



RC 2018 xvii Reunión
del **CONCRETO**

El evento del Cemento, el Concreto y los Prefabricados



El **concreto premezclado** no representa un producto, sino una **alternativa o herramienta** para el beneficio del proceso constructivo...

Todavía... después de 30 años!

*Ramon L. Carrasquillo, PhD, PE
Carrasquillo Associates, LTD.
Puerto Rico*

¿Reto?

Tenemos que
cambiar

¿Solución?

Acceptar un cambio
cultural en la industria
del concreto premezclado

¿De que vamos a hablar?

Ser parte de la solución
y no parte del problema

Antes de empezar ...

¿Cuántos de nosotros hemos estado en una reunión donde

- Todos los asistentes son más jóvenes,
- Somos los únicos que apagamos el celular, y
- Somos los únicos con un lápiz y una libreta?

Reto #6: La Cultura Milenaria:

¿Un reto a la industria
del concreto premezclado?

Todos estos concretos satisfacen las especificaciones



Todos estos concretos satisfacen las especificaciones



¿Que hacemos?



Que pasa cuando utilizamos estos concretos....

Slump
7 – 9 in.



?

==



Slump
7 – 9 in.

Que pasa cuando utilizamos estos concretos....

Slump
7 – 9 in.



Pobre Calidad



Excelente Calidad

Slump
7 – 9 in.

¿Problema?

¡Tenemos que
comenzar de nuevo!

Industria del Concreto Premezclado

iRevisemos la realidad
de hoy día!

Realidad #1

Productor de Concreto



Realidad #4

“El 90% del concreto que se remueve en una obra luego de vaciado...

no se tenía que remover por razones técnicas.”









Mapa de Fisuras

¿A quién le pertenecen las fisuras?



Legend:

- Joints Observed
- - - Slab Control Joints as per Structural Plans
- Cracks
- ▣ Wood or Carpet Flooring or Exterior Areas
- ▣ Unable to View

Realidad #11: La Conciencia del Ingeniero

Si algo no está de acuerdo con los planos y las especificaciones... ¿está deficiente o defectuoso?

Si algo no está de acuerdo con la normas técnicas... ¿está deficiente o defectuoso?

Si algo no está de acuerdo con el ACI... ¿está deficiente o defectuoso?

!NO!

La Industria del Concreto Premezclado

El **concreto premezclado** no representa un producto, sino una **alternativa o herramienta** para el beneficio del proceso constructivo...

¿Clave del éxito?

Adoptar la tecnología como
la estrategia del éxito

NANOTECNOLOGÍA

Lo que se tiene que entender...

¿Cual es la diferencia entre

Lo que vendes

y

Lo que entregas?

¿Ganancias?

VENDE



ENTREGA

Beneficios
al Cliente

Concreto

Sostenibilidad: ¿Que es lo más importante?

¿Los atributos **Sostenibles del Hormigón** como material de construcción?

¿Los atributos del hormigón como material para la **Construcción Sostenible**?

¡Cambio Cultural!

→ ¡De Hoy en Adelante!

¿Enfoque?

Producto



Valor Añadido

¿Economía?

Cemento



Concreto

La Industria del Hormigón Hacia Mañana

- Cambio cultural
- Enfoque en las necesidades del cliente
- Vendemos Beneficios: ¿Valor del Beneficio?
- Vendemos Confianza: ¿Valor de la Confianza?
- Vendemos Tiempo: ¿Valor del tiempo?
- Vendemos Ganancias: ¿Valor de las Ganancias?
- Transferencia de Tecnología
 - Educar al Dueño, Ingeniero, Contratista
 - Certificación de la mano de obra

Y aún mas importante

- ¿A quién se le vende?
 - Dueño: Agencia Gubernamental o Privado
 - Desarrollador
 - Arquitecto
 - Ingeniero/Diseñador
 - Público
 - Prensa
 - Ente Regulador

Entiendase la Realidad

Al que se le vende



El que compra



El que paga

¿Requisitos del Vendedor de Hormigón?

~~Experto
en
Concreto~~

¿Requisitos del Vendedor de Hormigón?



Tecnologías del concreto

- Concreto Pervio / Concreto Ecológico
- Relleno Fluido
- Fibras Estructurales
- Madurez
- Materiales Cementantes
 - Escoria
 - Ceniza Volante
- Concreto Autocompactante

La Industria del Concreto Premezclado

Hasta el día de hoy...

- Competencia basada en precio
- Reduzco el precio y ganancias si me gano el proyecto
- Comprometemos la calidad del concreto y del servicio

De hoy en adelante...

- Venderle/Demostrarle al Contratista y/o Dueño unas ganancias adicionales en el proyecto de \$20.08/yd³ de concreto a consecuencia de una inversión de solo \$7.75/yd³ adicionales en el precio del concreto

Que hay que hacer ...

- Fortalecer y participar en el desarrollo de la industria de la construcción
- Mantenerse Unidos como industria del concreto premezclado
 - ASOCRETO
 - FIHP
 - APC
 - Asociaciones locales
- Fortalecer los lazos con la industria de la construcción
 - AGC – Contratistas Generales
 - NRMCA
 - ACI – Ingenieros e Arquitectos
 - Agencias de Gobierno

Y que hay que seguir haciendo ...

- VENTAS, VENTAS, VENTAS
 - Todo el mundo vende
 - Éxito del cliente
- Relaciones, Relaciones, Relaciones
 - Lealtad, Confianza, Dependencia
- Vende lo que tu puedes hacer...
que tu competencia no puede
 - Flexibilidad, Servicio
 - Alianzas estratégicas
 - Nuevos productos

¡Puntos de Vista!

- **Pez Grande**
 - Integración vertical
 - Depende de adquisiciones y consolidación para mantener su posición en el mercado
 - Penetración del mercado es lo más importante
- **Pez Pequeño**
 - Pelea la integración vertical
 - Pelea la dilución de su producto en el mercado
 - Depende de la innovación para mantener su posición en el mercado
 - Relaciones con el cliente es lo más importante

Darwin: Teoría de la Evolución

- **Pez Grande** siempre se trata de comer al **Pez Pequeño**,
- **Pez Grande** siempre se pone más grande,
- **Pez Pequeño** no puede matar al **Pez Grande**,
- **Pez Pequeño** puede ayudar a que el **Pez Grande** se mate a si mismo,

¿PARA SOBREVIVIR?

- **Pez Pequeño**, tiene que ser flexible, eficiente, innovador, inteligente, y rápido,
- **Pez Grande**, tiene que ser como el **Pez Pequeño**.

¿Conozcamos al Enemigo?



La Industria del Hormigón Elaborado...

- Responsabilidad Socio-Cultural
- Decisiones basadas en el éxito del cliente
- Aceptar la Tecnología como Estrategia del Éxito

Actitud Incorrecta:



¡MUCHAS GRACIAS!

