

Estudio de viabilidad para nueva línea de alquiler de equipos Airless en la empresa Equipos y Proyectos Industriales SAS.

Artículo de Trabajo de Aplicación Especialización en Ventas

Abstract

Feasibility study of a new business line for a company that sells paint-application equipment. To obtain more positioning in the market and higher income the equipment is not only is sold, but also rented.

The methodology used during the 'application work' sessions was the the Canvas business model, to discover how -with an innovative proposal- we could effectively address an issue of the company as well as positively impact its overall income.

Among the most relevant findings we have that: 1) our most attractive segments are 'contractors' and the 'metallic-structures' sector (since they are clients whose businesses would be directly impacted by our proposals). 2) The industry segment is also an interesting one (with longer sale cycles and subject to more approvals because airless equipment is not part of their productivity chain). 3) The possibility of renting equipment is a viable option for the company since its annual income can contribute not only operational profits but is also the window for the most representative segments to subsequently access the purchase of equipment as well as other products for the company.

Among the various expectations is that of obtaining a business plan, one that positively impacts the company's income and that helps expand its position in the market as to cover all sectors (those who use the equipment less frequently and have less income can have access to the rental service, and those who have a greater demand and benefit from the purchase could also benefit from us).

This article is part of the final 'application work' for the specialization in sales of Icesi University. It has not been previously presented by any other author and is self-authored, the names and figures/values presented are the result of research conducted by the author and it aims to add value to the company.

Keywords:

Industrial painting, airless equipment, paint application, paint sprayers, painting contractors, structural painting.

Palabras claves:

Pintura industrial, equipos airless, aplicación de pintura, pulverizadores de pintura, contratistas de pintura, pintura de estructuras.

I. INTRODUCCIÓN

Equipos y Proyectos Industriales SAS es una empresa recientemente constituida en enero de 2023 pero con operaciones como persona natural desde el año 2017, dedicada a la comercialización de equipos industriales para aplicación de pinturas, otros recubrimientos y servicios de aplicación de pinturas. Hasta el momento sus esfuerzos comerciales se centran en la venta de equipos para contratistas y sector industrial. Sin embargo, el sector contratista de construcción no está totalmente familiarizado con esta tecnología y cree que acceder a ella es costoso. Este trabajo de aplicación se realiza con el fin de diseñar una nueva línea comercial que permita integrar al sector contratista con la tecnología Airless y que esto represente un ingreso para la empresa y la entrada a nuevos posibles clientes de equipos. En este documento se encuentra descrito el contexto de la industria en la cual se ubica Equipos y Proyectos Industriales SAS y el planteamiento de una estrategia comercial enfocada en el sector contratista para su futura implementación, con la cual se logren elevar sus ventas y el número de clientes.

A. MERCADO DE LOS EQUIPOS PARA APLICACION DE PINTURA EN COLOMBIA

Aunque no fue posible encontrar un estudio de mercado exacto para equipos de aplicación, se realizó una aproximación con el mercado de pinturas en Colombia, el cual es directamente incidente en el uso de los equipos Airless para su aplicación y la de otros recubrimientos industriales.

La industria de pinturas, lacas y barnices se encuentra vinculada a algunos sectores industriales y al de la construcción, ya que genera diferentes insumos que son necesarios para obtener otros productos finales⁷. Es así como un crecimiento en la producción de la industria automotriz, de plásticos, metalmecánica, la fabricación de muebles y la construcción, entre otros, repercute positivamente en esta actividad económica y en la de la empresa Equipos y Proyectos Industriales SAS².

El siguiente cuadro muestra el movimiento de ventas en pesos y galones de pintura que estuvieron en movimiento en Colombia los últimos 3 años, estas cifras nos muestran lo atractivo del sector y de cierta forma nos da una visión del alcance que podría tener el uso de nuestros equipos⁶.

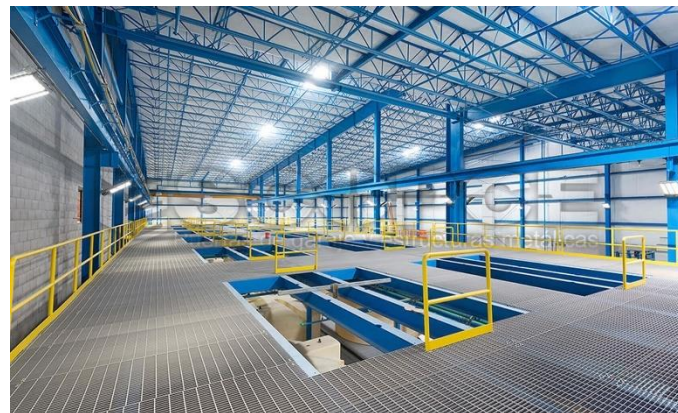
SECTOR PINTURAS Y RECUBRIMIENTOS EN COLOMBIA		Ingresos netos por ventas (MIM)			GIs estimados en Millones		
		2019	2020	2021	\$ 26.000	\$ 29.000	\$ 32.000
1. Compañía Global De Pinturas S.A.	1. Pintuco	532.688	494.493	684.940	20,5	17,1	23,4
2. Química Cosmos S.A. (1)	2. Pintuland (70%)	75.067	84.649	107.081	2,9	2,9	3,3
3. Pinturas Algresco	3. Algresco	62.040	64.024	70.490	2,4	2,2	2,2
4. Corlanc S.A.S.	4. Corona	55.858	56.642	82.998	2,1	2,0	2,6
5. Pinturas Tonner Y Cia Ltda	5. Tonner	55.137	56.421	74.371	2,1	1,9	2,3
6. Pinturas Tito Pabon Sas	6. Tito Pabon	58.060	56.221	57.204	2,2	1,9	1,8
7. Itivesa S.A.(2)	7. Sapolin (16%)	43.879	47.795	61.173	1,7	1,6	1,9
8. Pinturas Every S.A.S.	8. Every	41.952	45.368	77.244	1,6	1,6	2,4
9. Supermastic S.A.S	9. Supermastic	50.226	44.414	59.793	1,9	1,5	1,9
10. Pintubler De Colombia S.A	10. Pintubler	37.643	38.442	44.134	1,4	1,3	1,4
11. Pinturas Super Ltda	11. Súper	35.222	34.406	47.883	1,4	1,2	1,5
12. Industrias Lember S.A.	12. Lember	32.169	31.652	63.088	1,2	1,1	2,0
13. Philaac Sas	13. Philaac	19.431	23.362	36.162	0,7	0,8	1,1
Total general Top 13		1.099.371	1.150.578	1.588.961	42,3	39,7	50,0

Un impulsador importante de esta industria y la que más nos impacta positivamente es la construcción, tanto contratistas de construcción como empresas dedicadas a la fabricación de estructuras metálicas de infraestructura (techos, puentes, tuberías, etc.) son dos segmentos que impactan las cifras de uso y demanda de pinturas y de nuestros equipos.



Figura 7. Distribución interna de tipos de proyectos ejecutados por contratistas. Fuente: Equipo técnico CAMACOL – Human Capital 2014 con base en el informe de caracterización sectorial CAMACOL, 2014 p. 16.

Dentro de los tipos de proyectos más representativos donde intervienen contratistas para el sector de la construcción se aprecian en la Figura, donde se evidencia que la mano de obra representa un mayor porcentaje de participación, seguido de equipos y de mantenimiento¹. En una proporción importante los contratistas de acabado dedicados a la aplicación de cualquier tipo de recubrimiento es un potencial cliente para nuestra propuesta, así mismo las empresas de que fabrican estructuras metálicas de centros comerciales, edificaciones industriales, culturales, colegios universidades, puentes etc.



B. Pintura industrial.

La pintura industrial es un tipo de pintura idónea para materiales industriales como tanques, tuberías, pisos, maquinaria, grandes y pequeñas estructuras o incluso para esas piezas que van a ser integradas en el mobiliario urbano. En definitiva, para piezas y estructuras que vayan a estar expuestas a agentes físicos y/o químicos que hagan que el desgaste pueda ser notable. La pintura industrial ofrece una protección extra, acabados más duraderos y resistentes que harán que perduren más tiempo⁵.

Se utiliza para la protección, mantenimiento y pintado de instalaciones industriales. Su principal función/característica es esa protección extra que ofrece frente a la agresión de factores externos, tanto físicos como químicos, de temperatura, así como los propios del paso del tiempo. Además, como todas las pinturas, cumple una función estética existiendo un gran abanico de materiales, composición, colores y acabados. Entre las ventajas del acabado industrial están⁵:

- Resistencia anticorrosiva frente a productos químicos y exposición.
- Resistencia a golpes e impactos físicos.
- Resistencia a ambientes extremos, como de altas temperaturas, ambientes marinos con altos índices de humedad. Entre otros

C. Segmentos de mercado de EQUIPOS Y PROYECTOS INDUSTRIALES SAS

- Segmento Contratistas
- Segmento Estructuras metálicas
- Segmento Empresas
- Segmento Señalización vial
- Segmento Servicios de aplicación de pintura industrial y vial

D. Aplicación de pintura industrial y equipos Airless

Existen diferentes métodos de aplicación de pintura industrial, rodillos, brochas equipos pulverizadores con aire y sin aire. En este trabajo de aplicación nos centramos en los equipos de pulverización SIN AIRE o Airless porque son los más eficientes y versátiles de todas las aplicaciones para acabados industriales y en el segmento de contratistas y estructuras metálicas a quienes los equipos Airless ofrecen mayores ventajas.

Pulverizador de Pintura Sin Aire Eléctrico Graco Ultra Max II 490 Azul



Ventajas de los equipos de pintura Airless⁴:

- Presión: Los equipos de pintura Airless funcionan a alta presión, lo que permite una aplicación uniforme de la pintura y una cobertura completa de la superficie.
- Velocidad: La tecnología Airless permite aplicar grandes cantidades de pintura en un corto espacio de tiempo, lo que aumenta la productividad y reduce el tiempo de inactividad.
- Versatilidad: Los equipos de pintura Airless son adecuados para una amplia gama de superficies y tipos de pintura, incluyendo pinturas espesas y difíciles de aplicar.
- Ahorro de pintura: La tecnología de los equipos de pintura Airless permite utilizar menos pintura en el proceso de pintado, lo que significa reducción en los costos de producción.

En resumen, las características principales de los equipos de pintura Airless son su alta presión y velocidad, su capacidad para trabajar en una variedad de superficies y pinturas, y su eficiencia en el consumo de pintura. Estas características lo hacen un equipo atractivo en el mundo contratista donde la rentabilidad y tiempo son factores determinantes en el costo y duración de sus proyectos⁴.

Los equipos airless también tienen algunas desventajas que deben estimarse⁴:

- Mayor inversión inicial: Los equipos Airless pueden tener un costo inicial más elevado en comparación con otros métodos de aplicación de pintura. No obstante, a largo plazo la inversión puede ser recuperada gracias al aumento de la productividad y el ahorro en pintura.
- Requerimientos de mantenimiento: los equipos Airless pueden requerir un mantenimiento más dedicado dependiendo de la frecuencia y duración de su uso. Es importante seguir las recomendaciones del fabricante para evitar problemas y prolongar la vida útil del equipo.

Con el fin de minimizar estas dos desventajas de cara al cliente, la propuesta de este trabajo de aplicación para Equipos y Proyectos Industriales es desarrollar un modelo de alquiler de equipos que le permita al contratista y fabricante de estructuras metálicas disfrutar de las ventajas de la tecnología sin tener que invertir un valor inicial alto por ella y con la posterior opción de compra por un leasing de equipos si sus aplicaciones así lo ameritan, adicionalmente el cliente no tendrá que encargarse del mantenimiento porque su valor está incluido en el arrendamiento y lo realizaremos nosotros con personal calificado para ello.

II. PLAN COMERCIAL

El Plan comercial diseñado consiste en realizar un estudio de viabilidad para alquiler de equipos Airless en la empresa Equipos y Proyectos Industriales SAS. Este estudio se realiza después de analizar por el modelo de negocio canvas dos de los sectores que más aplicabilidad tienen de este equipo a su actividad principal de negocio. Ver Anexo 1. Modelo de negocio canvas para proceso EPI SAS.

Segmento contratistas de pintura/recubrimientos industriales, arquitectónicos y fabricante de estructuras metálicas /sector metalmecánico.

Dentro de las actividades claves para desarrollar este estudio tuvimos:

1. Revisión de la oportunidad; de la totalidad de cotizaciones emitidas en los últimos 3 meses. El 40% ha sido elaborada para estos dos sectores cotizando equipos para aplicación Airless.
2. Seguimiento a las propuestas; los seguimientos a las cotizaciones nos permitieron verificar que una de las principales razones fue el costo total del equipo y la segunda razón fue el desconocimiento real de los beneficios de la tecnología en su proceso.
3. Diseñar un estudio de costos de la implementación del alquiler de equipos con la cantidad suficiente de equipos que permita abarcar la demanda de aplicadores. Revisión de costos de venta y no de venta, leasing, mantenimientos, kits de consumibles, personal técnico y administrativo, locaciones, seguros etc. Ver anexo 2. Estudio de costos.
4. Investigar información preliminar del proceso de leasing de equipos para que la empresa EPI SAS pueda adquirir los equipos para alquilar.
5. Diseñar estrategia de marketing y pagar posicionamiento en Google ADDS y redes sociales dirigido a segmento contratista y fabricante de estructuras metálicas para captación de nuevos leads.
6. Análisis y contacto de Leads sector contratista y fabricante de estructuras metálicas por parte del asistente comercial.
7. Diseñar propuestas comerciales con ventajas, casos de aplicación, testimonios y ventajas competitivas de la pintura industrial con pulverizador Airless y hacer énfasis en la posibilidad de acceder a capacitación en uso del equipo y aplicaciones.

8. Revisión del gasto anual de clientes para diseñar propuestas con leasing de equipos para clientes que su aplicación y frecuencia de uso así lo ameriten.
9. Sobre los recursos que se demandarán para el proceso de ventas están: las máquinas que serán obtenidas mediante leasing bancario, personal administrativo que gestione los leads y contacto con los clientes, fuerza de ventas propia, personal técnico que realice las entregas y mantenimientos, seguro de maquinaria, bodega para realizar pruebas, mantenimiento y almacenamiento de los equipos y estrategias de mercadeo direccionadas a este segmento.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Dada la duración del curso y la necesidad de más tiempo para desarrollar resultados contundentes del estudio; no es posible en este artículo presentar los resultados validados sino los estimados.

De acuerdo con las cotizaciones efectuadas durante el primer trimestre del año se pudo establecer que el 40% de las cotizaciones correspondían a contratistas y fabricantes de estructuras metálicas. El 60% restante se dividía entre servicios de aplicación y otra maquinaria industrial.

Cuando los clientes fueron contactados mediante llamadas manifestaban la situación mencionada atrás en la introducción; *el sector contratista de construcción no está totalmente familiarizado con esta tecnología y cree que acceder a ella es costoso.* Una vez se le manifiesta al cliente la opción de acceder al alquiler del equipo, sus beneficios y al análisis de uso para viabilidad de compra por leasing al completar un año. El interés en tomar la opción incrementa inmediatamente. Esto nos da una noción de que la propuesta tendrá aceptación.

Al realizar el estudio de ingresos y costos inicial para un año de corrida la propuesta se encontraron las siguientes cifras anuales:

INGRESO POR VENTAS	\$ 410.400.000
COSTOS DE VENTA	\$ 90.840.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 319.560.000
GASTOS NO DE VENTA	\$ 88.200.000
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 231.360.000

Estas serían las cifras esperadas teniendo 15 equipos en alquiler a nivel nacional.

Realizando un escalamiento para conocer el mínimo requerido para que no se generen pérdidas mensuales, las cifras nos arrojan que; como mínimo se debe tener en alquiler 8 unidades de equipos Airless.

Para que Equipos y Proyectos Industriales SAS pueda acceder a esa cantidad de equipos Airless es necesario evaluar la posibilidad de acceder a un leasing por maquinaria, evaluando un simulador por la cantidad de equipos requeridos (versión más básica de airless) se encontró que es posible obtenerlos con pagos mensuales de aproximadamente 2.3 Millones de pesos.



Una cifra también alcanzable para la demanda del mercado.

Dentro del diseño de la propuesta para los clientes es importante tener en cuenta la propuesta de valor diseñada durante el curso con ayuda del modelo de negocio canvas:

“Profesionalizamos al pintor brindando soluciones operativas con las cuales obtienen rendimiento, calidad y productividad. Ofrecemos desde nuestra experiencia como pintores y con el conocimiento técnico de los equipos una asesoría pertinente para la compra de equipos, alquiler o contratación de un servicio”.

Dentro de los resultados del plan comercial se contempla la posibilidad de realizar al cliente un estudio de costos de consumo en alquiler de equipos finalizando el año y ofrecer la posibilidad de leasing para la compra de equipos nuevos. Aunque parece una opción que va en contra del ingreso de la empresa, el mercado contratista es lo suficientemente vasto para que constantemente tengamos demanda de alquiler. Esto no va en contra del ingreso de la empresa ya que la venta de equipos, el suministro de consumibles, accesorios y mantenimiento de los equipos, es también una línea de negocio de Equipos y Proyectos Industriales SAS. Adicionalmente por lo general estos segmentos no tienen solo un equipo, en promedio pueden llegar a tener hasta 3 equipos para diferentes proyectos y aplicaciones.

Ejemplo: Si un cliente ha tenido un costo de alquiler anual mayor a lo que pudiera costar pagar las cuotas de un leasing de equipos, para él será tentador la compra de este y la compra traerá para nuestra empresa ingresos por venta del equipo, de accesorios, consumibles y mantenimiento.

Clientes que no son recurrentes no serían aptos para esta propuesta.

IV. CONCLUSIONES

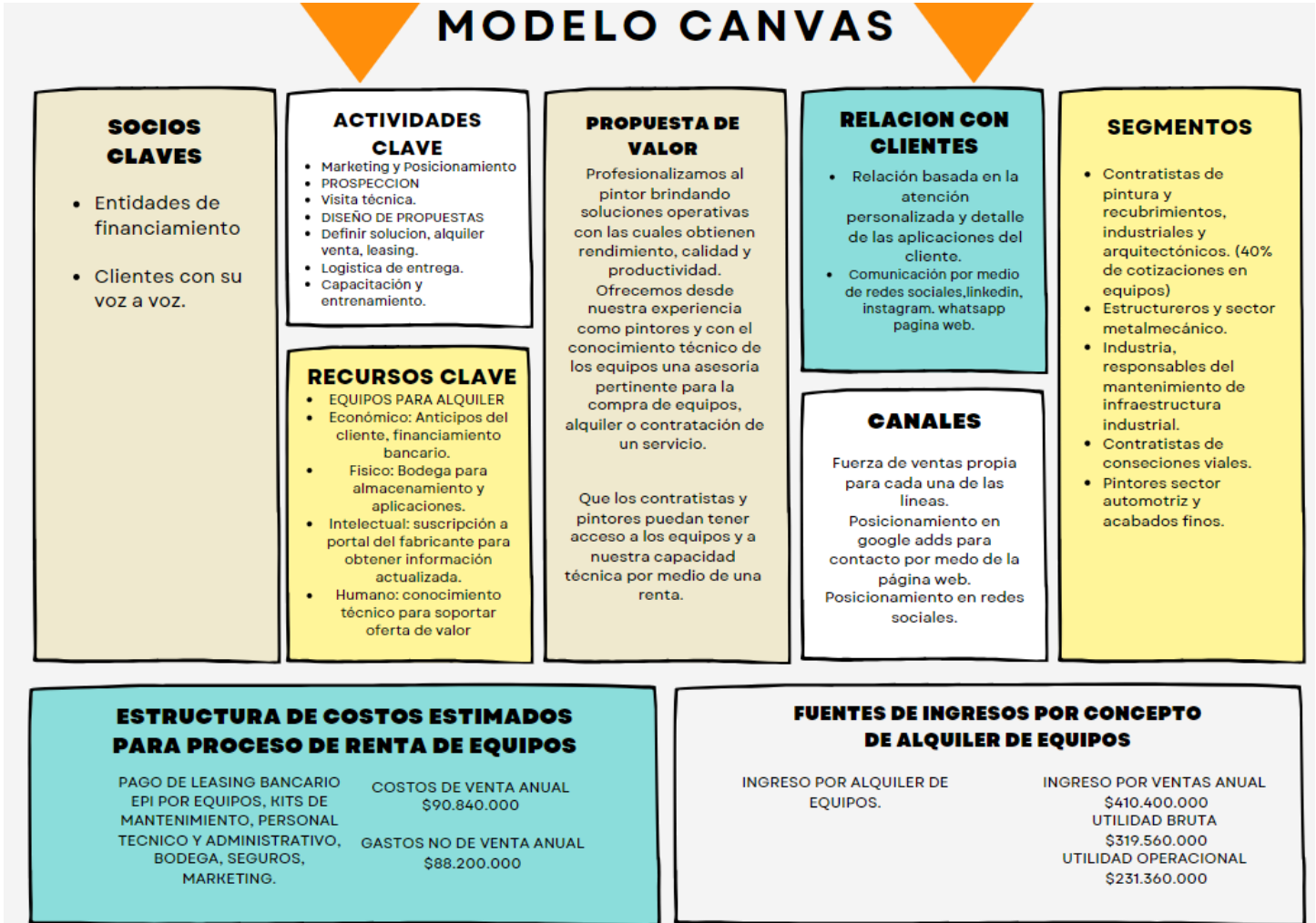
1. Dentro del desarrollo del modelo de negocio canvas se concluyó que nuestro segmento más atractivo es el de contratistas y fabricantes de estructuras metálicas, por ser clientes que se verían directamente impactados en su actividad principal de negocio con nuestras propuestas.
2. El segmento industria también es un segmento interesante, pero con ciclos de venta más largos y sujetos a aprobaciones más rigurosas porque los equipos airless no hacen parte de su cadena de productividad.
3. La posibilidad de alquiler de equipos es una opción viable para la empresa ya que sus ingresos anuales pueden aportar no solo utilidades operacionales sino también son la ventana a que los segmentos más representativos accedan posteriormente a la compra de equipos y otros productos de la empresa.
4. Dentro de las limitaciones del estudio se encontró que hay un mínimo de equipos que se deben mantener en renta para que la empresa no perciba pérdidas.
5. Otra limitación del estudio es el desgaste inminente de los equipos y su posible daño o rápido reemplazo. Este valor por pérdida de los equipos no es posible estimarlo en esta etapa del proyecto, pero debe ser tenida en cuenta como una limitación.
6. Finalmente se logra obtener un plan comercial que impacta positivamente los ingresos de la empresa y amplía su posicionamiento en el mercado abarcando todos los sectores, quienes utilizan los equipos con menos frecuencia y poseen menos ingresos acceden al alquiler y quienes tienen mayor demanda y se verían beneficiados por la compra podrían realizarlo también con nosotros.

V. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. CAMACOL (2019) Catálogo de cualificaciones sector construcción. P 48-53.
2. CENTRO NACIONAL DE PRODUCCIÓN MAS LIMPIA Y TECNOLOGÍAS AMBIENTALES. (2020). Estudio de mercado de las pinturas en Colombia.
3. <https://www.airless-discounter.de/noticias/airless/#:~:text=El%20significado%20de%20tecnolog%C3%ADA%20airless,la%20famosa%20niebla%20o%20sobrepulverizaci%C3%B3n.>
4. <https://episas.com/servicios-industriales/>
5. <https://ingemecanica.com/tutorialsemanal/tutorialn20.html>
6. Jaúregui, L (2021) Estudio benchmarking sector pinturas y recubrimientos 2021.
7. Legiscomex.com (2010). Pinturas y pigmentos en Colombia/Inteligencia de mercados. p 26-27.
8. Moreno Palacios, C, Herrera Valencia, E (2022) Análisis del desempeño financiero del sector pinturero durante la crisis sanitaria del 2020.

Anexos

ANEXO 1. MODELO DE NEGOCIO CANVAS PARA EQUIPOS Y PROYECTOS INDUSTRIALES SAS. DESARROLLADO DURANTE LAS SESIONES DE CLASE. RESUMEN.



ANEXO 2. ESTUDIO DE COSTOS DE VENTA, NO VENTA, INGRESOS Y UTILIDADES

COSTOS DE VENTA			
	UNIDAD	VALOR	ANUALMENTE
	1 DIA	\$ 120.000	
INGRESO POR USO /1DIA, 15 EQUIPOS	15	\$ 1.800.000	
15 EQUIPOS 19 DÍAS	19	\$ 34.200.000	\$ 410.400.000
PARADA POR MANTENIMIENTO /MES	1 DIA	\$ -	
PARADA POR NO USO	10	\$ -	
LEASING BANCARIO 2.3MILLONES POR MES(TOTAL DE 15 EQUIPOS)	15	\$ 2.320.000	\$ 27.840.000
KIT DE MANTENIMIENTO \$350 (15/MES)	\$ 350.000,00	\$ 5.250.000	\$ 63.000.000
		\$ 7.570.000	\$ 90.840.000

COSTOS NO DE VENTA			
SEGURO MAQUINARIA EQUIPO/MES		\$ 850.000	\$ 10.200.000
ALMACENAMIENTO Y ESPACIO PARA MTO Y SERVICIOS PUBLICOS		\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
AUXILIAR ADMINISTRATIVA PARA ATENCION A CLIENTES CONTROL Y MANEJO DE HOJAS DE VIDA	RECURSO YA DISPONIBLE	\$ -	\$ -
TECNICO DE SERVICIO PARA INSTRUCCIONES DE USO T MTO		\$ 2.500.000	\$ 30.000.000
MARKETING POSICIONAMIENTO Y CAMPAÑAS		\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
			\$ 88.200.000

INGRESO POR VENTAS	\$ 410.400.000	GASTOS NO DE VENTA	\$ 88.200.000
COSTOS DE VENTA	\$ 90.840.000	UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 231.360.000
UTILIDAD BRUTA	\$ 319.560.000		

ANEXO 3. IMÁGENES ILUSTRATIVAS SOBRE EQUIPOS AIRLESS Y APLICACIÓN DE PINTURA INDUSTRIAL

Aplicación de equipos Airless en acabados arquitectónicos.



Aplicación de equipos Airless en acabados metalmecánicos (Estructuras).

