



29 de septiembre de 2020

Federación Empresarial de la Industria Química Española | [www.feique.org](http://www.feique.org)  
Hermosilla, 31 - 28001 Madrid | Tel.: 91 431 79 64 | Fax: 91 576 33 81 | [info@feique.org](mailto:info@feique.org)

## Feique y Simon-Kucher & Partners analizan las claves para que la industria química incremente su productividad en el contexto comercial actual

Madrid, 29 de septiembre de 2020 - La **Federación Empresarial de la Industria Química Española (Feique)** junto al equipo de expertos en Industria Química de **Simon-Kucher & Partners**, consultora global de estrategia y marketing, han celebrado la sesión virtual "Cómo incrementar la productividad de ventas en la Industria química" con la finalidad de mostrar a las empresas químicas las claves para incrementar su productividad de ventas ante el panorama que ha dibujado el coronavirus en la industria química, un sector estratégico para la economía española.

El desarrollo de la pandemia ha traído, como consecuencia, importantes restricciones en las ventas de algunas compañías, debido, en buena parte, a las restricciones de movilidad impuestas en los canales físicos. Para mitigar el impacto de esta nueva situación, resulta necesario potenciar canales de venta remota e impulsar la digitalización con el fin de anticiparse a los cambios permanentes en el comportamiento de los clientes.

María Eugenia Anta, Directora de Internacionalización y Tutela de Producto de Feique, ha inaugurado la sesión resaltando el papel estratégico que juega el sector químico en la economía española, y muy especialmente en los momentos actuales para la recuperación, por su solidez como generador de riqueza y empleo de calidad. La industria química es un sector puntero e innovador que supera los 66.400 millones de euros en cifra de negocios, es la segunda mayor exportadora de la economía española (por CNAE), genera 700.000 empleos directos, indirectos e inducidos y lidera en España la inversión industrial en I+D+i -un 25% del total- de la industria.

No obstante, y según ha remarcado Anta, el sector, en términos generales, se ha mantenido en un nivel de actividad elevado -al 95% de su producción habitual- durante los momentos más álgidos de la crisis sanitaria al tratarse de un sector declarado como esencial y elevarse, en algunos casos exponencialmente la demanda de determinados productos básicos para afrontar la situación sanitaria (gases medicinales, materiales para EPIs, materias primas farmacéuticas, productos de limpieza etc.) lo que llevó a las empresas químicas a tener que reorientar, en muchos casos, sus líneas de producción para garantizar el suministro de estos productos. Sin embargo, el sector también se ha visto afectado por el negativo impacto de la pandemia sobre dos de sus principales sectores demandantes como son la automoción y la construcción.

Durante la jornada se ha realizado una encuesta en la que el 40% de los asistentes han mostrado interés por identificar oportunidades con sus clientes existentes, preferiblemente, a través de la venta telemática. Una nueva realidad que hace necesario reflexionar sobre cómo ser más eficaces en la nueva situación dado que la venta virtual requiere de un gran cambio de foco, nuevas capacidades, habilidades y herramientas sin las cuales sería complicado consolidar el concepto de venta remota.

En palabras de Ignacio Gómez, Socio de de Simon-Kucher & Partners: "Sin duda, los procesos de venta se han visto alterados y ello requiere de una gestión más minuciosa del pipeline de ventas así como reflexionar sobre la formación a la fuerza comercial en nuevas habilidades y argumentación comercial. Nuevas herramientas serán necesarias para realizar la transición a la venta remota de una forma eficaz y sostenible en el tiempo".

Por su parte, el equipo de expertos del área de Industria Química de Simon-Kucher & Partners han resaltado **seis medidas clave** que las empresas químicas deberían tener en cuenta para incrementar la productividad comercial:

### **1. Planificar y priorizar el pipeline de ventas**

Es fundamental analizar las oportunidades existentes en el pipeline con claro foco en la ejecución con el fin de diseñar estrategias comerciales adecuadas. Durante épocas de volatilidad es necesario estudiar qué productos o clientes tienen un menor ciclo de venta para ganar en agilidad comercial.

### **2. Identificar oportunidades en clientes existentes**

Poner el foco en los clientes de valor y despriorizar y rediseñar la entrega para el resto. Es importante identificar oportunidades de up / cross sell de manera analítica y dependiendo del momento del ciclo de venta. Potenciar la entrega de servicios ayuda a mantener proximidad con los clientes y ofrece una oportunidad de monetizarles a medio plazo.

### **3. Reconfigurar el equipo de acuerdo a la nueva realidad**

El rendimiento comercial ha podido disminuir como consecuencia de la crisis. Es importante identificar posibles descompensaciones en la configuración de ventas para mejorar la productividad. El apoyo de otras funciones de venta puede ser clave para mejorar la entrega: utilizar la venta ejecutiva para reducir el ciclo de venta en oportunidades grandes, apoyarse en la televenta para la captación o involucrar en labores de upsell y venta cruzada a los equipos de back office.

### **4. Replantearse el rendimiento y las métricas existentes**

Enfocar los indicadores de rendimiento en la ejecución y alinear la retribución variable con estas nuevas métricas es clave para empujar la venta. No hay que olvidarse ajustar ágilmente los cuadros de mando existentes para impactar de manera positiva la productividad.

### **5. Ajustar los roles y mejorar la colaboración**

Es imprescindible identificar líderes con capacidad de gestionar en tiempos de crisis que, al mismo tiempo, prioricen adecuadamente sus batallas estableciendo un plan de acción adecuado. Es necesario crear equipos multidisciplinares y tender lazos entre departamentos para identificar objetivos comunes.

### **6. Utilizar el marketing para sembrar a medio plazo**

Realizar sólo campañas vinculadas a oportunidades prioritarias y desarrollar material adhoc para grandes oportunidades. Además, es importante la preparación de tácticas de venta con argumentos de superioridad competitiva.

#### **Sobre FEIQUE**

FEIQUE es la Federación Empresarial de la Industria Química Española que representa y defiende los intereses del sector químico español en más de 150 comités y órganos ejecutivos tanto de la Administración Pública como de Organizaciones Privadas. Su misión es promover la expansión y el desarrollo competitivo de una industria química innovadora que contribuya a la generación de riqueza, empleo y productos que mejoren el bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos, de acuerdo con los principios del Desarrollo Sostenible.

La industria química española es un sector compuesto por más de 3.000 empresas que, con una cifra de negocios anual de 66.433 millones de euros, genera el 13,4% del Producto Industrial Bruto y 697.700 puestos de trabajo directos, indirectos e inducidos en España. El sector químico es el segundo mayor exportador de la economía española y el primer inversor en I+D+i y Protección del Medio Ambiente.

#### **Más información**

[www.feique.org](http://www.feique.org)



**Contacto / Información**

*Esmeralda Honrubia, Directora de Comunicación y RSE*  
Tel.: 91 431 79 64/690 011 962 - Email: [ehm@feique.org](mailto:ehm@feique.org)

*Rosa Sepúlveda, Coordinadora de Medios y RRSS*  
Tel.: 91 431 79 64/691 047 081 - Email: [rosasepulveda@feique.org](mailto:rosasepulveda@feique.org)

**Sobre Simon-Kucher & Partners, consultores de estrategia y marketing**

Simon-Kucher & Partners es una firma global de consultoría especializada en estrategia, marketing, pricing y ventas. Ayudamos a nuestros clientes a alcanzar los objetivos de crecimiento y beneficio de manera más rápida, óptima y sostenible. Simon-Kucher & Partners es considerado como el principal asesor en pricing del mundo. La firma cuenta con alrededor de 1.400 empleados en 38 oficinas en todo el mundo.

[www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)

---

**Para más información:**

*Nuria Domínguez Cuenca*  
Tel: +647 44 63 61

Email: [nuria@twowaycommunication.es](mailto:nuria@twowaycommunication.es)

[www.simon-kucher.com](http://www.simon-kucher.com)

---

*La Industria Química genera en España el 13,4% del Producto Industrial Bruto y 697.700 empleos directos, indirectos e inducidos. Es, asimismo, el segundo mayor exportador de la economía española y el primer inversor en protección del medio ambiente e I+D+i.*

---