



### **TEMA 7.- MERCADO. (Su repercusión).**

#### **1.- ÉTICA EMPRESARIAL**

**A- Acción Medio-ambiental,  
B- Acción de Mercado**

Dos aspectos vitales destacan en el posicionamiento de nuestra actividad:

Nuestro lema es el respeto hacia dos importantes motivaciones:

-1) Por la ciudad:

Más limpia y ecológica (tecnologías desde interior, rápidas y eficientes, sin repercusión nociva hacia el exterior).

- 2) Por los buenos profesionales del sector:

Son ellos los que dominarán y aplicarán nuestras técnicas.

Ambos aspectos hacen realidad nuestra actitud ética, tanto hacia dichos Profesionales del Mercado actual, como de las zonas urbanas a cooperar en sus aspecto Medio-ambiental

En resumen podemos considerar:

#### **1) Acción ética medio-ambiental:**

Lo que supone de mejora ciudadana y global, a la vez que la evitación de riesgos y molestias laborales y sociales.

#### **2) Acción ética de Mercado:**

No suponemos competencia, no entramos en arrebatar o apropiar mercados.

Todo lo contrario: entendemos sólo de reciclar y cooperar con los que ya están; formarlos y equiparlos para que amplíen y realicen mejor su propio trabajo.

Lo nuestro entonces es suministrar una técnica, una formación y preparación.... a la vez que una garantía de resultado.

Como respeto y apoyo al profesional del sector, decimos:

- 1 Asesoramos al cliente sobre todo lo exigible al profesional idóneo,
- 2 Seleccionamos con él al profesional más apto, según el problema específico,
- 3 Nos responsabilizamos en el resultado, colaborando con dicho profesional.

Así, resultamos ser

- el mejor complemento para el buen profesional del sector y
- su mejor ayuda técnica y promocional.

## **A.- Acción “MEDIO-AMBIENTAL”**

Baste repasar alguna de aquellas ventajas, que expusimos como “sociales”.

### Ventajas sociales:

- Servicios contiguos (electricidad, gas, etc.). Ni tocados siquiera.
- Riesgos laborales. Nadie entra allí dentro.
- Simplicidad.

Contra las zanjas, los riesgos, las molestias, la degradación social del tráfico y el mantenimiento de cuidados externos y especializados...

aparece otro panorama muy distinto:

Un simple furgón aparcado, con todos los monitores de control y de ejecución dentro.

Nadie se entera (más que los interesados) de lo que está ocurriendo allí abajo.

Es lo único que aparece en el exterior.

Por dentro de las canalizaciones, son los robots los que... ven, inspeccionan, limpian, fresan, y realizan todas las funciones del albañil más competente, con obediencia técnica al monitor que lo dirige todo, desde el furgón aparcado fuera.

## **B.- Acción “DE MERCADO”. (Sistema de Franquicia)**

Ante un mercado tan abierto y pleno de posibilidades, cabe la tentación de abarcarlo directamente y coparlo antes de que prolifere el sistema. Es lo clásico.

Pero cabe también otra posibilidad:

- Beneficiarse,
- ofreciendo beneficio a los profesionales, y
- en beneficio del cliente final. Beneficio para todos.

Así lo hemos considerado en ASEPRO y así lo venimos haciendo:

Lo presentamos en nuestra exposición de FUNCIONES del Consulting: Las cuatro expuestas, y que constituyen nuestra presentación, excepcional y única.

Este modo de actuación, mediante Franquicia,

supone la garantía global para todos los participantes en 3 aspectos vitales:

### **1.- Garantía para el Mercado,**

que en cada zona cuenta con profesionales, ya con experiencia y clientela propia.

### **2.- Garantía para el Profesional,**

que dispone de la facilidad de “especializarse” en una tecnología compleja, y trabajar bajo la garantía y protección de una confianza técnica líder.

### **3.- Garantía para el Contratista,**

que sigue contando con el profesional de su confianza, a la vez que cuenta con un Consulting que asesora, controla y se compromete en el resultado.

**Un mercado, así concebido,... está protegido por una ética empresarial y una participación compartida, que opera en beneficio global y del consumidor final.**

**Tres facetas, como.....**

- **La tecnología al día,**
- **la confianza empresarial y**
- **la adaptación a un mercado floreciente.... hacen que este Consulting pueda hablar de Ética empresarial... con satisfacción y experiencia real.**

## 2.- ÉTICA COMERCIAL

Si la situación es tan clara y de beneficio hacia el nuevo “sistema sin zanjas”, ¿cómo no se propaga con mayor rapidez?

El problema no radica en el mercado, que lo demanda apenas se le presenta.

Donde se encuentra la dificultad es en la oferta: no hay aún profesionales preparados para ofertarlo y realizarlo con la puntualidad que la demanda pudiera requerirlo.

Las causas resultan un poco complejas: Las impone...

- la alta tecnología requerida,
- la cuantiosa inversión de inicio y
- la dificultad de proveerse, mediante importación, por ahora.

Ante un panorama así, caben dos soluciones al respecto:

1) Aparece una tentación: hacerse con el mercado, con una fuerte inversión, e implantarse en una oferta tan limitada que se aproxime al monopolio. Y es muy probable que ocurra.

2) Pero también cabe otra solución, que es por la que hemos optado nosotros:  
**La opción Asepro Consulting (detallada a continuación)**

### **3.- Opción de ASEPRO CONSULTING**

Se trata de expandir el mercado...

- pero desde dentro,
- desde cada localidad y cada área de mercado simultáneamente,
- por los mismos que están en la actividad desde hace años,
- por los que ya tienen  
su profesionalidad,  
su experiencia y  
sus clientes,.... desde hace tiempo.

Esos profesionales son los que están al tanto de la actividad y de la tecnología implantada hasta hoy, aunque ya algo rudimentaria. Y la han impuesto ellos con su buen hacer profesional.

La idea es contar con ellos como realizadores de esta nueva tecnología.

- Si lo que necesitan es formación técnica,.... ASEPRO se la da.
- Si necesitan suministro de material técnico,.. ASEPRO se lo facilita.
- Si necesitan más clientes,... ASEPRO les cede la cartera de su gran experiencia, más los que surgen de su promoción y publicidad.

Es la otra forma de abrir un mercado:

- sin competir y sin acaparar;
- buscando y ofreciendo cooperación,
- beneficiándose mutuamente los distintos componentes de la actividad, y en el resultado
- logrando al final la distribución de un servicio integrador entre todos y en conjunto,
- que pueda atender hasta el último punto donde se demande.

Sólo así se abre y expande un mercado con rapidez y en beneficio de todos.

También sólo así el cliente se encuentra atendido, y desde el primer momento, en su entorno y por su profesional cercano.

Y ello, a la vez que garantizado por un Consulting, que se responsabiliza e involucra en el problema propio y de su cliente.

***Es una invitación para todo profesional,  
competente y deseoso de ofrecer y entregar...  
servicio técnico eficiente.***