



El progreso es de todos

Mincomercio

Programa Alianzas para la reactivación

Un programa para el fortalecimiento de la cadena de valor del sector de la construcción en Colombia

Alianzas PARA LA REACTIVACIÓN

Proveedores más competitivos

Construcción



Un programa de:



Recursos de:



Ejecutado por:





El progreso es de todos

Míncomercio



36 Años



Alianzas PARA LA REACTIVACIÓN
Proveedores más competitivos
Construcción

Un programa de:



Recursos de:



Ejecutado por:





¿QUIÉNES SOMOS?



SOMOS UNA **EMPRESA FAMILIAR**



TRABAJAMOS PARA CUMPLIR EL PRINCIPAL SUEÑO DE UNA FAMILIA
TENER UNA VIVIENDA PROPIA DE CALIDAD



TENEMOS PRESENCIA EN LOS DEPARTAMENTO DEL **QUINDÍO, RISARALDA CALDAS Y VALLE DEL CAUCA**



Un programa de:



Recursos de:



Electorado por:





PROPUESTA DE VALOR



PRODUCTO
PRECIO COMPETITIVO



SERVICIO
ACOMPañAMIENTO
PERMANENTE
A LOS CLIENTES



CUMPLIMIENTO
CON LOS QUE OFRECEMOS
A NUESTROS CLIENTES



SOSTENIBILIDAD
SIENDO RESPETUOSOS
CON EL PLANETA
Y LA COMUNIDAD



Un programa de:



Recursos de:



Electorado por:





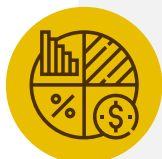
MEGA 2030 CAMU PARA EL 2030



Tendrá un crecimiento superior al 15% anual en ventas y facturación.



Logrará unos ingresos por escrituración por un valor mínimo de \$220.000 millones de pesos.



Generará un EBITDA de 2 dígitos



Un programa de:



Recursos de:



Electorado por:





Oportunidades, retos y necesidades en la CADENA DE SUMINISTRO



Formación y formalización del personal.



Altos estándares de calidad con el fin de evitar reprocesos y sobrecostos



Cumplimiento de cronogramas y entregas.



Cumplimiento y sensibilización hacia los riesgos en las normas de SST.



Desarrollar criterio empresarial hacia la perdurabilidad y sostenibilidad.



Uso de la innovación y tecnología en sus empresas.



Conocimiento y actualización sobre tendencias y necesidades del consumidor objetivo.



Alianzas PARA LA REACTIVACIÓN Construcción

Proveedores más competitivos

Un programa de:



Recursos de:



Ejecutado por:





Oportunidades, retos y necesidades en términos de **SOFISTICACIÓN DE PRODUCTO Y SERVICIO**



Educación y acompañamiento permanente al cliente.



Modelo de análisis de riesgo del cliente con el fin de disminuir las desventajas.



Facilitar los trámites necesarios para formalizar la venta con los aliados externos.



Servicio de postventa oportuno y de calidad.



Productos estandarizados, Entregas por paquetes para poder hacer entregas completas de inmuebles.



Disminuir los tramites y tiempos antes las entidades del estado para ofrecer un mejor servicio al cliente.



Alianzas PARA LA REACTIVACIÓN

Construcción

Proveedores más competitivos

Un programa de:



Recursos de:

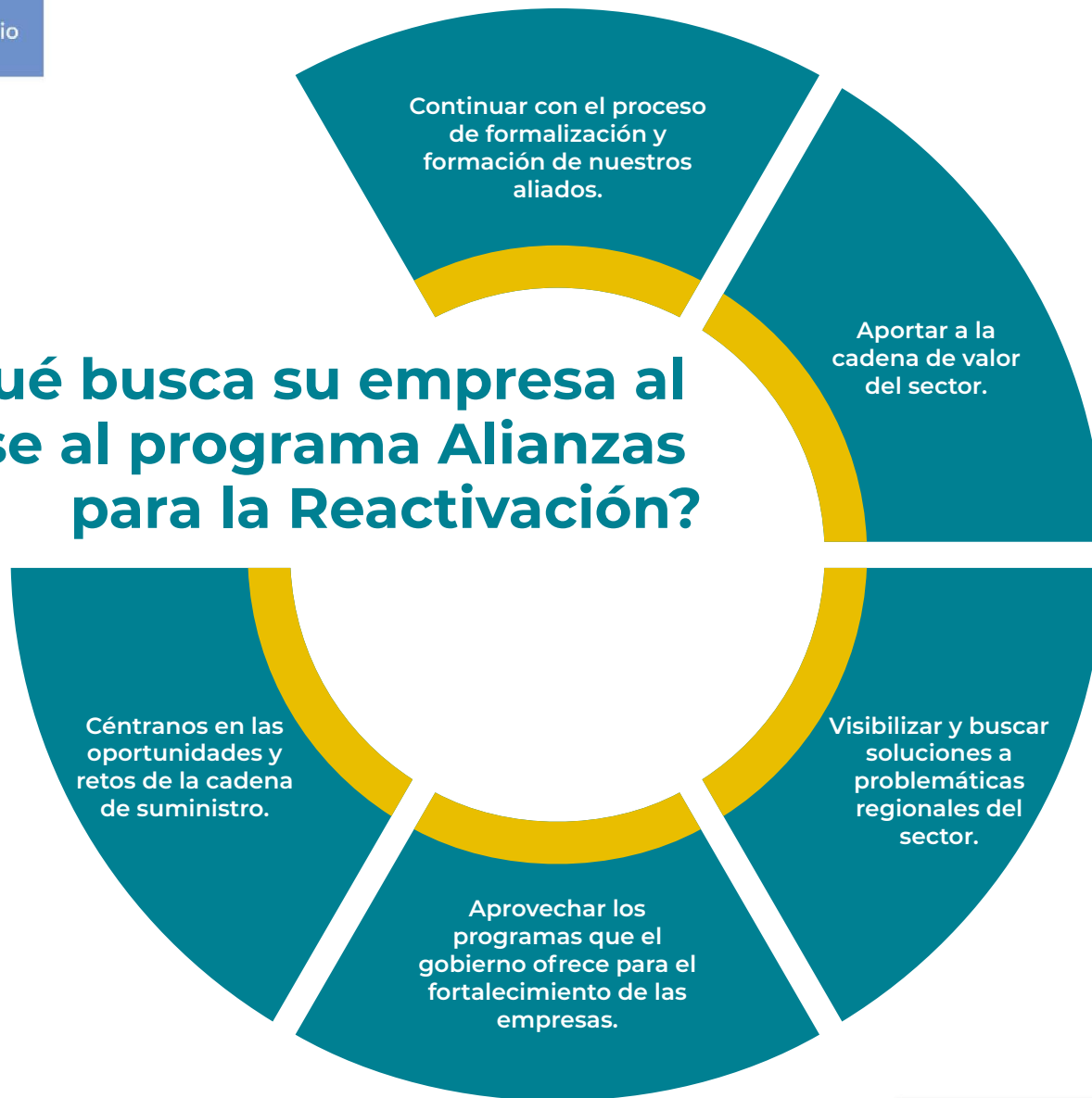


Ejecutado por:





¿Qué busca su empresa al vincularse al programa Alianzas para la Reactivación?



Un programa de:



Recursos de:



Ejecutado por:

