



Alternativas de crecimiento en el campo de las exportaciones

20 de julio 2010

Antecedentes



- Familia Musmanni llega a CR en 1902.
- Inician con el negocio de preparación y venta de pastas alimenticias.

Antecedentes



- 1929 Inicio en la fabricación y comercialización de productos de panificación.
- 1970 Franco José Pacheco Musmanni, adquiere el 100% del capital accionario.
- 1985 Apertura de panadería piloto (Prueba del modelo)

Factores Claves en el éxito



- Cambio en el enfoque de venta por licitaciones a comercialización en PDV propios.
- Claros y consecuentes con el compromiso en brindar productos frescos y de alta calidad (Propuesta de valor).
- Pensar en grande, pensar sin límites.

Factores Claves en el éxito



- Romper esquemas y convencionalismos. (Auto-servicio, franquicia como modelo de negocio).
- Altos niveles de inversión tecnológica:
 - Premezclados
 - Masas Congeladas
 - Masas Precocidas
 - Productos Terminados

Factores Claves en el éxito



- Transacciones y transiciones familiares (Cuatro generaciones)
- Creer y confiar en lo que hacemos. (Desarrollo humano como fuente de crecimiento).

Hechos Relevantes



- 1998 Ingreso de panificadoras mexicanas.
 - Acceso al mercado de exportación.
 - Estrategias regionales (Guerra de Guerrillas).

Hechos Relevantes



- Diciembre 1998, Primera exportación a Panamá. (Franquicia en David).
- Febrero 1999, Apertura de franquicias en Nicaragua.
 - Franquicia Maestra / Posterior Adquisición.

Hechos Relevantes



- 2002 Inicio de exportaciones a Puerto Rico y Centro América.
- 2007 Independencia de empresa industrial y Comercial.

musmanni®



La solución integral en panificación

Nuestra Experiencia como Exportadores con PDV Musmanni



- Grandes diferencias en hábitos de compra y consumo.
 - Nicaragua:
 - Mercado de precio
 - Inseguridad política y jurídica
 - Barreras arancelarias (Impuesto en las Premezclas)
 - Barreras no arancelarias (Cambios en regulaciones sanitarias)

Nuestra Experiencia como Exportadores con PDV Musmanni



- Panamá:
 - Diferentes hábitos de compra y de consumo.
 - Barreras arancelarias (Con el TLC iniciamos proceso de desgravación a 17 años, donde los primeros 5 no se mueve partiendo de 15% de impuestos en Premezclas, en congelados partimos del un 10% con desgravación a 5 años)
 - Barreras no arancelarias (Bromato de potasio)
 - Asertividad en la selección del socio local.



Muchas Gracias..!