Vaya al final del formato>>

Comercio, Industria y Turismo

PROCOLOMBIA

Formato de Validación y Selección Proyecto Otrosí 19: Fábricas de Internacionalización REGIP 19

Inscrita: 22/10/2025

PINTURAS NACIONALES S.A.S

☑ Documentación completa

Estado de validación: Validada

Fecha validación: 8/04/2026

A.V.: Yenny Sedano

Objetivo: Registrar el primer contacto que el asesor de ProColombia realiza a la empresa participante. Además de realizar un diagnóstico para verificar los criterios de selección, conocer las oportunidades de mejora en el proceso de internacionalización de la empresa, seleccionar las líneas de servicio a tomar y explicar al empresario el alcance y los objetivos del programa.

SECCIÓN I. INFORMACIÓN DE LA CUENTA

1. Digite o copie y pegue el nombre de la empresa como se relaciona en certificado de existencia y representación legal

PINTURAS NACIONALES S.A.S

2. Número de Identifficación tributaria

8909325721

3. Persona natural responsable del IVA

SI	☐
NO	☑

4. Persona Jurídica Responsable de IVA .

SI	☑
NO	☐

Marque "SI", si la empresa NO es responsable de IVA y su servicios se encuentra en el listado del artículo 476 del estatuto tributario

SI	☐
NO	☐

https://estatuto.co/476

5. Confirme departamento

CALDAS

6. Confirme Ciudad

MANIZALES

Código Municipio

17001

7. Dirección

Km 12 vía al Magdalena

8. Sector: Decreto 957 - 2019

Sector Manufacturero

9. Cadena productiva

Metalmecánica_y_Otras_Industrias

10. Confirme subsector

Materiales de construcción

11. Bien / Servicio a priorizar registrado por la empresa

Pinturas

12. Bien / Servicio a priorizar confirmado por el asesor

Pinturas

13. Asesor comercial ProColombia

Oscar Beltrán

13.Tamaño de la empresa
Pequeña

No requiere revisar guía de validaciones de Industrias 4.0

Vaya a la guía de validaciones de servicios >>

SECCIÓN II. POTENCIALIDDAD PARA PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA

¿La empresa pertenece a alguno de estos sectores? Frutas y hortalizas frescas, semillas, flores y plantas ornamentales, alimentos procesados, carne, productos cárnicos comestibles y derivados cárnicos, agroquímicos, cosméticos y productos de aseo, farmacéuticos, químicos? Peso: 7%

II.I REQUISITOS / CERTIFICADOS MÍNIMOS PARA LA EXPORTACIÓN (7 puntos).

Frutas y hortalizas frescas: Res. 0448/2016 ICA (Registro predio exportador)	No, no aplica	
Semillas: 3168/15 ICA. (Certificación y requisitos para exportar semillas)	No, no aplica	
Flores y plantas ornamentales: Res 0492/2008 ICA. (Registro predio exportador)	No, no aplica	
Alimentos procesados: Registros ante INVIMA. Registro INVIMA y Notificación Sanitaria.	No, no aplica	
Peces (Registro AUNAP e ICA)	No, no aplica	
Lácteos (Certificado HACCP)	No, no aplica	
Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnico: Cumplimiento Decreto 1500/2007 (HACCP)	Elija una opción	
Agroquímicos: Registros ante INVIMA	No, no aplica	
Cosméticos y productos de aseo: Registros ante INVIMA.	No, no aplica	
Cannabis Psicoactivo (Registro Fondo Nacional de Estupefacientes)	No, no aplica	
Cannabis No Psicoactivo / Medicinal (Registro INVIMA)	No, no aplica	
Semillas de Cannabis (Registro MinJusticia)	No, no aplica	
Farmacéutico (Registros ante INVIMA)	No, no aplica	
Servicios de Salud (Certificado ISO 9001)	No, no aplica	
Químico: Registros ante INVIMA.	No, no aplica	

PUNTAJE CERTIFICACIONES MÍNIMAS: 0,0

II.II DIAGNÓSTICO CAPACIDADES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN (20 puntos).

¿Cuenta o está dispuesto a crear un cargo dentro de la compañía encargado de implementar las actividades y compromisos del programa de Fábricas de Internacionalización? Aplica practicante.	Sí		
¿La empresa cuenta con herramientas tecnológicas para realizar reuniones virtuales?	Sí		
¿La empresa generó ventas durante el último año?	Sí		
¿Qué mejoras considera que debe hacer en su empresa para fortalecer el proceso de internacionalización ?	Comentarios: -Optimizar la estrategia digital orientada a mercados internacionales. -Definir y planificar la ampliación del capital de trabajo, específicamente en inventarios, para garantizar una atención oportuna de la demanda.		

PUNTAJE CAPACIDADES PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN **20,0**

II.III RECURSOS DE COINVERSIÓN (13 puntos).

¿Cuenta con estados financieros que le permitan conocer su situación contable, financiera y estructura de costos?	Sí		
¿Cuenta con recursos disponibles en el proceso de internacionalización? (Esto corresponde al pago de las líneas de servicios que tiene costo, el pago de las actividades que se cofinanciarán en las líneas de servicio y demás aspectos que la empresa requiera para su proceso de internacionalización).	Sí		
Si la respuesta anterior fue afirmativa, por favor indique el monto aproximado	Más de 20.000.000		

Comentarios sobre los recursos:

Cuentan con los recursos suficientes para invertir en las actividades que se cofinanciaran y en los demás aspectos que se requiera para el proceso de internacioanlización.

PUNTAJE PARA RECURSOS DE COINVERSIÓN **12,0**

II.IV CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN (30 puntos).

Bloque A - Proceso productivo (madurez)

	Elija una opción	
¿Cuenta con un proceso productivo / de prestación del servicio documentado y estandarizado?	Sí	

	Elija una opción	
¿Cuenta con una estructura de costos clara, que permita cotizar mercados internacionales?	Sí	

Bloque B - Capacidad y tiempos

	Elija una opción	
¿Tiene definidos y controlados los tiempos de producción y entrega para pedidos nacionales e internacionales?	Sí	
	Elija una opción	
¿Cuenta con capacidad disponible real para atender demanda internacional sin afectar su operación local?	Sí	

Bloque C - Abastecimiento y continuidad

	Elija una opción	
¿Tiene garantizado el abastecimiento de insumos / materias primas para atender pedidos internacionales sostenidos?	Sí	
	Elija una opción	
En caso de subcontratación o satélites, ¿existen acuerdos formales y control de calidad sobre esos procesos?	No aplica	

Bloque D – Escalabilidad exportadora (REGIP)

	Elija una opción	
¿La empresa tiene la capacidad operativa para escalar producción ante incrementos de demanda internacional (volumen, frecuencia, nuevos mercados)	Alta	

Comentarios sobre la capacidad productiva:

Fortalecer la infraestructura tecnológica de la empresa para optimizar los tiempos de producción y mejorar la calidad de los productos.

PUNTAJE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN **27,9**

II.V PRODUCTO / SERVICIO (18 puntos)

Producto / servicio a exportar definido y priorizado ¿Cuál? - Confirmado inicialmente por el asesor	Pinturas
	Espacio para redacción para el asesor
Producto o servicio 2	Recubrimientos
	Espacio para redacción para el asesor
Producto o servicio 3	
	Elija una opción
¿Tiene documentada la ficha técnica de su producto / servicio?	Sí
	Elija una opción
Bienes: ¿Conoce la partida arancelaria de su producto? Servicios: ¿Conoce CPC de su servicio?	Sí
	Elija una opción
¿La empresa tiene experiencia con este producto / servicio en el mercado nacional?	Alta
	Espacio para redacción para el asesor
¿Cuál es el mercado objetivo para su producto / Servicio?	Venezuela
	Espacio para redacción para el asesor
¿Identifica la ventaja competitiva o valor agregado de su producto / servicio? -Precio (vender más barato) -Innovación (novedoso, originalidad) -Diferenciación (sus productos son percibidos como distintos a través de la promoción y la publicidad) - Otro	1. Capacidad de desarrollo personalizado. 2. Versatilidad 3. Capacidad de respuesta. 4. Conocimiento técnico. 5. Amplio portafolio de productos.
	Espacio para redacción para el asesor
Cuenta con certificaciones de calidad tales como: Agroalimentos: HACCP - BPA - BPM - Estándares orgánicos - Comercio justo - ISO 22000 - Kosher - Halal - Global GAP Manufacturas: BPM - UL Sistema moda: UL	ISO 9001
	Espacio para redacción para el asesor
¿Qué mejoras considera que debe tener su producto / servicio para fortalecer el proceso de	Fortalecimiento de la capacidad tecnológica

internacionalización?	

Comentarios sobre Producto o servicio:

Es un producto que tiene oportunidad en el mercado internacional y cuentan con un portafolio de productos robusto.

PUNTAJE DE PRODUCTO O SERVICIO **15,8**

II.VI EXPERIENCIA EXPORTADORA (12 puntos)

Bloque A - Exposición internacional real (5 pts)

¿Ha realizado exportaciones? incluido el envío de muestras comerciales.	Elija una opción: Sí, hemos exportado
Tipo de oferta exportada	Tipo de empresa: Bienes: exportación física del producto
	Tipo de exportación: Directa
Países a los que ha exportado	Espacio para redacción para el asesor: Panamá

Bloque B – Intensidad y aprendizaje exportador (4 pts)

¿En promedio, cuál es su cantidad exportada en el último año (unidades, kls, litros)? - Marque "si" si exporta (bienes).	Elija una opción: No aplica	Elija una opción: No aplica
Servicios exportados	Tipo: No aplica	USD: No aplica
Continuidad en el tiempo: ¿Ha exportado en más de un periodo/año?	Elija una opción: No	
Contacto comercial activo (clientes, leads, ferias, agendas, partners)	Elija una opción: En proceso	

Bloque C – Preparación para escalar exportaciones (3 pts)

Benchmark / conocimiento del mercado -(conoce competidores, precios, condiciones)	Elija una opción: Sí
Estrategia comercial y de marketing internacional - (material, pitch, propuesta de valor)	Elija una opción: Sí

Lecciones aprendidas / brechas identificadas

Mejorar los procesos logísticos, optimizando tiempos de entrega y reduciendo costos operativos

PUNTAJE EXPERIENCIA EXPORTADORA: **8,0**

II.VII HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN COMERCIAL

Relacione la página web de la empresa o al menos el link de una red social	Copie y pegue en la barra de fórmulas: www.pintunal.com.co
Herramientas básicas comerciales:	Portafolio Portafolio Elija una opción
¿Cuenta con este portafolio digital en un segundo idioma?	No

¿Ha creado y registrado su marca en Colombia ?	Sí
¿Ha creado y registrado su marca en los mercados objetivo?	No
	Espacio para redacción para el asesor
Países donde se tiene registro de marca	Ninguno
	Espacio para redacción para el asesor
¿Al menos una persona de la empresa habla inglés fluido?	Sí

POTENCIALIDAD PARA PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA, PUNTAJE DE LA EMPRESA: **72**

III. LÍNEAS DE SERVICIO

III.I EMPRESAS DE EXCELENCIA EXPORTADORA (3E).

No aplica para este proyecto ☑ Aplica para este proyecto ☐

¿Tiene un modelo de negocio internacional definido?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☐

¿Cuándo fue la última vez que actualizó su modelo de negocio internacional?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Ha analizado los requerimientos, necesidades y dolores de su cliente para construir su propuesta de valor?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene clara las amenazas y oportunidades de su modelo de negocio según el país de interés?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Realiza estrategias de innovación de productos para actuar ante adversidades económicas y de mercado?

0%

La necesita ☐ No la necesita ☑

¿Desde su experiencia, cree que necesita estructurar su modelo de negocio internacional en este momento? ¿Por qué?

0%

La necesita ☐ No la necesita ☑

¿Contaría con los recursos necesarios para acceder a esta línea de servicio?

0%

La necesita ☐ No la necesita ☑

Notas del consultor

PUNTAJE: EMPRESAS DE EXCELENCIA EXPORTADORA 3E —

III.II COMEX 360.

No aplica para este proyecto ☐ Aplica para este proyecto ☑

¿Su empresa cuenta con procesos operativos de comercio exterior definidos e implementados?

0%

La necesita ☐ No la necesita ☐

¿Su empresa cuenta con un área de comercio exterior estructurada?

20%

La necesita ☑ No la necesita ☐

¿Cuenta o está dispuesto a crear un cargo dentro de la compañía encargado del área de comercio ext

20%

La necesita ☑ No la necesita ☐

¿Tiene conocimiento de las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias que debe cumplir su producto / servicio para ser exportado?

15%

La necesita ☑ No la necesita ☐

¿Estaría dispuesto a invertir tiempo para llevar a cabo el plan de trabajo de manera constante?

15%

La necesita ☑ No la necesita ☐

¿Su empresa cuenta con la autorización como Operador Económico Autorizado (OEA)?

La necesita ☐ No la necesita ☑

¿Su empresa cuenta con algún instrumento de promoción a las exportaciones? Enuncie, seperado de puntos y comas, ejemplo: Zona franca; Plan vallejo

La necesita ☑ No la necesita ☐

¿Desde su experiencia, cree que necesita recibir consultorías en operaciones de comercio exterior y estructurar su área de comercio exterior en este momento? ¿Por qué?

os procesos, documentos y demás aspectos asociados a las exportaciones, con el fin de mitigar riesgos y mejorar la eficiencia operativa, especialmen

10%

La necesita ☑ No la necesita ☐

Notas del consultor

Requiere estructurar el área de comercio exterior

PUNTAJE: COMEX 360 80

III.III MENTOR - MENTOR

No aplica para este proyecto ☐ Aplica para este proyecto ☑

¿Estaría dispuesto a transferir conocimiento para fortalecer su estrategia internacional por medio de sus proveedores o clientes?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene tiempo y disposición para transferir conocimiento a sus proveedores o clientes (nuevos o existentes)?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Debe fortalecer su red de proveedores o clientes para mejorar la competitividad de su empresa en mercados internacionales?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Le gustaría que ProColombia le presente un nuevo portafolio de proveedores o clientes susceptibles a ser mentoriados?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Conoce empresas a las que podría hacer la transferencia de conocimiento?

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

Notas del consultor

PUNTAJE PARA SER MENTOR

III.IV MENTOR - MENTORIADO

No aplica para este proyecto ☐ Aplica para este proyecto ☑

¿Se encuentra iniciando su proceso exportador?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Estaría dispuesto a exportar a través de una empresa mentora que le transfiera conocimiento, si este fuera un requisito del mentor?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Contaría con tiempo suficiente para realizar reuniones frecuentes grupales con el Mentor?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Estaría dispuesto a realizar adecuaciones en su proceso productivo, en el producto o en su empresa, si se identifica como una necesidad para poder exportar?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Identifica una empresa con amplia experiencia internacional que tenga un producto o servicio similar al suyo y pueda ser Mentor? ¿Cuál?

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene su marca registrada en alguno de los siguiente países? Alemania, Australia, Brasil, Canadá, China, España, Francia, India, Italia, Japón, México, Reino Unido o Estados Unidos

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Cuenta con presupuesto competitivo (aproximadamente 1.000 a 5.000 dólares mensuales) para publicidad o estrategia de Marketing en un nuevo canal de ventas?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

Si vende alimentos, cosméticos o medicina ¿cumple con las normas de la US Food and Drug Administration ("FDA"), incluyendo la etiqueta en inglés?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene tienda online o experiencia previa en e-commerce nacional/internacional?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿La empresa está dispuesta a dejar mercancias en bodegas en el exterior para su distribución por ventas en línea?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Estaría dispuesto a instalarse en el mercado objetivo para facilitar las ventas por e-commerce?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene su oferta exportable digitalizada?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

Notas del consultor

PUNTAJE PARA SER MENTORIADO:

III.V PROYECTOS SOSTENIBLES

No aplica para este proyecto ☐ Aplica para este proyecto ☑

¿Pertenece a alguno de estos grupos?
Seleccione una opción
Seleccione una opción
Seleccione una opción

0%

¿Su proyecto tiene una propuesta cultural, medioambiental y/o social definida, articulada con su producto o servicio?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Cuántas familias impacta su proyecto? (Unicamente valores enteros)

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene experiencia en el mercado nacional?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Cuál es el valor agregado del producto y/o servicio?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Cuáles son las necesidades sociales de la empresa o la comunidad y que se puedan resolver a través de vender a clientes internacionales?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Cuál es la vida útil de su producto?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Desde su experiencia, cree que necesita apoyo en la estructuración del proyecto de exportación de su comunidad en este momento? ¿Por qué?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

Notas del consultor

PUNTAJE PARA SER PARTE DE PROYECTOS SOSTENIBLES: 0,00

III.VI EXPANSIÓN INTERNACIONAL

No aplica para este proyecto ☑ **Aplica para este proyecto** ☐

¿Su interés principal es instalar su empresa en otro país (Sucursal, Filial u otro modelo)?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene identificado el mercado objetivo?¿Por qué escoge ese mercado?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene claro los requisitos que debe tener el producto o servicio para ser vendido en el mercado?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Dentro de la estrategia de la empresa se encuentra el plan de expansión internacional en los próximos 12 meses?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Tiene claro cuál es el modelo de expansión? Tienda, oficina comercial, centro de distribución, adquisición/fusión, planta, alianza estratégica, franquicia? ¿Otro?

0%

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

¿Si usted ya centa con un proceso de instalación en otro mercado, considera algun acompañamiento posterior a la instalación?

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

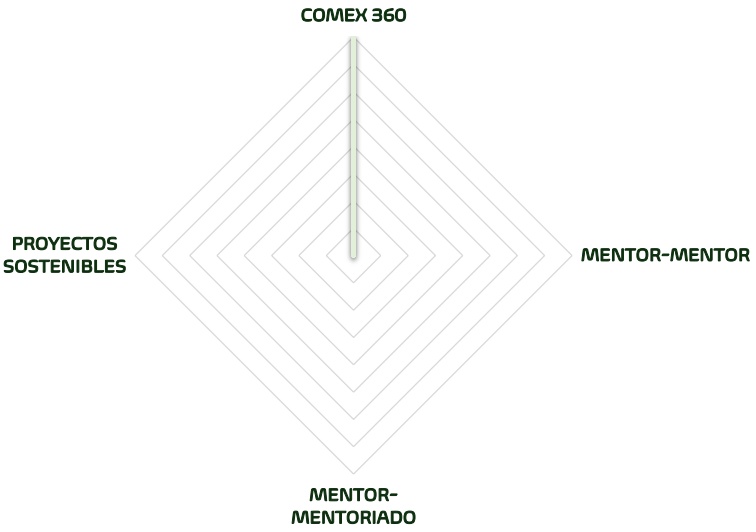
¿Tiene conocimiento en materia de constitución de empresas en el país objetivo (legal y tributario)?

La necesita ☐ *No la necesita* ☑

Notas del consultor

PUNTAJE PARA INSCRIBIRSE: 0

PERFIL PLAN DE TRABAJO



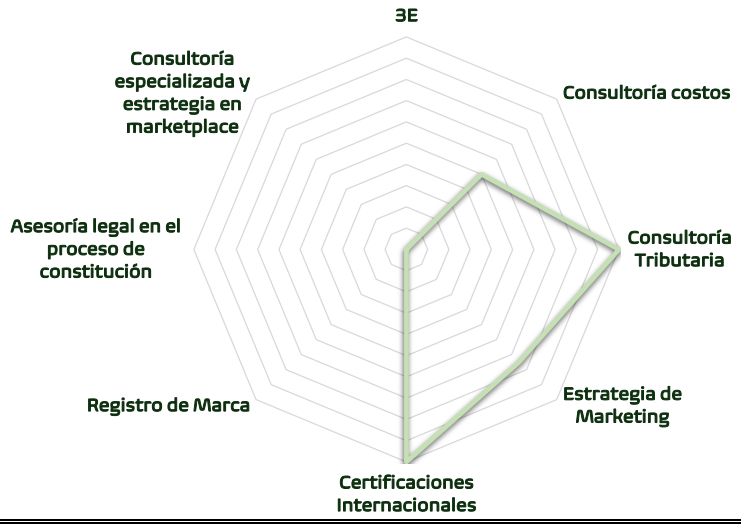
IV. ACTIVIDADES COFINANCIABLES

Línea	Pregunta	SI / NO	%	Rubros Priorizados
3E	Si la empresa participará de la línea 3E, por favor no aplicar las preguntas ya que la totalidad de los recursos de cofinanciación son para el pago de la línea.	*Elija una opción*	0%	
Línea	Consultoria costos	SI / NO	50%	Consultoría costos
Comex 360-Mentor-Proyectos Sostenibles	¿Conoce las variables que debe incluir en el costeo de la exportación?	*Elija una opción* NO	50%	
		Elija una opción	0%	

Línea	Consultoria Tributaria	SI / NO	100%	No Está Priorizado
Comex 360	¿Conoce los requisitos legales, tributarios y sanitarios de su producto para ingreso al país destino?	NO	50%	
Comex 360	¿Sabe como realizar un contrato internacional?	NO	50%	
Línea	Estrategia de Marketing	SI / NO	75%	Estrategia de Marketing
Comex 360 - Mentor - Proyectos Sostenibles	¿Cuenta con una página web?	SI	0%	
Comex 360 - Mentor - Proyectos Sostenibles	¿La página web está traducida al inglés?	NO	25%	
Comex 360 - Mentor - Proyectos Sostenibles	¿Cuenta con estrategias de marketing digital orientada al mercado internacional?	NO	25%	
Comex 360 - Mentor - Proyectos Sostenibles	¿Realiza métricas para medir el posicionamiento de su sitio web o redes sociales?	NO	25%	
Línea	Certificaciones Internacionales	SI / NO	100%	Certificaciones Internacionales
	¿ Su producto requiere una			

Comex 360 - Mentor - Proyectos Sostenibles	certificación internacional para poder ser comercializado? En caso de no contar con esta(s) certificación(es), está interesado en conseguirla(s)?	SI	100%	
Línea	Registro de Marca	SI / NO	0%	No Está Priorizado
Comex 360 - Mentor - Mentor CAUC - Expansión internacional	¿Considera estratégico para su producto priorizado para la exportación, registrar la marca en mercados internacionales?	NO	0%	
Línea	Asesoría legal en el proceso de constitución	SI / NO	0%	No Está Priorizado
Expansión internacional	¿Conoce el proceso y los requisitos legales para constituir su empresa en el exterior?		0%	
Línea	Consultoría especializada y estrategia en marketplace	SI / NO	0%	No Está Priorizado
Mentor-CAUC	¿Requiere apoyos económicos para la estrategia de marketing digital o administración de la cuenta en el marketplace?		0%	
Mentor-CAUC	¿Requiere una consultoria para establecer los precios de venta de e-commerce?		0%	
Mentor-CAUC	¿Requiere apoyo con el registro de marca o la asesoría legal para los antecedentes marcarios?		0%	

PERFIL DE COFINANCIACIÓN



V. INDICADORES

Nombre del Indicador	Descripción	Unidad de medición	Línea base	Fecha medición inicial
EXPORTACIONES DE SERVICIOS			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Exportaciones directas registradas a 31 de dic 2024 (Servicios)	Digite el monto de las exportaciones de servicios del 2024	USD	5.770,00	8/4/26
Exportaciones directas registradas a 31 de dic 2025 (Servicios)	Digite el monto de las exportaciones de servicios del 2025	USD	Digite valores enteros	dd/mm/aa
INGRESOS OPERACIONES 2023 Y 2024			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Ventas totales	Digite el monto de			

2023 (ingresos operacionales)	las ventas a cierre de 2023	COP	10.329.870.000	7/4/26
			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Ventas totales 2024 (ingresos operacionales)	Digite el monto de las ventas a cierre de 2024	COP	7.672.080.000	7/4/26

COSTOS OPERACIONES 2023 Y 2024

			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Costos operacionales 2023	Digite el monto del costo de operaciones a cierre de 2023	COP	7.257.145.000	7/4/26
			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Costos operaciones 2024	Digite el monto del costo de operaciones a cierre de 2024	COP	5.550.788.000	7/4/26

MARGEN BRUTO 2023 y 2024

			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Margen bruto 2023	VENTAS - COSTOS / VENTAS	%	30%	7/4/26
			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Margen bruto 2024	(VENTAS - COSTOS) / VENTAS	%	28%	7/4/26

NÚMERO DE PAÍSES CON EXPORTACIONES 2023 Y 2024. (Servicios)

			Digite valores enteros	dd/mm/aa
Número de países con exportaciones en 2023	Escriba el número entero	Unds.	0	7/4/26
			Digite valores enteros	dd/mm/aa

Número de países con exportaciones en 2024	Escriba el número entero	Unds.	1	7/4/26

PAÍSES CON EXPORTACIONES 2023 Y 2024. (Servicios)

			Enliste y separe con/	*dd/mm/aa*
Países con exportaciones en 2023	Ejemplo: Estados Unidos/ España / Grecia	Países1/País2/ país3/	0	7/4/26
Países con exportaciones en 2024	Ejemplo: Estados Unidos/ España / Grecia	Países1/País2/ país3/	Panamá	7/4/26

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

			Enliste y separe con/	*dd/mm/aa*
Canales de comercialización actuales (Industrial, Mayorista, Retail, Consumidor final, Marketplace, Horeca, Boutique) -	Ejemplo:	Retail/Market place/Consumidor final	ial, Mayorista, Consumidor final, M	7/4/26

EMPLEABILIDAD

			Digite valores enteros	*dd/mm/aa*
Número total de empleados actuales directos (mujeres)	Digite valor entero	# de personas	15,00	7/4/26
Número total de empleados actuales directos (Hombres)	Digite valor entero	# de personas	24,00	7/4/26
Emplebailidad	directa:		39	

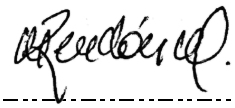
EQUIDAD DE GÉNERO: PARTICIPACIÓN EN LIDERAZGO EMPRESARIAL

1. ¿El 50% o más del capital social de la empresa pertenece a mujeres? SI/NO	NO
2. ¿El 50% o más de los cargos directivos de la empresa son mujeres? SI/NO	SI
3. ¿El presidente, gerente general o máximo nivel decisorio de la empresa es mujer? SI/NO	NO

4. ¿Aproximadamente qué porcentaje de los propietarios/accionistas de la empresa son mujeres	**Entre 20% y 50%**
5. ¿Indique cuáles de los siguientes cargos en su empresa están a cargo de un hombre o una mujer?	
Gerente General	**Hombre**
Gerente Financiero	Mujer
Gerente de Operaciones	**Hombre**
Gerente de Ventas	Mujer
Presidente de la empresa	**Hombre**
¿Al menos una vicepresidencia de la empresa está a cargo de una mujer?	NS/NR
Representante legal	**Hombre**

VI. FIRMA

Firma representante legal de la empresa



Firma asesor ProColombia



Rep. Legal:	Mauricio Rendon Mejia	**Nombre asesor:**	Yenny Sedano
c.c.	10.286.633	c.c.	53.089.512

Fecha de validación: 8/04/2026

PINTURAS NACIONALES S.A.S

Concepto Asesor: Lineas de servicio

La empresa tiene experiencia exportadora; no obstante se identifica la necesidad de estructurar el área de comercio exterior para mejorar los procesos logisticos, estrategia digital y la sostenibilidad del proceso de internacionalización, es por ello que la línea seleccionada es Comex 360.

Inicio del formato>>