

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 1 de 26

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

COORDINACIÓN DE PRÁCTICAS

Nombre del estudiante	Carlos Daniel Álvarez Delgado
Programa académico	Administración de Negocios Internacionales
Nombre de la Agencia o Centro de Práctica	Pintufresh Global S.A.S.
NIT.	901322292-1
Dirección	Carrera 43 f # 16 a - 64
Teléfono	604 448 0216
Dependencia o Área	Área comercial
Nombre Completo del Jefe del estudiante	Luis Felipe Cardona
Cargo	Gerente
Labor que desempeña el estudiante	Asesor comercial
Nombre del asesor de práctica	Edgar Augusto Arias Bedoya
Fecha de inicio de la práctica	17-08-2023
Fecha de finalización de la práctica	07-11-2023

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 2 de 26

Contenido

1 ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.....	3
1.1 Centro de práctica.....	3
1.2 Objetivo de la práctica empresarial.	4
1.3 Funciones.....	4
1.4 Justificación de la práctica empresarial.	5
2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS	5
2.1 Título de la propuesta	5
2.2 Planteamiento del problema.	5
2.3 Justificación.....	6
2.4 Objetivos (Objetivo General y Objetivos Específicos).	6
2.5 Diseño Metodológico.	7
2.6 Cronograma de Actividades.....	9
2.7 Presupuesto (Ficha de presupuesto).....	9
3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	10
3.1 MARCO DE REFERENCIA	10
3.2 Desarrollo y logro de objetivos.....	14
4. CONCLUSIONES.	23
5. RECOMENDACIONES.....	24
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	25
 <i>Tabla 1 Cronograma</i>	 9
 <i>Tabla 2 Normas</i>	 13
 <i>Ilustración 1</i>	 19
 <i>Ilustración 2</i>	 20
 <i>Ilustración 3</i>	 21
 <i>Ilustración 4</i>	 22

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 3 de 26

1 ASPECTOS GENERALES DE LA PRÁCTICA.

1.1 CENTRO DE PRÁCTICA.

Razón social: PINTUFRESH GLOBAL SAS

Misión

Transformar los espacios de nuestros clientes, dignificando la labor de nuestros colaboradores

Visión

En 2025 seremos la compañía líder en la transformación de espacios a través de la pintura en Medellín y Bogotá

Objetivos institucionales

Duplicar la capacidad de ejecución de los servicios y duplicar la venta en un plazo de 2 años

Abrir nueva plaza en Bogotá después de duplicarnos en Medellín

Internacionalizar la empresa abriendo nueva sede en Estados Unidos, ciudad Miami después de establecernos en Colombia en al menos 2 ciudades

Incursionar en el mercado empresarial y generar alianzas estratégicas para la promoción de nuestro servicio y tener una mayor productividad de ejecución.

Ofrecer un excelente servicio al cliente y de posventas para atraer y retener el capital humano.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 4 de 26

1.2 OBJETIVO DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL.

Incrementar las ventas y por ende las utilidades de la empresa a través del mejoramiento de los canales de atención y comunicación con los clientes

Llegar a un público más amplio desarrollando nuevos sistemas informáticos como página web en inglés y un simulador en ingles

Sistematizar la entrega de simulaciones de manera fácil y oportuna.

1.3 FUNCIONES

Investigar el mercado colombiano de turismo, arrendamientos, porcentaje de inmigración de personas con alto poder adquisitivo, alianzas con empresas que necesiten agilidad en sus proyectos nuevos o de mantenimiento.

Desarrollar página con simulador en inglés para llegar a personas extranjeras que quieran contratar servicio.

Visita y asesoramiento de personas naturales y jurídicas a cerca de servicios de aplicación de pintura, sus tipos de aplicado y sus funciones específicas para diferentes ambientes.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 5 de 26

1.4 JUSTIFICACIÓN DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL.

Es necesaria mi participación en el centro de practica porque es un proyecto que llevamos ideando hace un año, aún está en el papel pero la idea es llevarla a la ejecución durante este semestre con investigación y desarrollo.

También porque llevo 3 años en la empresa, conozco sus procesos, me he tecnificado en la ejecución de los diferentes servicios que ofrecemos, conozco las oportunidades que hay en el mercado, pero también conozco las falencias de la empresa y como mejorarla en cuanto a calidad en lo que ofrecemos y en cantidad de ventas.

2. PROPUESTA PARA LA AGENCIA O CENTRO DE PRÁCTICAS

2.1 TÍTULO DE LA PROPUESTA

PROYECTO DE EXPANSIÓN A NUEVOS MERCADOS

2.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Decrecimiento en la capacidad de ejecución de los servicios ofrecidos por la empresa desde la pandemia del covid- 19 por reducción de personal por una disminución en las ventas bajas que conllevaron a una baja rentabilidad.

Dificultad de llegar a públicos objetivos

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 6 de 26

Falta de un organigrama bien establecido con cada empleado y sus funciones claras y específicas para reducir la ambigüedad en actividades y procesos.

2.3 JUSTIFICACIÓN.

Es necesario realizar estas investigaciones, ya que cada vez hay más demanda de turismo en Medellín, la ocupación hotelera está a un 70% en los meses de temporada baja según Cotelco y según migración Colombia en el primer trimestre de 2023 más de 330 mil pasajeros han ingresado a través del puesto de control migratorio del Aeropuerto Internacional José María Córdova, lo que representa un aumento del 33,0% respecto al mismo periodo de 2022.

Los anteriores datos, nos demuestran que el mercado está en crecimiento, Medellín se ha convertido en uno de los principales lugares turísticos de Latinoamérica y sectores de entretenimiento y ocio, de hospedaje como hoteles y Airbnb, necesitan un mantenimiento constante de sus clientes.

También hemos evidenciado que personas de Canadá y Estados Unidos se han trasladado a Medellín para vivir por temporadas por el alto costo de vida en sus países de origen, muchos de estos quieren mantener sus hogares con buen mantenimiento, pero prefieren contratar una empresa por la desconfianza e incertidumbre que les genera una contratación con una persona informal.

2.4 OBJETIVOS (OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS).

OBJETIVO GENERAL

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 7 de 26

Proyecto de expansión a nuevos mercados para aumentar las ventas y utilidad de la empresa

OBEJTIVOS ESPECIFICOS

Desarrollar una página web y un simulador web gratuito en inglés, para que las personas y empresas extranjeras puedan tener un acceso más fácil y rápido y tener una mejor experiencia desde el primer contacto hasta el servicio posventa.

Investigar el mercado de casas Luxury en Medellín y oriente antioqueño.

Contactar con entidades que ofrezcan datos de gran volumen como Ej. ASURBE

Aumentar la pauta publicitaria en redes sociales donde más se encuentren nuestro público objetivo

Asociarnos con empresas donde podamos agregarnos valor de manera reciproca

Hacernos conocer de manera visual con nuestros murales, en donde nuestro personal escoge puntos estratégicos para pintar murales que han sido vandalizados

2.5 DISEÑO METODOLÓGICO.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 8 de 26

Pintufresh maneja una plataforma de recolección de datos virtual (Zoho crm), la cual se encarga de recolectar y consolidar los datos principales de cada cliente al momento de interactuar con nuestras plataformas informativas acerca del servicio. Una de ellas es la página web www.pitufresh.com en la cual el cliente ingresa y simula la cantidad de espacios o metros cuadrados a intervenir en su hogar o empresa.

Para hacerlo, deben ingresar su nombre, correo y celular para poder identificarlos al momento de contactarlos y entrar a analizar a profundidad el requerimiento del cliente. Los datos se almacenan en Zoho CRM, donde se tipificará cada uno de ellos en los diferentes filtros que tiene la plataforma, como lo es el simulador B que es dirigido a clientes en oriente, el simulador G de Google, simulador F de Facebook y así sucesivamente.

Con estos datos podemos dirigirnos de maneras puntuales y específicas a los diferentes tipos de clientes que requieran nuestro servicio, teniendo en cuenta que nuestro principal público objetivo son las personas residentes en el oriente antioqueño, Poblado, Envigado alto y empresas que son a las que se les invierte más en pauta publicitaria, pues son las que generan más rentabilidad frente a la disponibilidad y volumen.

2.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

ACTIVIDADES	SEPTIEMBRE			OCTUBRE			NOVIEMBRE		
	1-10	11-20	21-30	1-10	11-20	21-3	1-10	11-20	21-3
Programación de llamadas y seguimientos de B2B									
Revisión mensual de pauta para estrategias publicitarias a nuestro público objetivo									
Recorrido por sectores luxury en Medellín, llanogrande y Rionegro									
Desarrollo de simulador Web in inglés para empresas y hogares estrato 6									

Tabla 1 Cronograma

2.7 PRESUPUESTO (FICHA DE PRESUPUESTO)

El presupuesto establecido para el proyecto será proporcionado directamente por la empresa PINTUFRESH GLOBAL SAS, lo cual se ira destinando gradualmente y de acuerdo al

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 10 de 26

cumplimiento de las fechas establecidas y está estimado en un valor de \$ 1'500.000 mensuales hasta la culminación del plan de mejoramiento en noviembre.

3. DESARROLLO DE LA PROPUESTA.

3.1 MARCO DE REFERENCIA

ANTECEDENTES

Referirse a la historia de las pinturas en Colombia es hablar de PINTUCO, la primera fábrica colombiana de pinturas fundada en el año de 1.945 y que hasta el día de hoy es la marca líder del mercado Colombiano; unos pocos años siguientes a su fundación en el país surgen también varias empresas fabricantes de pinturas que entrarían a fortalecer el mercado nacional de las pinturas como: la Fábrica Nacional de Pinturas, fundada en 1.955, ICO Pinturas S.A. en 1.961, Lumos Ltda. en 1.966 y pinturas Phillac en 1.968; durante los siguientes años el número de fabricantes de pinturas siguió creciendo, generado así un aumento de la oferta, evento que a su vez incremento la competitividad de sector al existir un mayor número de oferentes.

Se estima que hay cerca de mil empresas fabricantes de pinturas y recubrimientos, de las cuales el 80% son microempresas. En toda la cadena se generan cerca de 18.700 empleos (DANE 2021).

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 11 de 26

Una de las principales empresas actualmente en la industria pinturera es CORONA, la cual es fundada en 1.881 en Antioquia, Colombia, con el nombre de la Compañía Cerámica Antioqueña, dedicada a la producción de loza y vidrio. En la última década Corona incursiono en la industria pinturera haciéndose con una cuota de mercado cada vez más grande con su amplio catálogo de pinturas de diferentes tipos, clases y tecnologías

Pintufresh fue fundada en el año 2.009 debido a la necesidad de ofrecer un servicio de calidad y confiable que permitiera crear las condiciones apropiadas tanto a los clientes finales como a los proveedores en un sector muy informal como la obra blanca y a su vez dar un trabajo digno y estable a los pintores.

El principio básico en el que se basó la idea de negocios de Pintufresh, fue en estandarizar el proceso de aplicación de pintura y agilizar el tiempo de entrega, en el cual si un pintor se tardaba 15 días en pintar un área específica consecuentemente 15 pintores tardarían 1 solo día; este modelo ha sido muy exitoso tanto para personas naturales como para empresas que no pueden esperar el tiempo de ejecución de una renovación o mantenimiento de obra blanca, ya que sus procesos de producción u operativos no se lo permiten.

Actualmente la empresa cuenta con más de 35 pintores con una capacidad de aplicación de pintura de 2.000 m² por día y con más de 12 aliados muy importantes, a los cuales se les brinda servicios de mantenimiento de obra blanca, entre los cuales se encuentran D1 tiendas,

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 12 de 26

Corpaul, clínicas Promedan, EPM, Coordinadora, ACEIS, administraciones Abelardo Yepes, Smarfit, etc.

MARCO LEGAL

Resolución 1154 del 2016

Es un documento que describe el reglamento técnico aplicable a la etiqueta de pinturas base agua tipo emulsión de uso arquitectónico para interiores o exteriores, que se fabriquen, importen o comercialicen en Colombia. Fue expedida por el ministerio de comercio, industria y turismo.

Lo que esta norma quiere decir, es que ningún tipo de pintura importada o comercializada podrá ser distribuida, si no cumple con los requisitos expuestos en esta resolución dentro del territorio colombiano.

La resolución se hizo con el objetivo de que todos los pintores en Colombia eviten las malas prácticas en obras de pintura y que puedan incurrir en errores con sus clientes o consumidores finales.

Normas técnicas que incluyen esta resolución

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 13 de 26

NTC 1335 Pinturas al agua tipo emulsión

NTC 5828 Pinturas al agua tipo emulsión para uso exterior de alta resistencia

Requisitos técnicos que debe tener cada tipo de pintura para cumplir la norma.

Requisitos	Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3
Propiedades de la película seca			
Resistencia a la abrasión húmeda con cuña y medio abrasivo estándar, en ciclos, mín.	400	50	NA
Remoción de manchas, mín.	80% (véase Nota 1)	50% (Véase Nota 1)	NA
Resistencia al agua	No debe presentar cambios notorios de color, arrugamiento, ampollamiento o cualquier otro defecto visible a simple vista a las 4 h de exposición	No debe presentar cambios notorios de color, arrugamiento, ampollamiento o cualquier otro defecto visible a simple vista a las 4 h de exposición	NA
Resistencia al álcali	No debe presentar cambios notorios de color, arrugamiento, ampollamiento o cualquier otro defecto visible a simple vista a las 4 h de exposición	No debe presentar cambios notorios de color, arrugamiento, ampollamiento o cualquier otro defecto visible a simple vista a las 4 h de exposición	NA
Entizamiento	No debe presentar	No debe presentar	No debe presentar
Resistencia al cuarteamiento a alto espesor (<i>Mudcracking</i> a 50 mils)	No debe presentar	NA	NA
NA: No es aplicable NOTA 1 El 100 % corresponde a un total de 60 puntos, obtenidos de la sumatoria de la máxima calificación de cada uno de los seis agentes enmugrantes, de acuerdo con la NTC 799. El 80% equivale a una sumatoria de 48 puntos, y el 50 % a una sumatoria de 30 puntos. NOTA 2 No aplica para pinturas preparadas a partir de bases acentuadas (<i>Accent</i> o <i>Clear</i>) y tinturadas con pigmentos orgánicos de bajo poder cubriente.			

Tabla 2 Normas

https://members.wto.org/crnattachments/2016/TBT/COL/16_0285_00_s.pdf

PROYECCIONES DEL MERCADO COLOMBIANO EN LA INDUSTRIA PINTURERA

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 14 de 26

El mercado colombiano de pinturas está en auge debido a la creciente urbanización que demanda más pinturas y recubrimientos. Además, las iniciativas gubernamentales para apoyar importantes actividades de infraestructura impulsan la industria de pinturas.

El mercado de pinturas en Colombia alcanzó un volumen de 164 millones de litros en 2022. Se estima que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) de 5,40% durante 2023-2028.

Además, tendencias como el aumento de la renta disponible, los avances técnicos y el incremento del número de fabricantes de equipos originales (OEM) han propiciado un desarrollo considerable en diversas industrias en las que se utilizan pinturas para la protección contra la corrosión y el blindaje.

3.2 DESARROLLO Y LOGRO DE OBJETIVOS.

INVESTIGACION DE PROYECTOS LUJOSOS

Se está realizando una investigación muy minuciosa en la que contamos con arquitectos y diseñadores de interiores para encontrar los clientes potenciales de las casas más lujosas y empresas con necesidades de remodelación y restauración ágil y de alta calidad.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 15 de 26

Esta investigación la llevamos a cabo en reuniones con arquitectos, ingenieros y constructores referidos, en las cuales indagamos sobre temas de propiedad raíz de alto valor y proyectos nuevos que estén en ejecución en Medellín y oriente antioqueño.

CONTACTO CON INMOBILIARIAS

Estamos contactando con diversas inmobiliarias para satisfacer necesidades de mantenimiento de obra blanca y acabados en propiedades donde estén constantemente cambiando de inquilino para que el nuevo reciba un inmueble en óptimas condiciones y en un tiempo récord.

AUMENTO DE PAUTA PUBLICITARIA

Por medio de negociaciones con nuestro aliado e inversionista Corona, hemos aumentado la pauta publicitaria en un 127% con respecto al primer semestre del 2023, esto nos permitirá ser más visibles a clientes potenciales, nuevos usuarios, tener mayor reconocimiento y atraer nuevos inversionistas para la empresa, lo cual permitiría un crecimiento exponencial y un apalancamiento financiero más sólido.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 16 de 26

ASOCIACIONES ESTRATEGICAS CON OTRAS MARCAS

Hemos creado nuevas alianzas con diferentes marcas en las que les generamos valor por medio de renovaciones con tendencias de colores, experiencias innovadoras, ejecución de servicios rápidos, algunas de estas marcas son:

D1 TIENDAS

Renovando las tiendas y realizando un mantenimiento constante, así como también una valoración de cuáles son las tiendas más urgentes de mejorar su aspecto y cuáles son las menos afectadas.

SMARTFIT

Renovando las sedes del Smartfit en horarios donde las sedes no están operando para no interrumpir las actividades y horarios fijos de esta cadena de gimnasios.

BANCOLOMBIA

Modernizando el aspecto de las oficinas basándonos en la psicología del color, con tonos menos sobrios y monótonos y en vez de esto más cálidos donde se sienta un cambio de

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 17 de 26

ambiente, el personal pueda trabajar más a gusto y se incentive la creatividad y el pensamiento lateral.

SIMULADOR Y PAGINA WEB FACIL PARA EXTRANJEROS

Se creará una página web enfocada en las personas extranjeras que no dominen el español con fluidez y que tienen propiedades y/o empresas o están en busca de una inversión de propiedad raíz o establecimiento comercial y necesitan alguna remodelación.

Esta página contará con un simulador por metros cuadrados, donde las personas podrán saber un estimado del costo de remodelación y previamente después de la simulación se les contactará para realizar una cotización final sea vía presencial o virtual.

También por medio de la página, podrán revisar como es todo el proceso que se realiza al momento de contratar el servicio, su reservación, la ejecución y servicio postventa, podrán también ver testimonios y experiencias de usuarios y clientes y las calificaciones que se dan en un rango del 1 al 10, siendo 1 un cliente completamente insatisfecho y 10 una experiencia inolvidable, y adicional poder verificar cuales son nuestros aliados y proveedores.

DESARROLLO

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 18 de 26

Con la ayuda de un desarrollador web y a través de la plataforma de e-commerce Shopify tomamos como referencia y punto de partida el simulador en español ya existente, al cual se le introdujo un nuevo sistema más exacto de cálculo de precios por metros cuadrados, cantidad de espacios que hay en el inmueble, si este esta vacío o amoblado, y su altura

Cambio de idioma en la pagina web a la lengua inglesa. para que de esta manera cualquier inversionista extranjero pueda navegar por la página de manera fácil y sencilla y entender todas sus herramientas

Introducimos unos campos donde el cliente podrá llenarlos con sus datos personales (nombre, apellido, email, cedula, ubicación) y de esta manera podremos contactarnos con El para calificar su experiencia y hacer un seguimiento de venta.

Introducimos una sección donde las personas pueden ver contenido multimedia en inglés y donde se muestran los procesos que realizamos al momento de realizar un servicio y la transformación de los espacios con un video de antes y después de la ejecución.

Se introdujo un carrito de pago en la página web, para personas que no cuentan con moneda local, puedan hacer los pagos con tarjeta de crédito de otros países.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 19 de 26



Price calculator

Paint your space with us. Follow these 4 steps to calculate your estimated price.
We currently work exclusively in Antioquia

1 ————— 2 ————— 3 ————— 4

Follow these steps

Name

Lastname

e-mail

Cellphone

City ▼

Accept terms and conditions

Back to website

Next Step

Ilustración 1

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 20 de 26</p>



Price calculator

Paint your space with us. Follow these 4 steps to calculate your estimated price.
We currently work exclusively in Antioquia

1 — 2 — 3 — 4

Is your space furnished?

Yes

NO

M2 Area

120

Back

Next Step

Ilustración 2

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 21 de 26</p>



Profesionales pintando.

Price calculator

Paint your space with us. Follow these 4 steps to calculate your estimated price.
We currently work exclusively in Antioquia

1 — 2 — 3 — 4

How is your space to paint?

Rooms - 3 +	Bathrooms - 4 +	Closets - 3 +
Kitchen - 1 +	Balcony - 1 +	Hall - 1 +
Studio - 1 +	Laundry - 1 +	Living room - 1 +
Dining room - 1 +	Height Up to 2.5 meters <input checked="" type="radio"/>	Height Greater than 2.5 meters <input type="radio"/>

Back
Quote

Ilustración 3

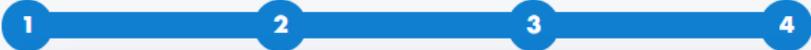
 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	<p>Código: F-DO-0025</p>
		<p>Versión: 01</p>
		<p>Página 22 de 26</p>



Profesionales pintando.

Price calculator

Paint your space with us. Follow these 4 steps to calculate your estimated price.
We currently work exclusively in Antioquia



Estimated price. 40191

Name: ██████████
Cellphone: ██████████
City: Medellín

Floor M2: 120
Rooms: 3
Bathrooms: 4
Closets: 3
Kitchen: 1
Balcony: 1
Hall: 1
Studio: 1
Laundry: 1
Living room: 1
Dining room: 1
Height Up to 2.5 meters

Total: \$5.068.980

(TAX included) Price includes materials and labor
The cost presented is a quote and is subject to changes, contact us to obtain the final price.
Execution timeframe: 1 prep day and 1 painting day.

Notes

- Any additional activity or request will be quoted prior to execution. Price valid for 30 calendar days.
- Holidays and night shifts are subject to a higher rate.



[Schedule your service](#)

[Back to website](#)

[Download](#)

Ilustración 4

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA</p> <p>PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 23 de 26

4. CONCLUSIONES.

En este plan de mejoramiento se han abordado muchos temas sobre mercadeo, negocios, logística y asesoría comercial y técnica en cuanto a la industria pinturera y repinte.

Durante la elaboración de este proyecto he ampliado mis conocimientos a través de la investigación de esta industria sobre su crecimiento en Colombia y su proyección a los próximos años y a que segmento de este mercado debemos enfocarnos dependiendo de la promesa de valor que ofrecemos.

Los objetivos se han desarrollado de manera exitosa, se espera que la página web y el simulador diseñado para extranjeros tenga un alcance de 2.400 personas mensuales, esto sería un 13,3% de las personas que ingresan al simulador en español, ya que este tiene un alcance de 18.000 personas mensuales, pero se proyecta un crecimiento progresivo de extranjeros que visiten este simulador, ya que en la cifra de residentes extranjeros en Medellín exceden los 300.000 personas anualmente (25.000 mensuales).

Todo esto se ha visto reflejado en los resultados de la empresa, ya que este año en el tercer trimestre con respecto al año anterior, la empresa ha crecido en número de empleados un 23%, las utilidades brutas de la empresa se han incrementado en un 49% y la utilidad neta está sobre el 29%, se han reducido muchos procesos que no generaban valor y hacían retrasar la

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	<p>INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL</p>	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 24 de 26

logística y por ende la capacidad de responder rápido ante una eventualidad y hemos creado alianzas con mas de 8 empresas de Medellín a las cuales agregamos valor recíprocamente.

5. RECOMENDACIONES.

Se debe implementar un seguimiento postventa más recurrente y de mejor calidad con promociones, actividades y nuevas experiencias, ya que mantener a los clientes es uno de los factores clave dentro del entorno del nuevo consumidor, y de esta manera poder ganarse la fidelización.

Buscar alianzas comerciales con nuevos proveedores, dado que en muchas ocasiones se tardan algunos procesos logísticos por falta de proveedores y esto termina perjudicando la expectativa de los clientes.

Se debe dar continuidad y mejora al simulador en ingles integrándolo con el CRM de la empresa para que haya una mejor captación de los prospectos y tener una mayor probabilidad de venta

Se recomienda construir indicadores de gestión y sobre ellos presentar informes periódicos, que permitan hacerles seguimiento, medición y control a las ventas, número de visitas, número de personas que simulan el servicio en la página web y número de personas con negocios cerrados.

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO</p> <p>Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 25 de 26

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

chrome-

*extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://members.wto.org/crnattachments/2016/TB
T/COL/16_0285_00_s.pdf*

https://empresa.corona.co/timelines/nuestra-

historia/#:~:text=1948,que%20hoy%20es%20Organizaci%C3%B3n%20Corona.

https://www.amerquip.com/la-pintura-y-el-papel-que-desempena-en-la-industria/

*https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/insumos-para-produccion-de-pinturas-
estan-escaso-y-caros-KC15716840*

chrome-

*extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.saicm.org/Portals/12/Documents/GE
F-Project/Lead-Paint/Baseline-Colombia-SP.pdf*

*https://www.interempresas.net/Industria-Pintura/Articulos/481236-mercado-pinturas-
recubrimientos-podria-superar-235000-millones-dolares-para-2029.html*

 <p>INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO Ciencia, educación y desarrollo Vigilada Mineducación</p>	INFORME FINAL DE PRACTICA PROFESIONAL	Código: F-DO-0025
		Versión: 01
		Página 26 de 26

Firma del estudiante:

Daniel Alvarez

Firma del jefe en el Centro de Práctica:



Firma del asesor:

