



**Informe de opción de grado trabajo empresarial en Cerescos sas  
trade marketing**

**Presentado por:**

Santiago león rey

**Universidad de Bogotá Jorge Tadeo lozano  
Facultad de ciencias económicas y administrativas  
Área académica de administración, contaduría y mercadeo  
Programa de mercadeo  
Bogotá  
2023**



**Informe de opción de grado trabajo empresarial en Cerescos sas  
trade marketing**

**Presentado por:**

Santiago León Rey

**Directora de trabajo de grado**

Handrix García Durán

**Universidad de Bogotá Jorge Tadeo lozano  
Facultad de ciencias económicas y administrativas**

**Área académica de administración, contaduría y mercadeo**

**Programa de mercadeo**

**Bogotá**

**2023**

## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

1. INTRODUCCIÒN .....	4
2. ASPECTOS GENERALES .....	5
3. ORGANIGRAMA.....	6
4. UBICACIÓN GEOGRÁFICA .....	6
6. PROBLEMÁTICA.....	11
7. JUSTIFICACIÓN .....	12
8. OBJETIVO GENERAL.....	12
9. OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	13
10. OPORTUNIDAD DE MEJORA .....	13
11. LOGROS .....	15
12. CONCLUSIONES .....	16
13. BIBLIOGRAFÍA .....	17

## **1. INTRODUCCIÓN**

### **Transformando la Belleza a través de la Innovación y la Estrategia en Cerescos**

En el vasto universo de la industria de la belleza, existe una constante búsqueda de tendencias, colores y productos que puedan transformar vidas. En este contexto, surge Cerescos como un faro de innovación y excelencia. Esta empresa, con una rica historia y un compromiso inquebrantable con la misión de ser "los aliados de la belleza de nuestros clientes", ha dejado una huella profunda en la industria, marcando su trayectoria con marcas icónicas como Masglo y Admiss, marcas aliadas de la belleza que tiene presencia en diferentes países como Colombia, Perú, España, Honduras, Guatemala, etc.

### **Historia de Cerescos y sus Marcas Emblemáticas**

Desde su fundación, Cerescos ha sido un catalizador de cambio en el mundo de la belleza. Con una historia que abarca décadas, Cerescos Sas es fundada en 1983 por el empresario Luis Arévalo Cuellar, esta empresa ha logrado establecer una conexión única con sus clientes, entregando productos que entregan altos estándares de calidad. Cerescos no solo satisface necesidades, sino que también posiciona en la mente de los consumidores una marca integra y confiable, es así que Cerescos Sas ha logrado liderar el mercado de esmaltes en Colombia y siguiendo la visión de la empresa, liderará el mercado internacional en las próximas décadas. Las marcas insignia, Masglo y Admiss, han estado a la vanguardia de la innovación, llevando consigo una herencia de calidad y dedicación a la excelencia. Masglo, con su gama de colores, esmaltes y líneas de producto, ha empoderado a generaciones de personas para expresar su individualidad a través del color. Por su parte, Admiss ha redefinido los cuidados de belleza con productos diseñados para realzar la confianza interior y exterior de cada persona.

### **Mi Rol como Practicante en Cerescos**

Como practicante en Cerescos, formo parte de un equipo comprometido en materializar la visión y misión de la empresa. Mi campo de acción se enmarca en el terreno del Trade Marketing, una disciplina esencial en el entrelazado mundo del marketing y la distribución. El Trade Marketing es la fuerza motriz que impulsa la visibilidad y el rendimiento de los productos Masglo y Admiss, buscando elevar las ventas y asegurar la rotación fluida de los artículos en stock y los nuevos lanzamientos. Mi labor como miembro de este equipo dinámico y talentoso es apoyar y ejecutar una serie de funciones que optimizan nuestra estrategia de mercado.

### **Explorando el Ámbito del Trade Marketing y mis Funciones Clave.**

Dentro del equipo de Trade Marketing en Cerescos, tengo el honor de colaborar con profesionales experimentados, como nuestro líder de área, el coordinador de Trade marketing, dos analistas de Trade y un asistente de Trade. Mi papel se centra en tareas críticas que abarcan desde la gestión, distribución y seguimiento de materiales Pop,

promocionales o masivos que tienen como finalidad promover y estimular la venta en los diferentes canales de distribución que maneja la empresa como los son el canal Retail, Cadenas, Mayoristas, Televentas, Depósitos y Droguerías. A su vez contribuyo en el seguimiento de actividades, por medio de actas de legalización que son solicitadas a los diferentes canales y regionales en donde opera el área de Trade, este seguimiento permite llevar un control de calidad y honestidad en la ejecución de actividades que involucran obsequios o producto terminado que son destinados para una estrategia de marketing.

Mi rol involucra otras actividades como la creación de códigos (SKU) de materiales, la coordinación de autorizaciones de compras mensuales, la alimentación de datos en cuadros de gastos, contribuyo a garantizar la fluidez de los procesos internos entre diferentes áreas que tienen relación con la planificación y ejecución de estrategias como el área de compras, marca y diseño. Además, mi responsabilidad en la actualización de catálogos de materiales pop y en el seguimiento de lanzamientos asegurando que nuestra estrategia de mercado esté respaldada por información precisa y actualizada.

## **CERESCOS SAS**

### **2. ASPECTOS GENERALES**

Cerescos Sas es una empresa en Colombia, con sede principal en Bogotá D.C. Opera en Fabricación de Pinturas y Recubrimientos sector, es la empresa fabricante y comercializadora de las marcas Masglo y Admiss del sector cosmético. La empresa fue fundada en 22 de marzo de 1983. Actualmente emplea a 541 (2023) personas. (Emis, 2023)

“Nuestro fundador, el industrial Luis Arévalo Cuellar sembró la semilla de lo que hoy en día es CERESCOS S.A.S, y ha sido un camino interesante, con retos en investigación, pruebas e intentos por sacar al mercado productos diferentes” (Cerescos, 2019)

#### **Misión**

Ser los aliados de la belleza de nuestros clientes, entregando tendencias, colores y productos que transformen sus vidas. (Cerescos Sas, 2023)

#### **Visión**

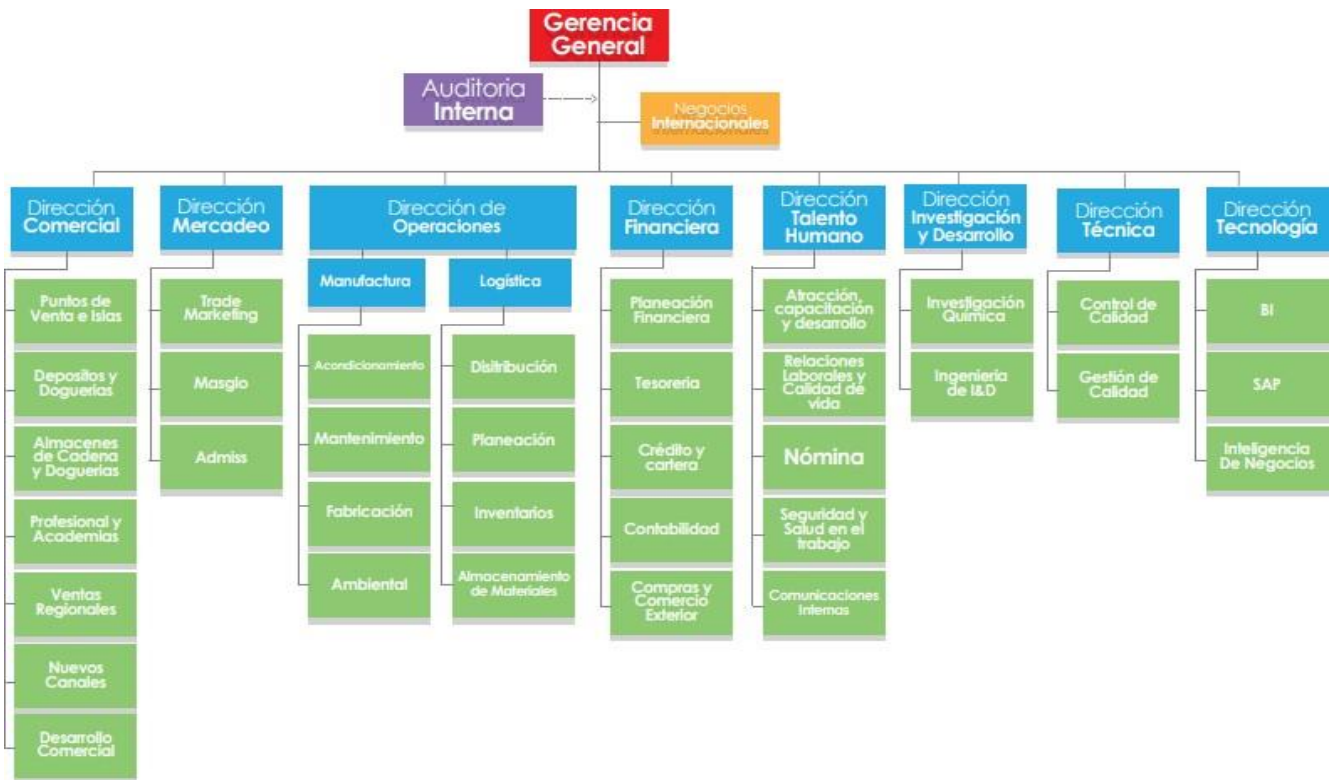
Ser una empresa con visión global en el campo de la cosmética, con marcas altamente reconocidas y consideradas por su desempeño funcional, su conexión emocional y su responsabilidad en temas sociales y ambientales. (Cerescos Sas, 2023)

#### **Valores**

Cerescos fundamenta sus operaciones en valores sólidos y universales. Respeto la diversidad, demostrando tolerancia y consideración hacia todos, sin importar su género, raza, orientación sexual o creencias. Actúa con honestidad, manteniendo una coherencia

transparente y equitativa en cada acción. Asume la responsabilidad como compromiso personal y hacia otros. Promueve la lealtad, respaldando afectos y actuando en beneficio de la familia y la comunidad. Finalmente, valora la verdad, basando sus acciones en la concordancia entre afirmaciones y hechos comprobables.

### 3. ORGANIGRAMA



*Fuente: tomado de Manual corporativo Cerescos SAS*

### 4. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

**Dirección:** Calle 19 con carrera 68A – 98 Fontibón

**Link Google maps:** <https://goo.gl/maps/Nnik6iQeBosBULi27>

**País:** Colombia

**Ciudad:** Bogotá

**Teléfono:** (601) 7430707

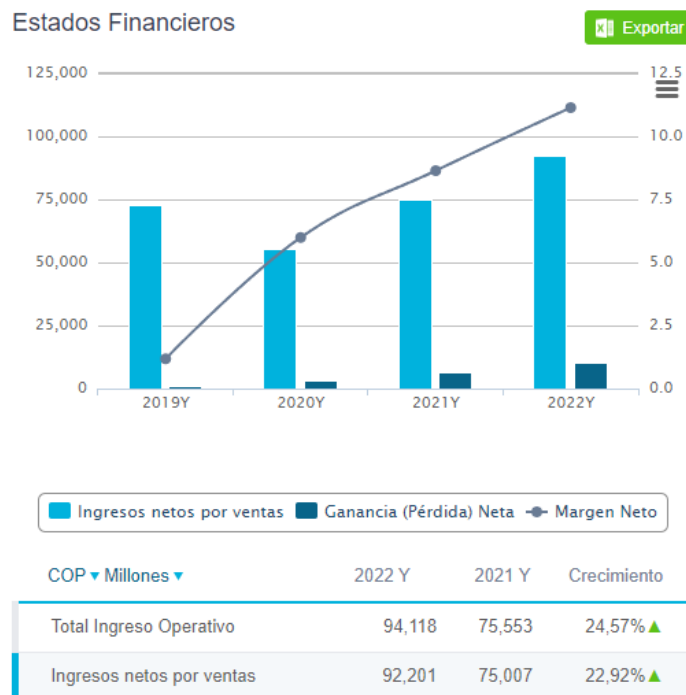
## 5. MICROENTORNO Y MACRO ENTORNO DE LA EMPRESA

### Macro entorno:

- **Entorno Económico:** Actualmente la empresa cuenta con un posicionamiento en el mercado que le ha permitido fijar metas para liberar los altos inventarios que tenía años atrás

La presencia internacional en países como Perú, España, Honduras, y Guatemala ha sido una jugada beneficiosa para la utilidad de la empresa, estas sucursales a nivel mundial le han permitido fijar metas y proyecciones financieras a Cerescos para crecer exponencialmente en relación con los últimos años.

La siguiente grafica muestra el estado financiero de la empresa en los últimos 2 años, donde Cerescos creció 18 puntos porcentuales en utilidad bruta en comparación con el año anterior (2019), Actualmente no hay un información clara que se pueda hacer pública para contextualizar el desempeño de la empresa este 2023, sin embargo su rendimiento en los últimos años demuestra la calidad de los procesos internos y de mercadeo que ha cursado la empresa para retomar y afirmar su liderazgo en el mercado de esmaltes para uñas.



*Fuente: tomado de Emisuniversity*

- **Entorno Socio-Cultural:** La conexión única de Cerescos con sus clientes se basa en la expresión de la individualidad a través del color, lo que refleja la importancia de la autenticidad y la diversidad en la cultura. De acuerdo a *Cerescos (s.f)* “*su misión es ser los aliados de la belleza de nuestros clientes*”. Esto refleja la importancia de las tendencias y la transformación en la vida de las personas.

Masglo y Admiss son dos marcas que van dirigidas a diferentes grupos objetivos; De acuerdo a lo que menciona en su artículo *Lorena Ortiz (2021)*, asistente de mercadeo actual de la marca Admiss, “*Admiss es la marca junior de la empresa y va dirigida a un público más juvenil, mujeres de todos los días entre 18 y 30 años. Qué compra por impulso o planeado*”. Esta primera marca dentro y fuera de la empresa es percibida como la marca “Low Cost” ya que tiene un precio más asequible al público.

Por otro Lado Masglo “*es la marca foco o la marca premium de la empresa, está dirigida a mujeres de 24 y 60 años. Amas de casa, estudiantes, trabajadoras, ejecutivas, de diferentes niveles educativos.*” (*Lorena Ortiz, 2021*). Masglo es la cara actual de la compañía por su alto posicionamiento y liderazgo en el mercado de esmaltes, esta marca transmite al consumidor final calidad en los productos, además los nombres que maneja la marca para cada uno de sus productos como “buscona, amigable, gomela” caracterizan y personifican diferentes facetas que empoderan y activan la imagen femenina.

- **Entorno Tecnológico:** La innovación y la excelencia son valores fundamentales, lo que implica estar al tanto de las últimas tecnologías en la fabricación de productos cosméticos y en las estrategias de marketing. El comercio electrónico y la presencia en plataformas digitales son esenciales para la visión global de la empresa.

Actualmente en el último semestre Masglo innovo el mercado con unos esmaltes que son hechos a base de agua sin químicos perjudiciales para la uña, esta línea de producto se llama MasgloKids y tiene como target aquellas niñas curiosas que quieren despertar su vanidad pintándose las uñas como lo hace mamá.

*“Esta fórmula creada especialmente para niños, no mancha superficies ni tampoco la ropa, una de las mayores preocupaciones de los papás a la hora de jugar con este tipo de productos. Es muy fácil de usar”* (*Masglo, 2023*)



*Fuente: tomado de Pagina web Masglo*

- **Entorno Político-Legal:** Cerescos opera en el sector cosmético, lo que implica estar sujeto a regulaciones gubernamentales relacionadas con la fabricación, etiquetado y comercialización de productos cosméticos en Colombia y en los mercados internacionales donde tiene presencia. Además, cumple normativas de Comercio Internacional, por lo que las políticas y acuerdos comerciales entre Colombia y otros países se ven afectadas para las operaciones y las condiciones de exportación. Otros factores que afectan el macro entorno de la empresa es la estabilidad política del país; La estabilidad política en Colombia es crucial para el desarrollo de operaciones comerciales sin contratiempos y a su vez ayuda a mantener un entorno propicio para la inversión y el crecimiento de la empresa. Por otro lado, Cerescos también cumple normativas ambientales que le obligan a llevar procedimientos internos para el desecho de materiales.

#### **Micro entorno:**

- **Clientes:** La marca Masglo ha liderado el mercado de esmaltes en Colombia, esto ha formado una fuerte conexión con los consumidores locales. La presencia en diversos países indica una adaptación exitosa por la calidad del producto y concepto de la marca; De cara al futuro de la empresa el foco actual es posicionar la marca en mercados extranjeros especialmente el europeo. España actualmente es la punta del iceberg para penetrar este mercado.
- **Competencia:** Masglo y Admiss compiten en un mercado cosmético altamente competitivo. Actualmente Rodher, Vogue y checo sin de cara sus principales competidores en la línea de esmaltes tradicionales y semipermanentes. Es vital monitorear las estrategias de la competencia para mantener la relevancia y liderar la innovación. El liderazgo en el mercado colombiano sugiere una ventaja competitiva que debe ser respaldada con estrategias sólidas.

- **Canales de Distribución:** Actualmente Cerescos tiene presencia en diversos canales de distribución los cuales son Retail, Cadenas, Mayoristas, Televentas, Depósitos, y Droguerías, de esta diversificación de canales destaca la importancia de una estrategia de distribución integral. El rol del Trade Marketing es crucial para optimizar la visibilidad y rendimiento de los productos en estos canales.
- **Medio Ambiente:** El compromiso con la salud del medio ambiente es reflejado en cada uno de los productos de la marca. Actualmente la empresa Cerescos emplea estrategias eco-amigables para comunicar en los envases de sus productos el compromiso con el medio ambiente.

Un ejemplo claro fue el lanzamiento de la colección Supernatural en el 2022, en donde por medio de los colores, y etiquetado del producto se logró comunicar el compromiso de Cerescos con el medio ambiente.

*“A través de su nueva colección vegana, cruelty free y 14 free denominada ‘Supernatural’, Masglo se suma a la sostenibilidad. La protección, el cuidado de la salud y del medio ambiente son los principales atributos que la marca ha decidido potencializar para brindarle a sus consumidores productos con un alto sello de calidad” (La república, 2022).*



*Fuente: tomado de Pagina web Masglo*

- **Gobierno Corporativo:** Los valores sólidos y universales de Cerescos proporcionan un marco ético para las operaciones. La transparencia y la responsabilidad son clave en el gobierno corporativo. La ética empresarial contribuirá a construir y mantener la confianza de los consumidores y la comunidad.

Actualmente dentro de la empresa el gobierno corporativo en todas las áreas es muy equitativo en cuestión de género, una de las políticas de la empresa es la equidad de género, esto con el fin de generar un ambiente de trabajo ameno y acorde a la filosofía de la marca, en donde el empoderamiento a la mujer es esencial



*Fuente: tomado de Pagina web Cerescos SAS*

## 6. PROBLEMÁTICA

La principal problemática que identifique desde el rol de aprendiz en el área de Trade Marketing se centra en los largos tiempos para la ejecución y control de las actividades, algunas de las actividades que se llevaron a cabo en el área estaban relacionadas con planes de acción, tácticos, mecánicas de comercio, promocionales, concursos, etc. Para llevar a cabalidad estas actividades se requiere de una comunicación entre otras áreas dependiendo la necesidad. Cerescos al igual que muchas otras empresas maneja protocolos y procesos internos, en el caso de Trade marketing existe una relación constante entre el área comercial, de compras, de diseño, de mercadeo, entre muchas otras no menos importantes; El engranaje tan mecánico entre un área hacia otra para dar respuestas o generar resultados se lleva a cabo por correo electrónico, en él se registra todo el paso a paso (aprobados, liberaciones, orden de

compra, solicitudes de pedido) como método de registro para llevar a cabo un control de la actividad, lo que puede saturar y frenar procesos si alguna de las partes no anda al mismo ritmo.

La relación tan mecánica de los procesos internos llega a generar retrasos en la implementación eficiente de estas actividades, lo que afecta la agilidad y efectividad de las estrategias de Trade.

A su vez los procesos de control y seguimiento posteriores a la ejecución de las actividades que se implementan actualmente llegan a ser engorrosos y poco efectivos. Ya que la regional o canal encargado en legalizar debe llenar un formato según sea la situación para registrar los datos del consumidor, cliente o dependiente que recibe dicho premio, obsequio, promoción, etc. Una vez recolectada la información por la regional, esta “legalización” debe ser escaneada y enviada a Trade para realizar un segundo filtro en el cual se empalma la distribución inicial vs las legalizaciones recibidas para finalmente confirmar la legalización.

Este doble proceso retrasa los tiempos acordados para legalizar cualquier actividad y a su vez el procedimiento tan mecánico para la confirmación de legalizaciones deja la puerta abierta a cometer errores humanos que retrasan aún más el proceso.

## **7. JUSTIFICACIÓN**

La problemática identificada en el área de Trade Marketing de Cerescos radica en los largos tiempos de ejecución y control de actividades, esto generado por una comunicación fragmentada entre diversas áreas de la empresa. La dependencia de procesos manuales, especialmente en la legalización de actividades, genera retrasos y engorrosos procedimientos posteriores a la ejecución. Este mecanismo tan manual y secuencial dificulta la agilidad y efectividad de las estrategias de Trade Marketing.

## **8. OBJETIVO GENERAL**

Mi objetivo general definido por el área de Trade Marketing en el transcurso de mi práctica laboral, radica en la realización eficiente y efectiva de mis labores dentro del área, generando una buena relación laboral con mis compañeros y áreas hermanas para garantizar la ejecución de mis labores en tiempos óptimos, evitando retrasos y reprocesos que dificultara la ejecución de la actividad.

## **9. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Gestionar procesos internos para la creación de códigos correspondientes a los materiales pop suministrados por el área de trade a los diferentes canales.

Gestionar y realizar seguimiento a salidas de producto del CEDI a Bodega POP para el acondicionamiento de anchetas u otros materiales requeridos para actividades puntuales como las graduaciones de las manicuristas en academias aliadas.

Confirmar legalizaciones de las actividades ejecutadas en los diferentes canales y/o regionales, llevando a cabo un status por regional con las legalizaciones pendientes y finalizadas.


## **10. OPORTUNIDAD DE MEJORA**

Una oportunidad de mejora dentro del área de Trade es agilizar los procesos internos o mejorar la planeación de las actividades para evitar retrocesos en la ejecución de las mismas. Dentro de las tareas que tuve asignadas, el control y confirmación de las legalizaciones era una de las labores más “demoradas”. Esto por sus procesos mecanizados de recibir documentos escaneados por parte de las regionales o líderes de canal, quienes son los encargados de coordinar a su equipo comercial para entregar y legalizar los materiales. Este primer paso es indispensable ya que la fuerza comercial es el primer contacto con el cliente de x canal; En un segundo paso los asistentes, lideres o jefes de cada regional o canal recopilan esta información en físico para escanear el acta junto con la Cedula y de esta manera terminar su parte de la cadena enviando estos archivos vía correo a Trade para confirmar la legalización.

Este traspaso de información no siempre era efectivo, debido a que ocurren novedades que ponen barreras y rompen la comunicación efectiva entre áreas, el cambio de personal, la demora para legalizar en zonas viajeras por las pocas horas de visita al mes, los correos enviados bajo el asunto incorrecto, las actas mal escaneadas, formato diligenciados con texto difícil de entender u otras novedades son Factores que de forma intencionada llegan a producir retrocesos en el plan de acción.

Esta es el acta genérica que es utilizada por la empresa para legalizar actividades, la finalidad del documento es llenar los datos de la actividad, información del premio y afirmar la entrega con el diligenciamiento de los datos personales de la persona natural y/o jurídica que recibe el material, obsequio, bonos Sodexo, etc.

Vale aclarar que unos años atrás la entrega de estas actas se realizaba de forma física. Actualmente se Escanean los documentos para enviarlos de forma inmediata vía correo, esta estrategia fue en su momento una oportunidad de mejora que se implementó para minimizar costos y tiempo.



ACTA DE ENTREGA PREMIOS

Fecha: \_\_\_\_\_

Regional: \_\_\_\_\_

Canal: \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

Se hace entrega de: \_\_\_\_\_

Valor (Si aplica): \$ \_\_\_\_\_

Al Señor(a): \_\_\_\_\_

Cédula: \_\_\_\_\_

Celular: \_\_\_\_\_

Nombre de establecimiento: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_


Código Sap: \_\_\_\_\_


Nombre representante Cerescos: \_\_\_\_\_

Firma de recibido: \_\_\_\_\_

Observaciones: \_\_\_\_\_

F-MIC-0004 V1 2023-10-12

MASGLO  Líneas de atención al cliente  
Soporte 7430707  
Hasta del 9am 01 8000 180 281  
www.cashiering@ceresco.com



Escanea el QR y  
conoce los puntos  
Masglo en Colombia

*Fuente: Acta legalización Trade Marketing Cerescos*

Sin embargo, considero que la automatización del proceso no debería estar enfocada en la recolección de los documentos físicos ya diligenciados previamente a puño y letras, si no que debería desarrollarse en el primer contacto con el cliente donde se le hace entrega del obsequio, material, bono Sodexo, etc. Esto con la ayuda del mismo asesor que actualmente solicita físicamente los documentos; Sugiero que el asesor haga uso de su Tablet o celular corporativo para diligenciar el mismo documento de forma virtual, con la ayuda del área de tecnología se puede desarrollar un cuestionario “Acta” genérico que sirva para la legalización de cualquier actividad, permitiendo al asesor recolectar los datos personales y anexar la foto de la cedula según sea el caso de forma instantánea, registrando esta data en una base de datos que informe el status actual de legalización al área de trade. Además, se puede implementar un tablero virtual para que el cliente dibuje su firma en el dispositivo como soporte en el momento exacto en el que se hace entrega del material.

Es importante construir un formulario practico y de fácil entendimiento que comunique claramente los requeridos solicitados, a su vez debe llevar los aspectos legales para el tratamiento de datos (El Habeas Data) con la finalidad de transmitir y velar por la seguridad de los datos diligenciados. La capacitación de la fuerza comercial es imprescindible para evitar errores en el diligenciamiento del formulario

Esta es una oportunidad de mejora que veo posible debido a que la empresa cuenta con la infraestructura digital para realizar este tipo de automatización a los procesos internos, especialmente en las legalizaciones de actividades, ya que esta gestión es el después que indica la eficiencia y eficacia en la ejecución de las actividades de Trade Marketing

## 11. LOGROS

Principalmente la relación interpersonal fue la mayor fortaleza para realizar el seguimiento en los procesos internos que conllevaban trabajo en equipo con otras áreas, como lo es en el caso de las compras de materiales, salidas de producto, creación de Códigos, Legalizaciones de actividad, traslados de materiales a otras bodegas, etc.

A su vez mantener el orden y control en los formatos ya establecidos por la compañía para evitar reprocesos y confusiones fue pieza clave para la ejecución eficiente de mis labores como practicante; En el caso de las legalizaciones la coordinadora del área manejaba un archivo en la nube por actividad, es decir en el caso de x actividad como lo fue el promocional de unos delantales para manicurista, existía un documento para llevar el status de legalizaciones únicamente de esta actividad en donde se empalmaban las legalizaciones recibidas vs las unidades asignadas de acuerdo a la distribución inicial.

En mi paso por el área decidí construir un archivo que a día de hoy es efectivo para el control y seguimiento no de una, sino de todas las actividades ejecutadas, al unificar los status en una sola base de datos que permite filtrar las actividades, los pendientes, fechas límites, fechas de envío y otras variables que suministran una información más detallada del estatus actual. Esto acompañado de una carpeta compartida que está organizada por actividad y que tiene como propósito garantizar un almacenamiento ordenado de las actas que son escaneadas y enviadas al trade como “legalización”.

Por otra parte, logre complementar procesos como lo fue en la creación de códigos. Inicialmente al llegar a la empresa la relación con el área de planeación y compras para la creación de un código era un poco engorrosa, debido a que por medio del software “Ceres App” desde el área de trade solicitábamos la creación y debíamos esperar vía correo la creación del mismo, pero para llegar a este resultado final previamente se tenía que contar con el apoyo del área de compras y planeación en el diligenciamiento de una información complementaria. Lo que en ocasiones resultaba confuso porque podían pasar 2 o 4 días y el área solicitante no tenía un status de cómo iba el proceso o en qué área se estaba presentando una demora en la ejecución. Otro de mis logros fue acompañar estas solicitudes con un correo de seguimiento acompañado de una tabla que informa los id de los códigos solicitados, consecuentemente sobre este mismo correo las áreas informan el status de su labor en la cadena de creación para finalmente recibir sobre ese mismo correo los códigos finalizados, esto permitió un mejor control y orden en las solicitudes generando que los códigos pasaran de demorarse de 2 a 4 días en 1 o 2 máximo.

Estas mejoras fueron significativas para el equipo debido a que son la punta del iceberg, porque siguiendo con el caso de los códigos como ejemplo. Estos códigos son requeridos para gestionar las compras e ingresos en el sistema del material a inventarios, en el caso de no haber códigos, no se podría comprar el material y por consecuente no se podría recibir, enviar y cumplir con las actividades propuestas por el área. O en caso de que estos código se retrasen, este contratiempo genera una pérdida del activo más valioso del equipo “ El tiempo.

## 12. CONCLUSIONES

La identificación de la problemática en los procesos internos de Trade Marketing en Cerescos revela la necesidad de mejorar la eficiencia y efectividad en la ejecución de actividades. La dependencia de procesos manuales, la comunicación fragmentada entre áreas y los tiempos prolongados para la legalización de actividades son obstáculos significativos.

Los objetivos generales y específicos comentados buscan abordar la problemática mediante la automatización de herramientas, simplificación de procedimientos y la optimización de la cadena de legalización.

La oportunidad de mejora propuesta, enfocada en la automatización del proceso de legalización desde el primer contacto con el cliente, representa un paso significativo hacia la eficiencia operativa. La introducción de formularios virtuales, gestionados por el personal de ventas a través de dispositivos móviles, promete acelerar la recopilación de datos y eliminar la duplicación de procesos. Esta iniciativa no solo agiliza los tiempos de respuesta, sino que también minimiza la posibilidad de errores humanos, fortaleciendo la confiabilidad de los datos registrados.

En Conclusión, la implementación de estos cambios propuestos no solo mejorará la velocidad y precisión en la ejecución de las estrategias de Trade Marketing, sino que también posicionará a Cerescos como una empresa ágil, innovadora y orientada al cliente en el competitivo mercado de esmaltes, reforzando su liderazgo y contribuyendo al crecimiento sostenible ya que se evita el uso del papel.

### 13. BIBLIOGRAFÍA

Api, S. (2021). *EL INCENDIO QUE FUNDÓ LA MARCA DE ESMALTES MÁS GRANDE DE COLOMBIA*. Masglo.

<https://www.masglo.com/blogs/noticias/el-incendio-que-fundo-la-marca-de-esmaltes-mas-grande-de-colombia>

Color, A. D. a. (2023, agosto 3). *MASGLO KIDS, EL MEJOR AMIGO DE LOS NIÑOS*. Masglo.

<https://www.masglo.com/blogs/tendencias/masglo-kids-el-mejor-amigo-de-los-ninos>

Masglo. (s. f.). *Masglo | Esmaltes, bases, brillos y más*. Masglo.

<https://www.masglo.com/>

*Masglo reafirma el compromiso de la sostenibilidad con su colección 'Supernatural'*. (s/f). *Diario La República*. Recuperado el 23 de noviembre de 2023, de

<https://www.larepublica.co/empresas/masglo-reafirma-el-compromiso-con-la-sostenibilidad-con-su-coleccion-supernatural-3366266>

*Quienes somos Cerescos SAS*. (s. f.).

<https://cerescos.com/quienes.html>

*UNIVERSIDAD DE BOGOTÁ JORGE TADEO LOZANO*. (s/f). *Elogim.com*. Recuperado el 17 de noviembre de 2023 *Emis university*, de

<https://emis.utadeoproxy.elogim.com/php/companies/index?pc=CO&cmpy=1186446>