

Entrevista a un DirCom

Hablaremos de tetra pack un gran ejemplo de Director en comunicaciones como esta empresa desde conseguir su producto y lograrlo distribuir la ah posicionado como una de las grandes. Tal es el caso de la leche, para la cual pueden ofrecer equipos agropecuarios y sistemas para su preservación, homogenización y tratamiento térmico, como la pasteurización y ultra-pasteurización.

Cuenta con la línea de envases más completa y atractiva, que brinda conveniencia al cliente y al consumidor final. También oferta una amplia gama de equipos de proceso, envasado y distribución, los cuales incorporan las mejores condiciones de seguridad, productividad e innovación.

El señor Sergio Escalada explica a través de una amena charla como ah logrado posicionarse usando estrategias comunicativas en la elaboración de su producto amigable con el ambiente.

¿Cuál es el equipo para envasar más utilizado en México?

Tetra Pak ofrece diversas opciones, de acuerdo al cliente, su imagen y el sistema que utilice.

Por ejemplo, contamos con el sistema Tetra Brik Aseptic, que es un sistema que desde hace varios años se emplea en México y que se utiliza de manera extensiva en los programas de alimentación escolar.

De igual manera ofrecemos equipos que cuentan con la posibilidad de realizar envases de diferentes tamaños y formatos.

Tal es el caso de la A3Flex, que es de las más recientes que integramos al mercado mexicano y la cual permite la movilidad a diferentes tipos y tamaños de envases. Estos equipos tienen capacidad para procesar sistemas de apertura. Sin embargo, buscamos actualizar los equipos para que nos permitan producir de manera más eficiente más formatos.

¿Cuáles son los envases de más éxito?

El empaque de batalla, el cual ha dado un enorme posicionamiento en el mercado, además del original Tetra Classic, que es el que tiene forma de tetraedro, es sin duda el Tetra Brik.

No obstante, en Tetra Pak estamos convencidos de que debemos evolucionar, por lo que tenemos un portafolio de envases mucho más amplio, no sólo por contar con formas novedosas, sino con una serie de atributos que resuelven de mejor manera los requerimientos de los clientes, los consumidores o la distribución.

Tal es el caso del Tetra Prisma, Tetra Top, Tetra Edge y Tetra Gemina, entre otros, los cuales cubren las necesidades de tamaño y forma de consumo de los diferentes miembros de una familia moderna.

¿Es el cliente el que, dada la gran cantidad de opciones, se adecua a lo que Tetra Pak ofrece?

Un envase tiene que responder a múltiples necesidades. Algunos tienen que ver con la rentabilidad de los proyectos del cliente, otros con la eficiencia en el proceso de distribución, logística y almacenamiento, en tanto que unos más se definen por la demanda de los consumidores finales.

Por ello, Tetra Pak desarrolla constantemente procesos de envasado que puedan dar respuesta a cualquier combinación de requerimientos, ya sea modificando los existentes o haciendo innovaciones.

De esta manera se le muestra al cliente toda la cartera, se le explican las ventajas específicas de cada uno de ellos respecto a su producto, se le brinda información respecto a su utilización en el mercado y, finalmente, se arma un kit que cumpla con los requisitos.

En algunas ocasiones, clientes muy grandes que buscan mantener su posición en el mercado, exigen un sistema que resuelva determinadas condiciones o características, por lo que realizamos un estudio para verificar su viabilidad o bien buscamos en nuestro portafolio el que acate la demanda.

¿Qué tipo de clientes buscan las soluciones de Tetra Pak?

De todo tipo. Contamos con la preferencia de empresas multinacionales que tienen gran capacidad de respuesta o soporte para infraestructura, no obstante, tenemos clientes medianos o que, a escala mundial, pudieran ser considerados pequeños, pero a nivel regional son jugadores importantes – como en el mercado mexicano –, a quienes se les ofrecen oportunidades para inversión y crecimiento.

En otros casos, cuando son empresas más pequeñas, se busca que tengan posibilidades de maquila, es decir, no necesariamente el cliente debe comprar los equipos de Tetra Pak, sino que buscamos hacerles un traje a la medida.

Héctor Hernández Palomino LCC1962