



tienda de Brockton, Alabama, y vio una luz, lo cual le dio la idea de crear una linterna con una luz blanca y brillante que funcionara con gasolina. Las linternas en esa época funcionaban con keroseno, por lo que producían mucho humo, y la luz era amarillenta. La vista de Coleman era

declaró a la linterna como un "artículo esencial" para las tropas del ejército en la Primera Guerra Mundial.

No pasaron ni dos décadas cuando la Segunda Guerra Mundial se extendió por todo el planeta, y Coleman prestó su planta, donde se armaron municiones y partes de la fuerza aérea. En junio de 1942, el cuartel general le hizo una petición especial a Coleman: las tropas terrestres tenían la necesidad de una estufa pequeña que funcionara en cualquier condición, y que pesara menos de 5 libras; que no fuera más grande que una botella de un litro de leche, que utilizara cualquier tipo de combustible y, para finalizar, requerían 5 mil piezas en 60 días. El producto terminado superó por mucho las expectativas: trabajaba de 15 hasta 65°C, funcionaba con cualquier combustible, pesaba menos de media libra y era más pequeña que la botella de leche. La estufa de bolsillo Coleman® fue considerada uno de los dos artículos más importantes de no combate en la guerra; el otro fue el jeep.



Al final de la guerra, los inventarios de Coleman estaban vacíos y había una gran demanda de sus productos, por lo que el negocio repuntó. Por otro lado, los tiempos de paz trajeron más recursos para las familias estadounidenses, además de que se construyeron varias carreteras interestatales que se empezaron a recorrer. En aquella época no había gran cantidad de hoteles, por lo que los viajeros acampaban a las orillas de las carreteras, y para ellos, Coleman desarrolló una estufa portátil de dos quemadores; esta y la linterna se convirtieron en los productos ideales para los viajes.

En 1954 las únicas hieleras en el mercado eran de acero, pero se oxidaban, producían moho y eran ineficientes, por lo que Coleman se dio a la tarea de encontrar una solución, y para 1957 lanzó una de plástico, más ligera, eficiente y fácil de limpiar, con una tecnología de vanguardia que se mantiene vigente al día de hoy.

Coleman continuó con valiosas innovaciones para los viajeros, como el desarrollo de los sacos de dormir y las casas de campaña en 1962, que cambiaron el estilo de vida al aire libre en el mundo entero.

Para la década de los 80 la compañía lanzó la linterna de baterías, y rompió fronteras con la fabricación de más de 15 millones al año. Y en los 90 amplió aún más su catálogo de productos con la creación de muebles y accesorios con el logo distintivo de la marca.

Lo que comenzó con una linterna para graneros se convirtió en una compañía que ayuda a alumbrar todas las esquinas del planeta. Los productos Coleman han viajado hasta lo más profundo del desierto del Sahara y lo más recóndito del Polo Sur. Las linternas Coleman guiaron a las aeronaves para aterrizar en los Andes en los años 20 y han ayudado a los alpinistas a llegar a la cima del Everest.

**Mercado**

Coleman participa en el amplio universo de los deportes, en una categoría denominada campismo o mundo exterior. Aunque no todos sus productos son precisamente para el campo, sí se caracterizan por ser utilizados fuera de casa. Básicamente, la marca ofrece alternativas y soluciones que propician la convivencia e interacción familiar.

El cometido de Coleman es ofrecer un estilo de vida, mismo que las familias mexicanas han empezado a adoptar; se trata de la cultura *outdoor* (mundo exterior), que consiste en salir de día de campo, o de campamento, y disfrutar de centros recreativos adonde es necesario llevar equipo como mesas, sillas, lámparas, catres, casas de campaña, toldos con protección de rayos UV, etc.

En este ámbito, Coleman es líder indiscutible: la marca #1 en ventas de *outdoor* a nivel mundial, así como en la mayor calidad y confiabilidad del segmento. La marca destaca con 500 patentes internacionales y la mayor innovación en sus productos, por lo que ostenta el mayor nivel de reconocimiento en su sector.

**Historia**

William Coffin Coleman pudo ver la luz en la oscuridad: era un joven vendedor de máquinas de escribir que, después de un día largo de trabajo, se detuvo ante un escaparate de una

pobre y no le permitía leer en la oscuridad, así que estaba muy interesado en esta nueva lámpara.

Fue así como William Coffin Coleman desarrolló su primer producto, y con este, su propia empresa, a la que decidió ponerle su nombre para que la gente lo reconociera.

En 1905, W.C. Coleman quiso demostrar de lo que eran capaces sus linternas de gas, así que las fijó en los postes en ambos extremos de un campo de fútbol americano, en el Colegio Fairmount de Wichita, Kansas, donde se jugó el primer partido en la costa Oeste, cuyo



resultado final fue una paliza del Colegio Copper, por 24-0, sobre el Colegio Fairmount.

A principios de siglo XX, el servicio de luz eléctrica no era una opción para las comunidades rurales en Estados Unidos, así que, cuando Coleman comenzó a venderles su linterna portátil de mesa en 1909, esta se volvió un elemento básico en los hogares.

Cinco años más tarde, Coleman inventó una nueva linterna que se convirtió en una necesidad a nivel nacional: la Candlepower 300, que emitía la luz a 100 yardas en cualquier dirección y podía iluminar hasta los rincones más alejados en un granero.

Estas innovaciones no solo beneficiaron al sector rural, donde propiciaron grandes aumentos en la productividad, sino que el gobierno de Estados Unidos



**Producto**

Coleman ofrece una gama muy amplia de categorías para facilitar la vida en el mundo exterior, tales como:

- Casas de campaña.- Cuenta con una gran variedad, para distintos tipos de clima y desde dos hasta ocho personas.
- Toldos instantáneos.- De diversos tamaños, con el sistema "instant", para armar en menos de tres minutos. Todos ofrecen la máxima protección para los rayos UV.
- Sacos de dormir.- Desarrollados para diferentes climas, con formas tipo momia o rectangular.
- Termos y hieleras.- Estos productos tienen un proceso de fabricación exclusivo que no daña la capa de



ozono, y se ofrecen con diferentes capacidades, desde una personal hasta una hielera marina de 190 l para barcos o negocios, con tecnología que puede conservar el hielo hasta por 6 días.

- Muebles portátiles.- Sillas, camastros, catres, bancos y mesas, todos de estructuras de aluminio y acero reforzados para utilizar en cualquier temporada del año.
- Jardín o playa.- Sillas, sombrillas, toldos y mesas, igualmente con estructuras de aluminio y acero.
- Colchones inflables.- Desde tamaño individual hasta *king size*, con altura normal o doble altura. Cuentan con sistema de doble bloqueo en la válvula para evitar fugas de aire, y el material con el que están desarrollados ofrece una mayor resistencia a pinchaduras.
- Lámparas.- Presenta dos categorías: de combustible y de baterías. Las ofrece también con iluminación LED, que se producen sin dañar la capa de ozono.
- Productos acuáticos.- Ofrece una amplia línea de lanchas, kayaks, canoas, remos, deslizadores, flotadores, etc., todos certificados por la marina de Estados Unidos, ya que sobrepasan las normas de calidad y resistencia, como 3-4 puntos de seguridad para inflado.
- Flotación.- Sus chalecos salvavidas, chalecos de seguridad y chalecos flotadores también están certificados por los guardacostas y la marina de Estados Unidos, quienes los utilizan.

casas de campaña, mantillas, motores eléctricos para lanchas, cargadores de baterías, cuerdas, etc.



**Logros**

En el 2009, Coleman creció un 35% en piezas y 31% en ingresos, comparado con el 2008, rompiendo los récords generados para la filial en México, y esto en el peor año para la economía mundial; el plan se rebasó en un 23%.

Por otro lado, Coleman lanzó la primera competencia nacional de kayak, denominada Coleman Kayak Challenge, que tuvo 200 competidores, provenientes de Alemania, España, Estados Unidos y, por supuesto, la gran mayoría de México. Tuvo lugar en el segundo lago más grande del país: Cuitzeo.

Destacado también fue el crecimiento del 12% en la participación de hieleras en el mercado, con la introducción del concepto "party stacker", un producto térmico que permite ordenar todo lo que se guarda ahí, además de la particularidad de ser apilable.

Asimismo desarrolló un *line up* exclusivo de casas de campaña para México y Latinoamérica, con características acordes al país y los consumidores.

Durante el mismo 2009, de frente a la crisis económica internacional, las personas empezaron a darse cuenta que, con menos dinero y sacrificando un poco la comodidad que brinda un hotel, podían seguir vacacionando y conociendo lugares espectaculares, a la vez que convivían de una manera más divertida con la naturaleza.

En este panorama, Coleman mejoró sus exhibiciones en los distintos puntos de venta e incluyó información valiosa para el consumidor final, y con esto logró incrementar sus ventas en un 20%, durante el primer semestre del 2009.

- Asadores y parrillas.- Todos están diseñados para transportarse de una manera práctica, desde la famosa estufa de mochila hasta el asador Roadtrip.

- Mochilas.- Ofrece una gran variedad, como *daypacks*, mochilas de hidratación, mochilas de excursión y de alta montaña.

- Productos para ATV (cuatrimoto).- Todo para equiparla, desde una maleta de carga trasera hasta un porta-GPS.

- Combustibles.- Ofrece gas propano, propano-butano y keroseno, entre otros.

- Accesorios.- Básicamente todo lo necesario para vivir grandes experiencias al aire libre, como estacas, ventiladores para

Otra de sus estrategias fue la participación en distintas expos relacionadas con el estilo de vida *outdoor*, tales como caza, pesca, ciclismo, cuatrimotor y deportes extremos. Asimismo incrementó su presencia de marca en diferentes competencias, como kayakismo, triatlones, bici de montaña, ATV, etc., lo cual le permitió llegar de manera directa a su mercado objetivo.

**Desarrollos Recientes**

En los inicios de este nuevo siglo, The Coleman Company, Inc., agregó nuevas marcas reconocidas, tales como:

- Sevylor®.- Flotantes y deslizadores acuáticos.
- Stearns®.- Chalecos salvavidas.
- Hodgman®.- botas de pesca.
- Mad Dog Gear®.- Accesorios para ATV.
- Helium®.- Chalecos salvavidas deportivos.

**Promoción**

Coleman mantiene su presencia en los diferentes puntos de venta con material que brinda información sobre la tecnología de cada uno de sus productos, para orientar así a sus consumidores.

Asimismo tiene presencia en Internet con su sitio web [www.colemanmexico.com.mx](http://www.colemanmexico.com.mx), donde sus consumidores pueden registrarse para obtener toda la información de los productos Coleman, con características y modelos, además de que tienen acceso a una base de datos con lugares seguros para acampar, con direcciones y teléfonos. Asimismo, cuenta con comunicación directa al consumidor, para orientarlo sobre dónde puede adquirir cualquiera de los productos.

Coleman edita su propia revista, la cual se publica dos veces al año y ofrece información valiosa sobre nuevos productos, eventos *outdoor*, competencias, tips de campismo y supervivencia, etc. Como ejemplo, en su edición número 8 apoya la visita a sitios locales de Puebla, Morelos, Hidalgo, Tlaxcala, Edo. de México, Guerrero y Colima, además de que orienta a sus clientes y seguidores sobre cómo hacer un viaje seguro con sus familias, disfrutando de la naturaleza, pero a la vez aprendiendo a entender a nuestro planeta para cuidarlo en todos los sentidos. Esta revista es gratuita y es una de las más completas que hay del mundo *outdoor*.

**Valores**

Coleman se ha propuesto ser el promotor por excelencia de las actividades al aire libre y ofrecer todos los elementos e información necesaria para convertirlos en un saludable estilo de vida.

En este aspecto, tiene muy clara su misión: proporcionar satisfacción, confianza e innovación de sus productos, siempre con calidad para sus consumidores, provocar rentabilidad y soluciones de negocio a sus socios comerciales, lograr que sus marcas sean reconocidas y brinden un retorno de inversión superior al del mercado, adoptar diversidad de pensamientos y perspectivas culturales y fomentar un ambiente creativo y de trabajo en equipo, con decisiones responsables y de respeto.

**Cosas Que Usted No Sabía Sobre Coleman**

- En 1946, Coleman celebró la producción de 40 millones de linternas.
- Coleman tiene 110 años en el mercado.
- Un tanque de gas propano Coleman equivale a tres bolsas de carbón.
- La producción de las hieleras Coleman contempla procesos adicionales para evitar el daño a la capa de ozono.

