**"Nuestras oportunidades no tienen límites"**

Salvatore Coniglio sobre la estrategia de crecimiento de LIQUI MOLY

**Julio de 2018 - En Alemania, su mercado doméstico, LIQUI MOLY goza el renombre de mejor marca de aceite y tiene una cuota de mercado sustancial.** **La empresa quiere que este éxito se repita también en el extranjero.** **El nuevo director de exportación, Salvatore Coniglio, explica cómo lo quieren conseguir y los cambios en los que se encuentra inmerso el mercado del recambio.**

**¿Qué aspecto tiene el modelo de ventas de LIQUI MOLY para la exportación?**

Salvatore Coniglio: "Nuestra colaboración con los importadores locales funciona muy bien. Ellos son los que mejor conocen su mercado y sus particularidades. Este conocimiento técnico local tiene un valor extraordinario. Al contrario que otras marcas, que imponen un corsé muy ajustado a sus socios en cuestiones de marketing y modelo de ventas, nosotros les concedemos conscientemente mucha libertad de acción a nuestros importadores. América del Norte, la Península Ibérica y Sudáfrica son los únicos mercados donde nosotros nos ocupamos personalmente de las ventas.”

**¿Cómo están cambiando las ventas internacionales?**

Salvatore Coniglio: "Los grupos de distribución internacionales adquieren cada vez mayor importancia. Esto juega a nuestro favor, ya que nosotros llevamos muchos años colaborando estrechamente con ellos. Además, estamos observando un proceso de concentración de precios en el comercio mayorista. LKQ y Genuine Parts Company son tan sólo dos de los nombre más destacados. Todo ello lleva a una creciente eliminación de fronteras en el comercio. Los estados nacionales ya no tienen tanta importancia como regiones de ventas delimitadas como era el caso hace apenas diez años. Todo ello afecta a la configuración de los surtidos y la política de precios.

**Todo es cada vez mayor, incluso la mayor parte de la competencia son empresas multinacionales.** **¿Cómo les puede hacer frente una empresa relativamente pequeña como LIQUI MOLY?**

Salvatore Coniglio: "¿Cómo le pudo ganar David a Goliat? El tamaño no lo es todo. Intentamos ser mejor que los demás: mejor servicio, más flexibilidad, conceptos más personalizados. LIQUI MOLY no sólo suministra aceites de motor y aditivos *made in Germany*, sino que además ofrece paquetes de servicios y marketing completos en torno a todos sus productos. Es precisamente este valor añadido el que hace que muchos clientes se decanten por nosotros."

**¿Qué aspecto va a tener el crecimiento en la exportación?**

Salvatore Coniglio: "Rusia es tradicionalmente nuestro mercado de exportación más importante. Allí disfrutamos ya de una excelente posición. El eje para potenciar el crecimiento debe estar naturalmente en aquellos países que cuenten con el mayor potencial de ventas. En el plano internacional son Estados Unidos, China e India, los que nos brindan unas oportunidades grandiosas. En Europa queremos crecer bastante en Italia, Reino Unido y España. Pero también queremos entrar en países pequeños, que algunos competidores abandonan en la cuneta. Las Seychelles, por ejemplo, o Nueva Caledonia. En lo referente a los productos, queremos ampliar notoriamente el surtido de productos del que se dispone en los diferentes países. Y además de nuestro pilar del automóvil queremos conquistar también las áreas de motocicletas, vehículos industriales y productos marinos. En resumidas cuentas, hay tanto puntos de partida, que nuestras oportunidades no tienen límites."

**Sobre LIQUI MOLY**

Con sus cerca de 4000 artículos, LIQUI MOLY ofrece un amplísimo surtido en química del automóvil, único en el mundo: aceites de motor y aditivos, grasas y pastas, aerosoles y cuidado del automóvil, adhesivos y sellantes. Fundada en 1957, LIQUI MOLY desarrolla y produce exclusivamente en Alemania. Allí se ha convertido en líder indiscutible del mercado de aditivos y es elegida una y otra vez como mejor marca de aceites. La empresa vende sus productos a más de 120 países y registró una cifra de ventas de 532 millones de euros en 2017.

**Podrá encontrar más información en:**

LIQUI MOLY GmbH

Peter Szarafinski

Jerg-Wieland-Str. 4

89081 Ulm-Lehr

Germany

Tel.: +49 7 31/14 20 189

Fax: +49 7 31/14 20 82

Peter.Szarafinski@liqui-moly.de