

CAPÍTULO 4

CONSTRURAMA: TUBOS Y CONEXIONES DEL GOLFO

4.1 Introducción

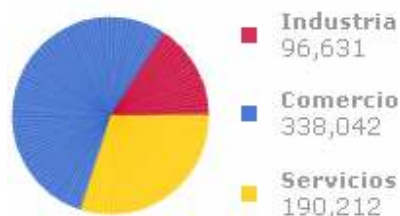
El sector comercio en México tiene el mayor número de empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM 2006). Esto nos da una idea de la importancia que tiene el sector para el funcionamiento económico del país. Desde hace mucho tiempo los gobiernos han hecho intentos por mejorar las empresas del sector mediante el desarrollo y la modernización de las empresas, debido a que esto es indispensable para el avance económico de México.

Las empresas nacen generalmente como PYMEs lo cual, en el ambiente competitivo en el que hoy vivimos, las pone en desventaja contra las grandes corporaciones ya instaladas. Es por eso que se necesitan apoyos específicamente en el sector comercio para crear, desarrollar y mantener al personal con el que cuentan con la finalidad de permitir a los nuevos comercios crecer y desarrollarse antes que extinguirse en la competencia que existe.

4.2 Análisis del sector comercial en México

De acuerdo con el SIEM en México existen 624,885 empresas registradas dedicadas a la manufactura, el comercio y los servicios. Tal y como se observa en la Gráfica 4.1, de estas empresas el 54% (338,042) se dedican al comercio, de las cuales el 99.6% se conforma por micro, pequeñas y medianas empresas.

Gráfica 4.1 Distribución de las empresas registradas en México



Fuente: SIEM (2006)

4.3 Construrama: Historia, misión y valores

La cadena de tiendas Construrama nace en el año 2001 como una iniciativa de Cemex en apoyo a sus distribuidores con la creación de una marca para comercializar y distribuir materiales para la construcción. Construrama no impone los productos que los distribuidores pueden ofrecer. Muchas de las tiendas anteriormente establecidas ya contaban con líneas de ferretería, artículos de plomería, acabados y material eléctrico. Debido a la evolución de los distribuidores hacia una cadena, las fachadas, el mobiliario y algunos procesos que los anteriores distribuidores tenían, cambiaron para adaptarse a las nuevas normas que la cadena estableció, no así los productos y servicios que éstos anteriormente ofrecían.

A cinco años de su lanzamiento, Construrama es la cadena más grande de materiales para la construcción en América Latina y cuenta con más de 2000 puntos de venta a lo largo de la República Mexicana.

La misión que tiene Construrama es ser una cadena de materiales para construcción con cobertura nacional, que esté siempre cerca y que sea preferida por el consumidor, atendida por concesionarios profesionales que logran retornos superiores a los de la industria.

Los valores de Construrama son la confianza, puesto que ofrecen productos líderes en el mercado, asesoría personalizada y la renovación continua en el conocimiento de los materiales para la construcción. La cercanía, ya que siempre se encontrará una sucursal cerca del consumidor. Y por último, la experiencia puesto que cuentan con muchos años en el mercado y conocen las necesidades de los consumidores.

Tubos y Conexiones del Golfo al ser distribuidor Cemex pasa a formar parte de la cadena Construrama en el año 2000. A continuación presentamos una breve descripción de su historia.

4.4 Historia de Construrama: Tubos y Conexiones del Golfo

Tubos y Conexiones del Golfo inicia operaciones en el mes de mayo de 1975. En un local rentado de aproximadamente 200 metros cuadrados del cual una parte era utilizada para exhibición y otra parte para área de ventas y almacén. El ramo con el que inició Tubos y Conexiones del Golfo no era precisamente ferretería en general, sino era un área de la ferretería que es artículos de plomería. Fue hasta el año de 1985 cuando se agregó la línea de material eléctrico. En 1995 se comenzó con materiales para construcción herramienta y algunos artículos de ferretería.

A la fecha Tubos y Conexiones del Golfo cuenta con siete sucursales, tres ubicadas en la ciudad de Martínez de la Torre, dos ubicadas en la ciudad de Tlapacoyan, Veracruz y dos más en Teziutlán, Puebla. (véase Tabla 4.1). La sucursal de Teziutlán se abrió en el año de 1992, otra más se abrió en el año de 1993 en Zacapoaxtla, Puebla, pero fue cerrada por no haber tenido los resultados esperados.

Posteriormente, en el año de 1995 cuando la mayoría de los comerciantes y empresarios estaban detenidos por la falta de liquidez debido a la devaluación de ese año, no obstante, se abren tres puntos de venta. Uno en el mes de mayo que es la sucursal Alfinio Flores, la siguiente un mes después en junio en Villa Independencia y la tercera en el mes de diciembre, en este plazo de junio a diciembre fue construida y abierta al público.

Después siguió la sucursal Zamora y en 1998 fue construida y abierta al público la sucursal David de la Torre. Finalmente, la sucursal Bravo que era almacén de la sucursal Teziutlán se abrió al público en el año de 2000.

Tabla 4.1 Fecha de apertura de tiendas Tubos y Conexiones del Golfo

| Tienda | Año de Apertura |
|-------------------|------------------------|
| Matriz | 1975 |
| Teziutlán | 1992 |
| Alfinio Flores | 1995 |
| Independencia | 1995 |
| Plaza Verde | 1995 |
| Tlapacoyan Zamora | 1998 |
| Tlapacoyan David | 1998 |
| Bravo | 2000 |

Fuente: Elaboración propia

En el año 2000 Cemex hizo la propuesta a Tubos y Conexiones del Golfo de pertenecer a la cadena de tiendas de marca Construrama, por medio de un contrato; mismo que fue analizado. La propuesta anterior fue atractiva para los directivos de Tubos y Conexiones del Golfo ya que podrían lograr, a través de la cadena Construrama, beneficios que les llevaría más años obtener de manera independiente. A la fecha los directivos consideran que la decisión fue la mejor, debido a que los beneficios que esto ha traído han sido muy importantes para su crecimiento.

4.4.1 Misión y visión

La misión de la empresa es repartir parte de las utilidades en beneficio del personal que labora en ella, a fin de que eso los motive a tener permanencia y a ser más productivos. Con

respecto al mercado su misión es ofrecer productos y servicios de calidad a los mejores precios.

La visión a futuro de la empresa está centrada en franquiciar la manera en que Tubos y Conexiones del Golfo opera, para lo cual tendría que contar con la asesoría adecuada.

4.4.2 Estrategias de crecimiento

Para poder crecer Tubos y Conexiones del Golfo se ha apoyado en el uso de la tecnología. Un caso específico es el uso de sistemas de cómputo en el cual mantienen toda la información que requieren para la toma las decisiones.

En 1990, cuando en Martínez de la Torre empezaban a introducirse los equipos de cómputo, Tubos y Conexiones del Golfo consideró que era importante comprar un equipo para hacer los cálculos de precios. En aquel entonces manejaban alrededor de 5,000 y resultaba muy difícil controlar la administración de manera manual. Adquirieron el equipo en 1990, hicieron un sistema de cálculo de precios y eso fue lo que abrió la brecha para iniciar el cambio de una administración manual a una administración de sistemas por medio del uso de la tecnología.

Un sistema informático aunque esté hecho a la medida debe de manejarse con orden y disciplina. Esto facilita el tener la información oportuna y correcta siempre y cuando se opere de manera disciplinada.

Tubos y Conexiones del Golfo comienza a manejar todos los aspectos administrativos y de ventas a través del sistema de cómputo de red en el año de 1992, por medio de un sistema que maneja ventas, compras, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, contabilidad, bancos y nóminas. Esta implementación fue novedosa, ágil y brindó a la empresa la oportunidad de crecer.

El crecer en sucursales se hace principalmente pensando en crecer en ventas. Ésta ha sido una de las principales estrategias de Tubos y Conexiones del Golfo debido a que el crecer en ventas significa tener un mayor volumen de compra, lo cual implica obtener mejores costos en los productos. Además de la búsqueda de los mejores productos en cada una de sus líneas, para poder así ofrecer productos de calidad, reconocidos y a los menores precios.

En cuanto al aspecto económico, Tubos y Conexiones del Golfo tiene la facilidad de operar con liquidez que, de alguna manera, coloca a esta empresa en una situación en la que puede condicionar hasta cierto punto a sus proveedores y poner ellos las condiciones sobre las cuales se negocian los productos. Y en el de mercado en que se encuentran, son quienes marcan el precio y los demás comerciantes del mismo ramo los siguen.

4.4.3 Estructura de la empresa

Tubos y Conexiones del Golfo se encuentra dividido en dos áreas: administrativa y operativa. El área administrativa se concentra en las oficinas ubicadas en la Matriz. Ahí se encuentran los encargados de contabilidad, recursos humanos, proveedores, bancos, caja chica y atención a sucursales.

El área operativa son todas las sucursales, almacenes, transporte y almacenes. Estos también son dirigidos desde Matriz por el encargado de almacén de la misma. La empresa se encuentra integrada por 8 personas en el departamento administrativo, 29 personas en el departamento de ventas, 19 cargadores, 8 bodegueros, 11 choferes y 3 montacarguistas. A continuación, en la Figura 4.2, se muestra el organigrama de la empresa.

Figura 4.2 Organigrama de Tubos y Conexiones del Golfo

