelona, esto significa un fortalecimiento y crecimiento cualitativo en términos de servicios. La consolidación en el sector privado supone una mayor exigencia sobre unos productos más desarrollados, más evolucionados y de mayor calidad.	producto, en atención al cliente, por lo que prima la expresión cero defectos. Por entonces IBM estaba considerada como la empresa más avanzada en concepto y criterios de control de calidad en el proceso de fabricación. Por todo esto OFICOM será premiada por I.B.M.	fabricado en España dedicado al sector privado de gama media y alta, adaptando las necesidades al cliente privado, (personalización), en donde se da un valor añadido al consumidor (concentración de riesgo sobre una sola línea). Viktor es la base de la creación del OFICOM actual como consecuencia de: Habernos dirigido al sector privado que exige productos con más funciones, y más calidad. Ser un producto de gama media/alta. Mayor posibilidad de elección con Viktor por parte del comprador.
Se toma la decisión de dirigir los esfuerzos de venta exclusivamente al sector privado como consecuencia del concurso de la administración pública.	OFICOM comienza una búsqueda de alternativas con la fabricación de carcasas para ordenadores I.B.M.	Fabricación de los primeros sistemas – fabricación de la línea Viktor (mobiliario sistema adaptado a las necesidades del cliente privado dando una mayor personalización)
1.978	1.978	1.980

Es importante destacar que en el año 81 OFICOM distribuye la silla Draebert, y es de interés por o que significa desde el punto de vista comercial ya que para vender este tipo de silla es requisito fundamental tener unos desarrollados conceptos del mobiliario de oficina. Draebert es una empresa alemana fabricante de sillas considerada como el producto más avanzado del mercado en cuanto a sillas desde el punto de vista ergonómico y técnico, de ahí que la silla Draebert fuera la más cara del mercado. En estrecha colaboración con cada cliente, OFICOM se ha implicado en la definición de sistema de mobiliario acorde con las nuevas necesidades de los espacios de trabajo en el mundo de la banca. A principios de los 80 OFICOM entró en el mundo de la banca por varios puntos estratégicos como son: grandes inversiones que aportan a OFICOM grandes cuentas. Estas grandes inversiones exigen un tratamiento favorable en los plazos de entrega,	En el año 1988 nace un producto que complementa a Viktor, es el KS3, también llamado panel técnico, con lo que volvemos a la idea de la personalización ya que puede alternarse con cristal, tapizado, dimensiones y alturas.	La red comercial se ha estructurado, de tal forma que hace falta cada vez más eficaz, de ahí todo lo relacionado con la formación desde el año 1991.	A finales de los 80 y principios de los 90 se produce una (sigue)
--	---	--	---

conocimiento del producto, perfección en el trabajo, un buen servicio posventa. Importante destacar que la primera banca en España con unidad de imagen, unidad de criterio operativo fue La Caixa. La banca al consumir mucho da también mucha dimensión a la empresa. Es el sector que más peso ha tendido en el mercado, es un sector exigente debido a su red de distribución (montaje de oficinas, servicio posventa, gran capacidad de fabricación).			
OFICOM distribuye la silla Draebert con lo que se demuestra un desarrollado concepto de mobiliario de oficina. OFICOM comienza en el mundo de la banca.	Nacimiento del producto complementario a Viktor, el KS3 o panel técnico–mayor personalización	Realización de un plan de formación para una mejor red comercial	Incorporación de OFICOM al grupo D.L.W.
1.981	1.988	1.991	Finales 80

Concentración de empresas en grandes grupos de mobiliario de oficina (Strafort–Francia, Grupo Samas–Holanda, y más tarde Haworth–América). Es por ello que OFICOM piensa que su desarrollo como empresa dependerá de su afiliación con alguna empresa más amplia, de ahí que en 1.992 se incorpore al grupo alemán D.L.W, con quien se incorpora al armario tabique, producto complementario al concepto de venta de OFICOM. Esta asociación de empresas implica la internacionalización de OFICOM que ya empezó a desarrollar en el año 86 con la apertura de una filial en Francia en donde el mercado se encontraba más avanzado que el Español. La constante evolución y desarrollo de OFICOM ha conseguido formarse como empresa en el ámbito del mobiliario industrial, red comercial especializada y un producto físico o servicio.	Karta se presenta en la feria de Construmat. Este producto, que nos introduce más en el entorno de oficina, nos permite acciones más especializadas como es el sector de la banca (incorporar al merchandising). También esta presentación nos facilita el acceso a distintos arquitectos.
Internacionalización de OFICOM con la apertura de una filial en Francia.	Presentación de Karta en la feria de Construmat.
Principios de los 90	1.995

ESTRUCTURA

DE LA

EMPRESA