

2º Premio
**Valor
Compartido**
Cámara de Comercio de Bogotá



El Color de la Calidad®

FUNDACIÓN
Orbis

Presentación de finalistas
Martes 2 de junio de 2015.





Grupo empresarial multinegocio con alcance multinacional y foco en América Latina. Ventas consolidadas superiores a los 1,87 billones de pesos en 2014 y presencia en 15 países.

Negocios principales:



Pinturas



Comercio



Aguas



Químicos

Modelo de Sostenibilidad Grupo Orbis

Pilar 1

Productos para un hábitat sostenible

- Productos con beneficio al ambiente y la salud
- Productos Eco-Leed
- Química renovable
- Diversificación de materias primas
- Productos al alcance de todos
- Consumo y post consumo responsable

Pilar 2

Cadena de valor sostenible

Desarrollo de pintores

- Fortalecimiento de canales de distribución
- Compras sostenibles
- Logística responsable

Pilar 3

Producción sostenible

- Salud ocupacional
- Calidad del aire, vertimientos y residuos
- Huella de carbono
- Eco - eficiencia operacional

Pilar 4

Aporte a comunidades y sociedad

- Inversión social
- Gestión con comunidades vecinas
- Voluntariado
- Políticas públicas

Gobierno corporativo - Nuestra gente - Crecimiento rentable



El Color de la Calidad®

- Compañía colombiana.
- 70 años de liderazgo en el sector de las pinturas y los productos para la construcción.
- Presencia regional en 10 países
- 2231 empleados.



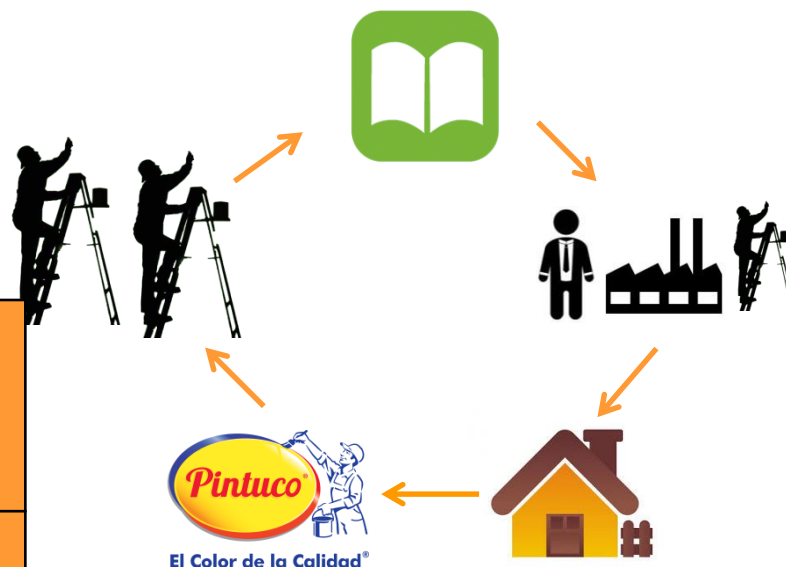
Concepto de valor compartido para Pintuco

Vinculamos a nuestra cadena de valor a comunidades vulnerables o marginadas, y apoyamos emprendimientos relacionados con el **hábitat**, para generar oportunidades **económicas** y de **desarrollo social** entre los involucrados.

Modelo convencional



Modelo Fanáticos



Valor generado para:

Pintuco:

- Más ventas
- Más rentabilidad
- Mejor reputación
- Socio estratégico (fidelidad)

Clientes:

- Mejor servicio
- Aplicación del producto por profesionales
- Confianza
- Garantía

Pintores:

- Desarrollo humano, laboral y técnico
- Mejores condiciones de competitividad e ingresos
- Dignificación del oficio
- Oportunidades de crecimiento



Fanáticos



Capacitación en producto

- Capacitaciones técnicas
- Lanzamiento de productos
- Jueves del pintor
- Día del pintor

**Alianza SENA-
Pintuco para
formación en pre-
acabados,
texturas y
pinturas**

**Formación
Técnica
SENA**



**Habilidades
empresariales**

Formación en:
-Habilidades de emprendimiento empresarial
-Servicio al cliente
-Finanzas familiares
-Mercadeo y manejo de costos y presupuestos

Resultados económicos 2014 del programa

El valor de ventas registradas por Fanáticos Pintuco para la compañía fue de **\$13.251.886.667**











• Pintores y maestros de obra registrados



Resultados sociales*



-  31% de los Fanáticos llevan ahora registros contables.
-  Antes, sólo un 9% reinvertía ganancias para el crecimiento de su negocio, ahora un 34% lo hace.
-  Se pasó del 28 al 53% de Fanáticos vinculados al sistema de seguridad social.
-  El 60% de los Fanáticos que asistieron a la formación en habilidades empresariales, aumentaron sus contratos de 1-2 mensuales, a 3-4 por mes.
-  Se dio un aumento de ingresos y administración de recursos.
-  El 48% mejoró su nivel de ingresos, generando entre 1 y 2 millones de pesos mensuales (antes \$300.000 y \$1.000.000).
-  Se evidenció ahorro y calidad de vida familiar.
-  Después de la formación, pasaron de un 8% de Fanáticos ahorradores a un 39%.

**Estudio entre 212 pintores antes y después de un proceso de formación en emprendimiento empresarial(2013)*

Programa de mejoramiento de vivienda

“Fanático de mi hogar”

434 viviendas mejoradas

220 personas beneficiadas

264 personas formadas en vivienda saludable

\$35 MM aportados en mano de obra por los fanáticos

\$100 MM aportes organizaciones aliadas



FUNDACIÓN
Orbis

 **Cámara
de Comercio
de Bogotá**